

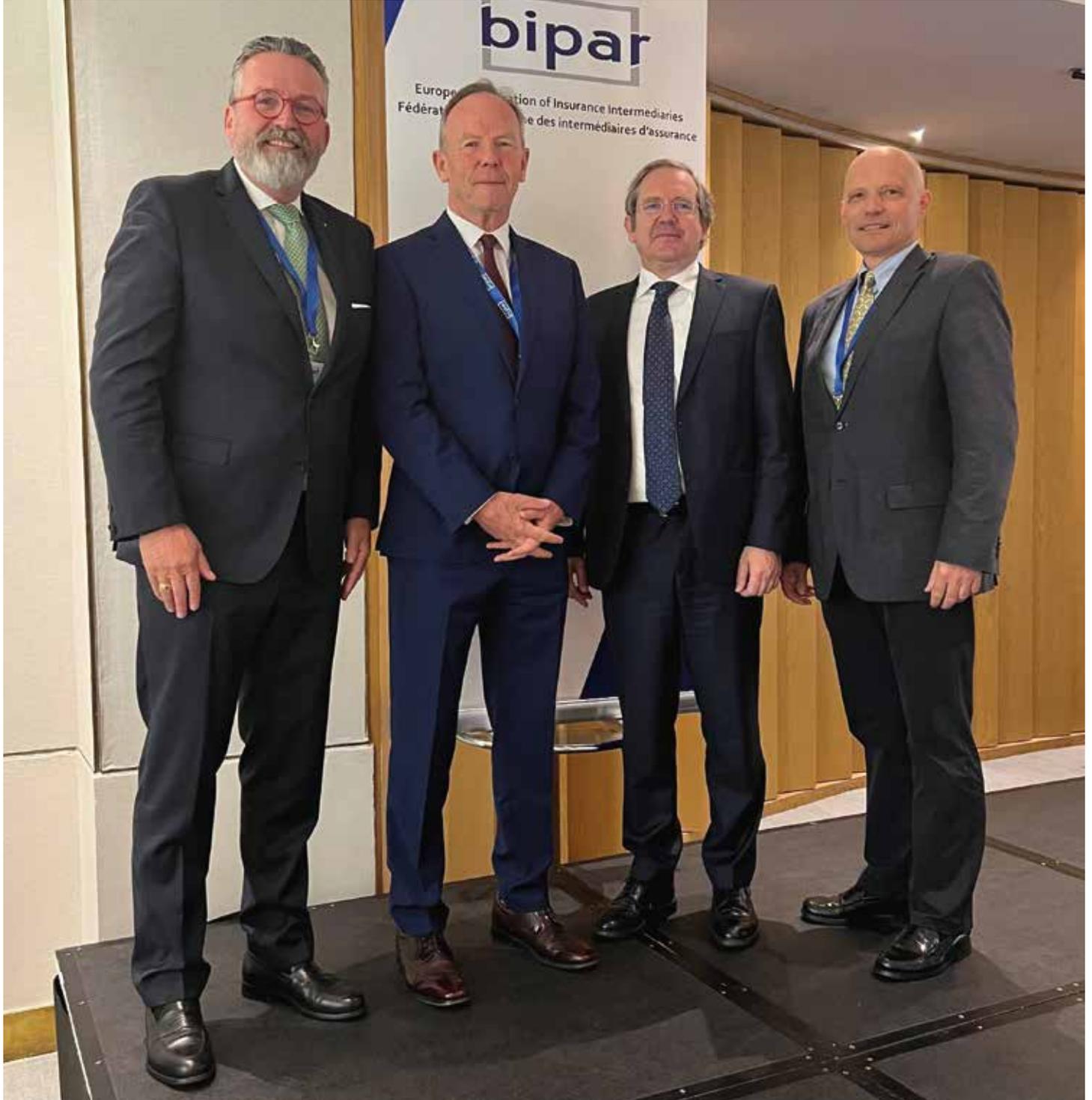


DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

03 | 2023

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



WICHTIGE GESPRÄCHE

Intensive Verhandlungen zu IDD-Änderungen:
Ein Blick auf die wesentlichen Inhalte des Retail-
Investment-Strategy-Maßnahmenbündels



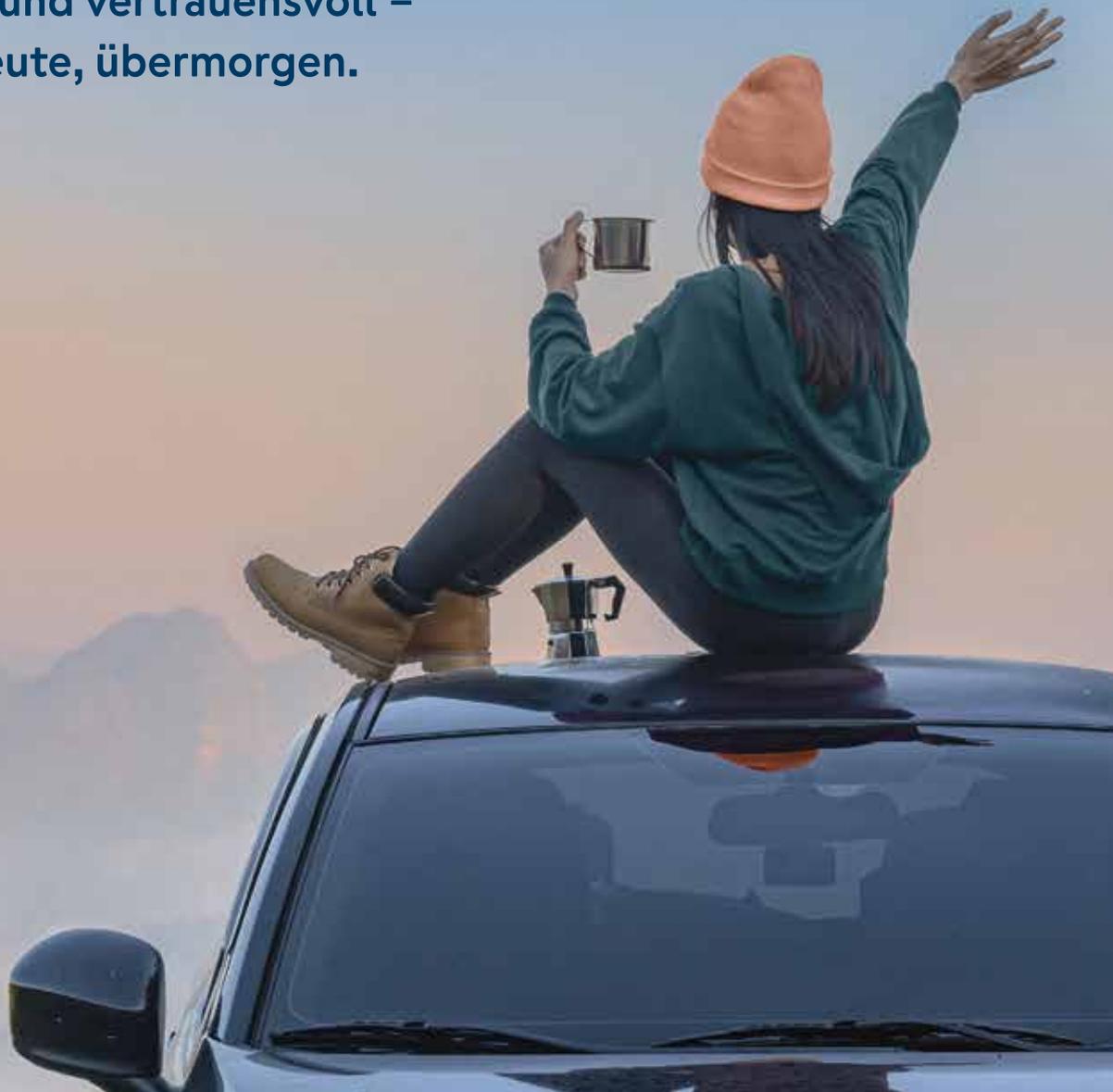


GARANTA
VERSICHERUNG

Unterwegs in Richtung Zukunft.

Mit viel Erfahrung und klarem Blick für die Zukunft bieten wir verlässlichen Schutz für jede Lebenslage.

**Persönlich und vertrauensvoll –
gestern, heute, übermorgen.**



HEISSER SOMMER

Von KommR Christoph Berghammer, MAS

Liebe
Kolleginnen
und Kollegen,

Der bevorstehende Sommer bringt nicht nur Sonnenschein, sondern auch hitzige Diskussionen über die Retail Investment Strategy der Europäischen Kommission. Entgegen früheren Aussagen von EU-Kommissarin McGuinness steht nun ein Provisionsverbot bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten im Kommissionsvorschlag.

Kaum ein Tag vergeht, an dem wir keine neuen Stellungnahmen, Studien oder Interviews zum Thema Provisionsverbot vernehmen. Der Widerstand gegen ein solches Verbot wird immer stärker, insbesondere in den großen EU-Ländern. Wie wir in den vergangenen Ausgaben unserer Fachzeitschrift betont haben, setzen wir uns weiterhin gegen ein Provisionsverbot ein. Die Argumente sind bekannt, aber es ist uns wichtig, sie zu wiederholen.

Versicherungsmakler sind bereits gesetzlich dazu verpflichtet, im Interesse ihrer Kunden als Konsumentenschützer zu handeln. Das aktuelle Provisionsvergütungsmodell ist das einzige transparente und gerechte Vergütungssystem für unabhängigen Versicherungsvertrieb. Wir setzen uns mit Nachdruck dafür ein, eine gute Lösung für unsere Kollegen zu finden. Sollte es zu einem Provisionsverbot kommen, müssen wir unseren Berufsstand neugestalten. Eine hochwertige Beratungsqualität wird immer überleben, aber der Beruf selbst wird sich verändern. Die kommenden Generationen stehen vor enormen Herausforderungen. Eines ist aber sicher: Die IDD (Insurance Distribution Directive) war schon immer darauf ausgerichtet, gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Marktteilnehmer zu schaffen. Der vorgeschlagene Regelungsentwurf würde jedoch den Wettbewerb ungleich und bewusst zulasten der Makler verzerren. Versicherungsmakler würden dadurch schlichtweg von einem Teil des Marktes ausgeschlossen.

Der Fachverband der Versicherungsmakler, zusammen mit anderen europäischen Verbänden, hat in den letzten Jahren viel Zeit und Energie investiert, um auf europäischer Ebene die folgenden Punkte zu verdeutlichen: Erstens unterliegt der Versicherungsvertrieb keinen systematischen Fehlanreizen. Zweitens ist die Vergütung mittels Provisionen für Kunden leistbar und sozial gerecht. Drittens führen Provisionsverbote zu Beratungs- und Qualitätsverlusten. Viertens sind Provisionsverbote möglicherweise europarechtlich unzulässig. In den



kommenden Monaten werden wir gemeinsam mit vielen anderen Verbänden, insbesondere unserer europäischen Interessenvertretung BIPAR, mit aller Kraft dafür kämpfen, dass die Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten weiterhin als zu provisionierende Tätigkeit für Versicherungsmakler erhalten bleibt und sie nicht von diesem Teil des Marktes ausgeschlossen werden. Die intensiven Gespräche haben bereits begonnen, auch mit unserem EU-Kommissar Johannes Hahn. Doch wir können diese Herausforderung nicht allein bewältigen. Als Versicherungsmakler stehen wir nicht isoliert in der Kammer, sondern haben eine starke Gemeinschaft hinter uns, die uns unterstützt und unsere Entscheidungen mitträgt. Selbstverständlich koordinieren wir unsere Aktivitäten innerhalb der Branche, denn wir erkennen, dass wir nicht alleinige Akteure sind. Eines kann ich der Kollegenschaft versprechen: Es ist mir seit Beginn meiner Tätigkeit als Fachverbandsobmann eine Herzensangelegenheit, mich für den Berufsstand und damit auch für das vorherrschende Vergütungssystem einzusetzen. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen einen schönen Sommer.

Ihr Christoph Berghammer

M

EDITORIAL

03 Heißer Sommer

NEWS & PERSONALIA

- 06 50 Jahresjubiläum
- 06 Vorstandsteam
- 07 Privatklinik Graz Ragnitz
- 08 Country Manager Austria
- 08 Digitaler Lehrgang
- 09 Führungsverstärkung
- 09 Neue Rolle
- 09 Erweiterte Geschäftsleitung
- 10 Vorstandsteam stellt sich neu auf
- 10 Ehrung
- 11 Jubiläumsfeier

TOP-THEMA

- 12 Retail Investment Strategy - Neues Regulatorium-Ungetüm ante portas
- 16 Intensive Verhandlungen zu den bevorstehenden IDD-Änderungen – zugleich ein kurzer Überblick über wesentliche Inhalte des Retail-Investment-Strategy-Maßnahmenbündels

INTERVIEW

- 36 Gemeinsam sind wir stark
- 46 Obmannwechsel

KOLUMNE & KOMMENTAR

- 22 RSS - Alles was Recht ist



FACHVERBAND & REGIONALES

- 25 Silberne Ehrennadel

MARKT

- 20 Global Insurance Report 2023
- 21 Cybersicherheit
- 24 Ausgebucht: „Continentale Biometrie-Tage für Experten“
- 26 Nachhaltigkeit in der Versicherungswirtschaft – eine ökologische und soziale Verantwortung
- 30 Nachhaltigkeit in der Versicherungswirtschaft
- 31 Kooperationspartner
- 31 Lebensraum für Bienen
- 32 Angebot für Geschäftsreisende
- 32 Fünf Jahre DSGVO
- 33 Zukunftsorientierte Bildung
- 34 Recommender
- 35 D&O-Versicherung
- 42 Vertrieb im Zentrum
- 43 Übernahme
- 43 BiPRO-Schnittstelle
- 44 Drei Männer in einem Boot
- 45 Jahresbericht 2022
- 50 OMDS 3 als Schnittstelle gefragt
- 52 Naturkatastrophen-Schutz
- 53 Relaunch



26



16



44



11



22



46



42



34

50 JAHRESJUBILÄUM

HK Versicherungsmakler Ges.m.b.H. & Co. KG

Die Helmut Kaiser Versicherungsmakler Ges.m.b.H. & Co. KG kann auf eine beeindruckende 50-jährige Erfolgsgeschichte zurückblicken. Im Jahr 1973 startete KommR Helmut Kaiser, Vater von zwei Kindern, die heute aktiv im Unternehmen mitwirken, in Bürmoos durch. Damals war „HK“ der erste unabhängige Versicherungsmakler und -berater in Westösterreich. KommR Helmut Kaiser engagierte sich auch in verschiedenen Funktionen, die seine Kompetenz

und Expertise unterstrichen. Unter anderem war er Berufssprecher der Versicherungsmakler in der Wirtschaftskammer Salzburg und Vorsitzender der Prüfungskommission für die Befähigungsprüfung zum Versicherungsmakler und Vermögensberater. Zusätzlich war er auch in der Unternehmerprüfung aktiv. Seit mehr als 40 Jahren ist er als allgemein beideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für Versicherungswesen, Versicherungsbräuche, Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter für das Landesgericht Salzburg tätig. Die Nachfolge im traditionsreichen Unternehmen "HK" ist bestens geregelt, da bereits die dritte Generation mit Leidenschaft dabei ist. Geschäftsführerin Karin Gritsch (geb. Kaiser) und KommR Helmut Kaiser selbst freuen sich über die Anerkennung und Auszeichnung, welche das Unternehmen von der Wirtschaftskammer Salzburg erhalten hat. Anlässlich des Jubiläums wurde dem Unternehmen eine Urkunde überreicht, die den langjährigen Erfolg würdigt. Aber auch die Fachgruppe Salzburg hat den Jubilar gewürdigt und ihm die silberne Ehrennadel verliehen. **M**



VORSTANDSTEAM

VIG

Mit dem 1. Juli 2023 übernahm Hartwig Löger die Position des Vorstandsvorsitzenden der Vienna Insurance Group (VIG) von Elisabeth Stadler. Peter Höfinger wurde zum stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands ernannt. Nach fast 40 Jahren in der Versicherungsbranche, davon 20 Jahre in Vorstandsfunktionen, beendete Elisabeth Stadler ihre operative Karriere. Sie wird jedoch weiterhin Aufsichtsratsfunktionen innerhalb der Gruppe wahrnehmen. Hartwig Löger übernahm die Führung der Vienna Insurance Group. Seine Karriere in der Versicherungsbranche begann im Jahr 1985, und von 1997 bis 2002



Hartwig Löger



Elisabeth Stadler

war er bereits Vertriebsleiter bei der Donau Versicherung, die zur Gruppe gehört. Seit Januar 2021 ist er Mitglied des VIG-Vorstands und seit Mitte September 2021 stellvertretender Generaldirektor unter Elisabeth Stadler.



Peter Thirring

Mit dem 1. Juli 2023 wurde auch Peter Höfnger, der seit 2003 für die Gruppe tätig ist und seit 2009 Mitglied des Vorstands der Vienna Insurance Group ist, zum stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands ernannt. Peter Thirring, der ebenfalls eine fast 40-jährige Karriere in der Versicherungsbranche vorweisen kann, schied mit Ende Juni 2023 aus dem VIG-Vorstand aus und übernahm ab dem 1. Juli 2023 die Funktion eines Aufsichtsratsmitglieds der Vienna Insurance Group. Von 2016 bis 2018 war er Generaldirektor der Donau Versi-

cherung und ist seit 2017 im Vorstand der Vienna Insurance Group tätig.

Der Vorstand der Vienna Insurance Group besteht seit Juli 2023 aus sechs statt bisher acht Personen. Neben Hartwig Löger als CEO und Peter Höfnger als stellvertretendem CEO gehören Liane Hirner als CFRO (Chief Finance and Risk Officer), Gerhard Lahner als COO (Chief Operations Officer), Gábor Lehel als CIO (Chief Innovation Officer) und Harald Riemer für Retail dem Vorstand an. Alle Vorstandsmandate laufen bis zum 30. Juni 2027. **M**

Peter Höfnger



PRIVATKLINIK GRAZ RAGNITZ

UNIQA

Nach dem Medical Center Rheintal im November 2022, der Privatklinik Döbling, dem Ambulatorium Döbling sowie dem Ordinationszentrum

Döbling im Mai 2023 folgt nun in Kooperation mit der Privatklinik Graz Ragnitz ein weiteres UNIQA Medical Partner Center. Nicht nur der Ausbau der Medical Centers, sondern auch das Netzwerk „LARA“ – Labor, niedergelassene Ärzte, Röntgeninstitute und Apotheken – steht bei der UNIQA im Fokus. Neben Akut-Versorgt bietet die Privatklinik Graz Ragnitz UNIQA-Kunden ambulante Behandlungen diverser Fachrichtungen, umfassende Diagnostik nach den neuesten Erkenntnissen der Medizin sowie ausführliche Vorsorgeuntersuchungen. Die Besonderheit an der Kooperation: Nicht-sozialversicherte UNIQA-Privatpatienten, wie etwa Opting-Out-Kunden (mit einem Ergänzungstarif für den ambulanten Bereich und nach Ablauf von drei Jahren nach Vertragsabschluss) und ausländische Studierende, profitieren von der direkten Kostenverrechnung zwischen den LARA-Partnern und UNIQA. Diese Möglichkeit der Direktverrechnung ist einzigartig im privaten Gesundheitsbereich in Österreich. Weiters wird am Standort Ragnitz auch das Gesundheitsservice Vital-Check angeboten. **M**



Aliquote Leistung bei Streitwertüberschreitung

Streitwert PROTECT

„Alles oder nichts“ war gestern: Wir leisten bei Streitwertüberschreitungen im Firmen-Rechtsschutz in jedem Fall aliquot.

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



DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ

Ein Unternehmen der ERGO Group

COUNTRY MANAGER AUSTRIA

CORUM

Martin Linsbichler übernimmt ab sofort die Position des Country Managers Austria bei CORUM, einem internationalen Anbieter von Investment-Lösungen wie Immobilien- und Anleihenfonds.

Er wird für den Ausbau der Markenbekanntheit, den weiteren Ausbau der Vertriebspartnerstruktur sowie für die Erweiterung und Reorganisation des Teams verantwortlich sein. Linsbichler verfügt über fast 30 Jahre Erfahrung in Führungspositionen der Finanzdienstleistungsbranche, davon 16 Jahre als Österreich-Chef von Franklin Templeton. Er hat auch für AWD Austria, die Allianz-Gruppe und Fidelity Investments gearbeitet und war als externer Senior Advisor für Eurazeo tätig. CORUM hat sich in den letzten

elf Jahren zu einem bedeutenden Player im europäischen Immobilienmarkt entwickelt und verwaltet fast sieben Milliarden Euro an Vermögenswerten. Linsbichlers Ziel ist es, die Marktposition und das Team in Österreich auszubauen und dabei mit unabhängigen Vermögensberatern, verschiedenen Pools sowie Regional- und Privatbanken zusammenzuarbeiten. Das bestehende Team in Wien wird um weitere Positionen im Marketing, Vertrieb und Vertriebsunterstützung erweitert.



Martin Linsbichler

M

DIGITALER LEHRGANG

ÖVM/DBU

Die DBU – Digital Business University of Applied Sciences – und der ÖVM haben gemeinsam einen vollständig digitalen Lehrgang für Akademische Versicherungsmakler und Akademische Versicherungsmanager entwickelt. Diese moderne Weiterbildungsmöglichkeit erfordert keine verbindlichen Präsenzveranstaltungen oder festgelegte Termine für Webinare und Prüfungen und bietet den Studierenden jederzeit und von überall Zugriff auf alle Lerninhalte. Die flexible Gestaltung des Lehrgangs ermöglicht ein individuelles Studientempo ohne feste Ausbildungszeiten oder anfallende Reisekosten.

Prof. Dr. Achim Hecker, Gründer und Managing Director der DBU: „Wir freuen uns sehr, mit dem ÖVM einen überaus kompetenten Partner gefunden zu haben: Drei ÖVM-Vorstände werden als Dozenten tätig sein und ihr umfassendes Expertenwissen praxisnah und mit Hilfe moderner digitaler Didaktik weitergeben.“

Die Studierenden haben die Möglichkeit, freiwillig an regelmäßig stattfindenden Netzwerkveranstaltungen teilzunehmen, um sich mit den Dozenten und anderen Studierenden auszutauschen. Lehrgangsleiter und persönliche Studien-Coaches stehen den Teilnehmenden ebenfalls unterstützend zur Seite. Erfahrene

Praktiker, darunter Vorstandsmitglieder des ÖVM, wurden als Dozenten für den Lehrgang gewonnen. Lehrgangsleiter ist Mag. Erich Dulle, Geschäftsführer Verdas GmbH. Die zehn Module können berufsbegleitend innerhalb von drei Semestern oder 18 Monaten absolviert werden, wobei sich die Dauer des Lehrgangs individuell an die verfügbare Lernzeit der Studierenden anpasst. Zudem ist ein Studienbeginn jederzeit möglich. Der Lehrgang besteht aus vier Grundmodulen (Unternehmensführung, Rechnungs- und Steuerwesen, Prozess- und Vertriebsmanagement, Rechtsgrundlagen) und sechs Fachmodulen (Grundlagen der Versicherungswirtschaft, Versicherungsrecht, Schadensversicherungen inkl. Kfz, Summenversicherungen, Passivversicherungen, Risikomanagement & Schadensbearbeitung). Die Gebühren für den Lehrgang belaufen sich auf 6.450 Euro zuzüglich einer Semestergebühr von 350 Euro. Teilnehmer, die Mitglied im ÖVM sind oder in einem ÖVM-Mitgliedsbetrieb arbeiten, erhalten einen Zuschuss von 1.000 Euro pro Lehrgang.



Prof. Dr. Achim Hecker

M

FÜHRUNGSVERSTÄRKUNG

Continentale Assekuranz Service

Handwerk lernte er von Grund auf bei der Allianz Versicherung. Der 46-Jährige absolvierte den Lehrgang „Sozialkapital“ sowie ein berufsbegleitendes Doppelstudium im Bereich Betriebswirtschaft/Finance mit den Abschlüssen Magister und Master of Business Administration. Er war in unterschiedlichen Managementfunktionen bei der UNIQA Versicherung tätig,

Mag. Josef Seyr ist seit 1. Mai 2023 Geschäftsführer der Continentale Assekuranz Service GmbH Wien. Sein

wo er unter anderem den Bereich Vertriebsunterstützung Personenversicherung leitete. Zuletzt verantwortete er die Strategie des Partnervertriebes bei der Österreichischen Beamtenversicherung. Nach rund 20 Jahren Berufserfahrung ist der gebürtige Oberösterreicher bestens in der Versicherungsbranche sowie in der unabhängigen Finanzvertriebsszene vernetzt. **M**



Mag. Josef Seyr

NEUE ROLLE

wefox Österreich

terreich eingestellt und konnte bereits in den ersten drei Monaten gemeinsam mit dem Team das bestehende Maklernetzwerk um knapp 20 neue Partner erweitern. Aufgrund seiner umfangreichen Netzwerke und Expertise aus über 17 Jahren in der Versicherungswirtschaft hat er sich als wertvolles Mitglied des Teams erwiesen. In seiner neuen Rolle als Mitglied der Geschäftsführung wird er die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung von wefox Österreich maßgeblich mitgestalten und den einge-

Rene Besenbaeck wurde erst Anfang 2023 als Head of Sales bei wefox Ös-

schlagenen Wachstumskurs des Unternehmens zügig vorantreiben. Besenbaeck betont, dass effiziente Arbeitsprozesse, exzellente Produktlösungen und moderne Gadgets in der Kundenkommunikation wichtige Faktoren seien, um Versicherung mit innovativen und digitalen Ansätzen nachhaltig zu verbessern und das Motto von wefox „Insurance ... but simple!“ zu leben. **M**



Rene Besenbaeck

ERWEITERTE GESCHÄFTSLEITUNG

DONAU Versicherung

DONAU Versicherung aufgenommen. Der Fokus seiner Tätigkeit wird auf allen Ebenen zukunftsweisender, strategischer Projekte im Bereich der Digitalisierung und Innovation stehen.

Mit der Markteinführung von WohnenNext gelang es unter der Führung von Zeiler eine Haushaltver-

Mit 1. Juli wurde Franz Josef Zeiler in die Erweiterte Geschäftsleitung der

sicherung mit innovativem Online-Abschluss als „schnellste Polizza Österreichs“ erfolgreich zu etablieren. Weiterhin leiten wird er das Generalsekretariat des Unternehmens. **M**



Franz Josef Zeiler

VORSTANDSTEAM STELLT SICH NEU AUF

ÖVM

Der Österreichische Versicherungsmaklering (ÖVM) verändert einige Positionen in seinem Vorstand und Präsidium. Nach dem langjährigen Präsidenten Ing. Alexander Punzl tritt nun Mag. Alexander Gimborn vom Landesverband Salzburg in seine Fußstapfen. Gimborn war bereits seit Langem Mitglied des Vorstands und bisheriger Vizepräsident.

„Es wird Zeit, dass ich nach meinen vielen Jahren als Präsident nun jemand Neuem die Chance gebe, an der ÖVM-Spitze für unsere Branche gute Ideen umzusetzen“, begründet Ing. Alexander Punzl seinen Rücktritt als Präsident. Er wird allerdings weiterhin als Vizepräsident zur Verfügung stehen. Für seine Verdienste wurde Alexander Punzl bei der Generalversammlung in Salzburg die lebenslange Ehrenpräsidentenschaft verliehen.

Mag. Alexander Gimborn tritt nun als neuer Präsident die Nachfolge von Punzl an. „Ich freue mich sehr auf diese neue

Herausforderung und werde mein Bestes geben, den erfolgreichen Weg meines Vorgängers fortzusetzen, der so viele erfolgreiche Projekte umgesetzt hat“, sagte Gimborn.

Weitere Neuigkeiten betreffen die Zusammensetzung des Vorstands: Die bereits kooptierte Susanne Kondziolka-Bloch aus Wien ist nun offizielles Vorstandsmitglied. Sie tritt die Nachfolge des bereits in Pension gegangenen Landesvorsitzenden Alfred Binder an, der nach 20 Jahren Vorstandstätigkeit aus dem ÖVM ausscheidet. Auch der Landesvorsitzende von Tirol, Michael Schopper, verlässt nach mehr als zehn Jahren die Vorstandsriege. **M**



EHRUNG

KR Mag. Robert Lasshofer wurde von Wiens Bürgermeister Dr. Michael Ludwig mit dem Großen Silbernen Ehrenzeichen für Verdienste um das Land Wien geehrt. „Ihm wurde kein goldener Löffel in die Wiege gelegt“, so Ludwig. „Umso konsequenter und erfolgreicher verliefen seine Ausbildung und seine Karriere. 1983 schloss er sein Studium der Volkswirtschaft ab; noch im selben Jahr trat er in den Dienst der Zentralsparkasse ein. So richtig in seinem Metier fühlte er sich recht bald in der Versicherungsbranche, in die er über die Union Versicherung AG gelangte. In den 1990er-Jahren war Lasshofer Gesellschafter der AWD (Gesellschaft für Wirtschaftsberatung mbH.). Danach stieg er zum stellvertretenden Vorstandsmitglied der Donau Versicherung AG auf. Seine endgültige Heimat fand er im Jahr knapp vor dem Millenniumswechsel: Nachdem er in den Vorstand der Wiener Städtischen Allgemeine Versicherung AG ge-

wechselt war, wurde er zunächst zum Generaldirektor-Stellvertreter, schließlich zum Generaldirektor und Vorstandsvorsitzenden des Wiener Städtischen Versicherungsvereins bestellt.“

Besonders verdient gemacht hat er sich durch die erfolgreiche Fusion der S-Versicherung mit der Wiener Städtischen Versicherung. Der Bürgermeister würdigte auch Lasshofers kulturelle und soziale Leistungen. „Dass Lasshofer ein großer Menschenfreund ist, bewies er etwa gemeinsam mit der Volkshilfe durch soziale Aktionen gegen Kinderarmut – #MutSchaffen – oder zur Unterstützung des Pflegebereichs – ‚Pflegerin mit Herz‘.“ KR Dr. Günter Geyer, Präsident und Aufsichtsratsvorsitzender der Wiener Städtischen, betonte die langjährige gute Zusammenarbeit zwischen Stadt Wien und der Versicherungsgruppe. Lasshofer zog einen Vergleich mit anderen Millionenstädten und folgerte: „Wien ist besser!“ **M**

JUBILÄUMSFEIER

Merkur Versicherung

Ein beeindruckendes Jubiläum wurde in

Graz gefeiert, als die Merkur Versicherung ihr 225-jähriges Bestehen zelebrierte. Mit einem hochmotivierten Vorstandsteam und engagierten Mitarbeitern wurde die Jubiläumsfeier zu einer Zeitreise durch die Geschichte der ältesten Versicherung in Österreich. Die Merkur Versicherung bedankte sich bei allen, die zu ihrem Erfolg beigetragen haben und immer mit Pioniergeist einen Schritt voraus waren. Was einst als erstes Start-up in der Versicherungsbranche begann, hat sich im Laufe der Zeit zu einer führenden Personenversicherung entwickelt. Unterstützer, Partner und zahlreiche Gäste aus Politik und Wirtschaft waren bei der Jubiläumsfeier in der Grazer Messe anwesend.

Im Jahr 1798 hatten vier Grazer Handelsdiener den visionären Gedanken, eine Form der sozialen Absicherung zu schaffen, obwohl es zu dieser Zeit noch keine Pflichtversicherung gab. Diese Geburtsstunde des modernen Versicherungsgedankens wurde nun 225 Jahre später im würdigen Rahmen der Grazer

Alexander Lechner (Aufsichtsratsvorsitzender Merkur Versicherung), Markus Zahnhofer (Vorstandsmitglied Merkur Lebensversicherung), Markus Spellmeyer (Vorstandsmitglied Merkur Versicherung), Christopher Drexler (Steirischer Landeshauptmann), Günter Riegler (Grazer Stadtrat), Ingo Hofmann (CEO Merkur Versicherung) und Christian Kladiva (Vorstandsdirektor Merkur Versicherung)



Messe gefeiert. Aus einem anfänglich kleinen Verein mit 58 Mitgliedern entwickelte sich die Merkur zu einer international agierenden Unternehmensgruppe und einer führenden Personenversicherung in Österreich.

„225 Jahre Merkur bedeuten: Solidarität, Sicherheit und Stabilität. Diese Werte waren und sind die verbindenden Elemente. Durch das mutige und neugierige Handeln von Menschen wurde das möglich, worauf wir heute mit Freude zurückblicken: ein Unternehmen, das zukunftsfähig ist. Bei Jubiläen erinnern wir uns immer daran, was der wahre Maßstab für unseren Erfolg ist: Es ist die innere Kraft. Es sind unsere Kunden und Kollegen, unsere Gemeinschaft. Es ist die Vielseitigkeit und das Miteinander“, betonte CEO Ingo Hofmann.

Im Zuge des Jubiläums wurde von der Merkur eine umfangreiche Chronik erstellt, die die Entwicklung des Unternehmens lebendig werden lässt. Der Merkur Campus in Graz verwandelte sich für mehrere Wochen in eine historische Begegnungszone. Eine

Jubiläumsausstellung präsentierte den Besuchern die Meilensteine und Wendepunkte aus 225 Jahren Merkur-Geschichte.

Unter den Ehrengästen der Jubiläumsfeier befanden sich neben Landeshauptmann Christopher Drexler, Landeshauptmannstellvertreter Anton Lang und Stadtrat Günter Riegler auch Wirtschaftskammerpräsident Josef Herk und Stephan Korinek von der Finanzmarktaufsicht. **M**



RETAIL INVESTMENT STRATEGY - NEUES REGULATORIUM-UNGETÜM ANTE PORTAS

Ein Bericht von Fachverbandsobmann KommR
Christoph Berghammer, MAS und Geschäftsführer
Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA

1. Einleitung

Am 24. Mai 2023 hat die Europäische Kommission einen überaus umfangreichen Reformvorschlag zur EU-Gesetzgebung bezüglich der Rahmenbedingungen für *Retail Investment* veröffentlicht. Dieser zieht eine **Fülle von weiteren regulatorischen Maßnahmen** nach sich, die praktisch sämtliche Marktteilnehmer im Bereich des Versicherungs- und Finanzwesens betreffen; das Maßnahmenbündel der **Retail Investment Strategy** umfasst nämlich Novellierungen der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD, der MiFID, zum Key Information Document (PRI-IPs-VO) etc.

Die Planungen dazu gehen zurück auf das Jahr 2020, in dem die Europäische Kommission die Absicht mitgeteilt hat, im Rahmen des sog. **Aktionsplans zur Kapitalmarktunion** eine Retail Investment Strategy für Europa vorzulegen, die darauf abzielt, sicherzustellen, dass Kleinanleger die Vorteile der Kapitalmärkte voll ausschöpfen können und dabei durch Regeln unterstützt werden, die über alle relevanten Rechtsinstrumente hinweg kohärent sind. Das Hauptziel der Kapitalmarktunion sollte darin bestehen, **sicherzustellen, dass Verbraucher uneingeschränkte Möglichkeiten haben, von den Anlagemöglichkeiten zu profitieren, welche die Kapitalmärkte bieten.**

Darüber hinaus hat die Europäische Kommission in diesem Zusammenhang u. a. angekündigt, den Bürokratieaufwand für Unternehmen verringern zu wollen und die äußerst komplex ausgestalteten Unterlagen, die Investitionsentscheidungen zugrunde liegen, entflechten zu wollen.

2. Grund für Optimismus ... oder für Pessimismus?

Die damaligen Ankündigungen haben durchaus sinnvoll geklungen und auch für einigen Optimismus gesorgt. Dennoch war klar, dass derartige Ankündigungen aus Sicht der Europäischen Kommission mitunter etwas völlig anderes dar-

stellen, als sich die Marktteilnehmer darunter vorstellen. Und der nunmehrige Vorschlag der Europäischen Kommission hinsichtlich dieses Maßnahmenbündels der Retail Investment Strategy ist aus Sicht sämtlicher Marktteilnehmer weit davon entfernt, den Ankündigungen nach Bürokratie-Erleichterungen und dgl. gerecht zu werden. Ganz im Gegenteil: Aus der Branche nimmt man aktuell die Begriffe „**Regulatorien-Ungetüm**“ und dgl. ... und tatsächlich hat die Europäische Kommission mit dem gegenständlichen Entwurf viele Vorschläge veröffentlicht, die aus Sicht der Marktteilnehmer (Versicherungsmakler, Versicherungsagenten, Versicherer, ...) Anlass zur Besorgnis geben müssen, zumal diese **zu weitreichend** sowie **unverhältnismäßig** sind und die angestrebten Ziele verfehlen sowie schließlich diverse Auswirkungen haben, die erneut **überbordende administrative und bürokratische Maßnahmen** nach sich ziehen.

Im Nachfolgenden sollen einige ausgewählte Positionen des Fachverbands der Versicherungsmakler zur *Retail Investment Strategy* bzw. insbesondere zur Novellierung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD dargestellt werden. Den gesamten Text einer ersten Positionierung bzw. Stellungnahme des Fachverbands der Versicherungsmakler können Interessierte auf der Website des Fachverbands abrufen, der Fachverbands-Newsletter von Juni 2023 ist darüber hinaus zum Maßnahmenbündel der Retail Investment Strategy verlinkt, sodass die gesamten von der



Kommission vorgeschlagenen Rechtstexte online abgerufen werden können.

3. (Ausgewählte) Positionen des Fachverbands der Versicherungsmakler

Die gesammelten ersten Anmerkungen des Fachverbands der Versicherungsmakler können auf der Website des Fachverbands (Navigation --> Über und --> Standpunkte) abgerufen werden.

3.1. Regelungen der IDD sind (mehr als) ausreichend

Die Regelungen, die die IDD zum Vertrieb der Versicherungsanlageprodukte geschaffen hat, sind (mehr als) ausreichend, um adäquaten Kundenschutz zu gewährleisten.

Die am 20. Jänner 2016 veröffentlichte Versicherungsrichtlinie IDD hat im Vergleich zur Vorgängerichtlinie IMD deutlich strengere Regelungen für alle im Versicherungsvertrieb tätigen Personen bzw. Organisationen nach sich gezogen; sie hat für mehr Transparenz gesorgt; sie hat mit einer Weiterbildungsverpflichtung, einer Beratungsverpflichtung (Abgabe einer persönlichen Empfehlung) für Versicherungsmakler und mit vielen anderen Maßnahmen den rechtlichen Rahmen für eine hohe Beratungsqualität gelegt. Über die allgemeinen Regelungen hinaus, die unter anderem das *Best-Interest-Prinzip* festlegen, sieht das Kapitel VI (Art. 26 ff) der IDD **für den Bereich der Versicherungsanlageprodukte bereits jetzt zusätzliche und strengere Regelungen** vor, die etwa

- der Vermeidung von Interessenkonflikten dienen,
- weitere Kundeninformationen festlegen,
- zur Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit der Produkte erstellt worden sind sowie
- weitere Berichtspflichten gegenüber Kunden vorsehen.

Es sind zum jetzigen Zeitpunkt hinsichtlich des Vertriebs im Versicherungsanlagebereich **keine Beschwerden** und dgl. bekannt, **die auf systematische Fehlverkäufe, Fehlvermittlungen oder Fehlberatungen hindeuten**, sodass eine **weitere Verschärfung der Regeln nicht angebracht ist**.

Sogar die Berichte der europäischen Aufsichtsbehörde EIOPA geben keinen Anlass dafür, dass die bestehenden Regeln nicht ausreichen würden bzw. einer weiteren Nachschärfung bedürfen würden.

3.2. Weitere gesetzgeberische Maßnahmen kommen jedenfalls zu früh

Die **IDD-Umsetzung ist erst seit Kurzem abgeschlossen** und es bestand wenig Zeit zur Beobachtung und zu einer seriösen Folge- bzw. Wirkungsabschätzung, insbesondere auch aufgrund

der COVID-19-Pandemie mit all ihren gravierenden wirtschaftlichen Folgen. Dies bestätigt auch die europäische Aufsichtsbehörde EIOPA in ihrem „Report Application on the IDD“ vom 31.1.2023. Die Aufsichtsbehörde berichtet darin, dass es **aktuell zu früh** sei, um belastbare Schlussfolgerungen über die Anwendung der IDD zu ziehen und dass es daher wichtig sei, die Anwendung der IDD **zu einem späteren Zeitpunkt neu zu bewerten, bevor größere Änderungen am Rechtsrahmen vorgeschlagen werden**.

Aus jetziger Sicht wäre es durchaus sinnvoll und wohl auch effizienter, die bestehenden Regulierungen und Aufsichtsinstrumente zu nutzen und auszuwerten, bevor neue, strengere Regelungen statuiert werden.

3.3. Klare Position gegen ein Provisionsverbot für unabhängige Beratung /Vermittlung

Der gegenständliche Vorschlag zur Änderung der IDD sieht u. a. vor, dass Versicherungsvertrieber, die bei Versicherungsanlageprodukten auf unabhängiger Basis beraten (wörtlich: advice given on an independent basis), keine Vergütung von dritter Seite annehmen dürfen und ihre Kunden darüber zu informieren haben. Dies wird aktuell als **Vorschlag der Kommission für ein Provisionsverbot für die unabhängige Beratung von Versicherungsanlageprodukten** gedeutet, sodass sich die Geschichte zu wiederholen scheint: Bereits vor ziemlich genau 11 Jahren hatte die Europäische Kommission in dem seinerzeitigen Entwurf einer IMD II ein Provisionsverbot für die unabhängige Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten bzw. Lebensversicherungen vorgeschlagen.

Der Fachverband der Versicherungsmakler hat in seiner Stellungnahme ausführlich dargestellt, welche **Gründe aus bereits rechtlicher Sicht gegen ein Provisionsverbot sprechen**. Die vom Fachverband bei Universitätsprofessor Dr. Jaeger (Europarechtlicher am Wiener Juridicum) in Auftrag gegebene Expertise, die voriges Jahr in Buchform erschienen ist und im Rahmen des Versicherungssymposiums in Velden veröffentlicht worden ist, beschreibt **Provisionsverbote mit ihren gravierenden negativen Auswirkungen auf den Versicherungsmarkt als europarechtlich nicht zulässig**. Professor Jaeger kommt in seiner Darstellung u. a. zum Ergebnis, dass ein **Provisionsverbot gegen die Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit der EU verstößt**; zudem ortete er einen **unverhältnismäßigen Eingriff in die unionsrechtlich garantierte unternehmerische Freiheit sowie in die Berufsfreiheit**.

Über diese rein rechtliche Betrachtungsweise wird seitens des Fachverbands der Versicherungsmakler darüber hinaus noch Folgendes vorgebracht:

- Diverse regulative Maßnahmen, die mit der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD eingeführt wor-

den sind, wurden etwa mit den „Turbulenzen auf den Finanzmärkten“ begründet (siehe etwa den Erwägungsgrund 10 der IDD). Tatsache ist jedoch, dass **Versicherungsmakler bzw. unabhängige Beratung zu keiner Zeit diese Turbulenzen mitverursacht und/oder diese gefördert haben.** Ausgehend davon gerade die unabhängige Beratung mit einem Provisionsverbot zu belegen, ist die eindeutig falsche Schlussfolgerung.

- **Unabhängige Beratung ist objektive Beratung**, denn wer sonst als der unabhängige Berater soll den Kunden unabhängig von den Eigeninteressen des Produktgeber unterstützen, aufklären, und letztendlich unabhängig vermitteln.
- Und last but not least ist unabhängige **Beratung auch Beratung auf der (ausschließlichen) Seite des Kunden.** Gerade diejenigen mit einem Provisionsverbot zu bestrafen, die auf der Seite des Kunden und damit frei von den Interessen des Produktgebers agieren können, ist weder logisch noch im Interesse des Kunden.

Dazu gesellt sich noch, dass in vielen Studien die **negativen Effekte von Provisionsverboten** dargestellt worden sind. Eine Auflistung ausgewählter Studien kann der Stellungnahme des Fachverbands auf der Fachverbands-Website entnommen werden.

3.4. Provisionsverbot für unabhängige Beratung = Wettbewerbsverzerrung

An vielen Stellen nimmt die IDD explizit Bezug auf die Wichtigkeit gleicher Wettbewerbsbedingungen zwischen den Vertreibern (siehe etwa die Erwägungsgründe 6, 16 oder 41 der IDD). Die Erwägungsgründe sprechen etwa ausdrücklich davon, dass die Richtlinie **gleiche Wettbewerbsbedingungen und Wettbewerbschancen für alle** Vermittler und Vertreter fördern sollen, unabhängig davon, ob diese an ein Versicherungsunternehmen gebunden sind oder nicht. Dieser Aspekt der Schaffung gleicher Wettbewerbsbedingungen für sämtliche Marktteilnehmer wird ad absurdum geführt, wenn für die unabhängige Beratung/Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten ein Provisionsverbot ein-

geführt wird. Die Beispiele aus den europäischen Märkten, in denen es (zumindest partielles) Provisionsverbot bereits gibt, zeigen eindrucksvoll, dass die vom Provisionsverbot betroffenen Marktteilnehmer vom Markt ausgeschlossen werden und schließlich vom Markt verschwinden. Entgegen den Intentionen der IDD würde sich also das vorgeschlagene **Provisionsverbot für unabhängige Beratung** in einer **deutlich verschlechterten Wettbewerbssituation** niederschlagen.

3.5. Provisionsverbot widerspricht dem wichtigen Ziel der Retail Investment Strategy nach Förderung von Sustainable Finance

Als eines der Hauptziele definiert die Retail Investment Strategy auch die Förderung von Sustainable Finance, also die Wichtigkeit der Nachhaltigkeit von Finanz-/Versicherungsprodukten. Evident ist, dass eine Beratung über Nachhaltigkeitsfaktoren aufwendig ist und eine genaue Markt- und Produktrecherche erfordert. Es muss bezweifelt werden, dass sich potenzielle Kunden in dieser schwierigen Materie ohne Hilfestellung zurechtfinden können. Die Beispiele aus Ländern mit Provisionsverboten zeigen eindeutig, dass nicht davon ausgegangen werden kann, dass Kleinanleger die Kosten für eine fundierte Beratung tragen (Honorarsystem), weshalb **im Falle eines Provisionsverbots mit einer Abnahme von Investitionen in nachhaltige Anlageformen gerechnet** werden kann. Das Ziel der Europäischen Kommission, nachhaltige Finanzprodukte zu fördern, wird also in weite Ferne gerückt.

3.6. Zusätzliche administrative Aufwendungen ... und noch vieles mehr ...

Weitere vom Fachverband der Versicherungsmakler bemängelte Punkte und Themen betreffen etwa

- den **zusätzlichen bürokratischen und administrativen Aufwand**, dem keinerlei tatsächlicher Nutzen gegenüber erkennbar ist;
- die Tatsache, dass das **Subsidiaritätsprinzip durch zu viele delegierte Rechtsakte**, die vorgeesehen werden, **ausgehöhlt** wird;
 - dass geplant ist, über die Aufsichtsbehörden eine Art **Benchmark-System** (Bewertung des Preis-Leistungsverhältnisses) einzuführen, mit denen Hersteller und Vertreter ihre Produkte vergleichen müssen, bevor diese auf den Markt kommen. Damit besteht die evidente Gefahr, direkt **in die Kosten eines Produkts einzugreifen** und damit den Preis eines Produkts auf zumindest indirekt) mitzubestimmen. Aus unserer Sicht stellt dies nicht nur einen **unverhältnismäßigen Eingriff in den Markt, die unterneh-**

Ergänzende Information des Fachverbands:

Die aktuell von der Europäischen Kommission vorgeschlagenen Maßnahmen der Retail Investment Strategy, die zu einer Änderung der IDD führen werden, stellen noch nicht die „Gesamtrevision“ der IDD dar. Artikel 41 der IDD sieht eine derartige Gesamtrevision seitens der Europäischen Kommission vor, die (im Sinne des in der IDD selbst festgelegten Zeitplans) eigentlich bereits im Februar 2021 hätte passieren sollen, zum jetzigen Zeitpunkt aber noch nicht einmal begonnen hat. Wir gehen aktuell davon aus, dass – völlig losgelöst von den von der EK derzeit vorgeschlagenen Änderungen – diese Gesamtrevision der IDD in der nächsten Legislaturperiode der EU, also nach den EU-Parlamentswahlen, die im Juni 2024 stattfinden, EU-seitig angegangen werden wird.

i

merische Tätigkeit und in dem freien Wettbewerb dar, sondern widerspricht grundlegend der Binnenmarktidee der Europäischen Union;

- den neu geplanten „Best interest of Clients“-Test, der sich unserer Ansicht nach unverhältnismäßig stark auf die Kosten konzentriert und dazu führen kann, dem Kunden nicht das Beste, sondern das billigste Produkt anzubieten. Dies würde wiederum dem Wohl des Kunden zuwiderlaufen.

4. Erstes Fazit

Die von der Europäischen Kommission nunmehr vorgeschlagenen Maßnahmen sind größtenteils schlichtweg abzulehnen. Es ist weder die Zeit reif für weitere, strengere Regelungen, noch sind diese inhaltlich gefordert bzw. angebracht. Die Art der Maßnahmen erscheint zu weitreichend, ist unverhältnismäßig und aus unserer Sicht für die angestrebten Ziele deutlich fehl am Platz. Zudem würden diese Maßnahmen erneut überbordende administrative und bürokratische Maßnahmen für die Marktteilnehmer (insbesondere auch für die Versicherungsmakler) nach sich ziehen. Für das vorgeschlagene partielle Provisionsverbot fehlt aus unserer Sicht schlichtweg jegliche taugliche Begründung. Wenngleich das übergeordnete Ziel der RIS-Maßnahmen, die Beteiligung von Privatkunden an den Finanzmärkten zu steigern, vom Fachverband als lobenswert unterstützt wird, sind – wie erwähnt – die aktuell vorgeschlagenen Maßnahmen als solche als völlig untauglich abzulehnen.

5. Wie gehts nun weiter?

Nach der Veröffentlichung des Entwurfs durch die Europäische Kommission bringen einerseits die europäischen Länder ihre Positionen in den Rat (Council) ein, aus der sich letztlich eine Gesamtposition des Rates ergibt; auf der anderen Seite wird das Europäische Parlament tätig, vorerst in den einschlägigen Ausschüssen, insbesondere in Wirtschaft und Währungsausschuss (ECON) sowie im Verbraucherausschuss (IMCO). Sowohl der Rat als auch das Europäische Parlament haben ihre Tätigkeit dazu bereits aufgenommen – im Juni wurden bereits erste Sitzungen bzw. Verhandlungen dazu durchgeführt. Am Ende des Tages wird dann – und dies ist ein üblicher Prozess im Rahmen eines EU-Rechtsetzungsvorgangs – im sog. Trilog die endgültige Position bzw. der endgültige Text des Rechtsaktes festgelegt. Wie lange sich dieser Prozess hinzieht und was letztlich inhaltlich tatsächlich herauskommt, ist derzeit schwer zu sagen und gleicht ein wenig dem Blick in die Glaskugel. Vieles wird in diesem Zusammenhang u. a. auch davon abhängig sein, welche Prioritäten die nächsten Länder setzen, die die EU-Ratspräsidentschaft innehaben (Spanien im zweiten Halbjahr 2023; Belgien im ersten Halbjahr 2024). Dazu kommt, dass im Frühjahr 2024 die Wahl zum EU-Parlament stattfindet und sich dies allenfalls auch auf die Dauer der Rechtssetzung auswirkt. Der Fachverband der Versicherungsmakler wird jedenfalls weiterhin über seine einschlägigen Kanäle (Fachverbands-Newsletter, Zeitschrift etc.) zum gegenständlichen Thema informieren. **M**

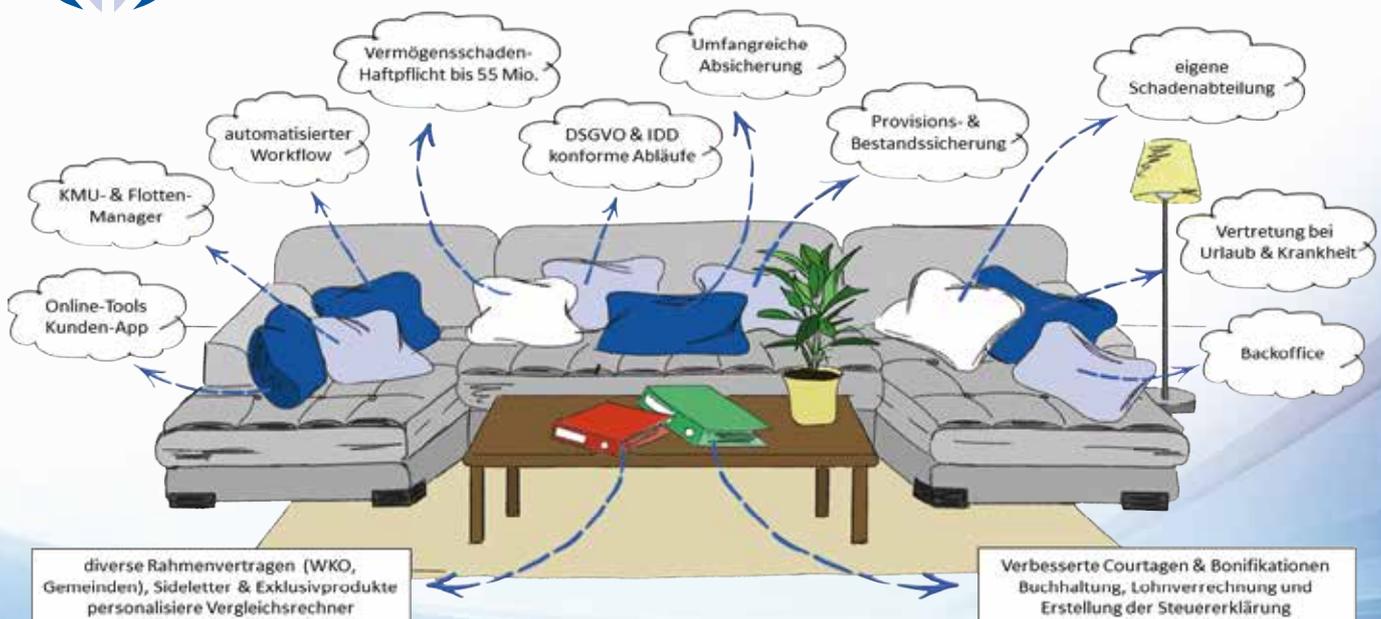


IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



Willkommen in der Komfortzone!

werden Sie Teil der SIVAG-Gruppe - für eine erfolgreiche Zukunft



Mitglied bei:

www.sivag.at



INTENSIVE VERHANDLUNGEN ZU DEN BEVORSTEHENDEN IDD-ÄNDERUNGEN – ZUGLEICH EIN KURZER ÜBERBLICK ÜBER WESENTLICHE INHALTE DES RETAIL-INVESTMENT-STRATEGY-MASSNAHMENBÜNDELS

Unmittelbar nachdem die Europäische Kommission das Maßnahmenbündel zur Retail Investment Strategy am 24. Mai 2023 veröffentlicht hatte, haben intensive Gespräche und Verhandlungen darüber auf europäischer und nationaler Ebene begonnen. Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA skizziert im Folgenden einen kurzen Überblick über die grundlegenden Inhalte des RIS-Maßnahmenbündels und die ersten Gespräche bzw. Verhandlungen dazu.

BIPARs Annual General Meeting: Das Retail-Investment-Strategy-Maßnahmenbündel im Fokus

Am 22./23. Juni 2023 hat das **Annual General Meeting (AGM) von BIPAR** – diesmal in Madrid – stattgefunden. BIPAR ist die europäische Interes-

senvertretung für Versicherungs- und Finanzvermittler; zu ihren Mitgliedern zählen **47 nationale Vermittler-Verbände aus insgesamt 30 Staaten**, darunter auch der Fachverband der Versicherungsmakler.

Bereits am Vortag des offiziellen Meetings haben die **Gespräche des Governing und Management Boards von BIPAR** stattgefunden, an denen Fachverbandsobmann KommR Berghammer teilgenommen hat und zugleich als "Treasurer" ins Management Board von BIPAR wiedergewählt wurde. Dem Fachverbandsobmann war es dabei insbesondere wichtig, darauf zu verweisen, dass das **von der Europäischen Kommission vorgeschlagene partielle Provisionsverbot wohl ausschließlich die Versicherungsmakler treffen würde und damit zu einer deutlichen Wettbewerbsverzerrung führen würde.** „Das ein Provisionsverbot ausgerechnet für

die unabhängige Beratung vorgeschlagen wird, ergibt schlichtweg keinen Sinn. Wir haben unsere Positionen dazu ausführlich dargelegt und nutzen jede sich bietende Gelegenheit – sowohl auf europäischer Ebene als auch auf der österreichischen Bühne – darauf hinzuweisen, dass wir uns strikt gegen Vergütungseinschränkungen und Provisionsverbote aussprechen und dass viele gute Gründe dafürsprechen, Provisionen als Leitvergütung von Versicherungsmaklern beizubehalten.“

Im BIPAR-Meeting selbst wurde zunächst das von der Europäischen Kommission entworfene Maßnahmenbündel analysiert, im Detail besprochen und diskutiert ... und dabei wurde von vielen Teilnehmern des Meetings nicht mit Kritik gespart. Ähnlich wie der Fachverband haben sich viele Vermittlervverbände gegen den zu frühen Zeitplan, **gegen neue überbordende Regulatorien** und gegen **strengere Regeln bei Vergütungen** ausgesprochen.

Europäische Kommission verteidigt den RIS-Entwurf

Didier Millerot (European Commission, Head of the Insurance and Pensions Unit, DG FISMA) und **Nico Spiegel** (European Commission, DG FISMA; online zugeschaltet) gaben zunächst einen Überblick über das Maßnahmenbündel der Retail Investment Strategy, das sich auf die Richtlinien IDD, MiFID, UCITS, AIFMD und auf Solvency 2 sowie auf die EU-Verord-



Didier Millerot (links) am Podium

nung PRIIPs bezieht, und stellten nochmals das Ziel fest:

- Stärkung des Rechtsrahmens, um sicherzustellen, dass Kleinanleger fundiertere Anlageentscheidungen treffen können und durch einen kohärenten Regulierungsrahmen angemessen geschützt werden;
- Stärkung des Vertrauens und dadurch vermehrte Beteiligung von Privatanlegern am Kapitalmarkt.

Was zunächst als grundsätzlich durchaus begrüßenswert anzusehen ist, führt im RIS-Entwurf der Kommission in weiterer Folge jedoch zu deutlich strengeren Regelungen, die seitens Didier Millerots verteidigt worden sind:

- **Teilweises Provisionsverbot**
 - für die beratungsfreie Vermittlung sowie
 - für die unabhängige Vermittlung (Didier Millerot wörtlich: „For sales where advice is given on an independent basis);
- ansonsten bleiben Zuwendungen bloß bei umfassender Beratung (insb. Geeignetheitsprüfung) zulässig, sofern sie die Einhaltung der Pflicht zu ehrlichem, redlichem und professionellem Handeln im besten Interesse des Kunden nicht beeinträchtigen;
- Stärkung der Transparenz rund um die Zahlung von Zuwendungen; dies bedeutet im Wesentlichen eine **Hard-Disclosure-Vergütungsoffenlegung**;
- **Review und Neubewertung dieser neuen Maßnahmen nach 3 Jahren.**

Changes to IDD provisions applying life and non-life products distribution

The Omnibus Directive proposes many significant changes to general IDD chapters that apply to all products, including IBIPs but also non-life and life (more than 20 articles are concerned). Even if some of these changes may be necessary to clarify or correct some of the IDD provisions, they do not aim at improving retail investors participation in capital markets.

The impact of these proposed changes have not been assessed in the impact Assessment that was published with the RIS proposals. Some proposed changes – including even level 2 and 3 texts – appear unrealistic and burdensome for the industry.

According to the IDD (Article 41) the Commission had to review the Directive by 23 February 2021. This review has not taken place yet. It is expected to take place under the mandate of the next Commission (2023 – 2029)

Außerdem sollen u. a. durch folgende Maßnahmen die **Best-Intererster-Anforderungen**, die bereits jetzt bestehen, **angezogen werden** (kumulative Aufzählung):

- Beratung auf Basis eines entsprechend ausreichenden Angebots an Versicherungsanlageprodukten (VAP);
- Empfehlung der kostengünstigsten VAP (mit ähnlichen Merkmalen);
- Empfehlung mindestens eines VAP ohne Zusatzfunktionen, die mit höheren Kosten verbunden sein können und für die Anlageziele des Kunden nicht notwendig sind;
- Empfehlung eines VAP mit einem Versicherungsschutz, der den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden entspricht.

Und last but not least sieht der RIS-Entwurf der EK diverse Neuerungen zur Thematik „**value for money**“ vor:

- Die europäischen Aufsichtsbehörden ESMA und EIOPA haben die Aufgabe, **Benchmarks zu entwickeln**, anhand derer Hersteller und Hersteller ihre Produkte vergleichen können, um sicherzustellen, dass sie ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bieten – und im Falle einer Abweichung

David Cowan (Team Leader
Conduct Business Policy EIOPA)



KommR Christoph Berghammer,
MAS (Fachverbandsobmann),
Paul Carty (Chairman BIPAR
EU Committee), Nic De
Maesschalck (Director BIPAR)
und Mag. Wilhelm Hemerka
(Wiener Fachgruppenobmann-
Stellvertreter)

eine Begründung liefern; die EK demontiert i. d. Z., dass es sich dabei um eine (allenfalls indirekte) Preis-

kontrolle durch die Aufsicht handelt; seitens der Marktteilnehmer wird dieser „Benchmark-Ansatz“ jedoch als erheblicher Eingriff in die Produkt- und Preisautonomie der Unternehmen gesehen;

- damit ESMA und EIOPA diese Benchmarks erstellen können, werden die **ProduktHersteller („manufacturer“) verpflichtet, einschlägige Daten zu Kosten und Leistung zu melden**. Dadurch erhalten ESMA und EIOPA letztlich auch ein **Überwachungsinstrument im Hinblick auf die Höhe der gezahlten Anreize** und deren Entwicklung.

Insgesamt bedeuten diese Maßnahmen auch, dass die Rolle der Aufsichtsbehörden – auf europäischer Ebene und auch national – weiter gestärkt wird.

Viele der hier überblicksmäßig dargestellten Maßnahmen sieht der RIS-Entwurf als **Level-2-Rechtsakte** (delegierte Richtlinie oder delegierte Verordnung) vor, sodass zu Konkretisierung und Detaillierung den einzelnen Staaten wenig bis kein Entscheidungsspielraum bleibt – viele kritische Stimmen beim BIPAR-Meeting

sprachen i. d. Z. von einer **Aushöhlung des Subsidiaritätsprinzips** und einer **Schwächung demokratischer Entscheidungsfindung**.

Standpunkt EIOPAs

Die europäische Aufsichtsbehörde EIO-PA war beim BIPAR-AGM durch David Cowan (EIOPA, Team Leader on Conduct of Business Policy) vertreten, der seitens der Aufsicht bereits bei der Entstehung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD involviert war.

Der Vertreter EIOPAs war mit einer Bewertung der von der Europäischen Kommission vorgeschlagenen Maßnahmen sichtlich zurückhaltend. Das beschriebene partielle Provisionsverbot dürfte – so meine persönliche Einschätzung – durchaus kritisch gesehen werden. EIOPA hatte sich jedenfalls noch kurz vor der Veröffentlichung des EK-RIS-Entwurfes gegen Vergütungsverbote ausgesprochen.

Auch den Zeitpunkt der Veröffentlichung des RIS-Entwurfes dürfte EIOPA kritisch sehen, schließlich meint die Aufsichtsbehörde, dass es noch zu früh sei, um belastbare Schlussfolgerungen über die Anwendung der IDD zu ziehen, und dass es wichtig sei, die Anwendung der IDD zu einem späteren Zeitpunkt neu zu bewerten, bevor größere Änderungen am Rechtsrahmen vorgeschlagen würden (vgl. EIOPAs „Report on the application of the IDD“ vom 31.1.2023).

Zeitgleiche Sitzung zur RIS mit dem Wirtschaftsministerium und vielen Stakeholdern

Zeitgleich zum BIPAR-AGM fand im **BMAW** eine **Besprechung zur Retail Investment Strategy** statt. Diese wurde einberufen, um die österreichische Position in den Ratsverhandlungen zur RIS festzulegen. Fachverbandsobmann Berghammer und Fachverbandsgeschäftsführer Gisch haben daran online teilgenommen; ebenso dabei waren u. a. Vertreter der Versicherungsagenten und der FDL, Vertreter des Konsumentenschutzes und der FMA sowie Vertreter des BMF und des VVO.

Diskussionsleiter MinR MMag. Trojer skizzierte anhand der Stellungnahme des Fachverbands der Versicherungsmakler zur Retail Investment Strategy wesentliche Elemente der von der EK vorgeschlagenen Neuerungen.

Die meisten vom Fachverband angemerkten Kritikpunkte wurden von den Sitzungsteilnehmern geteilt; auch zum partiellen Provisionsverbot äußerte sich die Branche geschlossen dagegen, sodass wir davon ausgehen und hoffen, dass sich Österreich in



den Ratsverhandlungen ähnlich kritisch zeigt.

(Zwischen-)Fazit:

Vieles erinnert dieser Tage an den Juli 2012: Vor ziemlich genau 11 Jahren hatte die Europäische Kommission einen Vorschlag der IMD-Revision – damals IMD-II-Entwurf genannt – veröffentlicht; auch dieser hatte damals ein Provisionsverbot für die unabhängige Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten (und generell Lebensversicherungen) sowie einen Hard-Disclosure-Ansatz zur Vergütungstransparenz vorgesehen.

Trotz dieser Parallelitäten zu damals ist infolge des RIS-Entwurfes die **Situation für die Branche im Allgemeinen und für die Versicherungsmakler:innen im Speziellen nunmehr deutlich schwieriger**. Das vorliegende Maßnahmenbündel will tief in die unternehmerische Freiheit eingreifen – dies nicht nur auf der Vergütungsebene, sondern z. B. auch auf der Produktebene. Die seitens der Kommission bewusst gewollte Gleichschaltung des MiFID-Systems mit den Regeln der IDD – sog. **horizontale Angleichung** – erscheint Branchenkennern zwar nur bedingt logisch zu sein, ist aber offenbar nicht mehr wegzudiskutieren. Den „idealen Markt“ am Reißbrett zu konzipieren, funktioniert aber nicht, wie das Negativ-Beispiel „PEPP“ deutlich zeigt – hier hat die EU mit viel Aufwand einerseits und ohne auf den Markt und die Marktteilnehmer hinreichend zu hören andererseits einen völligen Ladenhüter produziert. **Gut gemeint ist eben noch lange nicht gut gemacht! Dies gilt aktuell auch für das vorliegende RIS-Maßnahmenbündel ...**

M

GLOBAL INSURANCE REPORT 2023

Allianz Versicherung

Die Versicherungsprämien beliefen sich im Jahr 2022 weltweit auf knapp 5,6 Billionen Euro und wuchsen damit um 4,9 Prozent, während die globale Inflationsrate im letzten Jahr 8,6 Prozent betrug. Getragen wurde die Entwicklung primär von der Sachversicherung, die ein robustes Wachstum von 8,7 Prozent verzeichnete, während die Krankenversicherung um 4,9 Prozent und die Lebensversicherung nur um bescheidene 2,4 Prozent zulegte. Dies geht aus dem aktuellen Global Insurance Report der Allianz Versicherung hervor. Dort heißt es weiter: „Der Rückgang der Realeinkommen forderte seinen Tribut von den privaten Ersparnissen, insgesamt hat sich die Versicherungswirtschaft aber als Anker in turbulenten Zeiten bewährt.“

Österreich: Zweigeteilte Entwicklung des Prämienwachstums

„Der österreichische Versicherungsmarkt wuchs im vergangenen Jahr um 1,1 Milliarden Euro (5,4 %) und erreichte Gesamtbeitrageinnahmen von rund 20,8 Milliarden Euro. Österreichs Versicherungen erwiesen sich damit erneut als stabiler Wirtschaftsfaktor“, berichtet Allianz-Österreich-CEO Rémi Vrignaud. Die Segmente entwickelten sich hierzulande wie auch auf globaler Ebene sehr unterschiedlich: Während die Prämieinnahmen in der Lebensversicherung um 1,1 Prozent auf 5,4 Milliarden Euro sanken, legte das größte Segment, die Sachversicherung, um kräftige 6,7 Prozent

Rémi Vrignaud



auf 11,4 Milliarden Euro zu und erzielte damit das stärkste Wachstum seit 20 Jahren. Die Krankenversicherung setzte ihr Wachstum der Vorjahre mit 4,5 Prozent kontinuierlich fort.

Für die kommenden Jahre sieht Vrignaud die konsequente ökologische Transformation als besondere Herausforderung für eine erfolgreiche Versiche-

rungswirtschaft ebenso wie für die gesamte Gesellschaft. „Versicherungen begleiten als Risikomanager Menschen oft ein Leben lang und Familien über Generationen. Nachhaltiges Denken liegt also in ihrer Natur. Als Allianz haben wir hier eine Vorreiterrolle übernommen und veranlassen unsere Gelder auf Basis einer konsequenten Nachhaltigkeitsstrategie, ebenso wie wir unseren Kunden Versicherungslösungen für einen nachhaltigen Lebensstil anbieten“, erklärt Vrignaud.

Puffer in Zeiten hoher Inflation

Das Wachstum der Sachversicherungsprämien im Jahr 2022 wurde von allen Regionen der Welt getragen, mehr als die Hälfte des globalen Anstiegs entfällt aber auf Nordamerika, das weiterhin der mit Abstand größte Markt bleibt. Auch Asien verzeichnete im Vorjahr ein gesundes Wachstum und überholte zum ersten Mal Europa. Die Lebensversicherungsmärkte litten im vergangenen Jahr vor allem in Westeuropa, hier gingen die Beitragseinnahmen um 2,7 Prozent zurück. Wichtigster Wachstumsmotor im Bereich Leben war erneut Nordamerika. In der Krankenversicherung ist die Dominanz Amerikas sogar noch ausgeprägter: Der US-Markt vereint rund zwei Drittel der weltweiten Prämieinnahmen auf sich.

Aus wirtschaftlicher Sicht liegt die größte Herausforderung in den kommenden Jahren im inflationären Umfeld. Fünf strukturelle Treiber werden die Inflation bestimmen: Demografie, Deglobalisierung, Dekarbonisierung, Digitalisierung und Verschuldung (Debt). Insgesamt könnten diese „fünf Ds“ die jährliche Inflation um bis zu einem Prozentpunkt anheben. „Versicherungen bewähren sich ganz besonders in turbulenten Zeiten mit hoher Inflation und geringem Wachstum“, sagt Ludovic Subran, Chefvolkswirt der Allianz, und ergänzt: „Die Versicherungsbranche kann die Inflation nicht ungeschehen machen, aber sie kann die Auswirkungen über die Zeit glätten und so als eine Art Puffer wirken, indem sie die Ausschläge im Wirtschaftszyklus für ihre Kunden dämpft.“

Kontinuität an der Oberfläche, Transformation im Hintergrund

Die weitere Entwicklung der globalen Versicherungswirtschaft sieht der Allianz Insurance Report zuversichtlich und rechnet mit einem durchschnittlichen Prämienwachstum von 5,2 Prozent p.a. bis 2033. Wichtigster Wachstumsmotor dürfte in dieser Zeit sowohl im Sach- als auch im Lebensversicherungsgeschäft Asien werden. In Österreich werden

die Versicherungsprämien voraussichtlich um 2,3 Prozent p. a. steigen, der Gesamtmarkt sollte bis 2033 damit ein Volumen von 25 Milliarden Euro erreichen. Die Sachversicherung wird voraussichtlich das größte Segment bleiben (14,1 Mrd. Euro), gefolgt von der Lebensversicherung (6,8 Mrd. Euro) und der Krankenversicherung (4,1 Mrd. Euro).

Diese Kontinuität sei freilich vor dem Hintergrund großer technologischer Umwälzungen zu sehen, heißt es im Allianz Report. Beispielsweise werden Ökosysteme umfassende Lösungen für Kundenbe-

dürfnisse anbieten, sei es für Mobilität, Wohnen, Reisen, Vermögen oder Gesundheit. Künstliche Intelligenz eröffnet ungeahnte Möglichkeiten in der Datenanalyse und revolutioniert die gesamte Wertschöpfungskette vom Underwriting bis zur Schadenabwicklung. „Das Wertversprechen der Versicherer wird sich weiterentwickeln, von der reinen finanziellen Entschädigung hin zum Risikomanagement und zu ganzheitlichen Dienstleistungsangeboten zur Risikominderung und Risikovermeidung“, ist Rémi Vrignaud überzeugt. **M**

CYBERSICHERHEIT

KPMG

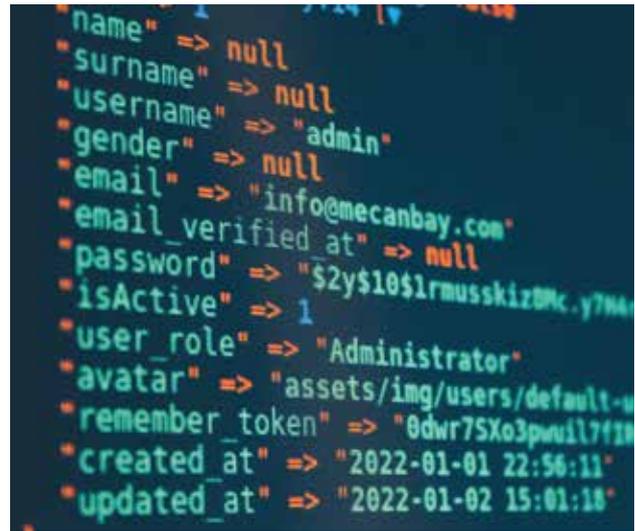
Die KPMG-Studie „Cybersecurity in Österreich 2023“ zeigt, dass

die Anzahl der Cyberangriffe in einem Jahr um 201 Prozent zugenommen hat. Alle 903 befragten Unternehmen wurden mindestens einmal angegriffen. Die häufigsten Angriffe waren Phishing, Business-E-Mail-Compromise, CEO-Fraud, Social Engineering und Angriffe auf die Lieferkette. Jede zehnte Cyberattacke war erfolgreich, und 14 Prozent der Unternehmen mussten Betriebsunterbrechungen von mehr als vier Wochen hinnehmen.

Die Studie hebt hervor, dass hybride Bedrohungen, wie gezielte Desinformationskampagnen, immer häufiger zur Realität werden. Staatliche oder staatlich unterstützte Angriffe (Advanced Persistent Threats, APTs) werden als besondere Herausforderung für 72 Prozent der Unternehmen gesehen. Der finanzielle Schaden durch Cyberangriffe kann beträchtlich sein, wobei 12 Prozent der Unternehmen über eine Million Euro verloren haben.

Um der Gefahr von Cyberangriffen entgegenzuwirken, ist eine stärkere Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und öffentlichen Stellen erforderlich, auch auf EU-Ebene. Die Studie betont, dass Cybersecurity überlebensnotwendig für Unternehmen sei und eine gelebte Cybersecurity-Kultur in Unternehmen notwendig sei. Die Studie zeigt auch, dass 55 Prozent der Befragten der Meinung sind, dass Cyberangriffe ihre geschäftliche Existenz bedrohen, während 33 Prozent der Unternehmen Opfer von Ransomware oder Erpressung wurden. Darüber hinaus waren 22 Prozent der Befragten in den letzten zwölf Monaten von Deep Fakes betroffen.

Insgesamt glauben 63 Prozent der Unternehmen, dass die Cyberangriffe gegen sie in den nächsten zwölf Monaten zunehmen werden. Eine Zusammenarbeit auf EU-Ebene wird von 74 Prozent der Befrag-



ten als essenziell im Kampf gegen Cyberkriminalität betrachtet. Michael Höllerer, Präsident des Kompetenzzentrums Sicheres Österreich (KSÖ), betont, dass die Chancen für österreichische und europäische Lösungen im Bereich Cybersicherheit sehr groß sind.

Die Studie zeigt zudem, dass Unternehmen ihre technische Infrastruktur und Schutzmaßnahmen ausbauen, um sich besser vor Angriffen zu schützen. Die Studienautoren betonen jedoch, dass der Mensch sowohl Eintrittspunkt für Cyberangriffe als auch einer der wirksamsten Sicherheitsfaktoren bei Prävention und Erkennung ist. Es ist daher wichtig, eine gelebte Cybersecurity-Kultur in den Unternehmen zu etablieren, um langfristig erfolgreich zu sein. Die gute Nachricht: Die Sensibilisierung durch die Vielzahl der Angriffe in den vergangenen Jahren hat schon jetzt dazu geführt, dass Unternehmen sich besser vorbereiten. Die technische Infrastruktur und Schutzmaßnahmen werden sukzessive ausgebaut. Letztlich schwingt das Pendel aber wieder zurück zum Menschen. „Es braucht eine gelebte Cybersecurity-Kultur in den Unternehmen. Denn eines steht fest: Cybersecurity ist längst kein Wettbewerbsvorteil oder notwendige Pflichterfüllung mehr, sondern überlebensnotwendig für Unternehmen.“ **M**

RSS - ALLES WAS RECHT IST



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

**Rechtsstreit um die GIS-Gebühr – keine Rechtsschutzdeckung
Bevor noch die GIS-Gebühr zur Haushaltsabgabe umgestaltet wird, musste die Schlichtungskommission sich mit der Gebühr und ihrer Rechtsnatur beschäftigen. Eine Rechtsanwältin war über die Berichterstattung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie unzufrieden und forderte daher die GIS-Gebühr zurück. Muss der Rechtsschutzversicherer diese Streitigkeit decken?
RSS-0085-21-13 = RSS-E 37/22**

Das Schlichtungsverfahren begann gleich mit einem verfahrensrechtlichen Problem: Der Schlichtungsantrag kam von der versicherten Anwältin, die über keinen Versicherungsmakler verfügte. Der Versicherer, der die Kundin aber auf die Möglichkeit des Schlichtungsverfahrens hinwies, wurde von der RSS ersucht, als formeller Antragsteller aufzutreten, damit das Schlichtungsverfahren überhaupt abgewickelt werden konnte. Daher sind hier die Rollen des Antragstellers (hier des Versicherers) und der Antragsgegnerin (hier die Kundin) gegenüber anderen Schlichtungsfällen vertauscht.

Der Rechtsvertreter der Kundin hatte dem Versicherer folgende Schadensmeldung erstattet:

„(...) Ihre VN hat mit Aufforderungsschreiben vom 05.07.2021 von der GIS Gebühren Info Service GmbH die dieser seit 01.04.2020 abgebuchten GIS-Gebühren zurückgefordert. Dies deshalb, da seitens des öffentlich-rechtlichen Rundfunks seit zumindest 01.04.2020 das gesetzlich verankerte Objektivitätsgebot gröblich verletzt wird. Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem Forderungsschreiben im Anhang. Da die Gegenseite die geforderten Beträge nicht bezahlt hat, möchte Ihre VN nun ihre Ansprüche gerichtlich geltend machen. (...)“

Die Antragstellerin lehnte die Deckung ab. Der geschilderte Sachverhalt sei weder aufgrund der All-

gemeinen Bedingungen noch aufgrund des Versicherungsvertrages einem versicherbaren Risiko zuordenbar. Überdies be-

stehe keine Deckung für den Bereich des Abgabenrechts (Gebühren) gemäß Artikel 7 ARB.

Der Vertreter der Antragsgegnerin entgegnete, dass es sich seiner Ansicht nach bei einem Teil der GIS-Gebühren, nämlich dem „ORF-Programm-Entgelt“, nicht um Gebühren im Sinn der ARB handelt. Vielmehr bestehe ein Vertrag und sei Versicherungsschutz aus dem Baustein „Allgemeiner Vertrags-Rechtsschutz“ zu gewähren.

Die Schlichtungskommission setzte sich mit den Argumenten der beiden Streitparteien auseinander und kam zu folgender Begründung:

In Allgemeinen Versicherungsbedingungen verwendete Rechtsbegriffe sind dann, wenn sie in der Rechtssprache eine bestimmte, unstrittige Bedeutung haben, in diesem Sinn auszulegen.

Dementsprechend sind nach der Rechtsprechung nach Art 24.2.1.2. ARB auch Streitigkeiten aus Verträgen gedeckt, wenn diese im weitesten Sinn eine „bewegliche Sache“ betreffen, wozu in der Regel auch Rechte (§ 289 ABGB) zählen.

Allerdings lässt die Formulierung, dass der Versicherungsschutz die Wahrnehmung rechtlicher Interessen „aus schuldrechtlichen Verträgen“ umfasst, keinen Zweifel, dass der zu deckende Anspruch dem Privatrecht zuzuordnen sein muss. Das Schuldrecht wird in der Rechtssprache unbestritten als Teil des Privatrechts angesehen, das insbesondere die vertraglichen Schuldverhältnisse umfasst.

Ein aus einem privatrechtlichen Vertrag resultierender Streit ist vor den ordentlichen Gerichten auszutragen. Die dabei anfallenden Kosten sind im Baustein Allgemeiner Vertragsrechtsschutz (Art 24 ARB) gedeckt.

Eine aus der Vorschreibung der im allgemeinen Sprachgebrauch als Rundfunkgebühren oder GIS-Gebühren bezeichneten Gebühren resultierende Streitigkeit ist jedoch im Verwaltungsweg auszutragen. Der ordentliche Rechtsweg ist unzulässig.

Dies gilt für alle Teile, aus der sich die zu entrichtenden Gebühren zusammensetzen, nämlich für die Radio- und Fernsehgebühr, den Kunstförderbeitrag, die Landesabgabe und auch für das Programmengelt, wie sich aus dem ORF-Gesetz und dem RGG ergibt. (...)

Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)



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

Dazu judiziert der Verwaltungsgerichtshof: Bereits die Möglichkeit des Empfangs von ORF-Programmen (unter der weiteren Voraussetzung, dass sich die Empfangsmöglichkeit ohne größeren Aufwand herstellen lässt) begründet die Pflicht zur Leistung des Programmentgelts. Wie im Urteil des EuGH "Bayerischer Rundfunk" werden die zur Verfügung gestellten Mittel daher (im vergaberechtlichen Sinne) ohne spezifische Gegenleistung (gegenüber dem Verbraucher) ausbezahlt.

Es ist zwar eine Verpflichtung zum Empfang der Programme des öffentlich-rechtlichen Rundfunks in einem von der Achtung der Freiheit geprägten Rechtsstaat ausgeschlossen. Dies schließt aber eine Verpflichtung zur Zahlung von Programmentgelt nicht aus, wenn die gesetzlichen Voraussetzungen (Rundfunkteilnehmer, Versorgung des Standortes) gegeben sind.

Das Entstehen der Gebührenpflicht nach § 2 Abs. 1 RGG knüpft ausschließlich an den Betrieb einer Rundfunkempfangseinrichtung in einem Gebäude an. Nach § 3 Abs. 1 RGG ist die Gebühr für jeden Standort zu entrichten. Standort ist nach § 2 Abs. 2 letzter Satz RGG eine Wohnung oder eine sonstige Räumlichkeit. Nach § 2 Abs. 3 RGG ist das Entstehen oder die Beendigung der Gebührenpflicht sowie die Änderung des Standorts oder des Namens vom Rundfunkteilnehmer, das ist der Gebührenpflichtige, unverzüglich dem mit der Einbringung der Gebühren betrauten Rechtsträger (das ist nach § 4 Abs. 1 RGG die GIS Gebühren Info Service GmbH) zu melden. Das Entstehen und die Beendigung der Gebührenpflicht sind von einer Meldung iSd § 2 Abs. 3 RGG unabhängig. Entscheidend ist für das Bestehen der Gebührenpflicht ausschließlich, ob in einer Wohnung oder sonstigen Räumlichkeit eine Rundfunkempfangseinrichtung betrieben oder zum Betrieb bereitgehalten wird.

Da die GIS für die "Einbringung" bzw. "Einhebung" der betroffenen Abgaben und Entgelte zuständig ist (vgl. §§ 4 Abs. 1 iVm 6 Abs. 1 RGG, 31 Abs. 4 ORF-G, sowie zum Programmentgelt auch § 31 Abs 17, 18 ORF-G) und dies auch allfällige Rückzahlungsanträge einschließt (vgl. etwa den Umfang des 6. Abschnitts der BAO, betreffend die "Einhebung der Abgaben"), ist die GIS auch für die Entscheidung über einen Rückzahlungsantrag des Abgabepflichtigen zuständig.

Daran vermag die Rechtsansicht nichts zu ändern, dass im Hinblick auf das ORF-Programmentgelt ein zivilrechtliches Vertragsverhältnis „fingiert“ wird, wie der VwGH in seinem Vorabentscheidungsersuchen an den EuGH vom 16.3.2022, Ro 2020/15/0021, zur Frage der vom Programmentgelt zu entrichtenden Mehrwertsteuer ausführt. Die diesbezügliche, komplexe, vom VwGH umfangreich dargestellte Rechtsmaterie lässt keinen Schluss darauf zu, es handle sich bei Streitigkeiten über das Programmentgelt um solche, die auf den ordentlichen Zivilrechts-



weg und nicht auf den Verwaltungsweg gehörten. Ein zivilrechtliches Vertragsverhältnis wird eben nur „fingiert“.

Dementsprechend werden Klagen, die aus einer Streitigkeit betreffend das Programmentgelt und dessen Rückforderung resultieren, von den ordentlichen Gerichten wegen Unzulässigkeit des Rechtsweges zurückgewiesen.

Nach Art 6.4. ARB 2013 erstreckt sich der Versicherungsschutz auf die Vertretung vor Gerichten und Verwaltungsbehörden, allerdings nur, soweit die Besonderen beziehungsweise Ergänzenden Bedingungen nichts anderes vorsehen. Deckung für Verwaltungsverfahren besteht in der Privatrechtsschutzversicherung zwar teilweise nach den Art 17, 18, 20 und 22, sämtliche diesbezügliche Klauseln beziehen sich aber auf ganz andere Rechtsbereiche. Verwaltungsverfahren bezüglich der ORF-Programmentgelte sind nach keinem der Bausteine gedeckt.

Eine Deckung käme insoweit nur nach Art 23 ARB für eine mündliche Rechtsauskunft in Frage, worauf sich jedoch das Deckungsbegehren der Antragsgegnerin nicht bezieht. Sie strebt vielmehr Deckung für die gerichtliche Geltendmachung ihres behaupteten Rückforderungsanspruchs an. Die Durchsetzung eines solchen Anspruchs ist aber weder durch den Baustein Allgemeiner Vertragsrechtsschutz noch durch einen sonstigen Baustein der vereinbarten ARB gedeckt. Eine gerichtliche Geltendmachung wäre überdies wegen der Unzulässigkeit des ordentlichen Rechtswegs zum Scheitern verurteilt, die Rechtsverfolgung wäre somit aussichtslos.

Da der von der Antragsgegnerin behauptete Anspruch auf Rückforderung von Programmentgelt bereits in der primären Risikoumschreibung der ARB keine Deckung findet, kann dahingestellt bleiben, ob das Programmentgelt dem Risikoausschluss des Art 7.1.4. („Kein Versicherungsschutz besteht für die Wahrnehmung rechtlicher Interessen aus dem Bereich des Steuer-, Zoll- und sonstigen Abgabenrechts“) zu unterstellen wäre.

M

AUSGEBUCHT: „CONTINENTALE BIOMETRIE-TAGE FÜR EXPERTEN“

Rund 60 Vermittler nahmen jetzt an den „Continentale Biometrie-Tagen für Experten“ in Anif bei Salzburg teil. Mag. Josef Seyr, neuer Geschäftsführer der Continentale Assekuranz Service GmbH (CAS), und sein Team hatten ein abwechslungsreiches Programm zusammengestellt.

Highlight der Veranstaltung war der wissenschaftlich fundierte und äußerst humorvolle Vortrag von Prof. Dr. Volker Busch. Unter dem Motto „Kopf frei“ gab der Neurologe und Psychiater den Gästen Werkzeuge für ein gesundes Arbeiten und Leben in Zeiten von digitalem Alltagsstress an die Hand. Über die Themen Arbeitskraftabsicherung, Hinterbliebenenversorgung und Digitalisierung sprachen Experten der Continentale sowie renommierte externe Referenten.

Aufklärungsbedarf zum Verlust der Arbeitskraft ist hoch

Jeder fünfte Österreicher wird berufsunfähig. Aber nur rund ein Drittel der Antragssteller erhalten überhaupt eine Invaliditäts- oder Berufsunfähigkeitspension vom Staat. „Und selbst die reicht nicht, um seinen Lebensstandard zu halten“, sagte Mag. Seyr. Privat mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung vorgesorgt haben jedoch bislang nur vier Prozent der Erwerbstätigen. „Hier ist Aufklärung und gute Beratung durch Sie gefragt“, so der Appell von Mag. Seyr an die Teilnehmer.

Die Dringlichkeit der Eigenvorsorge und einer besseren Aufklärung untermauerten auch Mag. Jürgen E. Holzinger und Mag. Wolfgang Fuchs-Schnetzinger vom Verein „ChronischKrank“. Sie zeigten anhand von Beispielen aus ihrer täglichen Praxis, wo die Schwächen im staatlichen System liegen und dass vielen nicht bewusst ist, was das im Ernstfall für sie bedeutet.

Transparente Bedingungen, stabile Prämien, digitale Prozesse

Aktuelle Informationen aus der Leistungspraxis gab es von Günter Wagner, Leiter des Servicecenters Leben Leistung bei der

Continentale. Die strategische Ausrichtung des Lebensversicherers erläuterte Wibke Becker, Leiterin Vertriebsweg Makler: „Wir legen Wert auf beste, transparente Bedingungen, nachhaltig kalkulierte und stabile Prämien sowie exzellenten Service – für Sie und Ihre Kunden. Darüber hinaus setzen wir auf schlanke, digitale Prozesse.“

Bei der Digitalisierung gehört die Continentale zu den Vorreitern in der Branche. Dies bestätigte Patrick Hamacher, der als „Versicherungsmakler mit Cap“ auf Social Media erfolgreich ist und seine Kunden ausschließlich digital berät. Worauf es dabei ankommt, erläuterte er in seinem Kurzvortrag.

EUROPA Risikolebensversicherung mit mehr Leistungen

Der CAS-Direktionsbevollmächtigte Christian Kickinginger führte die Gäste durch die digitale Antragsstrecke bei der EUROPA Risikolebensversicherung. Hier erhalten Kunden und Vermittler direkt die finale Prämie und ein Sofort-Votum. Sein Kollege Markus Muhr informierte über die aktuell erweiterten Leistungen und Optionen in den Tarifvarianten des Produkts. **M**

„Continentale Biometrie-Tage für Experten“ mit den Geschäftsführern der Continentale Assekuranz Service GmbH Mag. Josef Seyr (l.) und Urban Vogt (r.), Versicherungsmakler Patrick Hamacher (2.v.l.) sowie Mag. Jürgen E. Holzinger (Mitte) und Mag. Wolfgang Fuchs-Schnetzinger (2.v.r.) vom Verein ChronischKrank



SILBERNE EHRENNADEL

Versicherungsmakler Niederösterreich

Im Rahmen der Fachgruppentagung der Niederösterreichischen Versicherungsmakler wurde KommR Gottfried Pilz mit der silbernen Ehrenmedaille der Wirtschaftskammer Niederösterreich ausgezeichnet. Die Ehrung wurde persönlich vom Obmann der Wirtschaftskammer Niederösterreich, KommR Wolfgang Ecker, überreicht. In seiner Ansprache hob Ecker das außerordentliche Engagement von Gottfried Pilz in Bezug auf das Thema Aus- und Weiterbildung für die Niederösterreichischen Versicherungsmakler hervor. Pilz hat sich kontinuierlich dafür eingesetzt, dass die Mitglieder der Fachgruppe Niederösterreich Zugang zu hochwertiger Weiterbildung haben. Diese

Im Rahmen der Fachgruppentagung der Niederösterreichischen Versicherungsmakler wurde KommR Gottfried Pilz mit der silbernen Ehrenmedaille der Wirtschaftskammer Niederösterreich ausgezeichnet. Die Ehrung wurde persönlich vom Obmann der Wirtschaftskammer Niederösterreich, KommR Wolfgang Ecker, überreicht. In seiner Ansprache hob Ecker das außerordentliche Engagement von Gottfried Pilz in Bezug auf das Thema Aus- und Weiterbildung für die Niederösterreichischen Versicherungsmakler hervor. Pilz hat sich kontinuierlich dafür eingesetzt, dass die Mitglieder der Fachgruppe Niederösterreich Zugang zu hochwertiger Weiterbildung haben. Diese

Auszeichnung würdigt somit Pilz' Engagement für die Fachgruppe und seinen Beitrag zur Förderung der Aus- und Weiterbildung der Versicherungsmakler in Niederösterreich. **M**

KommR Wolfgang Ecker, KommR Gottfried Pilz, KommR Ingeborg Dockner (Spartenobfrau) und Dr. Clemens Griesenberger (Fachgruppengeschäftsführer Niederösterreich)



Universal-Straf- Rechtsschutz für Unternehmen

Schnell
und einfach
absichern

Wenn's um die Rechte Ihrer Kunden geht

www.roland-rechtsschutz.at

Besser miteinander.



NACHHALTIGKEIT IN DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT – EINE ÖKOLOGISCHE UND SOZIALE VERANTWORTUNG

Die Versicherungswirtschaft spielt eine wesentliche Rolle bei der Gestaltung einer nachhaltigen Zukunft. Als Branche, die sich mit Risikomanagement und finanzieller Absicherung befasst, ist es von entscheidender Bedeutung, Nachhaltigkeitsprinzipien zu integrieren. Versicherungsunternehmen haben begonnen, innovative Versicherungsprodukte anzubieten, die Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen.

Dazu gehören beispielsweise grüne Versicherungspolizen für erneuerbare Energien, nachhaltige Landwirtschaft und ökologische Infrastrukturprojekte. Solche Produkte tragen dazu bei, den Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft zu fördern und Umweltrisiken zu reduzieren.

Aber auch bei Investitionen in nachhaltige Projekte kann die Versicherungswirtschaft einen Hebel ansetzen. Wie zum Beispiel durch Investitionen in erneuerbare Energien, soziale Infrastruktur und umweltfreundliche Unternehmen. Versicherungsunternehmen erkennen zunehmend die Auswirkungen des Klimawandels auf ihre Geschäftstätigkeiten. Sie setzen sich aktiv mit den Herausforderungen auseinander und integrieren Klimarisiken in ihre Geschäftsmodelle. Nachhaltigkeit in der Versicherungswirtschaft beinhaltet auch die Förderung von sozialer Gerechtigkeit und inklusiver Versicherung. Versicherungsunternehmen entwickeln Programme, um finanziell benachteiligten Gemeinschaften den Zugang zu Versicherungsschutz zu ermöglichen und die finanzielle Resilienz zu stärken. Durch solche Initiativen wird ein fairer und inklusiver Zugang zu Versicherungsleistungen gewährleistet.

Um die Nachhaltigkeit in der Versicherungswirtschaft voranzutreiben, beteiligen sich viele Versicherungsunternehmen an weltweiten Initiativen. Dazu gehören zum Beispiel das Principles for Sustainable Insurance (PSI) der Vereinten Nationen, bei dem Versicherer gemeinsame Nachhaltigkeitsziele setzen, sowie verschiedene Nachhaltigkeitsindizes, die die Leistung von Versicherungsunternehmen in

Bezug auf Umwelt-, Sozial- und Governance-Kriterien bewerten. Neben den gesetzlichen Vorgaben könnte Nachhaltigkeit aber auch zum Wettbewerbsvorteil unter den Versicherungsunternehmen führen. Wir haben uns in der Branche zum Thema umgehört.

Begleiten und nicht belehren

Sven Rabe, Vorstandsvorsitzender VAV Versicherung: „Wir beschäftigen uns mit dem Thema Nachhaltigkeit nicht erst seit

Kurzem. Wir folgen der Nachhaltigkeitsstrategie der gesamten VHV-Gruppe, die wir nun Schritt für Schritt auch in Österreich umsetzen. So ist Nachhaltigkeit bei uns auch im Produktentwicklungsprozess laufend ein Thema. Es muss sinnvoll sein und es darf kein ‚Greenwashing‘ betrieben werden. Es gibt Bereiche, wo Nachhaltigkeit wichtig ist, zum Beispiel im Kfz-Bereich: Muss jeder optische Schaden repariert werden oder ist der Kunde auch mit einer Ablöse zufrieden und schont damit indirekt auch die Umwelt?

Oder aber im Bereich Haushalt/Eigenheim: Müssen beschädigte Gegenstände wirklich immer gegen neue ausgetauscht werden oder könnte nicht eine Reparatur nachhaltiger sein? Es geht darum, dass Effizienz und Nachhaltigkeit sich nicht ausschließen sollten. Besonders bei den Kapitalanlagen folgen wir internationalen Initiativen, die eine ethisch orientierte Veranlagung sicherstellen. Um unsere Kunden über das Thema zu informieren, haben wir unsere Website um eine ‚grüne Seite‘ ergänzt. Dort informieren wir

Sven Rabe





laufend darüber, wie wir Nachhaltigkeit leben, was wir schon unternommen haben und was für uns als VAV Nachhaltigkeit bedeutet. Die Seite ist auch eine relevante Vorinformation für Bewerber, denn wir haben die Erfahrung gemacht, dass insbesondere in Bewerbungsgesprächen das Thema Nachhaltigkeit immer größere Bedeutung gewinnt. Was ich jedoch beim Thema Nachhaltigkeit auch betonen möchte: Wir versichern Dinge, die zu versichern sind, aber wir nehmen keinen erzieherischen Einfluss auf unsere Kunden. Wir wollen begleiten und nicht belehren.“

Nachhaltigkeit geht uns alle an

Arno Schuchter, CSMO und Mitglied des Vorstandes, und Mag. Thomas Bayer, Leiter unabhängige Vertriebe Generali Versicherung.

Schuchter: „Social Responsibility ist mir persönlich

und auch der Generali ein sehr großes Anliegen. Nachhaltigkeit geht uns alle an und sie wird uns und die zukünftigen Generationen stark beeinflussen. Deshalb ist uns Nachhaltigkeit so wichtig und ein wesentliches Element unserer Unternehmensstrategie. Mit Initiativen setzen wir gezielt darauf, Klima und Umwelt zu schützen, Menschen ein selbstbestimmtes, gesundes Leben zu ermöglichen und

Arno Schuchter



zu einem nachhaltigen Lebensstil zu animieren. Mit unserem Generali SME EnterPRIZE unterstützen wir zum Beispiel Klein- und Mittelbetriebe, die auf Nachhaltigkeit setzen. Als drittgrößter Versicherer in Österreich sind wir uns unserer Verantwortung

Mag. Thomas Bayer



bewusst – die Zukunft ist uns nicht gleichgültig.“

Bayer: „Wir nehmen den Klimawandel ernst. Seine Auswirkungen sind im Versicherungsgeschäft unmittelbar spürbar. Extreme Wetterereignisse wie Hagel, Stürme und Starkregen machen einen großen Teil der Schäden aus. Deswegen ist auch der sorgsame Umgang mit der Umwelt

und die Schonung von Ressourcen entscheidend. Mit unserem ‚Environmental Management System‘ reduzieren wir den Verbrauch von Energie, Papier und Wasser sowie Treibhausgasemissionen. Abfall wird vermieden. Durch den Ausbau von Videokonferenzsystemen, E-Trainings und Webinaren wird dienstlich weniger gereist.“

Schuchter: „Auch im sozialen Bereich setzt die Generali Group mit der Initiative ‚The Human Safety Net‘ ein starkes Zeichen. Ziel dieser weltweiten Bewegung ist es, benachteiligte Menschen zu unterstützen. In Österreich hat die Generali in Zusammenarbeit mit Big Brothers Big Sisters Österreich das Family-Mentoring-Programm FAME entwickelt. Es fördert Familien mit Kindern zwischen drei und sechs Jahren.“

Bayer: „Bei der Veranlagung legt die Generali Group ebenfalls verstärkt Wert auf Nachhaltigkeitskriterien. Als institutionelle Investorin beeinflusst die Generali Versicherung aktiv Bereiche wie Umweltschutz sowie Menschen- und Arbeitsrechte. Das Ziel ist es, das Investmentportfolio bis 2050 klimaneutral zu gestalten.“

Schuchter: „Mit all diesen Initiativen stellen wir sicher, dass die Generali für ihre Partner, Kunden und Mitarbeiter eine attraktive und lebenslange Partnerin bleibt.“

Nachhaltigkeit ist gekommen, um zu bleiben

Elisabeth Stadler, CEO VIG: „Nachhaltigkeit ist mit Sicherheit kein vorübergehender Trend, sondern gekommen, um zu bleiben. Nachhaltigkeits-Kriterien spielen zum Beispiel bei Investitionen in ganz Euro-

pa eine wichtige Rolle. Strategische Überlegungen – unabhängig davon, ob aus eigener strategischer Überzeugung, aufgrund von regulatorischen Anforderungen oder wegen Forderungen von Stakeholdern – werden vom Thema Nachhaltigkeit deutlich beeinflusst. Investoren und Kunden achten zunehmend genauer darauf, ob Unternehmen in diesem Bereich aktiv sind oder nicht. Das gilt natürlich auch für die Versicherungsbranche. Versicherungsgesellschaften sind wichtige Kapitalgeber für die Volkswirtschaften und sorgen dafür, dass die Wirtschaft und damit auch die Gesellschaft floriert. Sie leisten daher einen wichtigen Beitrag zu einer nachhaltig zukunftsorientierten und modernen Gesellschaft. Wobei ich betonen möchte, dass Versicherungen per se schon nachhaltig sind, denn sie sichern heute die Gefahren von morgen ab. Nachhaltigkeit – nachhaltig zu denken und zu wirtschaften – ist für uns gelebter Alltag. Denn wir geben unseren Kunden

langfristige Leistungsversprechen, die oft weit in der Zukunft einzulösen sind. Dafür ist eine nachhaltige Stabilität der Gruppe erforderlich, die wir durch vorausschauendes Wirtschaften ermöglichen. Wir benötigen dazu eine intakte soziale und ökologische Umwelt. Das sollte eigentlich im Interesse aller Unternehmen sein, denn

in einer kaputten Welt wird niemand wirtschaftlich oder sonst in irgendeiner Form erfolgreich sein. Einen besonders großen Hebel bei den Versicherungen sehe ich in der Veranlagung bzw. den Investitionen. Die Versicherungen sind mit einem Veranlagungsvolumen von 10,5 Billionen Euro der größte institutionelle Investor in Europa. Das entspricht rund 60 Prozent des gesamten BIP der EU. In Österreich beträgt das Investitionsvolumen der Versicherer über 100 Milliarden Euro.

Versicherungen können mit ihren Investmententscheidungen indirekte Sozial- und Umweltauswirkungen unterstützen und auch einen wichtigen Beitrag beim Thema Naturkatastrophen leisten, indem sie ihre gesellschaftlich wichtige Rolle als Risikoträger und Stütze der Volkswirtschaft noch besser gerecht werden. Die Versicherungswirtschaft kann durch langfristige Investitionen – vor allem in Infrastrukturprojekte – eine solide sozioökonomische Struktur aufbauen.“

Elisabeth Stadler



Gesellschaftliche und volkswirtschaftliche Verantwortung

Dr. Philipp Wassenberg, Vorstandsvorsitzender ERGO Versicherung Österreich: „Nachhaltigkeit ist

Dr. Philipp Wassenberg



nicht nur eine große Herausforderung, der sich alle Versicherten auf der Welt stellen müssen, sondern meiner Meinung nach unabdingbar. ERGO ist Teil der Net-Zero Insurance Alliance (NZIA) und damit werden wir als Versicherer auch dafür verantwortlich, wie sich die unserem Kundenportfolio zugrunde liegenden Emissionen entwickeln. Dazu

werden wir – vorerst für interne Zwecke – versuchen, die entstehenden Emissionen zu messen und transparent zu machen, um die Ergebnisse mittelfristig in die Steuerung des Portfolios einfließen zu lassen.

Es ist natürlich bekannt, wie viel CO₂ die jeweiligen Fahrzeuge pro Kilometer ausstoßen. Aber wir wissen nicht genau, wie viele Kilometer unsere Kunden fahren. Es ist auch relativ wenig über das individuelle Fahrverhalten bekannt. Ebenso ist nicht bekannt, wie die Heizwerte der Heizungen unserer Haushaltsversicherungskunden sind. Teilweise wissen wir nicht auch nicht, ob es eine PV-Anlage gibt, ob Kunden auf eine Geothermie-Heizung umsteigen wollen oder ob ein Elektro-Auto angeschafft werden soll. Das sollten Versicherungsunternehmen aber wissen, weil wir als Konzern auch in dem Sinne für unsere Kunden verantwortlich sind, dass wir mit unseren Produkten Verhaltensänderungen in Richtung zu mehr Nachhaltigkeit fördern können. Als ERGO Versicherung setzen wir uns mit unserem Handeln für den Wandel der Gesellschaft hin zu einer nachhaltigen Lebensweise ein, das umfasst für uns nicht nur unser Tun, sondern zunehmend auch jenes unserer Kunden.

Wir haben die gesellschaftliche und volkswirtschaftliche Verantwortung, den Prozess der Klimaneutralität zu unterstützen. Wenn die weltweite Finanzbranche einheitlich den Weg zu Nachhaltigkeit einschlagen würde, dann wären wir bereits auf dem Weg in eine nachhaltigere Welt. Denn sowohl bei den Banken als auch bei Versicherungen sind alle Geschäftsbereiche vertreten. Gemeinsam könnte man viel verändern. Bei unseren jüngeren Kunden ist die Veränderung schon angekommen, man braucht nur deren Verhalten in der Mobilität zu betrachten. Aber

auch bei den Anlageprodukten: Hier sind jüngere Menschen mehrheitlich interessierter an nachhaltigen Fonds als die ältere Generation.

Ich glaube, wir müssen als Branche diesen Dialog der Nachhaltigkeit und des Klimaschutzes einfach führen, wir haben eine volkswirtschaftliche Verantwortung, und wir können viel bewegen.“

Eine große Verantwortung

Peter Humer, CEO UNIQA Österreich: „Die Versicherungswirtschaft ist mit elf Billionen Euro Investitionsvolumen ein wesentlicher Einflussfaktor auf dem Finanzmarkt. Nachhaltigkeit bedeutet eine große Verantwortung, aber auch einen enormen Wirtschaftsfaktor. Die Versicherungswirtschaft kann Vorbild für die Zukunft sein. Kleinigkeiten können Großes bewirken. Wir haben bei UNIQA ein eigenes Komitee, das

sich nur mit dem Thema Nachhaltigkeit beschäftigt. Im Rahmen einer nachhaltigen Veranlagungspolitik werden langfristig Unternehmen gefördert, die nach ESG-Kriterien – Umwelt (Environmental), Soziales (Social) und verantwortungsvolle Unternehmensführung (Governance) – agieren. Andere Unternehmen werden dadurch dazu bewegt, das eigene Handeln zu überdenken und nachhaltig zu verändern, um am Markt weiter bestehen zu können.

Darüber hinaus kann die Versicherungswirtschaft auch mit ihren Produkten viel bewirken, zum Beispiel durch Forcierung von Reparatur statt Neukauf, Incentivierung nachhaltiger Mobilität und vor allem auch durch Angebote in Richtung nachhaltiger Anlageprodukte. Nachhaltigkeit hat auch einen Einfluss auf das Kaufverhalten junger und jüngerer Zielgruppen. Die Erwartungshaltung ist gestiegen – sowohl jene der Kunden, aber auch sehr stark im Bereich der Mitarbeiter. Um ein attraktiver Arbeitgeber zu sein, muss man sich richtig positionieren. Wir investieren viel im Bereich Lehrlinge, allein im letzten Jahr haben wir wieder 100 neue Lehrlinge eingestellt. Es ist wichtig, den jungen Menschen zu zeigen, wie interessant die Branche sein kann. Es ist uns sogar gelungen, über 150 ambitionierte Außendienstmitarbeiter einzustellen. Die Zeit ist vom Kampf um die besten Talente geprägt.“

Peter Humer



M

NACHHALTIGKEIT IN DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

Klimaschutz und der Kampf gegen den Klimawandel kosten Geld. Sehr viel Geld. Die EU-Politik hat erkannt, dass sie diese enormen Geldmengen nicht alleine aufbringen kann, und beschlossen, dass private Anlagegelder verstärkt in nachhaltige Investitionen umgelenkt werden sollen. Auf wie viel Zuspruch stößt die Kombination aus Geldanlage und Nachhaltigkeit bei den Kunden?

von Andreas Dolezal, Certified CSR Expert

Die EU-Offenlegungs-Verordnung kategorisiert „grüne“ Finanzprodukte nach Artikel 8, 9 und sonstige (Artikel 6). Nach einer ersten Euphorie – Artikel 8- und 9-Finanzprodukte schossen wie die sprichwörtlichen Schwammerln aus dem Boden – hat sich die Begeisterung seitens der Produkthanbieter wieder gelegt. Zahlreiche „dunkelgrüne“ Finanzprodukte wurden von Artikel 9 auf Artikel 8 herabgestuft. Zu mangelhaft ist die Datenlage, zu groß der bürokratische Aufwand verbunden mit aufsichts- und zivilrechtlichen Risiken.

Während die EU mit Entwürfen zu einer ergänzten EU-Verbraucherschutz-Richtlinie und der Green Claims-Richtlinie Greenwashing den Kampf ansagt, taucht vermehrt der Begriff „Brownwashing“ auf. So bezeichnet man die Praxis von Unternehmen, zwar sehr wohl nachhaltig, klima- und umweltbewusst zu handeln bzw. zu investieren, dies jedoch nicht zu kommunizieren, sondern für sich zu behalten. Auch Finanzprodukte färben sich immer öfter braun, verlangen also innen grüner als sie dies nach außen zeigen.

Ungeachtet dessen müssen Finanzberater gemäß IDD (und MiFID II) seit 2. August 2022 im Rahmen der Eignungsbeurteilung die Nachhaltigkeitspräferenzen neuer und bestehender Kunden detailliert abfragen. Auch Aufsichtsbehörden geben bereits zu, dass diese Abfrage sehr, um nicht zu sagen zu komplex ist und den durchschnittlichen Privatanleger überfordert. Ganz abgesehen davon, dass nicht jeder Kunde mit der EU-Sichtweise von Nachhaltigkeit konform geht – Stichwort Atomkraft ist unter bestimmten Voraussetzungen nachhaltig –, sondern ganz eigene Ansichten vertritt.

Nachhaltigkeit bedeutet im Grunde, heute so zu leben und zu handeln, dass zukünftige Generationen,

also unsere Kinder und Enkelkinder, ausreichend Ressourcen haben, um in einer (im Sinne der ESG-Kriterien) gesunden Welt ebenfalls gut leben zu können. Direkt drauf angesprochen, wird wohl kaum ein Kunde zu Protokoll geben: „Ist mit egal, hinter mir die Sintflut.“ Die Frage ist jedoch, ob bei Anlegern – im Fahrwasser von hoher Inflation, steigenden Zinsen und unsicheren Finanzmärkten – nachhaltige Aspekte zweitrangig sind und doch eher langfristige Rendite und Sicherheit oberste Priorität genießen.

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young (EY) hat in einer Studie die Bedeutung von Nachhaltigkeit im Versicherungsbereich aus Kundenperspektive beleuchtet. Im Dezember 2022 wurden dazu 2.000 (deutsche) Privatkunden im Alter von 18 bis 65 Jahren befragt. Laut EY wird Nachhaltigkeit zukünftig bei Kaufentscheidungen in der Versicherungswirtschaft den Unterschied ausmachen.

Unterstrichen wird diese Prognose von jenen 90 Prozent der Befragten, die planen, in den nächsten 12 Monaten ein neues Versicherungsprodukt abzuschließen, und sich dabei für ein nachhaltiges Produkt entscheiden würden. Finanzberatern fällt dann die Aufgabe zu, im vorhandenen Produktuniversum ein geeignetes Finanzprodukt zu finden.

Nachdem die „grünen“ Wünsche der Kunden vielfältig sind, kommt den Produktherstellern die Aufgabe zu, eine angemessen breite Palette an nachhaltigen Finanzprodukten zur Verfügung zu stellen. Dabei sind Versicherungsunternehmen laut EY-Studie aber bislang eher zurückhaltend. Sie kümmern sich (aus verständlichen Gründen) in erster Linie um das Erfüllen der regulatorischen Anforderungen und schätzen die kundenseitige Nachfrage als eher gering ein. Interessant ist ein weiteres Ergebnis der Befragung: So sehr Privatanleger planen, nachhaltig zu investieren, so wenig sind sie bereits, für ein nachhaltiges Versicherungsprodukt auch mehr zu bezahlen. Nur 19 Prozent wären dazu bereit. Nachhaltigkeit ja, aber gratis soll sie sein. Ob sich das angesichts des hohen Aufwands für Produkthersteller und Finanzberater auf Dauer realisieren lässt, bleibt abzuwarten. In Expertenrunden taucht die Kostendiskussion jedenfalls schon zunehmend auf.

Um die Glaubwürdigkeit der Vermittler im Rahmen der Beratung zu nachhaltigen Finanzprodukten zu erhöhen, erachten 78 Prozent der Studienteilnehmer

eine Zertifizierung des Vermittlers in Nachhaltigkeitsthemen als relevant. In dieselbe Kerbe schlägt auch die Idee einiger EU-Parlamentarier, die vorschlagen, die Aus- und Weiterbildungspflicht generell auf 35 Stunden pro Jahr auszuweiten. Davon sollen mindestens 10 Stunden verpflichtend dem Thema Nachhaltigkeit gewidmet werden.

Auf die Finanzindustrie kommen spannende Zeiten zu. Der Klimawandel schreitet voran, ein Ende der Regulierungsflut ist nicht absehbar, Nachhaltigkeit ist von der Kür zur Pflicht geworden. Produkthersteller und Finanzberater müssen sich damit arrangieren. Wie sehr Kunden und Klima davon profitieren, bleibt abzuwarten. **M**

KOOPERATIONSPARTNER

TOGETHER CCA/ HDI Versicherung AG

men. Mit der Kooperation wird in Kürze ein weiterer großer Versicherer an den BOAbot angebunden. Mittels der neuesten OMDS3-/Webservice-Technologie bietet der BOAbot Berechnung, Offert und Antrag (BOA) in einem durchgängigen, digitalen Prozess, dessen Highlight die neutrale, übersichtliche Gegenüberstellung von Tarifen und Versicherungsleistungen mehrerer Anbieter in einem System ist, zu denen in Kürze auch HDI gehören wird. Thomas Lackner, Vorstand der HDI Versicherung AG: „Mit der Kooperation mit TOGETHER CCA fördern wir

TOGETHER CCA heißt seinen neuen Partner, die HDI Versicherung AG, herzlich willkommen.

die Vernetzung der Versicherungswelt und tragen damit zu vereinfachten Prozessen in der digitalen Geschäftsabwicklung bei. Zugleich gibt es uns die Möglichkeit, Produkte leichter zugänglich zu machen und die Services für unsere Vertriebspartner zu erweitern. Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit einem verlässlichen starken Partner und einen wichtigen Schritt in Richtung effizientere digitale Geschäftsprozesse.“ **M**



Thomas Lackner

LEBENSRAUM FÜR BIENEN

Merkur Versicherung

falt ein und engagiert sich als Partner des Projekts BioBienenApfel. Gemeinsam mit Mitarbeitern, Schülern, Medienvertretern und Franco Foda, dem ehemaligen ÖFB-Teamchef, wurde in der Stadt ein neuer Lebensraum für Bienen geschaffen. Dies markiert den Start der größten Joboffensive der Versicherung, bei der Tausende summende Mitarbeiter eingestellt werden.

Am Merkur Campus in Graz eröffnete das Unternehmen ein Bienenhotel in Form des Happy-Logos, das Symbol für das Wunder Mensch. Bei der Präsentation und Gestaltung des Hotels halfen eine Grazer Schulklasse und zahlreiche Mitwirkende.

Das Bienenhotel wurde von Nachhaltigkeitskünstler Thomas Zimmermann gestaltet und in der

Die Merkur Versicherung setzt sich aktiv für den Erhalt der Artenvielfalt ein

Holzwerkstatt der Initiative „Jugend am Werk“ in der Steiermark produziert. Im Rahmen der Veranstaltung gab es auch informative Vorträge von Imkerei-Experten, um das Bewusstsein für den Schutz der Bienen und ihres Lebensraums zu stärken.

Der CEO der Merkur Versicherung, Ingo Hofmann, betont die Bedeutung von Achtsamkeit im Umgang mit der Natur und der Unterstützung des Umwelt- und Artenschutzes. Die Joboffensive diene nicht nur dem Unternehmen, sondern auch der Verantwortung gegenüber der Umwelt. **M**



Ingo Hofmann

ANGEBOT FÜR GESCHÄFTSREISENDE

Europäische Reiseversicherung

Geschäftsreisen werden dieses Jahr voraussichtlich das Niveau von 2019 erreichen. Damit steigt auch der Bedarf an Reiseversicherungsschutz für Unternehmer.

Obwohl rund 50 Prozent aller Geschäftsreisenden überzeugt sind, bei Krisen oder unvorhergesehenen Problemen auf sich allein gestellt zu sein, und sich 92 Prozent eine Notfallnummer wünschen würden, ist von jährlich 2,1 Millionen Geschäftsreisenden Österreichs aktuell nur ein kleiner Teil ausreichend versichert. Wenn es um Geschäftsreisen geht, spielen auch Haftungsfragen eine Rolle. Denn aufgrund gesetzlicher Regelungen besteht eine weitreichende Dienstgeberhaftung für Mitarbeiter auf Dienstreisen, unabhängig von der Größe des Unternehmens und der Anzahl der Geschäftsreisetage. Das Portfolio der Jahresreiseversicherung der Europäischen Reiseversicherung wurde runderneuert und noch stärker an die Bedürfnisse von Ein-Personen- sowie kleine und mittlere Unternehmen angepasst.

Die Jahres-Reiseversicherung für Unternehmer ebenso wie die Corporate Travel Insurance bieten für die reisenden Mitarbeiter ein umfassendes Leistungspaket sowie ein professionelles Notfallmanagement und für die Unternehmer finanzielle Absicherung im Ernstfall. Konkret enthalten sind medizinische Leistungen im Ausland (u. a. ambulante und stationäre

Behandlung), Such- und Bergungskosten, Schutz bei Verspätungen, Absicherung des Berufsgepäcks, eine Reiseprivathaftpflicht sowie weltweite Assistance-Leistungen.

Einzelunternehmer, die aufgrund ihrer Selbstständigkeit Berufliches und Privates nicht zu 100 Prozent trennen können, haben die Möglichkeit, sich mit einer Jahres-Reiseversicherung sowohl für private als auch geschäftliche Reisen absichern. Das Team des Vermittlermanagements wurde verstärkt und seit Anfang Juni steht für Vermittlerpartner eine Landingpage zur Verfügung, auf der häufig gestellte Fragen beantwortet werden, Auskunft zu Einreichung sowie Abwicklung von Schäden bereitgestellt und Folder sowie Formulare zum Download verfügbar sind. **M**



FÜNF JAHRE DSGVO

WKÖ

Anlässlich des fünfjährigen Inkrafttretens der EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) war dem Thema eine Veranstaltung gewidmet, organisiert von der Sparte Information und Consulting NÖ, der Fachgruppe UBIT NÖ und der WKÖ-Bundessparte Information und Consulting in Kooperation mit „Privacy Officers“, dem Verein österreichischer betrieblicher und behördlicher Datenschutzbeauftragter. Das Motto: „Ist

die DSGVO zum Exportschlager geworden oder steht die EU auf der Digitalisierungsbremse?“

Bundesspartenobfrau Mag. Angelika Sery-Froschauer stellte klar, dass die DSGVO eine gute Datenschutz-Basis geschaffen habe, aber: „Nach fünf Jahren sollte der Rechtsrahmen in einigen Bereichen nachgebessert werden.“ Allen voran brauche es einen Bürokratie-Abbau für kleine und mittelgroße Unternehmen, die sich nicht vorrangig mit Datenschutz beschäftigen könnten. In der anschließenden Diskussion, moderiert von Mathias Past, dem Obmann

der Fachgruppe UBIT NÖ, mit Andreas Zavadil (Österreichische Datenschutzbehörde), Thomas Schweiger (dataprotect gmbh und SMP Schweiger Mohr & Partner Rechtsanwälte OG), Heidi Scheichenbauer (Research Institute – Digital Human Rights Center) und Ursula Illibauer (WKÖ-Bundessparte Information und Consulting) war die weitere Entwicklung Thema.

Der Tenor: Der Zugang zu Daten und die Nutzung von Daten sind wesentlich für Innovation und Wachstum. Hier haben die großen Tech-Konzerne einen Vorsprung – für die österreichische Wirtschaft hingegen sei die Nutzung ihrer Angebote, vor allem der sozialen Medien, zu einer der größten Unsicherheiten der vergangenen Jahre geworden. Hier müsse eine bessere Verantwortung der Anbieter und Hersteller

verankert werden, was nach wie vor fehle. Es müsse weiters so rasch als möglich wieder ein neues Datenschutzabkommen zwischen der EU und den USA abgeschlossen werden, um den Transfer personenbezogener Daten abzusichern. Die Diskutanten zeigten sich optimistisch, dass es im Sommer zu einem neuen Abkommen und zumindest für eine gewisse Zeit wieder zu Erleichterungen kommen werde. Handlungsbedarf für Unternehmen wird jedenfalls im digitalen Umfeld, beispielsweise bei Websites, bei Cybersicherheit und Transparenz in den Datenschutzerklärungen gesehen. Hinsichtlich der Datenschutzbehörden wird mehr Abstimmung untereinander sowie mehr Personal gefordert, sodass die Dauer der Verfahren wesentlich verkürzt wird und die Unternehmen schneller größere Rechtssicherheit erhalten. **M**

ZUKUNFTSORIENTIERTE BILDUNG

Bildungsakademie der Österreichischen Versicherungswirtschaft

ungswirtschaft (BÖV) zusammenkamen. Im Fokus der Tagung standen vielfältige Themen, darunter die fortschreitende Digitalisierung im Bildungs- und Prüfungswesen, die Neugestaltung der Lehrabschlussprüfung sowie ein informativer Vortrag über die aktuelle Entwicklung des österreichischen Versicherungsverbands.

Ein prominenter Teilnehmer war der neue Generalsekretär des VVO, Christian Eltner, der seit dem 1. April 2023 diese Position innehat. Am ersten Tag überraschte die Gäste aus ganz Österreich der Besuch des Beiratsvorsitzenden der BÖV, Dir. Reinhard Pohn, der ihnen ein typisches Gastgeschenk aus dem Waldviertel überreichte. Im Rahmen des kulturellen Programms hatten die Teilnehmer außerdem die Möglichkeit, das Unternehmen Sonnentor in Sprögnitz zu besich-

Zwettl war Schauplatz eines bedeutenden Treffens, bei dem die Landesgeschäftsführer der Bildungsakademie der Österreichischen Versiche-

tigen und einen Spaziergang durch die malerische Kampthal-Klause zu unternehmen. Am zweiten Tag stand die Neuprüfung der BÖV-Außendienstprüfung im Mittelpunkt. Diese Prüfung dient der Qualifizierung der Mitarbeiter im Versicherungsaußendienst und genießt österreichweit einen hohen und einheitlichen Standard, der kontinuierlich weiterentwickelt wird. **M**

Robert Reuberger, Daniela Kowatsch, Dietmar Weinstein, Marina Colic, Walter Lotzer, Michael Salzmann, Alfred Huber, Martin Peinsipp, Peter Majokovits, Dietmar Krczal, Rudolf Steurer, Christine Rudolph, Roman Hoffmann, Thomas Reinisch, Gabriele Führer und Reinhard Pohn





Erich Mayer (Präsident, Finanz-Marketing Verband Österreich), Sigrid Spörk (Moderation, Schauspielerin & Coach), Michel Haller (Vorstandsvorsitzender, Hypo Vorarlberg), Georg Schneider (Vorstandsdirektor, GRAWE), Jürgen Hartinger (Vorstandsdirektor, Kärntner Landesversicherung), Sascha Wetzstein (Bereichsleiter Produktmanagement, Wüstenrot Versicherung), Peter Strohmaier (Leiter Retailvertrieb, Steiermärkische Sparkasse), Emanuel Toifl (Saxophonist), Georg Schönberger (Bereichsleiter Privatkunden Region Linz, Allgemeine Sparkasse Oberösterreich), Stefan Mikula (stellvertretender Vorstandsvorsitzender, Österreichische Beamtenversicherung), Thomas Harrer (Leiter Abteilung Privatkunden, Oberbank), Fabian Stenzel (Bereichsleiter Retail Österreich, Erste Bank der österreichischen Sparkassen), Rene Brandstötter (Vertriebsvorstand, Allianz Elementar), Robert Sobotka (Geschäftsführer, Telemark Marketing), Paul Leitenmüller (Moderation, CEO Opinion Leaders Network)

RECOMMENDER

FMVÖ

Der Finanz-Marketing Verband Österreich (FMVÖ) hat wieder den jährlichen Recommender-Award vergeben, welcher die Finanzinstitute mit der höchsten Weiterempfehlung von Kunden auszeichnet. Die Preisverleihung fand am 10. Mai im Palais Niederösterreich statt und stand unter dem Motto „Wert der Herausforderungen“. Neben der Verleihung des Recommender-Awards standen auch Vorträge am Programm.

FMVÖ-Präsident Erich Mayer erläuterte in seiner Begrüßungsrede die aktuellen finanzwirtschaftlichen Herausforderungen und Transformationsprojekte, mit denen die Finanzbranche konfrontiert ist. Er betonte, dass Herausforderungen als Chancen betrachtet werden sollten und gemeinsam mit Branchenvertretern und Experten Lösungswege aufgezeigt werden sollten.

Tristan Horx, Zukunfts- und Trendforscher, sprach in seinem Keynote-Vortrag über eine positive Zukunftsvision und ermutigte dazu, den Untergangsgedanken abzulegen. „Das Gefühl einer Dauerkrise lässt uns nicht los, das Stimmungsbild ist düster. Wenn die Roboter uns nicht den Garaus machen, wird der Klimawandel uns den Rest geben. Solche Zukunftsbilder sind nicht nur falsch, sie führen zu einer selbsterfüllenden Prophezeiung. Wir sollten uns gegen den

Untergang im Kopf wehren, denn nur so gelingt ein besseres (Über-)Morgen.“

Die Ergebnisse der Recommender-Befragung 2023 in sechs Kategorien war natürlich das Highlight des Abends. Für den Award wurden 8.000 Kunden österreichischer Banken und Versicherungen nach dem Net Promoter Score (NPS) befragt. Laut Robert Sobotka, Studienleiter des Markt- und Meinungsforschungsinstituts Telemark Marketing, lag der NPS für Banken und Versicherungen in diesem Jahr bei 15 Prozent, was im Vergleich zum Vorjahr einen Rückgang um einen Prozentpunkt bedeutet. Trotz negativer Schlagzeilen überraschte der relativ geringe Rückgang bei den Banken. Die Anzahl der Institute, die den Branchendurchschnitt übertreffen und ein Recommender-Gütesiegel erhalten, verringerte sich jedoch von 23 im Vorjahr auf 18 in diesem Jahr. Die Gewinner in den sechs Kategorien, darunter GRAWE, Kärntner Landesversicherung, ÖBV, Erste Bank, Oberbank und Hypo Vorarlberg. Zusätzlich wurden Sonderpreise an N26, Steiermärkische Sparkasse, Allianz, Wüstenrot und Allgemeine Sparkasse Oberösterreich verliehen.

In der Kategorie der bundesweiten Versicherungen gewann die GRAWE zum elften Mal in Folge und erhielt ebenfalls ein exzellentes Recommender-Gütesiegel. „Zum 16. Mal in 17 Jahren den Recommender-Award zu erhalten, ist eine große Auszeichnung

für unser Unternehmen. Wir sind sehr stolz, wiederholt den 1. Platz in der Kategorie ‚Versicherungen bundesweit‘ erreicht zu haben. Das Gütesiegel ‚Exzellente Kundenorientierung‘ bestätigt die außergewöhnlichen Leistungen aller GRAWE-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter im Innen- und Außendienst sowie aller Vertriebspartner für unsere Kundinnen und Kunden. Dafür möchte ich mich sehr herzlich bedanken“, so MMag. Georg Schneider. Die Kärntner Landesversicherung sicherte sich den Sieg in der Kategorie Regionalversicherungen mit einem exzellenten Recommender-Gütesiegel. Die ÖBV wurde in der Kategorie Direkt- und Spezialversicherungen mit einem hervorragenden Recommender-Gütesiegel ausgezeichnet.

Darüber hinaus wurden auch Sonderpreise vergeben, darunter „Beste Schadensbearbeitung“ an die Wüstenrot. Die Zürich Versicherung wurde in der Kategorie Bundesweite/Überregionale Versicherungen mit Silber ausgezeichnet. Andrea Stürmer, MSc MPA, Vorsitzende des Vorstandes von Zurich: „Ich bedanke mich bei unseren Kundinnen und Kunden für ihr Vertrauen und für die Auszeichnung. Zurich ist heuer schon zum 13. Mal hintereinander beim Recommender-Award top platziert. Ich nehme diesen Preis mit großer Freude und stellvertretend für alle Zurich-Kolleginnen und -Kollegen an, die tagtäglich für unsere Kundinnen und Kunden da sind. Wir sehen die Auszeichnung als Auftrag, den Service und die Kundenorientierung weiter zu verbessern.“

Während der Gala wurden auch inspirierende Vor-

träge von Branchenexperten gehalten. Thomas Kralinger, Geschäftsführer von Kurier Mediaprint, sprach über die Bedeutung der Finanzbranche aus Sicht der Medien und betonte die Notwendigkeit, Herausforderungen als Chancen zu sehen und sich kontinuierlich zu verbessern. Jürgen Leitner von EFS Consulting nahm in seinem Vortrag Bezug zum Thema Employee Experience (EX) im Finanzsektor und wie dies sowohl die Mitarbeiterbindung als auch den Vertriebsserfolg beeinflusst. Heiko Schmidl von Intrum Austria betonte, dass die aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen, wie die hohe Inflation und die Energiekrise, den Druck auf Haushalte mit niedrigen und mittleren Einkommen erhöhen und auch den Finanzsektor betreffen werden. Er zeigte auch auf, wie wichtig die Bedeutung proaktiven Handelns und effizienter Prozesse ist, um mit den Herausforderungen umzugehen.

Markus Nagl und Paula Czeziel, Gründer von Wocodea, sprachen über die Gründung ihres Unternehmens und die Bedeutung der digitalen Mundpropaganda für Banken und Versicherungen. Sie meinten, dass Herausforderungen dazu dienen, traditionelle Wege zu hinterfragen und neue Möglichkeiten zu finden. Mit ihrem Marketingkanal möchten sie den Vertrieb stärken und die Bedeutung von Kommunikation und Zusammenarbeit hervorheben.

Bei der Gala wurde auch ein Spendenscheck an die Österreichische Krebshilfe Wien überreicht. Die Geschäftsführerin Gaby Schubert-Sonnleitner nahm ihn entgegen. **M**

D&O-VERSICHERUNG

Finlex/UNIQA

Das Thema Manager-Haftung wird durch die Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft immer wichtiger. Mit der UNIQA Versicherung hat Finlex nun auch eine österreichische Versicherung auf der Plattform. Sie ist damit die erste Versicherung in Österreich, die sich den sieben bereits vorhandenen D&O-Versicherern auf der Plattform anschließt und ihr Angebot im Bereich D&O-Versicherungen integriert. UNIQA hat alle relevanten Underwriting-Regeln in den Algorithmus der Plattform integriert. Dadurch können Makler die Angebote in Echtzeit berechnen und ihren Kunden anbieten. Sowohl die Offerte als auch der Antrag tragen das Logo des Maklers.

In vielen Fällen können Unternehmen mit einem Umsatz von bis zu 50 Millionen Euro und Versicherungssummen bis zu drei Millionen Euro direkt über

die Plattform abschließen. Für größere Unternehmen wird ein indikatives Angebot erstellt. Bestandskunden erhalten sogar einen Rabatt von zehn Prozent.

Dr. Peter Loisel, Country Head Austria der Finlex GmbH, freut sich ebenfalls über die Zusammenarbeit mit dem „UNIQA Financial Lines“-Team unter der Leitung von Andreas Wimmer. Er betont die hohe Professionalität und gegenseitige Wertschätzung in der Zusammenarbeit. Die Präsenz einer führenden österreichischen Versicherung mit ihrem D&O-Angebot auf der Finlex-Plattform werde von den Kooperationsmaklern sehr geschätzt.

Die Finlex-Plattform bietet nun acht D&O-Versicherer an, darunter AIG, Berkley, DUAL, Hiscox, Markel, Tokio Marine, UNIQA und Zurich (wobei es sich bei Zurich um die deutsche Landesgesellschaft handelt, da Zurich Österreich selbst keine D&O-Versicherungen anbietet). **M**

GEMEINSAM SIND WIR STARK

Die Bundessparte Information & Consulting (BSIC) ist innerhalb der WKÖ das gemeinsame Dach für alle Dienstleister in den Bereichen Information, Kommunikation und Consulting.

Der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten ist mit neun anderen Fachverbänden der BSIC zugeordnet. Innerhalb der Sparte werden derzeit Interessen von rund 142.000 Unternehmen vertreten.

Neben dem gesetzlichen Auftrag zur Interessenvertretung und zum Interessenausgleich setzt sich

die BSIC u.a. für die Stärkung des Standortes durch digitale Innovationen und flächendeckende Breitbandinfrastruktur, Sicherung des Fachkräftebedarfs und Gestaltung moderner Arbeitswelten, Rahmenbedingungen für nachhaltiges Unternehmertum im Einklang mit den Klimazielen, Absicherung des Rechts auf Selbstständigkeit sowie gleiche Wettbewerbsbedingungen mit anderen freien Berufen ein und bietet somit breit gefächerte unterstützende Informationen für die Mitglieder des Fachverbands der Versicherungsmakler.

Wir haben ein Gespräch mit KommR Mag. Angelika Sery-Froschauer, Obfrau der Bundessparte Information und Consulting, Vizepräsidentin der Wirtschaftskammer Oberösterreich und KommR Christoph Berghammer, MAS, dem Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler und Berater in Österreich, geführt. In unserem Austausch ging es um Themen wie Netzwerkaufbau, Optimismus und den Fachkräftemangel.

Sie sind beide in der Interessensvertretung aktiv. Was hat Sie dazu motiviert, sich hier zu engagieren?

Berghammer: Meine Motivation dafür rührt aus jungen Jahren, in denen ich politisch aktiv war. Was wir derzeit in der Interessensvertretung der Versicherungsmakler und Berater in Österreich tun, ist von immenser Bedeutung, sowohl für unsere Mitglieder als auch für mich persönlich in meinem Unternehmen. Wir sind darum bemüht, den Berufsstand zu retten, und genau das setzen wir auch um. Jeder Funktionär übt seine Tätigkeit gerne aus und es steckt immer

Ohne die erforderliche Expertise wäre es uns, sowohl mir als Bundesspartenobfrau als auch Christoph Berghammer als Fachverbandsobmann, nicht möglich, unseren Wirkungsgrad in diesen Aufgabenstellungen zu erfüllen.

Herzblut darin, sonst würden weder ich noch die anderen Funktionäre diese Aufgabe wahrnehmen. Es gibt keine finanzielle Motivation, sondern den Wunsch, etwas voranzu-

bringen, Veränderungen herbeizuführen und den Berufsstand zu erhalten. Die Entwicklung und Erhaltung des Berufsstandes sind von großer Bedeutung. Wir kennen uns, es herrscht ein Miteinander und selten ein Gegeneinander. Nach so vielen Jahren gemeinsamer Tätigkeit entstehen Freundschaften, und auch das trägt viel dazu bei. Es ist eine Teamarbeit, in der wir zusammenarbeiten und uns unterstützen.

Sery-Froschauer: Ich möchte ergänzen, dass engagierte Unternehmerinnen und Unternehmer in der Regel schon lange in ihren Funktionen tätig sind. Ohne die erforderliche Expertise wäre es uns, sowohl mir als Bundesspartenobfrau als auch Christoph Berghammer als Fachverbandsobmann, nicht möglich, unseren Wirkungsgrad in diesen Aufgabenstellungen zu erfüllen. Erfahrung und umfassendes Wissen aus verschiedenen Fachbereichen sind dabei entscheidend. Dazu gehören Ausbildung, rechtliche Aspekte und die Weiterentwicklung der Berufsstände sowie die Auseinandersetzung mit Zukunftsthemen. Darüber hinaus erfordert es ein hohes Engagement, Durchhaltevermögen und Entschlossenheit, um mit Kolleginnen und Kollegen einen konstruktiven Diskurs zu führen. Nicht immer sind alle einer Meinung, aber unsere Aufgabe besteht darin, gemeinsam tragfähige Lösungen für die Berufe zu finden. Das zeichnet uns aus und jeder von uns hat seine eigene Vision für die Zukunft, die darauf abzielt, unser zukünftiges Bestehen zu gewährleisten. Dabei spielt auch die langfristige Perspektive über mehrere Generationen hinweg eine entscheidende Rolle.

Die Zeiten werden immer herausfordernder. Was braucht es, um weiterhin so optimistisch für die Interessensvertretung und die Wirtschaftskammer engagiert zu bleiben?



Berghammer: Als Funktionär ist es wichtig, die Bedeutung unserer Arbeit für die Kollegenschaft und für unsere eigenen Unternehmen zu erkennen. Wir setzen uns mit Herzblut dafür ein, unseren Berufsstand zu retten und voranzubringen. Der Optimismus kommt daher, dass wir etwas bewegen können und wir als Teil eines Teams gemeinsam Lösungen finden können. Es geht nicht um finanzielle Motivation, sondern darum, etwas Sinnvolles zu bewirken und unseren Berufsweig zu entwickeln. Die langjährige Zusammenarbeit und die Freundschaften, die daraus entstehen, tragen ebenfalls zur Motivation bei.

Sery-Froschauer: Ich kann dem nur zustimmen. Engagierte Unternehmerinnen und Unternehmer bringen langjährige Erfahrung und Wissen aus verschiedenen Themenbereichen mit, sei es Ausbildung, rechtliche Begleitung oder zukunftsorientierte Themen. Großes Engagement, Durchhaltevermögen und Entschlossenheit sind notwendig, um sich mit Kolleginnen und Kollegen inhaltlichen Diskursen zu stellen und gemeinsam tragfähige Lösungen zu finden. Es gibt nicht immer eine einheitliche Meinung, aber es ist unsere Aufgabe, gemeinsam lebbare Lösungen für unsere Berufe zu finden. Dies zeichnet uns aus und jeder von uns hat ein Zukunftsbild vor Augen, das langfristig und nachhaltig ist.

Wie schafft man den Spagat zwischen Funktionärstätigkeit und dem eigenen Unternehmen?

Sery-Froschauer: Für mich gibt es keine Trennung, da die Themen, mit denen ich mich als Funktionärin beschäftige, auch in meinem eigenen Unternehmen relevant sind. Ich kümmere mich darum, die Rahmenbedingungen für unsere Unternehmen zu verbessern, um Hürden abzubauen. Der Einsatz für unsere Interessenvertretung gibt mir Motivation und den Anspruch, etwas zu bewegen. Es ist keine Frage des Wollens, sondern meine Pflicht als Obfrau der Bundessparte Information und Consulting. Es bereitet mir Freude, gemeinsam etwas zu erreichen.

Berghammer: Auch für mich besteht kein Widerspruch zwischen meiner Funktionärstätigkeit und meinem eigenen Unternehmen. Als Funktionär ist es wichtig, dass man sich auf ein gut aufgestelltes Team im eigenen Büro verlassen kann, da es zeitlich anspruchsvoll ist. Die Funktionärsarbeit erfordert viel Zeit und Engagement, aber die Unterstützung im eigenen Unternehmen ermöglicht es mir, beide Bereiche zu vereinen. Und die Bemühungen um den Berufsstand kommen damit auch meinem eigenen Unternehmen zugute.

Was sind die größten Herausforderungen für die kommenden Jahre? Welche Themen sind in

der Wirtschaftskammer im Moment besonders relevant?

Berghammer: Auf politischer Ebene sind es allgemeine Themen, aber speziell für die Fachgruppe der Versicherungsmakler und Berater in Österreich ist die Retail-Investment-Strategie von großer Bedeutung. Wir setzen uns intensiv dafür ein, eine gute

Eine hochqualitative //
Berufsausübung wird immer
überleben, aber der Beruf
wird sich verändern.

Lösung für unsere Kollegenschaft zu finden. Sollte es zu einem Provisionsverbot kommen, müssen wir den Berufsstand neu denken. Intern arbeiten wir bereits an Lösungen. Eine hochqualitative Berufsausübung wird immer überleben, aber der Beruf wird sich verändern. Die Herausforderungen für die nächste Funktionärsgeneration werden enorm sein.

Sery-Froschauer: In der Sparte der wissensbasierten Dienstleistungsbranchen, die wir vertreten, ist ein Thema besonders relevant: Fachkräfte. Innerhalb der Bundessparte IC haben wir zehn Branchenverbände, und der Fachkräftemangel betrifft insbesondere unsere Unternehmen als Dienstleister für unsere Kunden. Im Bereich der IT beispielsweise gibt es hochgerechnet ein Defizit von insgesamt 30.000 fehlenden Fachkräften, und es ist nicht abzusehen, dass wir dieses Problem schnell in den Griff bekommen werden. Auch im Austausch mit anderen Ländern in Europa erkennen wir, dass es sich um ein europäisches Problem handelt.

Wir befinden uns in einem umfassenden Umbruch, einem Generationenwechsel und einem Transformationsprozess, der die Arbeitswelt, die Digitalisierung und die ökologische Entwicklung betrifft. Überall werden Fachkräfte und Know-how benötigt. Durch unsere Expertise und unser Wissen agieren wir und können die Wirtschaft erfolgreich vorantreiben. Wenn wir jedoch nicht über ausreichend Fachkräfte verfügen, führt dies zu einem Verlust an Wertschöpfung, und das ist ein bedeutendes Problem. Es braucht neue Ansätze, möglicherweise auch nur in kleinen Details, die jedoch große Auswirkungen haben können.

Ein Beispiel dafür ist der Bereich der IT. In unserer Sparte haben wir eine engagierte Verantwortliche, Verena Becker, die die Initiative „Women for Cyber“ ins Leben gerufen hat, um mehr Frauen für dieses Thema zu gewinnen. Es handelt sich um eine kleine Initiative, die jedoch viel bewirkt hat, und genau das ist erforderlich – ein Umdenken und neue Denkansätze.

Ein weiterer großer Themenbereich ist die digitale Transformation. „Künstliche Intelligenz“ ist allgegenwärtig, aber für uns ist es nicht nur ein aktuelles Thema. Insbesondere der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI). In unserer Sparte sind wir bestrebt, aktiv an der Gestaltung und Entwicklung von KI-Lösungen teilzunehmen. Wir möchten die Chancen und Herausforderungen der KI diskutieren und Richtlinien für deren Einsatz lenken. Unser Ziel ist es, die digitale Transformation voranzutreiben und eine aktive Rolle darin zu spielen.

Könnte künstliche Intelligenz dabei helfen, einen Teil des Fachkräftemangels abzufedern?

Sery-Froschauer: Absolut. Die Nutzung von künstlicher Intelligenz (KI) ist zweifellos ein großer Bereich mit enormem Potenzial. Wenn wir uns die Effizienzsteigerung durch den KI-Einsatz bei alltäglichen Aufgaben wie der Verarbeitung von Excel-Tabellen vorstellen, können zeitaufwendige Arbeiten von der KI erledigt werden, sodass menschliche Arbeitskräfte für andere Tätigkeiten eingesetzt werden können. Es ist jedoch wichtig zu betonen, dass all das nicht den Menschen in seiner Vielfalt bei der Lösungsfindung ersetzen kann.

Das Thema KI ist auch eng mit Fragen des Datenschutzes verbunden, wie beispielsweise der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), dem Data Act

Als wissensbasierte Dienstleister arbeiten wir intensiv an der Entwicklung von KI und den Regeln für den Umgang damit.

und dem Artificial Intelligence Act auf EU-Ebene. Wir müssen uns intensiv mit dem Thema KI auseinandersetzen, da es weitrei-

chende Auswirkungen auf verschiedene Branchen und den gesellschaftlichen Kontext hat. Die damit einhergehenden Chancen und Herausforderungen müssen sorgfältig abgewogen werden, um sicherzustellen, dass die Technologie zum Wohl der Menschen und der Gesellschaft eingesetzt wird.

Berghammer: Die Diskussion über den Einsatz von KI sollte mit einer grundsätzlichen Diskussion über Ethik einhergehen. KI kann den Menschen unterstützen, aber nicht ersetzen. Im Umgang mit Menschen und in Bereichen, in denen Vertrauen und Ethik eine große Rolle spielen, ist der ethische Aspekt entscheidend. Als wissensbasierte Dienstleister arbeiten wir intensiv an der Entwicklung von KI und den Regeln für den Umgang damit.

Wie kann man das Vertrauen in den Wirtschaftsstandort Österreich verstärken? Wie kann man

den Berufsstand des Versicherungsmaklers noch mehr aufwerten?

Berghammer: Das Vertrauen in die Wirtschaft ist tatsächlich vorhanden, und die breite Masse der Konsumenten akzeptiert die Leistungen der Wirtschaft, da sie erkennt, dass eine funktionierende Wirtschaft unerlässlich ist. Bei Versicherungsmaklern weiß jeder, der selbst in diesem Beruf tätig ist, wie sehr er von seinen Klienten geschätzt wird und welches hohe Vertrauen sie in ihn setzen.

Es gibt zahlreiche Beispiele, bei denen Versicherungsmakler einen bedeutenden Beitrag zur gesamten Versicherungswirtschaft geleistet haben. Ein gutes Beispiel hierfür ist das Thema „grobe Fahrlässigkeit“ oder auch das Prämiengefüge in der Kfz-Versicherung. Diese Entwicklungen sind maßgeblich auf das Engagement und die erarbeiteten Lösungen der Versicherungsmakler zurückzuführen. Heutzutage ist die Berücksichtigung der „groben Fahrlässigkeit“ in nahezu allen Versicherungsprodukten Standard. Von unseren Mitgliedern verlangen wir viel, sei es in Bezug auf Weiterbildung, die Verbesserung der Ausbildung oder die aktive unternehmerische Entwicklung. Unser Ziel ist es, dass sich unsere Mitglieder von Gewerbetreibenden zu Unternehmen entwickeln, dafür haben wir eigens einen Fachausschuss gegründet.

Zu Beginn der Berufssparte bestand ein Großteil der Unternehmen aus EPU, mit einem Anteil von über 50 Prozent. Heutzutage liegt dieser Anteil nur noch bei 47 Prozent, was auf den Trend hinweist, dass Unternehmen größer werden und sich in die richtige Richtung entwickeln. Mit der steigenden Professionalität können wir viel erreichen, aber letztendlich liegt es an jedem Einzelnen, sich kontinuierlich zu verbessern. Die Akzeptanz wird dann von selbst kommen, wenn wir unser Bestes geben.

Sery-Froschauer: Ergänzend kann gesagt werden, dass der Unternehmer grundsätzlich von Optimismus getragen wird. Wenn wir keine Lösungen finden, arbeiten wir hartnäckig daran, bis alles klar ist. Jeden Tag müssen wir uns selbst, unsere Mitarbeiter und unsere Kunden motivieren. Dabei komme ich zu einem wichtigen Punkt: Es ist entscheidend, dass das, was wir tun, sich lohnt. Unser Einsatz sollte belohnt werden, denn die Wertschöpfung unserer Leistung ist ein wichtiger Bestandteil unseres Lebens. Es ist wichtig, dass wir eine Wertschätzung für Leistung entwickeln und diese an die jüngere Generation weiterzugeben. Die „Jungen“ sind engagiert und

Unser Einsatz sollte belohnt werden, denn die Wertschöpfung unserer Leistung ist ein wichtiger Bestandteil unseres Lebens.

möchten Vertrauen haben, sie möchten sich weiterentwickeln und etwas erreichen.

Wie sieht es mit dem Nachwuchs in der Wirtschaft und speziell in der Fachgruppe der Versicherungsmakler aus?

Berghammer: Es gibt Nachwuchs in der Branche, und es werden bereits Initiativen zur Förderung des Nachwuchses ergriffen, wie z. B. die „Next Generation“-Initiative bei der IGV oder die Initiativen des ÖVM oder den Jungmakleraward. Die jungen Menschen sind gut ausgebildet und von der Versicherungsmaklerschaft überzeugt, sobald sie in die Branche eingetreten sind. Es gibt jedoch eine Herausforderung im Bereich der Nachfolgeregelung für Unternehmen,

Die Vielfältigkeit der Tätigkeiten in der Versicherungsbranche, die sich mit Menschen, Zahlen und Produktentwicklungen befasst, macht sie interessant.

// da viele Unternehmen in den nächsten Jahren übergeben oder geschlossen werden, ohne einen Nachfolger zu haben. Dies ist ein Thema, an dem wir noch arbeiten müssen.

Der Markt verändert sich, und durch Übernahmen werden Unternehmen größer. Dadurch wird es für junge Menschen einfacher, im Angestelltenverhältnis anzufangen. Es wird Veränderungen geben, und der Markt wird sich weiterentwickeln.

Was könnte unternommen werden, um junge Menschen für den Beruf des Versicherungsmaklers oder aber einfach für einen Beruf in der Versicherungswirtschaft zu interessieren?

Berghammer: Als Fachverband unterstützen wir junge Menschen durch Förderungen und andere Maßnahmen. Es liegt jedoch an jedem Einzelnen, sich für den Beruf zu entscheiden und zu sagen: „Ich möchte in die Branche gehen.“ Das Problem liegt eher darin, dass viele eine Tätigkeit in der Versicherungsbranche nicht attraktiv finden. Dabei benötigten Versicherungen noch nie staatliche Unterstützung und es gab in Österreich noch nie eine finanzielle Problematik in diesem Bereich. Die Vielfältigkeit der Tätigkeiten in der Versicherungsbranche, die sich mit Menschen, Zahlen und Produktentwicklungen befasst, macht sie interessant. Es handelt sich um eine vielseitige und gesunde Branche, in der junge Akademiker eine spannende Karriere einschlagen könnten. Das Problem liegt jedoch nicht speziell in der Versicherungsmaklerbranche, sondern ist ein allgemeines Phänomen.

Der Fachverband der Versicherungsmakler ist Teil der Sparte Information und Consulting, wie wichtig ist die Zusammenarbeit?

Berghammer: Die Zusammenarbeit innerhalb der Bundessparte spielt eine enorm wichtige Rolle. Ohne sie wäre es uns nicht möglich, effektiv zu agieren. Die Bundessparte dient als Bindeglied zum Präsidium, und diese Verbindung ist von entscheidender Bedeutung. Wir erhalten eine umfassende Unterstützung von der Sparte, was einen bedeutenden Faktor darstellt. Als Versicherungsmakler sind wir nicht allein in der Kammer, sondern haben eine große Gemeinschaft hinter uns, die uns unterstützt und unsere Entscheidungen mitträgt. Selbstverständlich koordinieren wir unsere Aktivitäten innerhalb der Sparte, denn wir erkennen, dass wir nicht alleinige Akteure sind. Doch dank der Unterstützung von Bundesspartenobfrau Sery-Froschauer und Geschäftsführer Philipp Graf finden wir immer einen Weg voran. Diese Unterstützung gibt uns ein beruhigendes Gefühl und verleiht uns Rückhalt.

Sery-Froschauer: Ihr werdet auch in Zukunft unsere Unterstützung erfahren, da ihr eine äußerst wichtige Fachgruppe innerhalb der Sparte seid. Ihr setzt wegweisende Themen für die Gesamtwirtschaft und diese Bedeutung wird in der gesamten WKO-Organisation erkannt.

Ihr setzt wegweisende Themen für die Gesamtwirtschaft und diese Bedeutung wird in der gesamten WKO-Organisation erkannt.

Berghammer: Die Sparte ist für unsere Mitglieder möglicherweise nicht so sichtbar, und daher ist es von großer Bedeutung, darauf hinzuweisen: Bestimmte Herausforderungen können nur im größeren Rahmen und mit Unterstützung der Sparte bewältigt werden. Das gilt für jeden einzelnen Berufsstand innerhalb der Sparte. Viele unserer Tätigkeiten basieren auf Netzwerkarbeit, und hier kommt die Größe und Bedeutung der gesamten Sparte zum Tragen. Wir werden angehört, unterstützt und agieren in einem umfangreichen Netzwerk, was es uns ermöglicht, Veränderungen herbeizuführen. Es ist wichtig, dass unsere Mitglieder verstehen, dass die Sparte Information und Consulting ähnlich wichtig ist wie der Fachverband selbst. Es kann nur durch gemeinsames Handeln funktionieren. Wenn wir politische Maßnahmen ergreifen, tun wir es gemeinsam, denn nur gemeinsam sind wir stark.

Danke für das Gespräch.

M



Expert:innentreffen der Versicherungsmakler **7. September 2023 | Seehotel Rust im Burgenland** **Schadenmanagement in der Praxis & Europäisches Regulationschaos?**

1. Themenblock – „Schadenmanagement in der Praxis“

09:00 Begrüßung durch **KommR Helmut Bauer**, Fachgruppenobmann Burgenland und **KommR Mag. Gerold Stagl**, Bürgermeister Freistadt Rust und Eröffnung durch **KommR Christoph Berghammer, MAS**, Fachverbandsobmann

09:15 Festvortrag „Aktuelle gesellschaftliche & wirtschaftliche Herausforderungen in Österreich und Europa“ – **Mag. Dr. Matthias Strolz**, Unternehmer und Autor

10:15 „Schadenmanagement beim Versicherungsmakler – Die Maklerpraxis“ – **Dr. Claudia Ilk**, Versicherungskanzlei Ilk & Partner

11:00 Pause

11:15 „Schadenmanagement beim Versicherungsmakler – Must-Knows und Haftungsthemen aus juristischer Sicht“ – **Dr. Roland Weinrauch, LL.M. (NYU)**, Weinrauch Rechtsanwälte

12:00 „Marktregulatorik und Ethik – ein rechtlicher Paarlauf?“ – **Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner**, Wirtschaftsuniversität Wien

12:45 Mittagspause

2. Themenblock – „Regulatorik vs. Kundenbedürfnisse“

14:00 „Das Maßnahmenbündel der Retail Investment Strategy (RIS)“ – **Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA**, Geschäftsführer Fachverband Versicherungsmakler

14:45 “EIOPA’s approach to tackling damaging conflicts of interest in the insurance product lifecycle”/„Der Ansatz EIOPA’s zur Bewältigung nachteiliger Interessenskonflikte im Lebenszyklus von Versicherungsanlageprodukten“* – **David Cowan**, Team Leader on Conduct of Business Policy EIOPA

15:30 Pause

15:45 “RIS and Insurance and Financial Intermediaries”/„RIS und die Versicherungs- und Finanzierungsvermittler“* – **Paul Carty**, Chairman BIPAR EU-Committee

16:30 Gesprächsrunde inkl. Kurzvortrag „Provisionsverbot – ein Praxisbericht aus den Niederlanden“ (**Roger van der Linden**) – **Roger van der Linden**, Chairman BIPAR Brokers Committee, **Mag. Christian Eltner**, Generalsekretär VVO und **KommR Christoph Berghammer, MAS**, Fachverbandsobmann, N. N.

Moderation: Yvonne Pirkner



VERTRIEB IM ZENTRUM

Nach einer dreijährigen Verzögerung fand die Messe "Vertrieb im Zentrum" endlich ihre erste Ausgabe im Salzburger Messezentrum.

Ursprünglich für das Jahr 2020 geplant, wurde die Veranstaltung aufgrund der Pandemie vom Veranstalter verschoben. Das Konzept der Messe zielt darauf ab, den Menschen mit seinen Bedürfnissen als Ausgangspunkt für den Vertrieb in den Mittelpunkt zu stellen und die Veranstaltung geografisch in das Zentrum Österreichs zu bringen. Aus diesem Grund wurde Salzburg als Standort gewählt, erklärte Isabella Schönfellner, die Veranstaltungsorganisatorin.

Die erste Ausgabe von "Vertrieb im Zentrum" umfasste 23 Aussteller, die ein breites Spektrum der Versicherungs- und Finanzbranche präsentierten. Das Programm beinhaltete vier Fachvorträge, zwei Podiumsdiskussionen und die Auszeichnung für den servicefreundlichsten Versicherer. Durch den Tag führte Mag. Gernot Rohrhofer, Ressortleiter Bewegtbild, Die Presse.

VAV als servicefreundlichster Versicherer ausgezeichnet

Ein Höhepunkt des Tages war die Auszeichnung des servicefreundlichsten Versicherers. In Zusammenarbeit mit meine-Ausbildung.at rief risControl alle

Versicherungsmakler, Versicherungsagenten und Finanzdienstleister in einer Umfrage dazu auf, die Servicequalität der Versicherer zu bewerten. Die Teilnehmer wurden zu sechs Fragen zu Themen wie Produkt-Service, Erreichbarkeit, Ver-

Mag. Oliver Lintner, Alexander Neubauer, Dipl.-Ing. Christian Sipöcz, Jörg Illing und Doris Wrümen



tragservice und Leistungsabwicklung, IT-Service und menschliche Komponente befragt. Über 1700 Personen gaben mehr als 4300 Rückmeldungen ab. In der mittlerweile 19. Ausgabe des traditionsreichen Awards sicherte sich die VAV-Versicherung den ersten Platz. Auf dem zweiten und dritten Platz folgten die Helvetia Versicherung und die Hannoversche Versicherung. Joachim Klepp, Leiter für den Maklervertrieb der VAV, nahm die Auszeichnung entgegen und betonte, dass es keine Selbstverständlichkeit sei, einen solchen Preis zu gewinnen. Dies sei eine große Motivation für die VAV, auch in Zukunft ein gutes

Maklerservice zu bieten. Alexander Neubauer, Leiter des Partnervertriebs der Helvetia, gratulierte der VAV zum Erfolg und sah den zweiten Platz als Bestätigung dafür, dass die Strategie der Regionalität von der Maklerschaft angenommen wurde. Jörg Illing, Leiter des Vertriebspartnerservice für Deutschland und Österreich bei der Hannoverschen Versicherung, nahm den Preis entgegen und freute sich als "Piefke" über das Ergebnis. Er betonte auch, dass die VHV-Gruppe mit der VAV und der Hannoverschen nun zweimal unter den Top Drei der servicefreundlichsten Versicherer vertreten ist. **M**

ÜBERNAHME

GrECo International

GrECo baut seine Aktivitäten in Oberösterreich aus und hat den auf

Gewerbe spezialisierten Versicherungsmakler Denkberatung GmbH übernommen. „Durch die Zusammenarbeit mit Österreichs führendem Risiko- und Versicherungsspezialisten für Industrie, Handel, Gewerbe und den öffentlichen Sektor, GrECo, und dessen Branchen-Spezialisierung können komplexe Versicherungsthemen kompetent und klienten-

nah gelöst werden“, freut sich Oliver Denk, Inhaber des Versicherungsmaklers, über diesen Zusammenschluss und auch darauf, seine Präsenz in Oberösterreich der GrECo International AG zur Verfügung zu stellen. „Gemeinsam mit Herrn Denk, der dem Unternehmen erhalten bleibt, und seinen Kollegen arbeiten wir nun im Risikomanagement mit verstärkter Kraft für unsere Klienten in Oberösterreich, damit sich diese beruhigt auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können“, freut sich der GrECo-Regional-Manager für Oberösterreich, Peter Deutsch. **M**

BIPRO-SCHNITTSTELLE

ARAG/IGV

Nach der erfolgreichen Einführung des neuen Prämienrechners für Makler

(ARAG-Tarifrechner) im vergangenen Jahr, hat ARAG darauf aufbauend eine weitere Funktion an den Kern angebunden, eine BiPRO-Schnittstelle, die den Tarifrechner in das System der Makler einbindet und damit eine automatisierte Verarbeitung von Anträgen ermöglicht.

In Zusammenarbeit mit der IGV (Interessensgemeinschaft Österreichischer Versicherungsmakler) ist nun in einem erfolgreichen Projekt eine weitere Schnittstellenanbindung gelungen. Mag. Richard Hoja, Vorstandsmitglied und Ressortleiter Rechtsschutz bei der IGV Austria, zeigt sich von der Umsetzung begeistert: „Die erfolgreiche Umsetzung der BiPRO-Schnittstelle, im Übrigen die 27. Schnittstelle auf Tarifebene der IGV Austria, stellt einen Meilen-

stein dar, ist es doch der erste Rechtsschutzversicherer, mit dem die Umsetzung gelungen ist.“

Dazu Mag. Birgit Eder (CEO ARAG SE, Direktion für Österreich): „Die Schnittstelle bietet beiden Seiten enorme

Zeitersparnis, sowohl IT-seitig als auch für den Fachbereich. So erhält die Versicherung etwa strukturierte Daten, welche automatisiert verarbeitet werden können. Maklerseitig müssen Inhalte der Versicherung nicht mehr manuell eingearbeitet werden, sondern stehen jederzeit aktuell über die Schnittstelle zur Verfügung – wir freuen uns sehr, dass dieses Projekt gelungen ist.“ **M**



Mag. Birgit Eder

DREI MÄNNER IN EINEM BOOT

In der zweiten Podiumsdiskussion auf der „Vertrieb im Zentrum“ hieß es „Drei Männer in einem Boot“. Dabei diskutierten Christoph Berghammer, Obmann des Fachverbands der Versicherungsmakler, Horst Grandits, Obmann des Bundesgremiums für Versicherungsagenten, und Hannes Dolzer, Obmann des Fachverbands der Finanzdienstleister, ganz ohne gegenseitige Ressentiments die derzeitige Gemengelage ihrer Branche. Berghammer resümierte: „Wir haben im Moment wenig Trennendes.“

von Mag. Christian Sec

Die Drei im Boot demonstrierten ostentative Einigkeit. „Vor zehn Jahren“, erklärte Grandits, „wäre der Saal voll gewesen, in Erwartung einer großen Streiterei.“ Aber heute brauche es Einigkeit bei Themen wie der IDD oder dem Provisionsverbot, so Grandits. Auch Dolzer erklärte: „Wir sorgen für keine Sensation auf der Bühne. Wir sind uns einig.“ Die Bereiche, wo es Uneinigkeit gegeben habe, gehörten der Vergangenheit an, so Dolzer weiter. Man wolle jedenfalls gegenüber der Politik und dem Gesetzgeber mit einer Stimme auftreten. Ein Grund für die Eintracht liegt in den Themengebieten, die derzeit alle Finanzintermediäre gleichermaßen betreffen, wie z. B. das Provisionsverbot. Nachdem die Finanzkommissarin Mairead McGuinness das Provisionsverbot vorerst von der Agenda genommen hat, herrscht bei allen Beteiligten Erleichterung. Berghammer ist jedoch zwiespalten, was die neue Situation betrifft. So werden statt dem Provisionsverbot nun Offenlegungsverstärkungen kommen. Ein Provisionsverbot

wäre womöglich im parlamentarischen Prozess leichter wegzuverhandeln gewesen, spekulierte Berghammer. „Die Verpflichtungen der Vermittler sind bereits enorm und sie werden wahrscheinlich noch einmal strenger werden.“ Trotz der Aussagen der Kommissarin sei das Provisionsverbot längst nicht vom Tisch, sind sich die Diskutanten im Klaren. Berghammer schätzt, dass das Thema 2026/27 wieder aktuell werden wird. Grandits sieht dies ähnlich. Nach der EU-Wahl und der Wahl der neuen Kommission werde das Provisionsverbot im Zusammenhang mit der IDD-Evaluierung wieder auf die Agenda kommen, so der Obmann des Bundesgremiums für Versicherungsagenten. Für Dolzer wäre das Provisionsverbot völlig

daneben, weil die EU mit der Retail-Investment-Strategie vor allem die Kleinanleger schützen wolle. Dabei zeigt eine Umfrage, dass 25 Prozent der Menschen, die sich ein Honorar leisten könnten, keines bezahlen würden, und schon gar nicht die Kleinanleger. „Daher muss eine Wahlreiheit des Ent-

Mag. Gernot Rohrhofer (Moderator), KommR Christoph Berghammer, MAS (Obmann Fachverband der Versicherungsmakler) und KommR Horst Grandits (Obmann Bundesgremium der Versicherungsagenten)



geltes weiter bestehen“, was eine Wahlfreiheit von Provisions- und Honorarberatung bedeute, so Dolzer. Berghammer ergänzt, dass in den Niederlanden die klassische Vorsorge der Kleinanleger durch das dortige Provisionsverbot tot sei. „Das Einzige, was nachhaltig geschaffen wurde, ist Altersarmut.“ Für Grandits ist es wichtig, weiters auch Allianzen außerhalb Österreichs zu finden. „Wir sind auch eng in Verbindung mit unseren deutschen Kollegen und wir sind uns auch mit den Deutschen einig.“ Man müsse jede kleinste Strömung und Bewegung im Auge behalten, so Grandits. Einigkeit besteht jedenfalls unter den meisten nationalen Verbänden. 19 Länder hätten einen Brief an die Finanzkommissarin geschrieben, bevor diese das Provisionsverbot von der Agenda genommen habe, erklärte Berghammer. Man habe sich jetzt auch mit Spanien in Kontakt gesetzt, weil das Land den Vorsitz in der EU übernehme, um zu gewährleisten, dass das Provisionsverbot nicht auf die Agenda gesetzt werde. „Es passiert im Hintergrund wahnsinnig viel“, so Berghammer.

Proaktives Handeln

Für Berghammer ist es klar, dass man gerade jetzt etwas tun muss. „Wenn wir nicht proaktiv die Provision für die Zukunft gestalten, wird uns der Gesetzgeber eine Provision vorschreiben, die uns nicht gefällt.“

Daher wäre es gut, wenn man sich gemeinsam überlege, wie Provision 2030 aussehen könne. Sowohl das Provisionsverbot als auch die überbordende Regulatorik betreffend haben wir in Österreich innerhalb der Sozialpartnerschaft Einigung gefunden. Sogar die Arbeiterkammer habe eingesehen, dass die derzeitige Marktpraxis nicht konsumentenfreundlich sei, so Berghammer. Es gebe Studien aus Deutschland von Verbrauchern, die die Texte nicht mehr verstehen und lesen könnten. „Die Texte müssen leichter verständlich werden“, so Dolzer. „Die Kommission verfolgt bestimmte Ziele. Und unsere Aufgabe ist es, zu erklären, wie das Ziel erreicht werden kann.“

M

JAHRESBERICHT 2022

Finanzmarkt- aufsichtsbehörde

Die Finanzwirtschaft in Österreich stehe trotz mehrerer Krisen stabil da und sei gut aufgestellt, so der Vorstand der FMA bei der Präsentation des Jahresberichts 2022. Die Eigenkapital-, Liquiditäts- und Solvabilitätsdaten der heimischen Finanzwirtschaft zeigen dies eindrucksvoll. Die FMA hat Lehren aus der globalen Finanzkrise gezogen und eine konsequente und stabilitätsorientierte Aufsichtspolitik verfolgt.

Die FMA mahnt jedoch, dass geopolitische und weltwirtschaftliche Unsicherheiten sowie Inflation, abrupte Zinswenden und eine signifikante Konjunkturabschwächung eine gefährliche Mischung darstellen, die höchster Aufmerksamkeit bedarf. Die Regulierungs- und Aufsichtspolitik muss konsequent fortgesetzt werden. Eine maßvolle und zukunftsorientierte Ausschüttungspolitik wird von dem Vorstand der Finanzmarktaufsicht, Mag. Helmut Ettl und Dipl.-Kfm. Dr. Eduard Müller, MBA, gefordert, und das Mantra der Regulatoren und Aufseher – „nach der Krise ist vor der Krise“ – sei heute aktueller denn je.

Österreichs Banken haben im Berichtsjahr eine historische Kernkapitalquote von 16,3 Prozent (CET-1) erreicht und der Anteil notleidender Kredite (NPL) liegt zwischen 1,3 Prozent und 1,8 Prozent aller Aus-

leihungen, was ebenso historisch niedrig ist. Auch die Versicherungsunternehmen verfügen mit einer Solvenzquote (SCR) von im Schnitt rund 245 Prozent über mehr als das Doppelte an finanziellen Mitteln, als selbst bei dramatisch verschlechterten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Erfüllung ihrer vertraglichen Verpflichtungen erforderlich ist. Die Zinszusatzrückstellung in der Lebensversicherung ist mit rund 1,5 Milliarden Euro gut dotiert, womit auch in der Hochzinsphase garantierte Verzinsungen abgesichert sind. Asset-Manager sind weiterhin von den geopolitischen und weltwirtschaftlichen Turbulenzen betroffen und fast alle Aktienindizes schlossen 2022 im Minus.

Die FMA sieht sich seit Jahren vielfältigen zusätzlichen und neuen Herausforderungen gegenüber, wie der Digitalisierung, der Begleitung des Umbaus des Wirtschaftsmodells zu mehr Nachhaltigkeit, neuen Geschäftsmodellen sowie neuen Herausforderungen des kollektiven Verbraucherschutzes. Um diesen Herausforderungen gerecht zu werden, hat die FMA 2022 unter dem Titel „Fit for Future“ ein Change-Programm FMA 2025 auf den Weg gebracht, das die Organisation, Prozesse und Unternehmenskultur der FMA auf den Prüfstand stellt und das Ziel hat, Voraussetzungen zu schaffen, um schnell auf ein sich veränderndes Umfeld reagieren zu können und die Zukunft des Finanzmarktes aktiv mitzugestalten.

M

OBMANNWECHSEL

Nach zehn erfolgreichen Jahren als Fachgruppenobmann übergab KommR Gottfried Pilz seine Agenda am 1. Juni 2023 an Martin Wienerroither. Pilz bleibt weiterhin Obmann Stellvertreter der Fachgruppe der Versicherungsmakler und Berater in Niederösterreich und Bezirksvertrauensmann für den Bezirk Amstetten. Er ist weiters der Bezirksstellenobmann der Bezirksstelle Amstetten der WK NÖ. Wir haben mit dem designierten Fachgruppenobmann Wienerroither über seine Pläne gesprochen und Gottfried Pilz um ein Resümee gebeten.

Ihr Resümee über Ihre Amtszeit als Obmann der Niederösterreichischen Versicherungsmakler?

Pilz: Rückblickend bin ich äußerst erfreut darüber, dass ich im Mai 2013 zugestimmt habe, die Position des Fachgruppenobmanns der Niederösterreichischen Versicherungsmakler zu übernehmen. Während meiner Amtszeit herrschte eine Atmosphäre des gegenseitigen Respekts und der Wertschätzung. Besonders stolz bin ich darauf, dass die Fachgruppe Niederösterreich von 2013 bis heute die höchste Steigerung an aktiven Mitgliedsunternehmen verzeichnen konnte. Die Fachgruppe ist um 14 Prozent auf aktive

877 Mitglieder gewachsen.

Ich bin besonders zufrieden damit, dass es mir meiner Ansicht nach gelungen ist, eine gleichberechtigte Kommunikation zwischen den Mitgliedern und den Interessenvertretern in Niederösterreich herzustellen.

// Ich bin besonders zufrieden damit, dass es mir meiner Ansicht nach gelungen ist, eine gleichberechtigte Kommunikation zwischen den Mitgliedern und den

Interessenvertretern in Niederösterreich herzustellen. Es ist uns gelungen, eine Kommunikationsbasis zu schaffen, die für alle Beteiligten vorteilhaft war, und ich bin zuversichtlich, dass dieser Ansatz auch in Zukunft fortgeführt wird. Es war nicht immer eine leichte Zeit, die Erfolge bestätigen aber unseren Ein-

satz. Ich bin auch davon überzeugt, dass meine Bemühungen um die „kleinen“ Unternehmen in der Fachgruppe geschätzt wurden, denn genau diese Unternehmen, die EPU, brauchen die Interessenvertretung als ihren konstanten Partner.

Welche Initiativen haben Sie während Ihrer Amtszeit als Fachgruppenobmann etabliert?

Pilz: Während meiner Zeit als Fachgruppenobmann haben wir gemeinsam eine Vielzahl von Initiativen ins Leben gerufen. Eine davon war die Schaffung eines umfangreichen Weiterbildungsangebots für unsere Mitglieder in Niederösterreich. Da danke ich meinem Nachfolger für seinen

Einsatz als Leiter des Arbeitskreises für Aus- und Weiterbildung. Es war uns wichtig, unseren Maklern die Möglichkeit zu bieten, sich fortlaufend weiterzubilden und ihr Fachwissen auf dem neuesten Stand zu halten. Neben fachlichen Schulungen haben wir auch darauf Wert gelegt, den persönlichen Austausch zu fördern. Dazu haben wir Veranstaltungen wie den Neujahrsempfang und regelmäßige Stammtische organisiert. Der Erfolg dieser Initiativen während meiner Amtszeit erfüllt mich mit Stolz.

Herr Wienerroither, was sind als neuer Fachgruppenobmann Ihre Pläne und Ziele für die Zukunft der Niederösterreichischen Versicherungsmakler?

Wienerroither: Zuerst möchte ich mich bei Gottfried Pilz für seine Tätigkeit als Fachgruppenobmann bedanken. Es ist mein Ziel, mich weiterhin wie auch Gottfried Pilz für die Anliegen der Mitgliedsbetriebe zu engagieren. Besonders für die Thematik Nachwuchsproblematik. Es ist allgemein bekannt, dass die Maklerschaft mit einem ernsthaften Nachwuchsproblem zu kämpfen hat. Die Gründe hierfür sind vielfältig und lassen sich nicht pauschal beantworten. Eine der Herausforderungen besteht darin, dass der Zugang zum Gewerbe ab Herbst 2024 durch das NQR Level 6 noch anspruchsvoller und somit nicht einfacher wird. Dennoch bin ich fest davon überzeugt, dass eine höhere Qualität in der Branche insgesamt auch Vorteile für den Nachwuchs mit sich bringen wird. Mein zentrales Ziel ist es, eine ausgewogene „Mischung“ im Fachgruppenausschuss zu etablieren. Das bedeutet, erfahrene Maklerinnen und Makler mit engagierten und ambitionierten jungen Kolleginnen



und Kollegen zusammenzubringen. Die Erfahrenen können den Jungen wertvolles Wissen und Erfahrungen weitergeben, während die Jungen neue Impulse und innovative Ideen einbringen. Durch diese

Die Erfahrenen können // den Jungen wertvolles Wissen und Erfahrungen weitergeben, während die Jungen neue Impulse und innovative Ideen einbringen.

Kombination können wir als Branche gemeinsam wachsen und uns den zukünftigen Herausforderungen stellen. Ein weiterer

Schwerpunkt meiner Arbeit wird auf der Aufrechterhaltung bewährter Praktiken liegen, wie beispielsweise einer leistbaren Aus- und Weiterbildung für Versicherungsmaklerinnen und -makler. Die kontinuierliche Weiterentwicklung von Fachwissen und die Anpassung an neue gesetzliche Bestimmungen sind unerlässlich, um den Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden und ihnen einen optimalen Service bieten zu können.

Wie sehen Sie die Zukunft des Berufes des Versicherungsmaklers? Welche Veränderungen und Herausforderungen erwarten Sie in den kommenden Jahren?

Wienerroither: Ich sehe die Zukunft des Berufes des Versicherungsmaklers generell positiv, da Versicherungsschutz und individuelle Beratung in einer zunehmend komplexen und digitalisierten Welt immer wichtiger werden. Dennoch stehen wir vor einigen Veränderungen und Herausforderungen. Eine der großen Debatten in unserer Branche dreht sich um das Thema Provisionsverbot. Es ist von großer Bedeutung, dass wir diese Debatte konstruktiv führen und dabei die Interessen der Verbraucher sowie der Versicherungsmakler gleichermaßen berücksichtigen. Meiner Einschätzung nach würden nur

Ich sehe die Zukunft des Berufes des Versicherungsmaklers generell positiv, da Versicherungsschutz und individuelle Beratung in einer zunehmend komplexen und digitalisierten Welt immer wichtiger werden.

fährden und letztendlich zu einem geringeren Angebot und höheren Kosten für die Verbraucher führen. Eine weitere Herausforderung liegt in der fortschreitenden Digitalisierung. Technologische Entwicklungen verändern die Art und Weise, wie Versicherungsmakler ihre Dienstleistungen erbringen. Es ist wichtig, dass wir uns an diese Veränderungen anpassen und innovative Lösungen finden, um den steigenden Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden.

Wir müssen sicherstellen, dass wir stets auf dem neuesten Stand der rechtlichen Bestimmungen sind und unseren Kunden eine transparente und verständliche Beratung bieten können.

Vertrauen zwischen Makler und Kunde von großer Bedeutung.

Ein weiterer Aspekt, den wir im Auge behalten müssen, sind die sich wandelnde Gesetzgebung und die zunehmenden Anforderungen an die Transparenz und den Verbraucherschutz. Wir müssen sicherstellen, dass wir stets auf dem neuesten Stand der rechtlichen Bestimmungen sind und unseren Kunden

wenige Unternehmen in unserer Branche ein Provisionsverbot überleben, und es wäre auch nicht im Sinne der Verbraucher. Ein Provisionsverbot könnte die Unabhängigkeit der Makler ge-

gleichzeitig dürfen wir jedoch nicht den persönlichen Kontakt und die individuelle Beratung vernachlässigen, denn gerade in der komplexen Welt der Versicherungen ist das

eine transparente und verständliche Beratung bieten können.

Insgesamt sehe ich die Zukunft des Berufes des Versicherungsmaklers als vielversprechend, solange wir uns aktiv den Veränderungen stellen, neue Chancen nutzen und gleichzeitig die bewährten Grundprinzipien unseres Berufsstandes bewahren.

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg im Bereich der Versicherungsmaklerbranche und welche Eigenschaften machen einen Versicherungsmakler erfolgreich?

Wienerroither: Erfolg im Bereich der Versicherungsmaklerbranche bedeutet für mich, ein positives Feedback von meinen Kunden und Mitarbeitern zu erhalten. Es geht nicht nur darum, wirtschaftlich erfolgreich zu sein, sondern vor allem darum, einen Mehrwert für meine Kunden zu schaffen und ihnen in allen Versicherungsangelegenheiten bestmöglich zur Seite zu stehen. Erfolgreiche Versicherungsmakler zeichnen sich durch eine Kombination aus fachlicher Kompetenz und menschlichen Eigenschaften aus. Neben einem fundierten Fachwissen ist es wichtig, gut zuzuhören, sich Zeit für die Anliegen der Klienten zu nehmen und einen respektvollen und wertschätzenden Umgang zu pflegen. Vertrauen spielt eine zentrale Rolle in unserer Branche, und erfolgreiche Makler bauen langfristige Beziehungen auf, indem sie ihre Versprechen halten und verlässliche Ansprechpartner sind.

Vertrauen spielt eine zentrale Rolle in unserer Branche, und erfolgreiche Makler bauen langfristige Beziehungen auf, indem sie ihre Versprechen halten und verlässliche Ansprechpartner sind.

Des Weiteren sind eine hohe Serviceorientierung und die Bereitschaft, über den Tellerrand hinauszuschauen und individuelle Lösungen zu finden, entscheidend. Ein erfolgreiches Zeit- und Selbstmanagement, ein gutes Netzwerk sowie die Fähigkeit, klare Grenzen zu setzen und auch schwierige Entscheidungen zu treffen, runden das Profil eines erfolgreichen Versicherungsmaklers ab.

Insgesamt ist Erfolg im Bereich der Versicherungsmaklerbranche ein Zusammenspiel aus fachlicher Kompetenz, persönlichen Eigenschaften und einer engagierten, kundenorientierten Arbeitsweise sowie der Fähigkeit, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln und den sich wandelnden Anforderungen anzupassen.

Vielen Dank für das Gespräch.

M

»HUT AB, BEI DER HAUSHALTS- VERSICHERUNG HABEN DIE WIRKLICH ALLES AUF DEN KOPF GESTELLT!«



**VON EXPERTEN
VERSICHERT**
**VAV III
VERSICHERUNGEN**

MIT BEST-LEISTUNGS-GARANTIE UND 30 MIO. VERSICHERUNGSSUMME IN DER PRIVATHAFTPFLICHT

Mehr Schutz geht nicht! Die innovative VAV Haushaltsversicherung mit extrastarken Leistungen bietet einen umfassenden Haushaltsschutz. Diese versichert alles, was sich innerhalb der vier Wände befindet, schützt aber auch alle Familienmitglieder, sollten diese Schäden bei anderen verursachen – und das mit einer einzigartigen Versicherungssumme von 30 Millionen Euro in der Privathaftpflichtversicherung.

Weiterer VAVorteil: Eigenheimbesitzer profitieren doppelt mit einer Kombination aus VAV Haushaltsversicherung und VAV Eigenheimversicherung. Mehr Infos auf www.vav.at



OMDS 3 ALS SCHNITTSTELLE GEFRAGT

Die Firma XEMPUS AG stellte den Teilnehmern des OMDS-3-Arbeitskreises ihre digitale Lösung für die betriebliche Altersvorsorge und die Krankengruppenversicherung vor. Eine „Plattform-Lösung“, mit dem Ziel im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge und der Gruppenkrankenversicherung Prozesse zu optimieren, den Vermittler zu unterstützen und alle Beteiligte auf einem „Marktplatz“ zu vereinen. Für die Firma XEMPUS sind OMDS-3-Schnittstellen eine der Voraussetzungen für einen Markteintritt in Österreich.

Warum betriebliche Vorsorge

Österreichische Unternehmen suchen derzeit händeringend nach Arbeitskräften. Neue Mitarbeiter zu finden, ist jedoch nur die eine Seite der Medaille, gute Mitarbeiter im Betrieb zu halten, die andere. Es gibt viele Kriterien, welche die Zufriedenheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eines Unternehmens beeinflussen, wobei in Umfragen das Gehalt nicht an erster Stelle steht. Führungsverhalten, interne Kommunikation, die viel strapazierte „Work-Life-Balance“, das Ansehen der Firma nach außen sowie Gesundheit und Vorsorge sind maßgebliche Faktoren für zufriedene Mitarbeiter. So versuchen moderne Unternehmen Schlüsselarbeitskräfte vermehrt mit zusätzlichen Honorierungen auch in Form einer Firmenpension oder durch eine günstige Gruppenkrankenversicherung an das Unternehmen zu binden.

In der betrieblichen Vorsorge hat Österreich gegenüber anderen europäischen Ländern noch immer einen großen Aufholbedarf. Aus diesem Grund unterstützt der Staat diese zweite (betriebliche) Säule der Vorsorge und gewährt attraktive Steuerersparnisse. Teile der Löhne und Gehälter können beispielsweise steuergünstig als Prämien eingezahlt werden. Für diese Beträge müssen weder Lohnnebenkosten noch Sozialversicherungsbeiträge abgeführt werden. Die Firma XEMPUS versucht derzeit mit ihrer Plattformlösung für die betriebliche Vorsorge, welche

in Deutschland bereits viele Anwender gefunden hat, in Österreich Fuß zu fassen. OMDS-3-Schnittstellen für die Anbindung der Versicherungsunternehmen sollen dabei eine wichtige Rolle spielen. Obwohl in Deutschland neben den BiPRO-Schnittstellen auch individuelle Schnittstellen eingesetzt werden, bevorzugt die Firma XEMPUS standardisierte Branchenschnittstellen. OMDS-3-Definitionen bestehen für die Kranken- und die Lebensversicherung, es fehlen die Definitionen für Rahmenverträge.

Die Plattform der Firma XEMPUS

Die Plattform der Firma XEMPUS hat sich das Ziel gesetzt, alle an der betrieblichen Vorsorge Beteiligten, das sind Unternehmen und ihre Mitarbeiter, der Vertrieb und die Versicherer als Produktgeber, barrierefrei auf einem „Vorsorgemarktplatz“ zu vereinen. Der ganze Prozess ist in seiner optimalen Ausformung digital, barrierefrei und lässt keinen Systembruch zu. In Deutschland engagieren sich derzeit 34 der zirka 83 Versicherungsunternehmen, die sich maßgeblich mit der betrieblichen Vorsorge befassen, auf der Plattform.

24.000 Vermittlerinnen und Vermittler verwenden die Plattform, um 93.000 Unternehmen und deren mehr als 300.000 Mitarbeiter zu servicieren und beraten. Die Kunden stammen zu einem überwiegenden Teil aus dem Bereich der mittelständischen Betriebe. Von der Vermittlerseite ist das ganze breite Spektrum der Distributionskette vertreten. Man findet neben großen Vertriebsorganisationen kleinere Zusammenschlüsse von Maklern und auch gebundene Vertriebe. Dem Vermittler steht eine eigene Vermittleroberfläche zur Verfügung, welche er in seinem Bemühen, dem Kunden seine Produkte zu präsentieren und davon zu überzeugen, nutzen kann.



Keine Medienbrüche, viele Funktionalitäten

Kein Medien- oder Systembruch bedeutet für die Plattformnutzer beginnend beim Produktgeber über die Beratung bis zum Vertragsabschluss so-

wie einer Bestandsverwaltung, die jederzeit einen Einblick auf die aktuelle Vertragssituation zulässt, durchgehende digitale Prozesse. Der Vermittler und der Arbeitgeber können Änderungen durchführen beziehungsweise veranlassen. Dokumente des Versicherers können auf der Plattform postergänzend oder auch postersetzend hinterlegt werden. Beim Neugeschäft wird zwischen einer individuellen Arbeitgeber- und einer individuellen Arbeitnehmerberatung unterschieden. In der Krankengruppenversicherung kann der Rahmenvertrag erstellt und vereinbart werden sowie die Mitglieder durch den Arbeitgeber oder den Vermittler angelegt werden. Die Lösung ist intuitiv und einfach zu bedienen und zeichnet sich durch ein visuell angenehmes Layout aus. Die Plattform berücksichtigt auch das Thema Corporate Benefits, sodass betriebliche Versicherungen als Teil der betrieblichen Benefits von den Mitarbeitern eingesehen werden können. Mit der Plattform erhöht sich die Transparenz des Prozesses, was wiederum in höheren Abschlusszahlen seinen Niederschlag findet.

Der Plan für Österreich

Die Firma XEMPUS möchte die Plattform mit all seinen Rollen und Funktionen auch in Österreich etablieren. Da sich die österreichische Produkt-

Günther Gustavik



landschaft von der Deutschlands im Wesentlichen unterscheidet, kann die Plattform nicht eins zu eins in Österreich umgesetzt werden. Nach ausführlichen Gesprächen mit Maklern und Versicherungsunternehmen in Österreich fiel die Entscheidung, zunächst mit der betrieblichen Gesundheit in Kombination mit dem

§3 Abs.1 Ziffer 15a Einkommenssteuergesetz, dem sogenannten „300 Euro Modell“, zu beginnen. Im zweiten Schritt geht es dann um die Absicherung der betrieblichen Arbeitskraft, also um Unfall-, Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung. Geplant ist wiederum die Beratung des Arbeitgebers über eine Beratungsstrecke, das gewählte Produkt kann nach dessen Freischaltung – ohne Medienbruch – vom Mitarbeiter gezeichnet werden. Der gesamte Prozess erfolgt unter Berücksichtigung der maßgeblichen IDD-Richtlinien und der Datenschutzgrundverordnung.

Wie beurteilen die Teilnehmer das Vorhaben

Günther Gustavik, Vertreter der Generali, verweist auf die Beurteilung durch die Makler, die ja den Zugang zu Arbeitgeber und Arbeitnehmer haben. Derzeit hat die Generali – und es ist anzunehmen auch die anderen Versicherer – keine Anbindungen bei der betrieblichen Vorsorge. Günther Gustavik verwehrt sich nicht entsprechende Anbindungen an die Systeme der Generali zu schaffen, macht aber darauf aufmerksam, dass nur ein gemeinsames Vorgehen vieler oder aller Anbieter der in Frage kommenden Produkte Sinn macht.

Ing. Michael Selb



Ing. Michael Selb als Vertreter der Makler sieht in der

Umsetzung der Pläne einen großen Mehrwert für die Maklerschaft bei flächendeckender Umsetzung. Michael Selb bringt noch als Einwand den Umstand, dass Versicherungen für in Kundenportalen oder Apps von Maklerkunden erworbene Zusatzprodukte oft nicht honoriert würden. Dies hält viele Makler davon ab, ihren Kunden zu der Nutzung dieser Tools zu raten. Neben dem Provisionsschutz spielt auch der Bestandsschutz eine wesentliche Rolle. Günther Gustavik sieht diese Probleme ausgeräumt, wenn die Plattform durch den Vermittler und nicht durch das Versicherungsunternehmen vertrieben wird.

Arno Slepice, in seiner Rolle als Makler für betriebliche Vorsorge mit 950 Kunden im Kundenstock, sieht große Vorteile in der Verlagerung des Point of Sale in die Unternehmen. Darüber hinaus liegt die Durchdringung mit BAV-Produkten in Österreich unter 25 Prozent und viele Vermittler zeigen zu großen Respekt davor, solche Produkte eigenständig anzubieten. Durch die Digitalisierung kann dieser Umstand geändert werden. **M**

Arno Slepice



NATURKATASTROPHEN-SCHUTZ

VVO

Der Klimawandel zeige sich auch deutlich in Österreich, und die Auswirkungen von Extremereignissen nehmen zu, so der Vizepräsident des österreichischen Versicherungsverbandes VVO, KR Mag. Klaus Scheitegel, bei der Pressekonferenz im Versicherungsverband Österreich.

Aufgrund der höheren Siedlungsdichte im Land wird mit einer weiteren Zunahme von Schadensereignissen gerechnet. In den vergangenen Jahren waren bereits Dürren und intensive Regenfälle mit Hangrutschungen und Überschwemmungen zu beobachten. Die Vorbereitung auf solche Naturkatastrophen und Extremwetterereignisse verläuft jedoch in Österreich schleppend.

Die Schadenhöhen sind laut dem Generalsekretär des VVO, Mag. Christian Eltner, in den letzten Jahren auf einem hohen Niveau und belaufen sich jährlich auf fast 1 Milliarde Euro. Dennoch werden die Risiken weiterhin stark unterschätzt, und alle Bundesländer sind gleichermaßen gefährdet, nicht nur abgelegene Regionen.

Gemäß einer aktuellen Studie des „KFV-Naturgefahrenmonitors“ ist die Bereitschaft der österreichischen Bevölkerung zur Eigenvorsorge und ihr Bewusstsein für Naturgefahren im internationalen Vergleich gering. Viele Österreicher glauben, dass es allein Aufgabe der Behörden sei, sie vor Naturgefahren zu schützen. Die Hälfte der befragten Personen gibt an, keine Informationen darüber zu haben, wie man sich individuell vor Naturgefahren schützen kann. Nur 50 Prozent kennen die Bedeutung von Zivilschutzalarmen und wissen, wie sie bei einer Alarmierung reagieren sollen. Prävention und Eigeninitiative haben sich als wirksame Mittel erwiesen, um Schäden durch Unwetter zu verhindern.

Laut KFV-Direktor Mag. Christian Schimanofsky konnten fast alle Personen, die bei einer Unwetterwarnung aktiv wurden, tatsächlich Schäden verhindern.

Der vom Menschen verursachte Klimawandel hat bereits zu Veränderungen bei den extremen Wetterereignissen in Österreich geführt. Die Anzahl der Tage mit sehr starken Regenfällen im Sommer sei in den letzten Jahrzehnten um etwa 30 Prozent gestiegen, während Tage mit wenig Regen seltener geworden seien, erklärt Klimaforscher Dr. Marc Olefs.

Dies hänge direkt mit der Klimaerwärmung zusammen, da die Atmosphäre pro Grad Erwärmung mehr Wasserdampf aufnehmen könne. Dadurch entstehe eine labilere Luftschichtung und mehr Energie für Unwetter mit Starkregen, Hagel und Sturmböen. Um den Herausforderungen des Klimawandels angemessen zu begegnen, sei ein Umdenken aller Beteiligten erforderlich, einschließlich der Entscheidungsträger.

Laut Scheitegel ist eine gesetzliche Rahmenbedingung notwendig, um den Bereich der Naturkatastrophendeckung zur gesetzlich geregelten Feuerversicherung hinzuzufügen.

Hierfür ist eine Novelle des Versicherungsvertragsgesetzes erforderlich. Die Versicherungswirtschaft hat bereits fertige Vorschläge für eine geeignete Modellrechnung und den rechtlichen Abstimmungsprozess mit den Ministerien vorgelegt. Bisher konnte jedoch keine Unterstützung seitens der Politik für Lösungen bei Naturkatastrophen erreicht werden.

Dr. Marc Olefs (Klimaforscher GeoSpehre Austria), Mag. Christian Eltner (VVO Generalsekretär), KR Mag. Klaus Scheitegel (VVO Vizepräsident), Mag. Christian Schimanofsky (KFV Direktor)



Im Forderungskatalog ist beinhaltet, dass die Naturkatastrophendeckung in der Feuerversicherung integriert werden sollte. Das Modell sollte gerecht sein und eine risikobezogene Gestaltung der Prämie ermöglichen. Ein möglicher Selbstbehalt könnte zur Reduzierung der Prämie vorgesehen sein, um insgesamt ein kostengünstiges Modell für alle Versicherten zu schaffen.

Nun gibt es jedoch positive politische Entwicklungen in diese Richtung. Der Vizepräsident des VVO, KR Mag. Klaus Scheitgel, äußerte sich während der Pressekonferenz positiv über die Aussicht der Unterstützung des Wirtschaftsparlaments in einigen Bundesländern für die Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes hinsichtlich der Naturkatastrophendeckung.

Nun wurde der erste positive politische Schritt bereits bestätigt. Im Wirtschaftsparlament der WKO Steiermark haben alle Fraktionen einstimmig für eine Versicherungslösung gegen Naturkatastrophen gestimmt. Gunther Riedlsperger, Fachverbands-Obmann-Stellvertreter und Fachgruppenobmann der Versicherungsmakler in der Steiermark, betonte, dass die Wirtschaftskammer Steiermark alles tun werde, um gesetzliche Rahmenbedingungen zu

schaffen, die es ermöglichen, den Bereich der Naturkatastrophendeckung im Versicherungsvertragsgesetz zur gesetzlich geregelten Feuerversicherung hinzuzufügen. Dies würde eine Risikoabwälzung bei Katastrophenschäden im Interesse von gewerblichen Unternehmen und Konsumenten ermöglichen. Es würden sich zahlreiche Vorteile für die Versicherten und die öffentliche Hand ergeben. Riedlsperger hob hervor, dass Betroffene (und das könne jeder Einzelne von uns täglich sein) vom Bittsteller des Staates zu Berechtigten eines Rechtsanspruchs gegenüber ihrem Versicherer werden würden. **M**

KommR Gunther
Riedlsperger, Akad. Vkmf.,
Fachgruppenobmann
Versicherungsmakler Steiermark



RELAUNCH

Generali Versicherung

Die Generali hat ihre Berufsunfähigkeitsversicherung einem Relaunch unterzogen. Durch die Einteilung in zwölf statt bisher sieben Berufsgruppen werden die Tarife noch individueller berechnet.

Ein Großteil der Berufe wird ab sofort günstiger abgesichert. Weiters neu ist, die Auszahlung von sechs Monatspensionen für Selbstständige und Betriebsinhaber, wenn ein Betrieb aufgrund von Krankheit neu organisiert werden muss. Eine zinslose Beitragsstundung bei Einreichung einer BU ist möglich, es wird lediglich auf die zuletzt ausgeübten Berufe und nicht wie die Sozialversicherung auf den gesamten Arbeitsmarkt verwiesen.

Laut Generali Zukunftsstudie 2023 sind für 62 Prozent der Menschen in Österreich eine gute körperliche Gesundheit und für 38 Prozent eine gute mentale Gesundheit die wichtigsten Aspekte für eine zufriedene Zukunft. Gerade diese Faktoren spielen eine große Rolle bei den Ursachen von Berufsunfähigkeit. Es sind nicht so sehr Unfälle, als vielmehr Krankheiten, die

zu einer Berufsunfähigkeit führen. Psychische Erkrankungen liegen mit 44,3 Prozent an erster Stelle, gefolgt von Krankheiten des Muskel-Skelett-Systems und des Bindegewebes (16,6 %), sowie Krankheiten des Kreislaufsystems (9,5 %) und Erkrankungen des Nervensystems (8,2 %). Unfälle seien nur zu zwei Prozent die Ursache für Arbeitsunfähigkeit, so das Statistische Handbuch der Sozialversicherung Stand 2022. **M**



IMPRESSUM

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

Geschäftsführer: Isabella Schönfellner
Verlagsort: Oberthern 33, 3701 Oberthern
Tel.: +43 (0)720 515 000
Fax: +43 (0)720 516 700
Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten
Anschrift Medieninhaber/Redaktion: Oberthern 33, 3701 Oberthern
Chefredakteur: Christian Proyer
Redaktion: Mag. Christian Sec, Mag. Sigrid Hofmann, Michael Kordovsky
Anzeigenleitung: Isabella Schönfellner
Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner
Hersteller: Prime Rate Kft., Megyeri út 53, 1044 Ungarn

Fotos: Sebastian Philipp, Christian Husar, Astrid Weiss, Erwin Gisch, AdobeStock/Omeer, AdobeStock/shutterdemon, AdobeStock/Karl Allen Lugmayer, AdobeStock/malp, Manuel Horn, wefox, Conntinentale, FMVÖ/Martin Hörmandinger, Verena Amerhauser, Continentale Assekuranz Service GmbH, Christian Mikes, Sabine Klimpt, Frederick Sams, UNIQA/keinrath.com, pexels/Muhammed Ensar, Philipp Lipiarski, Foto Georg Wilke, Lukas Lorenz, Photo Atelier Prendinger, Ian Ehm, Manzano Images, AdobeStock/ARTFULLY-79, KfV/APA-Fotoservice/Schedl, Walter G. Scheinast.

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

VORSCHAU



Nachlese Expert:innentreffen in Rust



Interview mit Rémi Vrignaud CEO Allianz Österreich & Präsident des österreichischen Versicherungsverbandes

„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 01/2023



Besser nachhaltig vorsorgen.

Jetzt
beraten
lassen!

Machen Sie mehr aus Ihrem Geld,
nutzen Sie die Chancen am Kapitalmarkt und
starten Sie mit Ihrer grünen Veranlagung.

Zurich Comfort Service

Verfügbar in der fondsgebundenen Lebensversicherung

Zurich For Future Invest

Genießen Sie bei dieser Investmentoption den höchstmöglichen Komfort. Ihre Kunden und Kundinnen können stets auf die Expertise von Veranlagungsprofis vertrauen.

- Aktiv gemanagtes, nachhaltiges Portfolio
- Dynamische Investmentstrategie
- Smartes Ablaufmanagement
„Soft-End-Management“



Mehr Informationen unter:
zurich.at/nachhaltig-vorsorgen



Informationen zu unserem
nachhaltigen Zurich For Future Invest

