

VM

Der Versicherungsmakler

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

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der
Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten



Standesregeln „QUALITÄT UND ETHIK“



Koban/Berghammer im Interview:
„Meilenstein der Standespolitik.“

VERBANDSMANAGEMENT

Toller Erfolg: Veranstaltungsreihe „Recht intensiv“

VERBANDSARBEIT

Bilanz des Arbeitskreises „Recht“

VERSICHERUNGSMÄRKTE

Interview mit GD Lasshofer



FÜR SIE DA, UM FÜR SIE DA ZU SEIN!



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

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

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

**WIENER
STÄDTISCHE**
VIENNA INSURANCE GROUP

Ein dichtes Arbeitsprogramm

Am 15. September dieses Jahres habe ich die **Obmannfunktion im Fachverband** der Versicherungsmakler übernommen. In diesem Zusammenhang darf ich mich bei den Kollegen, aber auch bei vielen Versicherungsgesellschaften für die vielen Glückwünsche und Vertrauenskundgebungen sehr herzlich bedanken. Ich werde die dabei bekundete Kooperationsbereitschaft auch dringend brauchen, denn es stehen beträchtliche Herausforderungen vor der Tür. Die derzeit wohl wichtigste ist die sogenannte Implementierung der neuen EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD in nationales Recht. Dabei stehe ich – als langjähriger Beauftragter für das standespolitisch relevante Geschehen in Brüssel und Kenner der Geschichte dieses Regelwerks – **an der Spitze einer Task Force zur Bewältigung dieser Aufgabe im Interesse der Versicherungsmakler.**

Wir haben schon Ende 2015 mit der Arbeit begonnen. Meine Mitstreiter in dieser Causa sind mein Stellvertreter, **Konsumenschutzsprecher Rudolf Mittendorfer**, der Leiter des **Arbeitskreises „Recht“ im Fachverband**, **Klaus Koban**, und der **Geschäftsführer des Fachverbandes, Erwin Gisch.**

Wir treffen monatlich zusammen, um über die Positionierungen zu den einzelnen IDD-Passagen zu diskutieren und diese dann konkret festzulegen, um Gespräche mit den Ministerien sowie den anderen Verbänden zu koordinieren. Zu den Details des aktuellen Standes unserer Bemühungen empfehle ich die Lektüre der präzisen Zusammenfassung von Erwin Gisch in dieser Ausgabe des VM

Die Arbeiten sind also in vollem Gange, die Kontakte mit den Ressorts sind intensiv geknüpft und der Dialog mit den Agenten sowie Finanzdienstleistern ist eröffnet. Denn schließlich handelt es sich um eine Richtlinie, die alle Versicherungsvertriebswege gleich behandeln will. Wir Makler wünschen uns jedenfalls eine möglichst rasche nationale Umsetzung, um mit Rechtssicherheit in die kommenden Jahre unserer Tätigkeit gehen zu können.

Nicht ohne Stolz verweise ich auf die Neuformulierung **der Landesregeln für Versicherungsmakler**, die im AK-Recht erarbeitet worden sind und demnächst vom Präsidium der WKO verabschiedet werden sollen. Ich halte dieses Regelwerk für einen anspruchsvollen, gleichzeitig jedoch modernen Anforderungskatalog an die Adresse der Versicherungsmakler, die eine **besonders sensible Aufgabe bei Beratung und Kundenorientierung zu erfüllen haben.**

Ein weiteres sehr sensibles Rechtsthema steht im Mittelpunkt unseres Interesses. Der Fachverband hat bei Univ.-Prof. Dr.



Fachverbandsobmann Christoph Berghammer

Andreas Riedler von der Uni Linz eine Expertise zur Problematik **„Rücktritt vom Lebensversicherungsvertrag infolge vermeintlich unrichtiger oder nicht erfolgter Rücktrittsbelehrung durch den Versicherer“ in Auftrag gegeben.**

Zu deren Präsentation und Diskussion lief in den vergangenen Wochen eine Informationsveranstaltung quer durch Österreich, die sich einer sensationell hohen Teilnahme aus dem Kreis der Versicherungsmakler erfreute.

Wir haben im Herbst eine **besonders dichte Agenda absolviert**, und so wird es wohl auch im kommenden Jahr weitergehen. Zentrales Thema wird die IDD-Umsetzung sein, denn dabei ist höchste Aufmerksamkeit angesagt: Schließlich wissen wir aus Erfahrung, dass der heimische Gesetzgeber gelegentlich bei Umsetzung von EU-Richtlinie zum „Musterschüler-Verhalten“ neigt.

Ich wünsche Ihnen für die kommenden Tage ein friedliches und besinnliches Weihnachtsfest, ein trotz aller konjunkturellen Unwägbarkeiten erfolgreiches Jahr 2017 und mir selbst anhaltende Kooperationsbereitschaft unserer Gremien sowie die breite Mitarbeit seitens unserer Mitglieder.

Mit herzlichen Festtagswünschen für Sie und Ihre Familien!

Ihr Christoph Berghammer

Was die „in den Gremien“ so alles zustande bringen

Der Zeitgeist ist derzeit kritisch, sogar sehr kritisch unterwegs. In sehr vielen Teilen unserer Gesellschaft. Er weht den politischen Parteien, den Gebietskörperschaften, den Sozialversicherungsträgern, kurz den Institutionen insgesamt nicht selten eiskalt ins Gesicht. Auch die gesetzlichen Interessenvertretungen bleiben davon nicht verschont. Das Murren über „die da oben“ beschränkt sich mittlerweile nicht nur auf die vielzitierten Bierische oder Gasthausrunden. Die Gesellschaft ist von einer Institutionenskepsis geprägt, die manchmal in einen Generalverdacht mündet: „Was machen die alle eigentlich für mich?“ Deshalb ist es wichtig, dass gerade Interessenvertretungen glaubwürdige Leistungsnachweise bieten.

Solches geschieht in dieser Ausgabe seitens des Herausgebers, des Fachverbandes der Versicherungsmakler in der WKÖ, in breitem Umfang.

Die Landesregeln des Fachverbandes sind unter Dach und Fach – siehe das Doppelinterview mit dem neuen FV-Obmann Christoph Berghammer und dem Leiter des zuständigen Arbeitskreises, Klaus Koban. FV-Geschäftsführer Gisch gibt einen detaillierten und profunden Überblick über den Stand der Arbeit im Fachverband in Sachen nationale Umsetzung der IDD.

Ein zentraler Beitrag ist einer wissenschaftlichen Studie gewidmet, die beim Linzer Univ.-Prof. Riedler vom Fachverband in Auftrag gegeben worden ist und eine profunde Expertise zum Thema „Rücktritt von der Lebensversicherung und die Folgen“ darstellt. Darüber hinaus gibt es Informationen von Experten wie den Rechtsanwälten Dr. Weinrauch und Mag Freilinger, die sich mit Beratungsprotokollen, der Vielfalt von Courtagevereinbarungen und wichtigen Rechtsverhältnissen der Makler gegenüber dem Versicherungsnehmer und den Assekuranden befassen.

Dichter kann ein standespolitisches Informationsprogramm kaum ausfallen. Das tut die Interessenvertretung für die Makler!

„Eine standespolitische Aktivitätenbilanz, die sich wahrlich sehen lassen kann.“

Dkfm. Milan Frühbauer

Eine Lektüre, die man nach vorweihnachtlich gestresstem Durchblättern zwischen den Feiertagen getrost wie-

der in die Hand nehmen sollte. Stichwort Weihnachten:

Der Herausgeber, die Redaktion und die Inserenten des offiziellen Organs des Fachverbandes der Versicherungsmakler wünschen allen Lesern ein ruhiges, besinnliches und stressfreies Weihnachtsfest, einen fröhlichen Jahreswechsel und viel beruflichen Erfolg sowie persönliche Zufriedenheit anno 2017!

Mögen die Zeiten ökonomisch besser werden, wünscht persönlich



Dkfm. Milan Frühbauer, Chefredakteur

m.fruehbauer@manstein.at



VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Christoph Berghammer

3

VM Titelgeschichte

Christoph Berghammer und Klaus Koban im Doppelinterview

5

Versicherungsmärkte

D. A. S. - Rechtsschutz: der Bedarf steigt mit den Problemen 30
 VAV mit Toptransparenz 33
 UNIQA: Industrieoffensive 33
 Aus den Märkten 34-36

VerbandsManagement

Veranstaltungsreihe „Recht intensiv“ 7
 Was tut sich rund um die Umsetzung der IDD? 12
 Skripten an Studierende übergeben 17
 Aus den Fachgruppen 24-27

VM Schlichtungsstelle

23

VM Interview

Gespräch mit Klaus Koban 20
 Gespräch mit Robert Lasshofer 28

VM Kurzmeldungen

37

VM Personalia

40

VerMischtes

42

IMPRESSUM

Medieninhaber und Verleger: Manstein Zeitschriftenverlagsgesellschaft m.b.H. DVR 0753220
 Verlagsort: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf
 Tel.: +43/1/866 48-0, Fax: +43/1/866 48-440
 Anschrift Medieninhaber/Herausgeber/Redaktion: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf
 Gründer: Prof. Hans-Jürgen Manstein
 Geschäftsführerin: Mag. Dagmar Lang (MBA)
 Aufsichtsrat: Prof. Hans-Jürgen Manstein (Vorsitz), Klaus Kottmeier, Peter Ruß und Peter Kley
 Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten
 Chefredakteur: Dkfm. Milan Frühbauer
 Chefin vom Dienst: Lisa Eigner-Proskowetz
 Redaktionelle Mitarbeiter dieser Ausgabe:
 Dkfm. Milan Frühbauer, MMag. Claudia Stückler
 Anzeigenleitung: Thomas Fischer, Anzeigensekretariat: Johanna Zoder, j.zoder@manstein.at
 Grafisches Grundkonzept: Martin Renner (m.renner@manstein.at)
 Layout: Lisa Eigner-Proskowetz, Lektorat: Susanne Drexler;
 Coverfoto: © vege-Fotolia.com/Fachverband; Vertrieb: vertrieb@manstein.at
 Elektronische Produktion: DTP-Abteilung Manstein Verlag, Georg Vorstandlechner, Johanna Weber
 Hersteller: DONAU FORUM DRUCK Ges.m.b.H., Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien,
 +43/1/804 52 55-33, www.dfd.co.at
 Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)
 Hotline: +43/1/866 48-930; Web: www.manstein.at

Standesregeln sind unter Dach und Fach

Es ist so weit: Die Standesregeln des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten sind vom Fachverbandsausschuss Ende September 2016 beschlossen worden. Nach entsprechenden Beschlüssen im Erweiterten Präsidium der WKO sollen sie zu Jahresbeginn 2017 in Kraft treten. Eine jahrelange – standespolitisch wie juristisch herausfordernde – Arbeit ist abgeschlossen. Der VM sprach darüber mit dem Fachverbandsobmann **Christoph Berghammer** und dem federführenden Leiter des Arbeitskreises „Recht“ im Fachverband, **Klaus Koban**.

VM: Worin bestand Ihrer Meinung nach die aktuelle Notwendigkeit, die Standesregeln des Fachverbandes neu zu kodifizieren?

Berghammer: Wir Versicherungsmakler stehen in einem ständigen Wettbewerb mit anderen Vermittlergruppen, und unser Unterscheidungsmerkmal nach außen ist mitunter der qualitative Anspruch an uns selbst. Daher war es notwendig, neben dem Maklergesetz ein selbst auferlegtes Regulativ zu schaffen. Ich halte das für ein sehr glaubwürdiges Instrument, den Anspruch auf Qualität und Wettbewerbsethik zu unterstreichen.



Christoph Berghammer: „Neben dem Maklergesetz haben wir ein eigenes Regulativ geschaffen.“

Koban: Für unseren Berufsstand gab es bis dato noch keine verpflichtende Berufsordnung. Jene Regularien, die in der Vergangenheit bestanden, wie die Ehrenschiedsgerichtordnung von 1983 und die Berufsordnung 1993, wurden durch die Spezialgesetze Maklergesetz und Gewerbeordnung derogiert. Die Standesregeln des Fachverbandes stellen eine Satzung im Sinne des Art. 120b Abs. 1 Bundesverfassungsgesetz dar. Der Oberste Gerichtshof hat die Verbindlichkeit von Satzungen oder Richtlinien von Selbstverwaltungskörpern bestätigt. Zudem unterwerfen sich auch andere wissensbasierte Berufsgruppen – etwa die Rechtsanwälte und Wirtschaftstreuhänder – speziellen Standesregeln.

Wer war in den Gremien des Fachverbandes mit diesem umfassenden Regelwerk federführend befasst?

Berghammer: Mein besonderer Dank gilt in diesem Zusammenhang dem Fachgruppenobmann Dr. Holzer und dem Arbeitskreisleiter Dr. Klaus Koban, die dieses Regelwerk perfekt entwickelt haben. Weiters möchte ich mich bei Dr. Hellwagner bedanken, der bei der Endredaktion sein richterliches Know-how eingebracht hat.

Koban: Zuständig für die Umsetzung der Standesregelung war der Arbeitskreis Recht. Tatkräftige Unterstützung hat dieser durch die RSS (Rechtsservice- und Schlichtungsstelle des Fachverbandes) in Person von dessen Vorsitzenden Hofrat Gerhard Hellwagner, aber auch dessen rechter Hand in der RSS, Mag. Wetzler-



Klaus Koban: „Der OGH hat die Verbindlichkeit solcher Standesregeln in Selbstverwaltungskörpern ausdrücklich bestätigt.“

ger, sowie durch Fachverbandsgeschäftsführer Mag. Gisch erhalten. Sie haben entscheidenden Input geliefert.

Wie werden die Standesregeln den heimischen Versicherungsmaklern sowie der am Versicherungsvertrieb interessierten Organisationen bzw. Institutionen kommuniziert?

Berghammer: Mittels unseres offiziellen Organs „Der Versicherungsmakler“ und via Newsletter. Wir werden sicherlich auch bei Fachgruppentagungen darüber berichten, und selbstverständlich sind die Regeln im

vollen Wortlaut auf der Homepage des Fachverbandes jederzeit abrufbar.

Koban: Es wird darüber hinaus zu diesem Thema heuer noch ein Pressegespräch geben, das die standespolitische Verantwortung des Fachverbandes auch gegenüber den Medien unterstreichen soll.

VM: *Haben die EU-Richtlinie IDD sowie die nun folgende nationale Umsetzung die Notwendigkeit verstärkt, Pflichten und berufliche wie organisatorische Verhaltensregeln dieses Berufsstandes präzise und unmissverständlich zu formulieren?*

Koban: Nein, uns war es grundsätzlich wichtig, die Position des Berufsstandes „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“ zu stärken und präsent darzustellen. Die ersten Bestrebungen diesbezüglich gab es bereits 2009, also schon lange vor der IDD. Die IDD ist aber ein sehr guter Anlass, die Position des Berufsstandes noch deutlicher hervorzuheben und somit von den anderen Vermittlertypen abzuheben. Die besondere Position unseres Berufsstandes als unab-



Christoph Berghammer: „Die Unabhängigkeit wird durch Standesregeln untermauert.“

hängiger Vermittler und Bundesgenosse des Versicherungsnehmers wird durch die Standesregeln untermauert und gestärkt.

Berghammer: Keine Frage: Die Richtlinie IDD hat die Bereitschaft zur Formulierung von Standesregeln verstärkt. Die Notwendigkeit dieses Schritts ist uns jedoch schon länger bewusst. Immerhin hat sich die Entwicklung der Standesregeln über neun Jahre hingezogen.

VM: *Es fällt auf, dass dem Thema „Verhalten gegenüber anderen Mitbewerbern“ besondere Beachtung mit vielen Hinweisen auf Standeswidrigkeiten geschenkt wird. Gibt es aus Ihrer Sicht hier besonderen Handlungsbedarf?*

Berghammer: Ich glaube nicht, dass es da besonderen Handlungsbedarf gibt. Aber wenn wir allen Beteiligten am Markt saubere und faire Arbeit abverlangen, ist es naheliegend, dass die eigenen Mitglieder sowohl nach außen – gegenüber anderen Vertriebsformen – als auch nach innen – also gegenüber den eigenen Maklerkollegen – korrekt arbeiten.

Koban: Die Regelungen betreffend den fairen Wettbewerb im Berufsstand sind notwendig, da Streitigkeiten zwischen Mitbewerbern besonders berufsschädigend sind. Denn diese zerstören langfristig das Vertrauen der Kunden in den Berufsstand. Für unseren Berufsstand haben wir daher konsequent und rigid individuelle Regelungen definiert, die den Pflichten eines sorgfältigen, redlichen Unternehmers und den Pflichten des lauter Wettbewerbs entsprechen.

VM: *Welche Rolle kommt bei der Überwachung des standespolitischen Wohlerhaltens der vor einem Jahr gegründeten RDK (Rechts- und Disziplinarkommission der Fachverbandes) zu?*

Koban: Die RDK ist eine wichtige standespolitische Errungenschaft. Sie wurde vor rund einem Jahr auf Initiative von Gunther Riedlsperger etabliert. Die RDK



Klaus Koban: „Die RDK wird ist eine wichtige, standespolitische Errungenschaft.“

soll als unabhängige Stelle das Verhalten des Berufsstandes kontrollieren und in Streitfällen vermittelnd einschreiten. Aus diesem Grund normiert § 14 der Satzung, dass der ordentliche Rechtsweg erst nach Anrufung der RDK möglich ist. Das korreliert zu Paragraph 8 des geltenden Vereinsgesetzes aus dem Jahr 2002. Daher wird die RDK im Zusammenhang

„Die IDD ist ein sehr guter Anlass, die Position des Berufsstandes noch deutlicher hervorzuheben und somit von den anderen Vermittlertypen abzuheben.“

mit den neuen Standesregeln eine essenzielle Rolle einnehmen.

Berghammer: Jedes Regulativ braucht bekanntlich Kontrolle, und diese Rolle kommt der RDK neben anderen, sehr wichtigen Aufgaben zu! Damit ist auch das standesethische Regelwerk bei uns Versicherungsmaklern komplettiert. Ein weiteres Stück Arbeit für unsere Positionierung innerhalb der gesamten Versicherungswirtschaft ist geschafft. ■

„Recht intensiv“

Unter diesem Motto gab es in den vergangenen Wochen quer durch Österreich eine ebenso anspruchsvolle wie gut besuchte Veranstaltungsreihe. Der Fachverband der Versicherungsmakler hatte den Linzer Univ.-Prof. Dr. Andreas Riedler beauftragt, die Thematik „Rücktritt vom Lebensversicherungsvertrag infolge vermeintlich unrichtiger oder nicht erfolgter Rücktrittsbelehrung durch den Versicherer“ wissenschaftlich zu analysieren. Darüber hinaus referierten die Anwälte Dr. Roland Weinrauch und Mag. Markus Freilinger über für Makler wichtige Musterdokumente zu Beratungsprotokoll, Courtagevereinbarung und Maklerkooperationen.

Die Expertise von Prof. Riedler beschäftigt sich mit drei wesentlichen Rechtsbeziehungen. Zum einem mit dem **Rechtsverhältnis zwischen dem Versicherungsnehmer und dem Versicherer im Zusammenhang mit den rechtlichen Folgen des Rücktritts vom Lebensversicherungsvertrag.**

Zweitens geht es um das Rechtsverhältnis zwischen dem **Makler und dem Versicherungsnehmer, vor allem im Hinblick auf die Informationspflichten des Maklers gegenüber seinen Kunden.**

Ein dritter wichtiger Aspekt der Expertise: **Das Rechtsverhältnis des Maklers zum Versicherer, vor allem die Konsequenzen eines seitens des Versicherungsnehmers erklärten Rücktritts vom LV-Vertrag auf die Maklervergütungen.**

Prof. Riedler, der die Teilnehmer eingangs gesondert auf die Komplexität der einzelnen Themen hinwies, gab einen sehr profunden, historisch gegliederten und auf die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs, des Deutschen Bundesgerichtshofs und des heimischen OGH detailliert eingehenden Überblick über die Genesis des Themas.

Im Mittelpunkt stand zunächst ein Fall aus Österreich, der durch ein OGH-Urteil hierzulande große Aufmerksamkeit und auch teilweise Verunsicherung verursachte:

2006 kam es zum Abschluss einer fondsgebundenen LV, wobei die Versicherung den Versicherungsnehmer dahingehend belehrte, dass ein Rücktritt binnen zwei Wochen möglich sei. Doch damals galt schon die 30-tägige Rücktrittsfrist. Vom Dezember 2006 bis Februar 2014 leistet

der VN Prämien mit einem Sparanteil von insgesamt rund 4.300 Euro. Im März 2014 trat der Versicherungsnehmer vom Vertrag zurück, was der Versicherer im April 2014 als „verspätet“ wertete und zurückwies. Der OGH kam in dieser Causa zu folgenden Ergebnissen:

- Eine fehlerhafte Belehrung kommt einer unterlassenen Belehrung gleich.
- (Auch) Eine fehlerhafte Belehrung führt zu unbefristetem Rücktrittsrecht.
- Der Rücktritt des VN war wirksam und der Klage auf Rückkauf des Sparanteils wurde stattgegeben.
- Die Prämienzahlung über 7 Jahre sei kein schlüssiger Verzicht des Versicherungsnehmers auf das Rücktrittsrecht.
- Es liege kein Verstoß gegen Treu und Glauben vor.

Auch mit dem aus Deutschland bekannten „Fall Endress“ beschäftigte sich

Riedler. Dort ging es um die Frage, ob das Rücktritts- oder Widerspruchsrecht spätestens ein Jahr nach Zahlung der ersten Prämie erlischt, selbst wenn der Versicherungsnehmer nicht über das Recht zum Rücktritt oder Widerspruch belehrt wurde. So postulierte es nämlich der Paragraph 5a des Deutschen Versicherungsvertragsgesetzes in der damals anwendbaren Fassung. Der BGH gab die Frage an den EuGH weiter. Dieser vertrat die Meinung, die 3. Lebensversicherungsrichtlinie der EU sei in Artikel 15 dahingehend auszulegen, „dass er einer nationalen Regelung wie der im Ausgangsverfahren fraglichen entgegensteht, nach der ein Rücktrittsrecht spätestens ein Jahr nach Zahlung der ersten Prämie erlischt, wenn der Versicherungsnehmer nicht über das Recht zum Rücktritt belehrt worden ist“. Also eine Entscheidung, die zugunsten der Interessen der Versiche-



Andreas Riedler: „Eine ebenso komplexe wie interessante Rechtsmaterie.“

rungsnehmer und ihrer Dispositionsmöglichkeiten interpretiert werden kann.

Sehr eingehend widmete sich Prof. Riedler vor diesem Hintergrund anschließend dem Sonderrücktrittsrecht des Versicherungsnehmers beim LV-Vertrag nach § 165a VersVG, wobei er sowohl die europarechtlichen Richtlinien-Vorgaben als auch die österreichischen Transformationsnormen im Lichte der zahlreichen Novellierungen des § 165a VersVG ausführlich analysierte.

Dazu vertritt der renommierte Linzer Universitätsprofessor folgende Rechtsauffassungen.

- Die Rücktrittsfrist beträgt seit dem Jahr 2004 wieder 30 Tage.
- Das Anlaufen dieser Frist setzt eine ordnungsgemäße Belehrung voraus. Dies gilt ab Jahresmitte 2012 allerdings nicht (mehr) für die sogenannte Unternehmer-LV-Polizze.
- Es gibt kein Rücktrittsrecht bei der Gruppenversicherung und Lebensversicherungen mit maximal 6 Monaten Laufzeit.
- Das Sonderrücktrittsrecht des Versicherungsnehmers nach § 165a VersVG beseitigt den aufrechten Vertrag ex nunc (per sofort) bei der Risikoversicherung zum Zeitpunkt des Eingangs der Rücktrittserklärung beim Versicherer. Bei der kapitalbildenden LV wird der LV-Vertrag hingegen zum Ende der laufenden Versicherungsperiode been-

det (§ 176 Abs. 3 VersVG).

- Dem Versicherer gebührt die der (vorläufigen) Deckung entsprechende Prämie (§ 165a Abs. 1 VersVG).

Pflichten für Makler

In Erläuterung seiner Expertise beschäftigte sich Riedler auch mit maklerspezifischen Themen. Er verwies auf die zahlreichen Bestimmungen im Maklergesetz, die den Versicherungsmakler dazu verpflichten, die Interessen des Versicherungskunden zu wahren: die allgemeine Aufklärungs- und Beratungspflicht sowie die Polizzenprüfungspflicht des Maklers. Offen ist nach Ansicht von Prof. Riedler, ob ein allfälliges prolongiertes Rücktrittsrecht gemäß § 165a VersVG zu den verpflichtenden „Nachbelehrungen“ des VN seitens des Maklers zählt.

Was die Maklerprovisionen im Rücktrittsfall betrifft, so sind die konkreten Courtagevereinbarungen maßgebend. Im Zweifel besteht ein aliquoter Provisionsanspruch immer dann, wenn der Versicherungskunde die Prämie bezahlt hat und der Versicherer diese nicht rückstellen muss.

Schlussfolgerungen für Makler

Nach Auffassung des Gutachters beendet der Rücktritt des VN nach § 165a VersVG kapitalbildende LV-Verträge entsprechend § 176 Abs. 3 VersVG nur ex nunc zum

Abschluss der laufenden Versicherungsperiode, der Versicherer hat dem Versicherungsnehmer den Rückkaufswert der LV ausbezahlen.

Nach Auffassung des Gutachters sprechen zahlreiche Argumente für eine Nachbelehrungspflicht des Maklers gegenüber seinen Kunden.

Nach Auffassung des Gutachters resultiert aus § 7 MaklerG und § 30 MaklerG, dass der Versicherungsmakler im Zweifel einen Provisionsanspruch hat, „soweit der Versicherungskunde die geschuldete Prämie bezahlt hat“ und der Versicherer diese dem Kunden nicht zurückzahlen muss. Daraus folgt, dass im Umfang der bereits erfolgten Ausführung des Geschäfts samt bezahlter Prämien die Provisionsansprüche aufrecht bleiben.

Zu beachten ist jedoch, dass zwischen VR und Makler sehr unterschiedliche Vereinbarungen bestehen können, welche auch im Vergleich zu den dargestellten Grundsätzen eben zu abweichenden Ergebnissen führen können. Nach Auffassung des Gutachters sind damit die Fragen nach einer allfälligen Zahlung weiterer Folgeprovisionen bzw. der Rückzahlung von bereits erhaltenen Provisionen im Ergebnis in Parallele zur Rechtslage nach vorzeitiger Auflösung des LV-Vertrags durch Kündigung nach § 165 VersVG zu lösen.

Beide Auflösungsstatbestände lösen nach



Das mobile Referententeam, diesmal in Oberösterreich v. l. n. r.: Mag. Koban, Prof. Riedler, Dr. Weinrauch, FV-Obmann Berghammer, FG- Obmann Dr. Holzer.

Auffassung des Gutachters den Vertrag ex nunc mit Schluss der laufenden Versicherungsperiode auf, beide Auflösungsstatbestände ziehen dieselben Rechtsfolgen des § 176 VersVG nach sich. In beiden Auflösungsfällen kann der VR die Risikoprämien für das getragene Risiko behalten und hat für die „kapitalbil-

den Prämienteile“ den Rückkaufswert zu entrichten. Dass dabei der Vertragsauflösung einerseits eine Kündigung, andererseits jedoch Rücktritt zugrunde liegt, sollte nicht ins Gewicht fallen, **da nach dem Postulat des § 176 VersVG eben Rücktritt und Kündigung und sogar auch eine Anfechtung dieselben**

Rechtsfolgen auslösen. Individuelle Honorarvereinbarungen gehen dem gesetzlichen Regelungsmodell des MaklerG vor, für seit 1.1.2007 geschlossene Verträge sind zusätzlich jedenfalls die Provisions- und Honorarvereinbarungsgrenzen des § 176 VersVG zu beachten. ■

Dokumentation ernst nehmen

Im Anschluss an das Referat von Prof. Riedler nahmen die Rechtsanwälte Dr. Roland Weinrauch und Mag. Markus Freilingler zu Rechtsmaterien Stellung, die den Versicherungsmakler im operativen Alltag beschäftigen sollten. Das Spektrum reichte von den Dokumentationspflichten über Courtagevereinbarungen bis zu allfälligen Submittlerverträgen.

Weinrauch berichtete aus Erfahrungen seiner Rechtspraxis: „Die Richter haben es in der Hand, bei Haftungsfragen die vorgelegten Beratungsprotokolle sowie andere Unterlagen nach Glaubwürdigkeit zu würdigen.“ Deshalb empfehle er den Maklern, bei den Beratungsprotokollen stark auf die individuell Note des Gesprächs abzustellen, um unter Beweis er-

stellen zu können, dass man auf die spezifische Situation, was Risiko und Deckung betrifft, beim Kunden bestmöglich eingegangen sei. **Der Spezialist im Versicherungsrecht** verwies auf die unverbindlichen Musterprotokolle sowie Musterkunden des Fachverbandes, die auf der Homepage abgerufen werden können. Neben der erwähnten Individualisierung

empfohl Weinrauch folgende Dokumentationsschritte: ein Auftragserteilungsprotokoll mit personenbezogenen Daten, dem Umfang der Beauftragung und dem Festhalten gesetzlicher Informationspflichten. Dem beigelegt sollten eine sogenannte Risikoliste und ein spartenbezogener Teil des Beratungsprotokolls sein. Nur die Erfüllung gesetzlicher Verpflichtungen

Die Rundum-Sicherheit für Ihr Unternehmen:

Der **ROLAND Business-Rechtsschutz** –
die ideale Absicherung mit frei wählbaren Bausteinen!

ROLAND. Rechtsschutz ist Expertensache.

ROLAND Rechtsschutz ist der ideale Partner.

Als Unternehmen sind Sie täglich vielen rechtlichen Risiken ausgesetzt, wie zum Beispiel arbeitsrechtlichen Streitigkeiten mit Mitarbeitern, rechtlichen Streitigkeiten mit Versicherungen sowie Themen im Bereich des Strafrechtes. Profitieren Sie von unseren maßgeschneiderten Lösungen! So können Sie betrieblichen Herausforderungen gelassen entgegentreten.

Informieren Sie sich unter
www.roland-rechtsschutz.at oder **01 718 77 33 - 0**

tungen vermeide im Ernstfall Haftungen. Das habe nicht nur Vorteile in der Kundenbeziehung, sondern biete auch administrative Erleichterungen. Es gelte noch immer der alte Grundsatz: „Wer schreibt, der bleibt.“

Weinrauch beschäftigte sich eingehend mit den Dokumentationspflichten gemäß



© Helmut Klau (pictureexclusive)

Roland Weinrauch: „Die Dokumentationspflichten dürfen nicht unterschätzt werden.“

Maklergesetz und Gewerbeordnung. Es herrsche die Sorgfaltspflicht bei der „**Erfragung von Risikoumständen und Gefahrenhöhungen**“. Der Versicherungsmakler muss daher alle für die Risikodeckung maßgeblichen Umstände erfragen.

Sehr ausführlich widmete sich Weinrauch den Folgen von Dokumentationsdefiziten etwa in gewerblicher oder versicherungsrechtlicher Konsequenz. „Je präziser die Formulierungen zur Beratung, Risikoanalyse und tatsächlicher Vereinbarung mit dem Kunden, umso geringer wird das Haftungsrisiko, wenn es einmal zu Unstimmigkeiten kommen sollte.“ Jedenfalls seien die vom Versicherungsnehmer gemachten Angaben, etwa zu Immobilien oder Gewerbebetrieben, Wünsche und Bedürfnisse zu dokumentieren.

Auch die Gründe für jeden dem Kunden erteilten Rat seien festzuhalten.

Weinrauch: „Mir ist bewusst, dass das alles einen nicht zu unterschätzenden Zeitaufwand erfordert, der im operativen Makleralltag nur schwer zu bewältigen ist. Dennoch sollte man sich die allfälligen

Kosten, die durch mangelnde Dokumentation im Haftungsfall auftreten können, stets als Gegenposition stets vor Augen führen.“

Mag. Markus Freilinger, bis 2003 Geschäftsführer des ÖVM, beschäftigte sich vorrangig mit Courtagevereinbarungen und Maklerkooperationen. Es bestehe ein wachsender Bedarf für Versicherungsmakler, in den verschiedensten Bereichen Verträge zu erstellen. Vom Österreichischen Versicherungsmaklerring (ÖVM) seien deshalb frühzeitig Muster für Courtageverträge entwickelt und mehrfach überarbeitet worden. **Mit Zustimmung des ÖVM wurden mittlerweile, so Freilinger, bestehende Muster auf den neuesten Stand gebracht und vom Fachverband der Versicherungsmakler neu aufgelegt.**

Doch Freilinger warnte: „Musterverträge können nicht ungeprüft angewendet werden. Sie müssen immer individuell an die konkrete Situation angepasst werden.“ Die Courtagevereinbarung diene dem Zweck der vertraglichen Ausgestaltung der Zusammenarbeit zwischen Makler und Versicherer. Die Regelungsbereich der Provisionsbestimmungen fasste Freilinger so zusammen:

- Provision teilt das Schicksal der Prämie
- Regelungen bei Konvertierung
- Entfall der Provision – gerechtfertigte Gründe für die Auflösung des Versicherungsvertrags
- Folgeprovision ist Teil der Abschlussprovision – und abhängig von der Betreuung des Kunden
- Provisionsanspruch für vermitteltes Geschäft besteht unabhängig von der Auflösung der Courtagevereinbarung
- Regelung der Rechtsnachfolge
- Widerspruchsfrist bis zu 12 Monate nach Übermittlung der Provisionsnoten



Markus Freilinger: „Musterverträge können und dürfen nicht ungeprüft verwendet werden.“

- Unbefristeter Vertrag
- Kündbarkeit innerhalb 1 Monat zum Monatsletzen
- Gebot der geschriebenen Form
- Schweigen bedeutet nicht Zustimmung
 - gilt auch bei anderslautenden Änderungsangeboten
- Gerichtszuständigkeit am Geschäftssitz des Maklers

Intensiv widmete sich Mag. Freilinger auch dem sogenannten Submittlervertrag, also einer Kooperationsvereinbarung mit Selbstständigen, die für den Makler in Eigenregie Verträge zuarbeiten. Er wies dabei vor allem auf das Problemfeld der Abgrenzung zwischen selbstständiger und unselbstständiger Tätigkeit im Hinblick auf Sozialversicherungspflicht und Arbeitsrecht hin.

Ein kompakter Halbtag unter dem Motto „Recht intensiv“ stieß auf unerwartet hohes Interesse. Der Fachverband als Initiator und Gestalter hat dabei zweifellos eine thematisch glückliche Hand bewiesen. ■

KURZ&BÜNDIG

Gemeinsam mit den regionalen Fachgruppen wurden diese wichtigen Themen bei insgesamt 4 Veranstaltungen (Steinhäusel/NÖ; Graz/Stmk; Mondsee/OÖ; Milk/Tirol), zu denen auch die Mitglieder des Fachverbandes der Finanzdienstleister geladen waren, aufbereitet und von Univ.-Prof. Dr. Riedler, Dr. Weinrauch sowie Mag. Freilinger in Fachvorträgen ausführlich erläutert.



AssCompact
AWARD 2016

**BETRIEBLICHE
ALTERSVORSORGE**

Allianz Elementar
Versicherungs-Aktiengesellschaft

1. Platz
Gesamtwertung

AssCompact
AWARD 2016

GEWERBEVERSICHERUNG

Allianz Elementar
Versicherungs-Aktiengesellschaft

2. Platz
Gesamtwertung

AssCompact
AWARD 2016

**KRAFTFAHRZEUG-
VERSICHERUNG**

Allianz Elementar
Versicherungs-Aktiengesellschaft

2. Platz
Gesamtwertung

AssCompact
AWARD 2016

**GEWERBE-
TECHNISCHE VERSICHERUNG**

Allianz Elementar
Versicherungs-Aktiengesellschaft

2. Platz
Gesamtwertung

AssCompact
AWARD 2016

**GEWERBE-
RECHTSSCHUTZVERSICHERUNG**

Allianz Elementar
Versicherungs-Aktiengesellschaft

3. Platz
Gesamtwertung

AssCompact
AWARD 2016

**BESTER ONLINE-SERVICE
FÜR VERMITTLER**

Allianz Elementar
Versicherungs-Aktiengesellschaft

3. Platz
Gesamtwertung

DANKE für Ihr Vertrauen!

Diese Anerkennung ist für uns Motivation, für Sie noch schneller, einfacher und transparenter zu werden!
Ihr Team Allianz Österreich



Was tut sich rund um die Umsetzung der IDD?

Am 22. Februar 2016 ist die Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD in Kraft getreten. Sie ist binnen zwei Jahren innerstaatlich umzusetzen. Wenngleich es dabei vordergründig ruhig zu sein scheint und der formelle Startschuss des Wirtschaftsministeriums zur nationalgesetzlichen Umsetzung noch nicht erfolgt ist, wird – jedenfalls im Hintergrund – seit Monaten fleißig gearbeitet. Ein Zwischenbericht von FV-Geschäftsführer Mag. Erwin Gisch.

Die innerstaatliche Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie stellt eine **der Hauptaufgaben des Fachverbandes der Versicherungsmakler als Interessenvertretung aller Versicherungsmakler dar**. Hat der Fachverband bereits auf EU-Ebene die Rechtsetzung massiv zugunsten seiner Mitglieder beeinflussen können, so setzen seine Protagonisten alles daran, auch im Rahmen des nationalen Gesetzgebungsprozesses der IDD-Umsetzung Tempo und Richtung entscheidend mit zu beeinflussen.



Fachverbandsobmann Berghammer mit MR MMag. Trojer (Wirtschaftsministerium), Dr. Korinek (Finanzmarktaufsicht), Dr. Ramharter (Finanzministerium) und AK-Recht-Leiter Dr. Koban am Podium in Alpbach.

Aktivitäten auf vielen Ebenen

Bereits seit Ende des vorigen Jahres trifft sich eine **IDD-Kerngruppe des Fachverbandes – bestehend aus Obmann Berghammer, Konsumentenschutzsprecher Mittendorfer, AK-Recht-Leiter Koban und Geschäftsführer Gisch – im Monatsrhythmus, um über die Positionierun-**

gen zu den einzelnen IDD-Passagen zu diskutieren und diese festzulegen, um die Aktivitäten und Gespräche jedes Einzelnen mit den Ministerien, den anderen Verbänden sowie weiteren Stakeholdern zu koordinieren und letztlich durchzuführen.

Über diese internen Tätigkeiten hinaus

fanden in den letzten Monaten diverse inhaltliche Abstimmungsgespräche mit Vertretern anderer Interessenverbände, etwa mit dem Versicherungsverband, dem Bundesgremium der Versicherungsagenten oder den Finanzdienstleistern statt. Diese sind durchwegs konstruktiv und positiv verlaufen, sodass viele idente oder zumindest weitgehend ähnliche Meinungen gesammelt werden konnten. Beispielsweise: **Kein Gold-Plating, keine strengeren Vergütungsvorschriften und dergleichen auf nationaler Ebene!** Zum Teil konnten diese Positionen bereits an die involvierten Ministerien transportiert werden.

Parallel dazu fanden zahlreiche Gespräche der Fachverbandsprotagonisten mit Ministerienvertretern, mit Konsumentenschützern, mit der FMA usw. statt.

Auf internationaler Ebene steht der Fachverband – teils über den europäischen Interessenverband BIPAR sowie über das WKO-Büro in Brüssel – in ständigem Kontakt zu den wesentlichen Stakeholdern



© Österreichische Gesellschaft für Versicherungswirtschaft für Versicherungswissenschaften; Ornetta Schäfer

Fachverbandsobmann Berghammer mit VD Schuchter (Generali / Leiter des Vertriebs- & Marketingkomitees im VVO), Fr. Dr. Blaschek (Konsumentenschutzministerium) und Gremialvorsteher KommR Grandits (Bundesgremium der Versicherungsagenten) beim IDD-Symposium der Universität Wien.

in Brüssel. Multilaterale Gespräche, etwa im Rahmen eines Treffens deutschsprachiger Maklerverbände in Berlin, ermöglichen den Austausch von Erfahrungswerten zum IDD-Umsetzungsprozess in anderen Ländern.

Alpbach & IDD-Symposion

Die Organisation von und die Teilnahme an einschlägigen Veranstaltungen spielen für den Fachverband auch im Rahmen der IDD-Umsetzung eine wesentliche Rolle, versammeln doch derartige Events regelmäßig auch wichtige Vertreter aus den Ministerien, der FMA, aus der Reihe der Konsumentenschützer usw. zum Dialog. Damit trägt die aktive Rolle der Fachverbandsvertreter vor Ort mit zur Meinungsbildung bei. Die Teilnahme am Insurance Forum in Rust durch Obmann-Stellvertreter Mittendorfer etwa oder der Fachvortrag von Klaus Koban sowie ein Impulsreferat von Obmann Berghammer beim IDD-Symposion der Universität Wien – um nur eini-



Der Leiter des Arbeitskreises Recht im Fachverband, Dr. Klaus Koban, beim Fachvortrag im Rahmen des IDD-Symposions der Universität Wien.

ge Beispiele zu nennen – gewährleisten, dass die Positionen und Argumente des Fachverbandes ausreichend Gehör finden. Bei dem vom Fachverband organisierten Expertentreffen in Alpbach wurde bewusst ein **inhaltlicher Schwerpunkt zur IDD-Umsetzung** gesetzt, um mit den am Gesetzgebungsprozess beteiligten Personen

intensiv an möglichen gemeinsamen Sichtweisen zu arbeiten.

Sonderthematik „Delegierte Rechtsakte“

Zusätzlich zu den künftigen nationalen Regelungen auf IDD-Basis werden aber auch sogenannte Delegierte Rechtsakte

Denk ist das
noch GESUND?

Individuelle Gesundheitsvorsorge
für mein gesundes Maß aller Dinge.

Denk UNIQA

www.ist-das-noch-gesund.at

Werbung

der Europäischen Kommission für den Versicherungsmakler relevant sein. Derartige Delegierte Rechtsakte sieht die IDD an verschiedenen Stellen vor, wobei sich die Europäische Kommission für deren Erstellung der Europäischen Aufsichtsbehörde EIOPA bedient, um deren Vorschläge („Technical Advice“) zur Grundlage der Delegierten Rechtsakte zu machen.

Der Fachverband hat in diesem Zusammenhang am Konsultationsverfahren von EIOPA – u. a. zu den Themenstellungen „Produktregulierung“ und „organisatorische Regelungen zur Verhütung bzw. Bewältigung von Interessenkonflikten (bei IBIPs)“ – mittels umfangreicher Stellungnahmen teilgenommen und war beim korrespondierenden EIOPA-Public-Hearing in Frankfurt durch BIPAR vertreten.

Im inhaltlichen Gleichklang mit anderen Interessenverbänden (etwa BIPAR) steht der Fachverband weitergehenden Regulierungen mittels Delegierter Rechtsakte grundsätzlich skeptisch gegenüber, könnten dadurch im Worst Case doch letztlich strengere Regelungen umgesetzt werden, als die IDD dies eigentlich intendiert. Obmann Berghammer und Geschäftsführer Gisch nutzten daher im Rahmen ihrer letzten Brüssel-Reise vor wenigen Tagen die

Gelegenheit, Vertreter des Europäischen Parlaments (EP) – beispielsweise MEP Dr. Langen und MEP Mag. Karas – diesbezüglich zu sensibilisieren, zumal Delegierte Rechtsakte letztlich der Zustimmung durch das EP bedürfen.

Aktuell wird die Thematik der IDD-Umsetzung in Österreich durch – bis dato regelmäßig konstruktive und fachlich getriebene – Hintergrundgespräche bestimmt. Der Fachverband der Versicherungsmakler wird nicht nur alles daransetzen, dass die nationalen Umsetzungsgesetze für den Makler nicht strenger ausfallen als die Regelungen in der IDD selbst, sondern dass die Gespräche auch nach **einem ministeriellen Formal-Startschuss zur Gesetzgebung weiterhin auf konstruktiver und sachbezogener Basis geführt werden.**

Ende November deponierten FV – Obmann Christoph Berghammer und FV-Geschäftsführer Erwin Gisch in Brüssel nochmals den Standpunkt der Versicherungsmakler. In einem ausführlichen Gespräch mit den beiden Europa-Parlamentariern Othmar Karas und Werner Langen, die seit Jahren zu den wichtigsten Ansprechpartnern in der Frage der IDD zählen, deponierten sie einige Bedenken zur Problematik der Delegierten Rechtsakte: Berghammer und Gisch dieses Problem

sehr konkret angesprochen. „Es besteht die Gefahr, dass über Delegierte Rechtsakte der Europäischen Kommission zur IDD Regelungen auf die Vermittler zukommen könnten, die deutlich strenger sind, als die IDD dies eigentlich intendiert hat“, betonte Obmann Berghammer in Brüssel. Es gehe dabei unter anderem die Themen Interessenkollision und Produktgenehmigungsverfahren, aber auch Needs und Demands, die gerade von der EIOPA vorbereitet werden. Diese sollen im Sommer 2017 – nach Konsultationsverfahren und public hearing - vorliegen.

„Die beiden Parlamentarier haben uns zugesichert, die Delegierten Rechtsakte auf dem Radar – wie Werner Langen wörtlich meinte – zu haben und kritisch zu verfolgen“, unterstreicht Erwin Gisch.

Es wurde von beiden Gesprächspartnern betont: **Das Europäische Parlament werde nicht zulassen, dass Provisionsverbote oder ähnliche Beschränkungen gleichsam durch die „Hintertür“ implantiert werden.** Man werde zudem genau darauf achten, dass die Delegierten Rechtsakte als Level-2-Rechtsakte keine Regelungen treffen, die in den primären Rechtsakt, eben der Vermittlerrichtlinie IDD gehören, in dieser schon geregelt sind oder dieser gar zuwider laufen. ■



Intensive Gespräch mit Othmar Karas und Werner Langen. Berghammer und Gisch deponieren Standpunkte zu den Delegierten Rechtsakten.



DONAU
KREBS
VERSICHERUNG

Finanzielle Absicherung mit
professioneller Zweitmeinung.

Informieren Sie sich jetzt
bei Ihrem Maklerbetreuer oder

Serviceline 050 330 330
donau@donauversicherung.at
www.donauversicherung.at



PRIIPs-Verordnung verschoben

Die EU-Kommission hat vor Kurzem vorgeschlagen, das Inkrafttreten der Verordnung über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte und Versicherungsanlageprodukte für Kleinanleger (PRIIPs-Verordnung) um ein Jahr — also vom Jänner 2017 auf Jahresbeginn 2018 — zu verschieben.

Die PRIIPs-Verordnung sieht die Einführung eines Basisinformationsblatts (KID) in Form eines komprimierten Dokuments von höchstens drei Seiten vor. Es fasst für Kleinanleger die wichtigsten Informationen zu einem Anlageprodukt gut verständlich zusammen. Der von der Kommission dazu ausgearbeitete Umsetzungsstandard war im September vom EU-Parlament jedoch abgelehnt worden. Die Europäischen Finanzaufsichtsbehörden haben nun sechs Wochen Zeit, der Kommission überarbeitete Umsetzungsstandards vorzulegen. Diese müssen dann von der Kommission angenommen und dem EU-Parlament sowie dem Rat zur Prüfung vorgelegt werden.

Durch die Verschiebung der PRIIPs-Verordnung wird ihr Inkrafttreten an jenes der MiFID II-Richtlinie zur Regelung der Märkte für Finanzinstrumente angepasst. Diese einjährige Verlängerung, die unter anderem der reibungslosen Umsetzung und Gewährleistung von Rechtssicherheit dient, wird vom Fachverband der Versicherungsmakler begrüßt.

Dazu FV - Obmann Berghammer:

„Wir begrüßen diese Entscheidung der EU-Kommission. Sie zeugt durchaus von Weitblick und Realitätssinn. Gleichzeitig verdeutlicht dieses Szenario aber auch eine grundsätzliche Problematik der EU-Rechtssetzung nach dem sogenannten Lamfalussy-Verfahren. Dadurch nämlich, dass der primäre Rechtsakt (etwa die IDD) durch

weitere Regelungen auf Level 2 - bzw. Level 3, also durch Delegierte Rechtsakte oder technischen Regulierungsstandards detailliert wird, verkompliziert sich die Lage. De facto verkürzt sich nämlich die Frist der Marktteilnehmer, sich auf diese Regelungen einzustellen. Ähnliches könnte bei der IDD-Umsetzung passieren. Denn dort werden die Delegierten Rechtsakte der EU-Kommission etwa für Sommer 2017 erwartet. Bereits im Februar 2018 müsste jedoch die IDD national umgesetzt sein. Darüber hinaus besteht die Gefahr, dass Delegierte Rechtsakte die in der IDD festgelegten Ziele partiell wieder aushebeln. Vorbereitende Arbeiten für die nationale Umsetzung werden momentan durch das Warten auf die Rechtsakte daher nicht gerade gefördert.“

**Der Herausgeber, die Redaktion und die Inserenten
des offiziellen Organs des Fachverbandes der Versicherungsmakler
wünschen allen Lesern ein ruhiges, besinnliches und stressfreies
Weihnachtsfest, einen fröhlichen Jahreswechsel
und viel beruflichen Erfolg
sowie persönliche Zufriedenheit anno 2017!**

Skripten an Studierende

Wie bereits im Vorjahr wurde nun auch im Wintersemester 2016 die etablierte Prüfungsliteratur „Aktuelles Rechts- und Versicherungswissen für Versicherungsmakler“ für angehende Makler an das Juridicum der Universität Wien übergeben.

Für einen geringen Bestand der Skripten aus dem Jahr 2015 gab es aufgrund der Neuauflage keine weitere Verwendung mehr. Statt diese zu entsorgen, entschloss sich auch heuer der Fachverband der Versicherungsmakler, die Unterlagen an **Studierende von Univ.-Prof. Dr. Attila Fenyves zu spenden.**

Im Rahmen der Vorlesung „Versicherungsvertragsrecht“ des Rechtsexperten Fenyves fand die Überreichung der Lernunterlagen am Juridicum statt. Die Übergabe erfolgte durch Arbeitskreisleiter Recht Dr. Klaus Koban. Auch heuer war die Nachfrage nach dem Ausbildungsband groß. Da es nicht genügend Skripten für alle Teilnehmer gab, erfolgte die Vergabe – ganz juristisch – nach dem Subsidiaritätsprinzip.

15 % Akademikeranteil

„Einige Absolventen der Studienrichtungen Rechts- oder Wirtschaftswissenschaften werden als Versicherungsmakler tätig sein. Der Akademikeranteil unter uns ist steigend“, betonte Koban, der selbst das Studium der Rechtswissenschaften abgeschlossen hat.

Die Vorlesung „Versicherungsvertragsrecht“ zählt zum Wahlfachkorb „Bank- und Versicherungsrecht“, der von Studierenden frei gewählt werden kann und nicht verpflichtend ist. Bei der Absolvierung gewinnen die Teilnehmer einen Einblick in das Tätigkeitsfeld der Versicherungsmakler. Die Besteuerung der Ausbildungsskripten durch den Fachverband trägt dadurch zur Positionierung des Berufsfeldes der Versicherungsmakler auf universitärem Boden bei.

Herausgegeben wird der Ausbildungsband jährlich vom Fachverband. Die Ausbildungsskripten sind eine qualitative Lernunterlage für zukünftige Versicherungsmakler und gleichzeitig ein Nachschlagewerk für bereits etablierte Versicherungsmakler. Verfasser der Skripten sind Experten der Versicherungsbranche sowie langjährige Versicherungsmakler.

Nähere Informationen zu den Ausbildungsskripten finden Sie auf der Homepage des Fachverbandes der Versicherungsmakler:

www.ihrversicherungsmakler.at ■



Die Studienunterlagen sind für Studenten und angehende Versicherungsmakler wertvolles Lernmaterial.



Seit 60 Jahren in den besten Händen – bei Ihrem unabhängigen Rechtsschutz-Spezialisten.

Unabhängig, kompetent & regional Ihre D.A.S. Vorteile



D.A.S. Direkthilfe®

Erste Adresse für rasche kompetente Beratung und außergerichtliche Konfliktlösung. Seit Jahrzehnten erfolgreich für unsere Kunden im Einsatz.



24h-service und Rechtsberatung 0800 386 300

(österreichweit kostenfrei)

Die Soforthilfe für Notfälle oder brennende Rechtsfragen im In- und Ausland rund um die Uhr. Aus dem Ausland sind wir für Sie unter +43 1 386 300 erreichbar.



40 hausinterne D.A.S. Top-Juristen in ganz Österreich

Unsere hochqualifizierten Mitarbeiter stehen Ihnen und unseren gemeinsamen Kunden in den regionalen RechtsService-Büros mit Rat und Tat zur Seite.



Rechtsberatung beim D.A.S. Partneranwalt

500 Rechtsanwälte in ganz Österreich beraten kompetent.

Kompetente Partnerbetreuer vor Ort

Unsere Partnerbetreuer stehen Ihnen regional in ganz Österreich unterstützend bis hin zur Begleitung zu Kundenterminen zur Seite

Sie sind noch nicht Teil unseres Partnernetzes? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme:

<http://partnerportal.das.at>

f D.A.S. Rechtsschutz Österreich

www.das.at



Ein Unternehmen der ERGO Group.

OMDS wird weiterentwickelt

Auch heuer lud der „Arbeitskreis Technologie“ des Fachverbandes wieder zu den traditionellen EDV – Tagen nach Großpetersdorf. Unter der profunden Moderation von AK – Leiter Siegfried Fleischacker ging es um Interoperabilität und Bidirektionalität. Zwei sperrige Begriffe, hinter denen sich jedoch mehr EDV – Komfort für die Versicherungsmakler verbirgt.

Der neue FV- Obmann, **Christoph Berghammer**, würdigte eingangs die komplexe Arbeit des Arbeitskreises und betonte, es seiner Sicht und der praktischen Arbeit gehe es in erster Linie darum, die digitalen Abläufe in der Kommunikation mit Versicherungsunternehmen strukturell zu verbessern.

AK – Chef Fleischacker, der zahlreiche IT – Spezialisten aus der Versicherungswirtschaft begrüßen konnte, gab einen Überblick über die Teilnahme und das Auswahlverfahren bei neu geschaffenen **OMDS – Awards**. Diese wurde bekanntlich anlässlich des Expertentreffens des Fachverbandes in Alpbach überreicht. Fleischacker dankte allen teilnehmenden Versicherungsgesellschaften und kündigte für das kommende Jahr einige Adaptierungen bei den Kriterienkatalogen an. Einheitlich waren die Teilnehmer der Ansicht, dass dieser Award das **brancheninterne Bewusstsein für effiziente Maklerdatenprogramme, die Schnittstellenproblematik und die Datenaktualität schärfe**.

Die Diskussionen konzentrierten auf die zeitlichen Rahmenbedingungen des Datenaustausches zwischen Maklern und VU. Ein Teil der Teilnehmer plädierte für tagesaktuellen Abgleich, der bei einigen großen Gesellschaften schon jetzt möglich sei. Andere meinten, auch ein Datenabgleich zweimal monatlich genüge. „Die Datenstruktur OMDS passt, aber wie kommen. Die Daten im Sinne der Bidirektionalität wieder an den Versicherer zurück?“, stellte Fleischacker eine der Kernfragen.

In den vergangenen Jahren habe der VVO offensichtlich eine gemeinsame Schnittstelle mit Maklersystemen nicht gewollt. Doch jetzt dürfte neuer Schwung in die Entwicklung kommen:

Andreas Hallemann, Leiter EDV und Statistik im Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs, referierte ein Projekt des VVO.

Zu Jahresbeginn wurde bekannt, dass einige Versicherer eine Initiative mit BiPro (Brancheninstitut für Prozessoptimierung) starten. Daraufhin gab es Aktivitäten des VVO : Die OMDS – Arbeitsgruppe – erweitert um Makler und Software – Hersteller wurde mit Dwtailanalyse beauftragt. Danach werden 2 Varianten (BiPro und OMDS 3.0) an das zuständige Komitee des Verbandes als Möglichkeiten übergeben. Dieses entscheidet sich deutlich für OMDS 3.0. (Österreichischer MaklerDatenService). Gleichzeitig soll BiPro im Auge behalten werden.

Ziel des „Projektes OMDS 3.0“, so betonte Hallemann, ist die **Erarbeitung einheitlicher Prozessdefinitionen** für die Interoperabilität von Makler- und Versicherungssystemen. Diese Projektgruppe steht unter der Führung des VVO und soll die langjährigen Investitionen in den OMDS berücksichtigen.

In der ersten Phase geht es um die **Authentifizierung, die eigentliche Datenübermittlung, den Transfer von Dokumenten und um die Navigation in externe Systeme**, als etwa Portale als „Deeplink“. In einer folgenden Phase sollen weitere Prozesse – gemäß einer Prioritätenliste aus der OMDS – Projektgruppe - bearbeitet werden.

Mit der Projektleitung ist Manfred Klaber vom VVO beauftragt worden. Diese Arbeitsgruppe wird Vertreter der Versicherungen, Experten aus den Softwareunternehmen und Vertreter der Maklerschaft zusammenführen.

Der Projektstart wurde mit November dieses Jahres festgelegt, die Freigabe der Ergebnisse aus der ersten Phase, also die

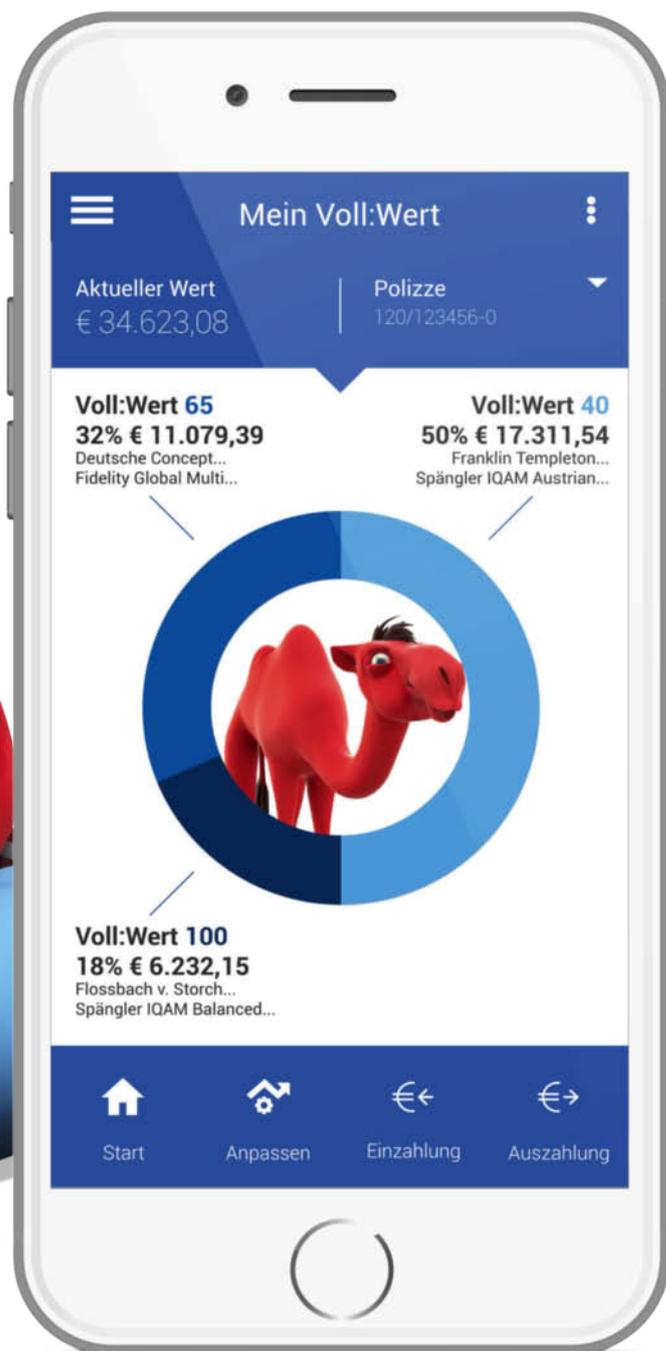
Quick Wins zur Beförderung des Projektes insgesamt, sollen im 1. Quartal 2017 freigegeben werden.

In einer möglichen Wettbewerbssituation zwischen OMDS und BiPro sieht AK – Leiter Fleischacker kein allzu gravierendes Problem: „ Die Makler werden sehr rasch auch auf 2 Schnittstellen reagieren können.“ **Jedenfalls sei es in dieser Phase sehr wichtig , dass sich die Versicherungsmakler in diesen erfreulicherweise gestarteten Prozess einbringen.** „Wir konzentrieren uns bei unserer Arbeit ja schon seit Jahren auf den Datenservice, vor allem was seine Präzision, Verfügbarkeit und Bidirektionalität betrifft“, so Fleischacker. Die diesjährige Tagung in Großpetersdorf habe gezeigt, dass sich das Bohren harter Bretter durchaus lohne. **„Die Akzeptanz des OMDS ist wohl endgültig geschafft.“** ■



Siegfried Fleischacker:
„Makler müssen sich in OMDS 3.0 Projekt aktiv einbringen.“

So schnell
kann's gehen.



Ganz entspannt zum Geldpolster für Ihre Kunden!

Wüstenrot Voll:Wert ist das Rezept, um mit Ihren Kunden einen Geldpolster für ihre Zukunft aufzubauen. Das perfekte Einstiegsprodukt für all jene, die im Vergleich zu einem Sparbuch oder der klassischen Lebensversicherung auf mehr Ertragschancen setzen, aber mit einem einfachen, leicht verständlichen Produkt starten möchten. Mit der neuen, am Markt einzigartigen APP, haben Sie und Ihre Kunden immer die Performance der Fonds im Blickfeld und können jederzeit bei Bedarf kostenlos zuzahlen, shiften und switchen.

Voll:Wert. Fondsgebundene Lebensversicherung

wuestenrot.at/vollwert

wüstenrot

FINANZIEREN | VORSORGEN | VERSICHERN

„Fülle von Rechtsmaterien“

Seit mehr als einem Jahr leitet Mag. Klaus Koban den Arbeitskreis „Recht“ im Fachverband der Versicherungsmakler. Der Erfolgs- und Umsetzungsbericht enthält eine Fülle von Themen. Im folgenden Interview skizziert er die Schwerpunkte.

VM: Die Standesregeln des Fachverbandes sind unter Dach und Fach.

Koban: Das ist ein wichtiger Meilenstein der standespolitischen Arbeit. Diese Standesregeln dienen dazu, die fachlichen Interessen sowie die wirtschaftlichen, sozialen und humanitären Angelegenheiten der Mitglieder des Fachverbandes zu fördern, das Zusammengehörigkeitsgefühl der Mit-

glieder und deren Ansehen in der Gesellschaft allgemein und in der Versicherungswirtschaft im Besonderen zu stärken. Näheres dazu im Interview auf den Seiten 5 und 6 dieser Ausgabe.

Was waren weitere Schwerpunkte der bisherigen Arbeit?

Unter anderem die Erarbeitung von unverbindlichen Musterprotokollen für die Auftragserteilung. Diese bestehen aus drei Teilen, dem Auftragserteilungsprotokoll, der Risikoliste und einem spartenbezogenen Teil. Dabei ist wichtig: Worauf muss der Makler bei den Info-Pflichten achten, wie weit geht seine Beauftragung (Interessenwahrung, Risikoliste) und die Auftragsausführung? Besonderes Augenmerk widmen wir dem Beratungsprotokoll, denn bei späteren Streitigkeiten ist dieses vor Gericht von entscheidender Bedeutung. Muster für solche Protokolle stellen Formulierungsvorschläge dar. Wir liefern damit ein wertvolles Werkzeug für die Makler, die ja die eigene Beratungstätigkeit umfassend dokumentieren müssen. Für unsere Mitglieder stehen diese dauerhaft auf der Homepage des Fachverbandes zur Verfügung. Der Arbeitskreis hat sich dabei mehrerer erfahrener und etablierter Versicherungsmakler bedient. Bei der Erarbeitung haben wir bereits in der Praxis erprobte Protokolle als Vorlagen herangezogen, etwa die von Gerhard Veits, Fachgruppenobmann in Vorarlberg, verwendeten Protokolle. Entscheidende Beiträge kamen auch von RA Dr. Roland Weinrauch, der ja mittlerweile ein unverzichtbarer Rechtsberater des Fachverbandes in Fragen des Versicherungsrechts geworden ist. Die unverbindliche Muster-Courtagevereinbarung und

die „Negativliste“ wurden gemeinsam mit RA Mag. Freilinger überprüft, aktualisiert und ganz neu aufgelegt. **Die Muster-Courtagevereinbarung soll die Position des Maklers klarstellen und die Aufgabenübertragung vom Versicherer auf den Versicherungsmakler verhindern.** Der Versicherungsmakler ist nicht der Erfüllungsgehilfe des Versicherers, er soll nicht die Aufgaben des Versicherers übernehmen. Die Musterverträge beinhalten klare Definitionen des Umfangs und der Art der Provision, insbesondere der Folgeprovisi-

Wir arbeiten gerade intensiv mit dem Manz Verlag an einer Rechtsdatenbank (RDB) für Versicherungsmakler. Diese soll eine auf die Bedürfnisse der Versicherungsmakler zugeschnittene und preislich attraktive Info-Quelle werden.

on. Das neue Muster wird insbesondere auch Basis für Verhandlungen des Fachverbandes mit den Versicherern hinsichtlich neuer Muster-Courtagevereinbarungen sein. Es wurde bereits dem VVO vorgelegt und wird aktuell bei Verhandlungen mit drei Versicherern als Leitlinie für die Gestaltung der konkreten Courtagevereinbarungen verwendet. Die Negativliste soll mögliche Problemfelder bei Courtagevereinbarungen offenlegen. Anhand dieser demonstrativ aufzählenden Liste (tunlichst zu vermeidender Formulierungen in Courtagevereinbarungen) kann der einzelne Versicherungsmakler seinen Courtagevertrag überprüfen und gegebenenfalls entsprechend anpassen.

Gibt es denn aktuell viele Beschwerden zu Courtagevereinbarungen von Versicherungsmaklern?



Klaus Koban: „Versicherer versuchen, den Maklern zusätzliche Pflichten aufzuerlegen.“

Ja, wir verhandeln zurzeit mit drei Versicherern über die Courtagevereinbarungen nach. Teilweise wird versucht, dem Versicherungsmakler wesentliche Pflichten aufzuerlegen. Das können wir so nicht akzeptieren. Die Versicherer sind gesprächsbereit, und wir konnten bereits einige Verbesserungen erreichen.

Auch den wichtiger werdenden Kooperationsvereinbarungen mit Subvermittlern hat sich der Arbeitskreis Recht angenommen. Wir haben einen unverbindlichen Muster-Kooperationsvertrag erarbeitet. Der Mustervertrag regelt die Beziehungen zu einem selbstständigen Subvermittler/ Kooperationspartner und enthält Bestimmungen in Bezug auf die Weisungsfreiheit, Vertretungsbefugnis, eigene Betriebsmittel u. v. m.

Zudem hat der Arbeitskreis Recht die Veranstaltungsreihe „Recht – aktiv“, die in den vergangenen Wochen quer durch Österreich getourt ist und bei den Maklern auf großes Interesse gestoßen ist, ins Leben gerufen.

Ein weiteres wichtiges Thema für unseren Berufsstand ist das Steuerrecht. Der Arbeitskreis Recht hat sich im Jahr 2016 intensiv mit diesem Thema auseinandergesetzt und etliche Informationen für die Mitglieder zusammengetragen, insbesondere zu den steuerrechtlichen Aspekten beim Kauf von Maklerbeständen (z. B. die Thematik der Umsatzsteuer).

Wie steht es um die nationale IDD-Umsetzung?

Da habe ich mich persönlich intensiv in die Task Force des Fachverbandes zur Umsetzung der IDD eingebracht. Zudem habe ich sowohl beim IDD-Symposium der GVFW und beim Expertentreffen in Alpbach mit vielen anderen namhaften Vertretern der Ressorts Stellung zu diesem Thema bezogen. Im Frühjahr gab es auch eine bestbesuchte Info-Roadshow für die Mitglieder. Der Fokus unserer Arbeit liegt auf der Umsetzung der Richtlinie in nationales Recht und der Einhaltung des in der Richtlinie normierten Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes.



„Es wird auch Muster-Beratungsprotokolle für alle Sparten der Privatversicherung geben. Die Serviceorientierung soll umfassend sein!“

Was sind wichtige Zukunftsprojekte?

Wir arbeiten gerade intensiv mit dem Manz Verlag an einer Rechtsdatenbank (RDB) für Versicherungsmakler. Diese soll eine auf die Bedürfnisse der Versicherungsmakler zugeschnittene und preislich attraktive Rechtsdatenbank werden. Besonderer Dank gebührt Herrn Dr. Pichler (Mitglied der Geschäftsleitung des Manz Verlags; Anm. der Redaktion).

Die wesentlichen Inhalte sollen sein: Versicherungsrechtliche Kommentare, Handbücher und Zeitschriften, die Skripten und Mustervorlagen des Fachverbandes sowie Entscheidungen des OGH und der RSS. Insbesondere bei den Skripten wird die in der RDB mögliche Volltextsuche die

Benutzer begeistern. Zudem sind auch die österreichischen Gesetze und Verordnungen über die RDB abfragbar.

Es steht auch die Erweiterung der Muster-Beratungsprotokolle auf alle Privatversicherungssparten auf der Agenda ...

... und diese erfolgt Schritt für Schritt im Jahr 2017. Wir möchten als Arbeitskreis die Versicherungsmakler insbesondere auf die Kernpunkte der einzelnen Produkte hinweisen, besondere Deckungserweiterungen, versicherungsrelevante Risiken und die wichtigsten Ausschlüsse. Ganz im Sinne der umfassenden Serviceorientierung, damit den Kollegen möglichst viel Zeit für die Beratungstätigkeit bleibt. ■



„Flow Country“ ist nicht „Downhill“

Bei Unfallversicherungen sind Sportarten, bei deren Ausübung ein erhöhtes Unfallrisiko besteht, penibel ausgeschlossen. Für Versicherungen lohnt sich jedoch ein Blick auf die Dynamik einzelner Risikosportarten. Ein interessanter Fall aus der RSS.

Der Mann, der unwissentlich auf einen Unfall zusteuert, ist Leiter einer Ski- und Sportschule. Im Rahmen seiner Tätigkeit ist er mit einem Mountainbike auf einem „Flow Country Trail“ unterwegs, um Touristikern und Gemeindevertretern diesen neuartigen Rad-Parcours vorzustellen. **Der Mann erleidet einen Unfall bei der Besichtigung. Da er eine Unfallversicherung abgeschlossen hat, begehrt er die Deckung der Kosten, doch die Versicherung lehnt mit Verweis auf Ausschlussgründe die Deckung ab.** Tatsächlich sind in der Polizze Unfälle ausgeschlossen, „die der Versicherte bei der Ausübung der Sportarten Freeclimbing, Freeriding, Downhill-Mountainbiking,

Bergsteigern/Klettern über Schwierigkeitsgrad VI und/oder über 7000 Höhenmeter, Houserunning, Kampfsportarten mit ausgeprägtem Körperkontakt (Fullkontakt-Karate, Boxen, Kickboxen und Ähnliches) beziehungsweise der Teilnahme an Expeditionen erleidet“. Die Versicherung begründet ihre Ablehnung konkret in einem E-Mail an den Versicherten: „... Fakt ist in diesem Fall, dass ein Flowtrail aus Sprüngen, Gefällen von bis zu 18 Prozent und Northshores mit über einem Meter Höhe besteht. **Es handelt sich beim Befahren solcher Bahnen daher jedenfalls um eine Risikosportart, die wir in der Unfallversicherung nicht decken können.** Wenn ein Versicherungs-

nehmer die Absicht hat, solche Parcours zu befahren, muss er als mündiger Versicherungsnehmer zumindest eine Risikoanfrage an die Versicherung stellen, ob dieses Sportrisiko gedeckt ist. Es geht in diesem Fall daher nicht allein um die begriffliche Definition von Downhill, sondern um ein erhöhtes Sportrisiko im Allgemeinen, welches von der Unfallversicherung nicht gedeckt werden kann.“

Flowtrail ist nicht Downhill

Der Versicherte wendet sich daher an die Schlichtungsstelle und begründet seinen Anspruch: Ein Flow Country Trail sei keine Downhill-Mountainbike-Strecke, es sei vielmehr – so die Kriterien der **Deutschen Initiative Mountain Bike e.V.** – eine für jedermann flüssig zu durchfahrende Bikerstrecke mit mäßigem Gefälle, kleinen Gegenkurven, Anliegern und welliger Streckenführung mit einem Gefälle von durchschnittlich acht bzw. maximal 18 Prozent. Damit unterscheide sich eine derartige Strecke grundlegend von einer Downhill-Strecke, bei der es gilt, möglichst schnell die Abfahrt zu bewältigen.

Die RSS prüft genau

Sie kommt zum Schluss: In der Tätigkeit des Antragstellers, als Leiter der örtlichen Sport- und Skischule eine Gruppe von Touristikern und Gemeindevertretern zu einer Besichtigung des „Flow Country Trails“ zu begleiten, könne keine Ausübung der in der Polizze als ausgeschlossen genannten Sportarten erblickt werden. **Der rechtlichen Argumentation der Antragsgegnerin (=Versicherung) sei entgegenzuhalten, argumentiert die Schiedsstelle,**



Flüssige Bikerstrecke mit mäßigem Gefälle!



dass ausschließlich die in der Polizze genannten Sportarten aufgrund deren erhöhten Gefahrenpotenzials ausgeschlossen sind, nicht jedoch das touristische Befahren des Geländes – mag es bei diesem auch mehrheitlich zu Bergabfahrten kommen. Das Gefahrenpotenzial bei Befahren eines „Flow Country Trails“ liege gegenüber einem auf Höchstgeschwindigkeit ausgelegten Fahren „Downhill“ nach der allgemeinen Lebenserfahrung deutlich niedriger. Nachsatz: „Würde man die Ausschlussklausel so auslegen, dass die Befahrung eines ‚Flow Country Trails‘ nicht versichert sei, wäre in weiterer Konsequenz bei jeder Mountainbikefahrt, die nicht in ebenem Gelände durchgeführt wird, ein Teil der Fahrt, nämlich jede kleine Abfahrt, nicht versichert. Zur berechtigten Deckungserwartung des durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmers gehört jedoch,



Berechtigte Deckungserwartung, wenn nicht Höchsttempo das Ziel ist.

dass eine solche Fahrt wie jede nicht auf der Erzielung von Höchstgeschwindigkeiten beim Bergabfahren dienende Verwendung des Mountainbikes vom Versicherungsschutz umfasst sein soll.“

Die Schiedsstelle empfiehlt daher der Versicherung die Deckung des Schadens aus der Unfallversicherung des Antragstellers. ■

ERGO

Versichern heißt verstehen.

Berufsunfähigkeits-Vorsorge

Im Leben läuft es nicht immer wie geplant. Ein Unfall, eine Krankheit – und schon ist alles anders. Gut, wenn man dann ein gesichertes Einkommen hat.

Nähere Infos erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter der ERGO Service Line +43 1 27444-6440 makler@ergo-versicherung.at www.ergo-versicherung.at

Die M&M Ratingplakette ist markenschutz- und urheberrechtlich geschützt. Jede unberechtigte Verwendung, Abbildung oder Verbreitung der Ratingplakette (insbesondere in Social Media) kann schadenersatz- und strafrechtliche Folgen auslösen.



Wien

Gute Beziehungen

Im kommenden Jahr findet der Maklertag der Fachgruppe Wien in den Sofiensälen statt. Dort widmet sich die Branche am 22. Februar 2017 dem Thema „**BEZIEHUNGSWEISE**“. Schon eine große österreichische Bank hat vor Jahren postuliert, dass in jeder Beziehung Menschen zählen, in kaum einem Bereich ist das aber so zutreffend wie in der Versicherung. Die Produkte befassen sich sehr häufig mit gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, Nähe oder Vertrauen. Zudem sind gute Beziehungen zum Kunden ein zentraler Anspruch und der wichtigste Schlüssel zum Erfolg. Der **15. Informationstag der Wiener Versicherungsmakler** geht daher der Frage auf den Grund, wie Beziehungen in einer modernen Gesellschaft geschaffen und weise gepflegt werden können.

„In der Versicherungsbranche fangen wir die Ängste und Sorgen unserer Kunden vor allem durch eine gute Beziehung und Vertrauensbasis auf. Gerade in unserer schnelllebigen ‚schönen neuen Welt‘ ist es deshalb wichtig, das Vertrauen der Kunden zu stärken und Verständnis für

ihre Bedürfnisse aufzubringen. Wie das bei steigendem Termindruck und trotz der vielen unterschiedlichen Kommunikationsformen gelingen kann, diskutieren wir am 22. Februar mit tollen Experten in den Wiener Sofiensälen“, so **Helmut Mojescick**, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler.

Gemeinsam mit hochkarätigen Referenten sollen Möglichkeiten aufgezeigt werden, wie Vertrauen und Nähe langfristig aufgebaut werden können. So wird die Publizistin **Dr. Karin Kneissl**

den Teilnehmern das Thema Diplomatie näherbringen. Humorvoll und alltagsnah beschreibt der Neurowissenschaftler und deutsche Science-Slam-Meister **Dr. Henning Beck**, welche Vorgänge in unserem Gehirn ablaufen, wenn wir mit anderen kommunizieren,

und warum persönlicher Kontakt so wichtig ist. Und auch die „Hammurabi-Preisverleihung“ sowie das beliebte „talk together“ zur anschließenden Beziehungspflege sind wie jedes Jahr fixe Programmpunkte der Veranstaltung. ■



15. INFORMATIONSTAG der Wiener Versicherungsmakler
22. Februar 2017 – erstmals in den Sofiensälen, 1030 Wien

Neue Location, bewährtes Motto: In den Wiener Sofiensälen geht es am 22. Februar um Beziehungen.

Oberösterreich

Vorwärts in die Zukunft

Mitte November lud der Fachgruppenobmann der oberösterreichischen Versicherungsmakler, **Dr. Gerold Holzer**, zur Fachgruppentagung nach Linz. Dort bot er den Teilnehmern Ein- und Ausblicke für die Branche. Im Rahmen der Tagung überreichte Dr. Holzer auch die Zertifikate zur vollständig absolvierten Bildungsakademie für Innendienstmitarbeiterinnen.

Höhepunkt der Tagung waren dann die Vorträge der hochkarätigen Referenten. Des bekannte Genetiker **Prof. Markus Hengstschläger** riskierte für das Publikum einen Blick in die Glaskugel und erklärte unter dem Titel „Dienstleistung



Fachgruppenobmann Gerold Holzer freute sich über das rege Interesse an der Fachgruppentagung.

4.0“, wie man sich für eine immer unvorhersehbarere Zukunft rüstet. **Volker P. Andelfinger** bot mit seinem Vortrag „Digitalisierung in der Versicherungswirtschaft“ noch zusätzliche Perspekti-

ven, die von einer Prognose für den Beruf des Versicherungsvermittlers durch die Entwicklung der Digitalisierung bis hin zur Frage „Mit Panik oder Mut in die Zukunft?“ reichten. ■

Zukunft?

«Bei Rechtsfragen nicht
im Regen stehen.»

JETZT NEU
in 3
Leistungs-
varianten

Helvetia Ganz Privat Rechtsschutzversicherung Wenn Sie Recht haben, sollen Sie Recht bekommen.

Recht zu bekommen kann mitunter sehr kostspielig sein. Mit der Helvetia Rechtsschutzversicherung sind Ihre Interessen gesichert. Denn Gerechtigkeit darf keine Frage der Finanzen sein.

Helvetia Versicherungen AG
1010 Wien, Hoher Markt 10-11
www.helvetia.at

T +43 (0) 50 222-1000
F +43 (0) 50 222-91000



helvetia 
Ihre Schweizer Versicherung.

Steiermark

Die Drohne als Schadensinspektor

Die Schadensabwicklung war das Generalthema des diesjährigen Expertentags der steirischen Versicherungsmakler Anfang November 2016. Hier standen neue technologische Entwicklungen und die Digitalisierung im Fokus – Entwicklungen, an die sich auch die Makler anpassen müssen. Referent **Peter Winkler** von der faircheck Schadenservice GmbH thematisierte die künftige Abwicklung von Versicherungsfällen, in der Drohnen eine wesentliche Rolle spielen könnten – etwa zum Dokumentieren von Hagelschäden am Dach: „Neue Technologien in der Schadensabwicklung können die Kommunikation zwischen allen Beteiligten verbessern. Ziel muss es künftig sein, die Schadensfälle über ein gemeinsames Portal abzuwickeln.“ Fachgruppenobmann **Gunther Riedlsperger** lieferte im Anschluss Antworten auf Fragen wie: Welche Auswirkungen hat die Gewerbeordnungsnovelle auf die Versicherungsmakler? Welche relevanten Veränderungen stehen auf



Unter der Ägide von Gunther Riedlsperger diskutierte man in der Steiermark aktuelle Themen der Schadensabwicklung.

EU-Ebene bevor, und wie unterstützt die Fachgruppe die Mitglieder dabei?

Das Thema von Referent Rechtsanwalt **Roland Weinrauch** war dann die sichere Abwicklung von Versicherungsschäden. „Versicherungsmakler haben eine gesetzliche Verpflichtung zur Schadensabwicklung. Haftungsfallen und vergessene Ansprüche treten in der Praxis leider sehr oft auf“, betonte der Experte, der die Mak-

ler über häufige Fallstricke informierte. **Gerhard Veits**, Fachgruppenobmann der Vorarlberger Versicherungsmakler, sorgte dann noch für so manchen Lacher, als er kuriose Schadensfälle aus seinen mittlerweile 34 Jahren Berufserfahrung präsentierte. „Eine ordentliche Portion Humor ist bei der erfolgreichen Bewältigung des Makler-Tagesgeschäfts von großem Vorteil“, so die Überzeugung des Profis. ■

20 Jahre SIVAG

Das Akronym SIVAG steht für **Sicherheit in Versicherungsangelegenheiten – das Unternehmen steht seit mittlerweile 20 Jahren für kompetente Beratung**. Nun lud man zum runden Jubiläum, das trotz 200 Gästen zu einer echten „Familienfeier“ wurde.

Im Kavalierhaus in Salzburg führte der bekannte Moderator und Entertainer Max Mayerhofer durch einen gelungenen Abend, an dem man 20 Jahre SIVAG Revue passieren ließ. Dennoch war der Blick in die Zukunft gerichtet: Vertreter der Versicherungswirtschaft behandelten in Podiumsgesprächen Themen wie die Versicherungsvermittlung in der Zukunft, geplante Produktneuerungen, die Einschätzung des Onlinegeschäfts in der Zukunft – und sie sagten, was sie sich vom Maklerpartner SIVAG in der Zukunft wünschen.

Das 1996 von Georg Eisenzopf gegründete Versicherungsmaklerunternehmen wuchs innerhalb der vergangenen 20 Jahre kontinuierlich. „Meine Mitarbeiter und Maklerpartner sind das

Herz des Unternehmens“, so sein Credo. Besonders schätzt er auch die konstruktiven Dialoge zwischen SIVAG und der Versicherungsindustrie, die immer auf Augenhöhe geführt werden: „Der Druck auf den Markt und somit auf jeden Vermittler wird massiv steigen. Versicherer und Vermittler müssen sich diesen Herausforderungen stellen und können den Weg nur gemeinsam bestreiten“, so Georg Eisenzopf.

Seit ihrer Gründung unterstützt SIVAG die Salzburger Kinderkrebshilfe. Die zahlreichen Gäste folgten dem Aufruf zur Donation sehr gern. Spontan wurde der gesammelte Betrag verdoppelt und noch am Abend an die Obfrau der Salzburger Kinderkrebshilfe, Heide Janik, übergeben. ■



ÖVM – Präsident Alexander Punzl und Unternehmensgründer Georg Eisenzopf.

„Wir haben eine Lösung“

Zu Jahresbeginn 2016 gab es intensive und teilweise sehr emotionale Diskussionen zwischen der Wüstenrot Gruppe und dem Fachverband der Versicherungsmakler.

Dank des Engagements von Rudolf Mitterdorfer und Christoph Berghammer konnte dieser Konflikt aus Sicht der Wüstenrot auf eine sachliche Ebene zurückgeführt werden, die in der Vereinbarung mündete, die Auswirkungen der neuen Courtagevereinbarung im Jahr 2016 abzuwarten und dann entsprechende Schlussfolgerungen daraus zu ziehen. In mehreren Gesprächsrunden zwischen Kammer und Wüstenrot wurden alle inhaltlichen Ungeheimheiten ausgeräumt. Im **Schlussgespräch zwischen Christoph Berghammer und Erwin Mollnhuber wurde auch die Höhe der Provision besprochen.** Nachdem sich die Wüstenrot Gruppe künftig als reiner Retail-Anbieter aufstellen wird, wird die Provision im Bereich Eigenheim/Haushalt auf das Niveau vor 1.1.2016 rückgeführt bzw. erhöht. Alle anderen Bereiche, insbesondere in den Sparten Landwirtschaft und Gewerbe, bleiben unverändert, da diese im Neugeschäft nur mehr eine untergeordnete Rolle spielen werden.

„Aus meiner Sicht ist dieses Gesamtpaket für die Courtagevereinbarung ab 1. 1. 2017 eine sehr gute Basis und wird die **kurzfristige Störung der Geschäfts-**

beziehung zwischen Maklerschaft und Wüstenrot schnell vergessen lassen“, so Wüstenrot-Vorstandsmitglied Erwin Mollnhuber. „Ich freue mich, unseren Mitgliedern mitteilen zu dürfen, dass es eine Einigung zwischen der Wüstenrot Versicherung und den Versicherungsmaklern gibt“, sagt der neue Fachverbandsobmann **Christoph Berghammer.** Man habe sich auf etliche Änderungen in der Formulierung der Courtagevereinbarung geeinigt, welche dem

Versicherungsmakler mehr Klarheit und Rechtssicherheit bieten. Weiters wurde die Provisionshöhe in der Eigenheim/Haushalt wieder auf das Niveau vor 1.1.2016 rückgeführt! „Da gilt mein Dank besonders Vorstandsdirektor **Mag. Mollnhuber, der viel versprochen und alles gehalten hat**“, unterstreicht Berghammer. **Aus Sicht der Versicherungsmakler steht nichts im Weg, sich bei der Wüstenrot Versicherung mit Neugeschäft zu engagieren!** ■



„Mit konstruktivem Dialog Konflikt bereinigt.“

Sicher. Entspannt. Unterwegs

Liebes Reisetagebuch ...

AUGENBLICKE FESTHALTEN
UND HILFE IM NOTFALL

MEINE URLAUBERIA - App der Europäischen Reiseversicherung
europaeische.at/meine-urlauberia



Europäische 
Reiseversicherung



„Sollten nicht päpstlicher sein als der Papst“

„Fürchtet Euch nicht“ ist das Credo von Robert Lasshofer, Generaldirektor der Wiener Städtischen, als Antwort auf die Herausforderungen der Digitalisierung im Vertrieb. Im folgenden Interview nimmt er zu einer Reihe von aktuellen Fragen der Versicherungswirtschaft und über sein Haus Stellung. Das Gespräch führte Milan Frühbauer.

VM: Die jüngst beschlossene EU-Richtlinie IDD geht jetzt in die nationale Umsetzung. Manche meinen: Es zieht sich. Was sind Ihre Erwartungen an Zeithorizont und Inhalt?

Lasshofer: Wünschenswert wäre aus meiner Sicht eine zügige Vorgangsweise, schließlich geht es um baldige Rechtssicherheit. Inhaltlich wünsche ich mir möglichst kostengünstige legislative Lösungen und kein übertriebenes Musterschülerverhalten. Wir neigen in Österreich ja zur Vergoldung, und Gold ist jetzt bekanntlich sehr teuer. Im Ernst: Wir sollten nicht päpstlicher sein als der Papst. Es gibt einen Spielraum, und der sollte in der nationalen Ausgestaltung auf Kosten, die Vermeidung überbordender Bürokratie und auf die Tatsache Rücksicht nehmen, dass wir in Österreich einen sehr gut funktionierenden Versicherungsvertrieb haben. Ich finde es richtig, dass jetzt alle Vertriebswege gleich behandelt werden. Auch die Ausbildungsintensivierung ist in Ordnung. Mit der Zielmarktdefinition habe



Robert Lasshofer: „Geldpolitik der EZB ist eine Katastrophe.“

ich schon Probleme: Wie ist das bei der Sterbeversicherung bei unserer Tochter Wiener Verein?

Auch bei den Informationspflichten sehe ich keinen großen Handlungsbedarf. Schon jetzt informieren wir unsere Kundinnen und Kunden wirklich umfassend, und ich habe – ehrlich gestanden – nicht den Eindruck, dass das alles begierig gelesen wird. Also bitte nicht noch mehr Papier!

Was den Zeithorizont betrifft, so wird die IDD-Implementierung wohl erst in der zweiten Jahreshälfte 2017 parlamentarisch beschlussreif sein.

Und wie steht es um die wieder diskutierten Boni für Makler?

Mittelfristig wird es meiner Meinung nach diese Form der Verdienstlichkeit – als Folge der IDD-Rahmenbedingungen – in dieser Form nicht mehr geben.

Die Digitalisierung ist auch ein Thema des Versicherungsvertriebs. Viele Fintechs bieten angeblich in Sekunden schnelle optimierte Lösungen an. Das heißt, es herrscht auch bei Maklern die Sorge, dass der Vertrieb gleichsam von der Stange einen Teil der Beratungsfunktion obsolet macht.

Dazu kann ich nur sagen: Fürchtet Euch nicht! In der breiten Angebotswelt finde ich immer noch irgendwo etwas Besseres. Nein, die Kundinnen und Kunden brauchen selbstverständlich ausführliche Beratung, und diese bietet nur der professionelle, erfahrene und gut mit der Materie vertraute Vertrieb. Versicherung ist ein Verkaufsmarkt. Die meisten Menschen wachen ja in der Früh nicht auf mit dem

dringenden Verlangen, eine Pflegevorsorge oder eine Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen.

Die Digitalisierung führt allerdings zu besserer Verwaltung und zu mehr Geschwindigkeit in den Versicherungen und zu mehr Kundenkomfort, etwa beim elektronischen Polizzenordner für Unternehmen oder Private.

Bei den Banken ist der digital bedingte Strukturwandel aber schon weit fortgeschritten ...

Das Bankgeschäft ist aber auch wesentlich transaktionsintensiver. Für den Versicherungsnehmer ist hingegen am besten, er hat möglichst wenig mit der Versicherung zu tun, denn dann hat er keinen Schaden zu beklagen. Bei der Eröffnung unserer Landesdirektion in Linz hat der Linzer Diözesanbischof pointiert trefflich gemeint: Versicherung ist der säkularisierte Ablass.

Wie entwickelt sich die Wiener Städtische im zu Ende gehenden Jahr 2016?

Es wird insgesamt einen leichten Prämienrückgang geben, weil wir das Geschäft beim Einmaleralag in der Lebensversicherung deutlich zurückgefahren haben. Viele Anleger haben naturgemäß die Mindestverzinsung im gegenwärtigen Nullzinsumfeld als attraktive Anlage entdeckt. Doch da haben wir uns aus wohlverstandenen Gründen zurückgezogen. In der Schaden-/Unfallversicherung werden wir über der Inflationsrate wachsen. Sehr gut entwickelt sich die Krankenversicherung, was sicher auch mit den kritischen Diskussionen zum Spitalssystem zusammenhängt. Die KV wird weiter expandieren. In der

Rechtsschutz: Der Bedarf steigt mit den Problemen

D.A.S. feiert heuer den 60. Geburtstag – und mit ihr der Rechtsschutz in Österreich. Als erster Versicherer bot man hierzulande 1956 eine Rechtsschutzversicherung mit Schwerpunkt Kfz an.

Versicherungsprodukte bilden auch immer den gesellschaftlichen Wandel ab. Gerade beim Rechtsschutz wird das klar: In den fünfziger und sechziger Jahren wurden die Menschen immer mobiler und benötigten dann auch irgendwann Rechtshilfe. Der ursprüngliche Firmenname **D.A.S., „Deutscher Automobil Schutz“**, verdeutlicht das. Im Lauf der Zeit kamen immer mehr Rechtsschutzbereiche dazu. „Und dieser Prozess ist noch immer nicht abgeschlossen“, betont D.A.S.-Chef **Johannes Loinger**. „Wir orten steigenden Bedarf nach Rechtsschutz in vielen Lebenslagen – etwa rund um Wohnen und Miete, bei Reisen und auch im Firmenbereich, wo eine umfassende Absicherung für die Unternehmen immer wichtiger wird.“

Gut entwickelt

Die D.A.S. wurde gemeinsam mit zehn österreichischen Versicherern und einem Treuhänder gegründet, das Unterneh-



Florian Schaffhauser:
„Rechtsschutz-Privat mit kostengünstigem Selbstbehalt.“

men entschloss sich jedoch bald, sich selbst um Vertrieb und Verkauf zu kümmern: die Geburtsstunde der österreichischen Rechtsschutzversicherung. Denn viele Kompositversicherer beschlossen damals, ebenfalls Rechtsschutzprodukte anzubieten. Der D.A.S. war es dabei immer wichtig, den Versicherungsnehmer im Schadensfall dort abholen zu können, wo er steht. „Zu unserer Hauptaufgabe im **RechtsService** ist es daher geworden, dem Kunden im Schadensfall die richtige Strategie bieten zu können. Aus genau diesem Grund sind wir mit mehr als 40 Juristen regional in ganz Österreich und einer umfassenden Bandbreite an Rechtsdienstleistungen für Kunden da“, unterstreicht Loinger. Auch in Zukunft wolle man alles daransetzen, Benchmark im Rechtsschutz zu bleiben: „Durch zeitgemäße und innovative Ergänzungen wird unsere Angebotspalette aktuellen Ansprüchen gerecht.“

So steige etwa durch die Sorge um den Arbeitsplatz das Interesse an **Arbeitsrechtsschutz**. Daneben sind gerade im Firmenbereich Unternehmer mit immer **mehr Gesetzen und Vorschriften** konfrontiert. Sie erschweren den Betrieb und begründen ein hohes Risiko an Strafen. Im vergangenen Jahr lancierte D.A.S. einen neuen Tarif mit einer Reihe innovativer Deckungselemente für Private und Firmen. Ebenfalls überarbeitet wurde der Versicherungsschutz bei Gutachten im Strafverfahren. Im D.A.S. Firmen-Rechtsschutz wurde die Deckung trotz **Compensandoforderungen** oder die Verdoppelung der Anspruchsobergrenze für reine Vermögensschäden inkludiert. Völlig neu am Markt ist zum anderen ein reines Firmen-Vertrags-Rechtsschutz-Produkt. Die Sparte RS



Johannes Loinger: „D. A. S. hat mit Rechtsschutz in Österreich gestartet.“

kann einen jährlichen Zuwachs von knapp über vier Prozent aufweisen. „Es ist also keine kurzfristige Modeerscheinung, sondern eine anhaltend hohe Nachfrage“, betont der D.A.S.-Chef. „Wir haben in Österreich im Vergleich zu anderen europäischen Ländern die mit Abstand höchste Pro-Kopf-Rechtsschutzprämie mit mehr als 50 Euro.“

Matthias Effinger, Chef von ARAG in Österreich, sieht besonders im Unternehmensgeschäft einen verstärkten Zugang zu Rechtsschutz: „Schwerpunkte liegen diesbezüglich im Strafrecht. Hier geht es neben der bedingungsgemäßen Leistungserbringung verstärkt um die Begleitung des Kunden nicht nur in der gerichtlichen Auseinandersetzung, sondern vielmehr um die **Servicierung und Schadensprävention**.“ Im Privatbereich gilt: Ausbau der rechtlichen Hilfestellung zu allen Rechtsfragen und effiziente Abwicklung von Kleinschäden durch das

VAV PRO NEU

DAS SERVICE PORTAL FÜR VERSICHERUNGSPROFIS



Foto: digitalvision

DIE HIGHLIGHTS AUF EINEN BLICK:

- Neues „Look & Feel“ – modernes Design trifft auf vereinfachte Produktdarstellungen und optimierte Navigation.
- Bauen Sie sich Ihr Portal – Individueller Schnelleinstieg auf der Startseite.
- Höchste Usability durch automatische Verknüpfung von Kunden-, Angebots- und Antragsdaten.
- Aktives Bestandsmanagement mit dem Kunden im Mittelpunkt.
- Tagesaktuelle Schadeninformationen durch integriertes Schadentracking.
- Modernes Download Center mit allen Informationen rund um Tarife, Bedingungen, Deckungsübersichten etc.
- Responsives Webdesign: Die Darstellung von VAV PRO passt sich optimal mobilen Endgeräten an.

Überzeugen Sie sich selbst unter www.VAVPRO.at

VAV ///
VERSICHERUNGEN

PER KLICK ZUM ERFOLG.

qualifizierte Juristenteam im **Inhouse-Service** (IHB). Dieses IHB-Team steht auch den Unternehmenskunden zur Verfügung. Im Betriebsbereich liegt auch der **Schwerpunkt für Produktveränderungen** im Jahr 2017, ein Versicherungspaket für Unternehmensgründer. Parallel dazu werde man im Betriebs-Rechtsschutz in Verbindung mit dem allgemeinen Vertrags Rechtsschutz den **ARAG Rechts-Check** anbieten. Effinger zeigt sich mit der Entwicklung am heimischen Markt sehr zufrieden: „Wir konnten den bereits 2015 verstärkt spürbaren Zuspruch der ungebundenen Vermittler weiter ausbauen.“

Der dritte Spartenversicherer am österreichischen Markt ist **Roland**. Seit Kurzem kann man hier Kosten mitversichern lassen, die dadurch entstehen, dass die „Verbraucherschlichtung“ in Anspruch genommen wird. Überdies vertraut man weiterhin auf die telefonische Rechtsberatung: Hier wird in Kooperation mit einem externen Anwaltsnetzwerk Auskunft zu versicherten und nicht versicherten Sachverhalten angeboten.

Auch die **Kompositversicherer** entwickeln die RS-Produkte laufend weiter. „Im Privatbereich geht der Trend dahin, Rechtsschutzprodukte so einfach wie möglich, aber gleichzeitig umfassend genug zu gestalten“, betont **Zurich-Vorstand Kurt Möller**. „Damit wird vor allem den schnell wechselnden Lebensverhältnissen der jüngeren Generation Rechnung getragen.“ Ebenso sollte die Leistungsabwicklung im Falle des Anspruchs schnell und unkompliziert funktionieren. Zurich setzt dabei auf eine umfassende Beratung durch ausgewählte Juristen mit erhöhtem Leistungsumfang. Im Firmenbereich steht vor allem ein maßgeschneiderter Versicherungsschutz im Vordergrund. „Durch gut ausgebildete und regional aufgestellte Underwriter können die Erfordernisse schnell aufgenommen und in Versicherungslösungen umgewandelt werden“, so Möller.

Im Frühjahr hat Zurich ein **neues Firmenrechtsschutzprodukt** lanciert. Neu ist, dass im allgemeinen Vertragsrechtsschutz die Gegenforderung der beklagten Partei bei der Berechnung der Streitwertgrenze nicht berücksichtigt wird. Der Kunde kann zusätzlich die Verdoppelung der Streitwertgrenze auswählen, um nicht an einer geringen Überschreitung der selbigen zu scheitern.

Bei der **Generali** beobachtet man eine stärkere Bewusstseinsbildung für potenzielle Rechtsstreitigkeiten, sei es im privaten, aber auch im Unternehmensbereich. Hier können etwa Strafverfahren eine Vielzahl von Personen – von Mitgliedern der Geschäftsleitung über Führungskräfte bis hin zu Mitarbeitern – treffen. Es kommt zu einer steigenden Nachfrage beim **Arbeitsgerichts- sowie beim Sozialversicherungs-Rechtsschutz**, aber auch nach rechtlicher Absicherung, wenn es um die eigene Wohnung geht. Die modularen Produkte der Generali erlauben eine maßgeschneiderte Vorsorge: „Wir empfehlen aus diesem Grund immer ein Beratungsgespräch.“

„Ein zukunftsweisender Trend liegt sicher im weiteren Ausbau von Assistance-Leistungen“, ist **Florian Schaffhauser**, Versicherungstechnik Rechtsschutz bei **Uniq Österreich**, überzeugt. Uniq bietet etwa seit 2014 den „Patienten- und Verfügungsrechtsschutz“ an: „Damit unterstützen wir unsere Kunden unter anderem bei der Erstellung einer verbindlichen Patientenverfügung oder einer Vorsorgevollmacht, um im Fall der Fälle entsprechend vorbereitet zu sein.“

Uniq hat im Juni den Privatrechtsschutz mit einer **kostengünstigen Selbsthaltungsvariante** ergänzt.

Recht im Netz

Das Thema Digitalisierung schlägt sich natürlich auch im Rechtsschutz nieder. „ARAG war der erste Rechtsschutzversicherer in Österreich, der zu diesem Thema mit dem **web@ktiv-Rechtsschutz**® bereits seit 2012 Lösungen im Privatbe-



Kurt Möller: „Privat geht der Trend zu einfachen Produkten.“

reich anbietet“, so Matthias Effinger. Das Produkt bietet die kostenfreie Löschung unerwünschter Internetinhalte zu den Kunden durch einen professionellen Löschdienstleister oder auch Unterstützung im Bereich Urheberrechtsschutz.

„Wenn man Opfer eines Internetbetrugs geworden ist, können in vielen Fällen der ‚Schadenersatz-Rechtsschutz‘ oder der ‚Vertrags-Rechtsschutz‘ von Uniq dabei helfen, seine Ansprüche durchzusetzen“, so der Rat von Florian Schaffhauser. „Unser ‚Daten-Rechtsschutz‘ wiederum hilft zum Beispiel dabei, die Löschung von personenbezogenen Daten durchzusetzen.“

Das **Zusatzpaket Internet-Rechtsschutz** der **Wiener Städtischen** schützt vor den finanziellen Folgen von Internetkriminalität wie beispielsweise Phishing, Hacking, passiver und aktiver Urheberrechtsschutz sowie Markenrechtsschutz, Bestellbetrug, Social-Media-Angriffe und Datenmissbrauch. Mit der neuen **Pay Protection** werden Vermögensschäden bis 2.500 Euro ersetzt, wenn sich Personen mithilfe gefälschter E-Mails vertrauliche Zugangs- oder Identifikationsdaten verschafft haben und somit unerlaubte Onlinegeschäfte tätigen“, so Vertriebsvorstand Hermann Fried. ■

VAV mit Top-Transparenz

Exzellente Bewertungen bei Transparenz, unter den Maklerversicherungen ganz vorne dabei: Die VAV gilt laut aktuellem ÖGSV-Test als einer der besten Performer unter den Anbietern von Haushaltsversicherungen.

So verfügt das Unternehmen unter anderem über die **transparenteste Homepage** unter all den evaluierten Versicherungsunternehmen. Auch in den Bereichen Tarife und Kundendienst befindet sich die VAV im vorderen Feld. Mit einer **Gesamterfüllungsquote von 84,5 Prozent** belegt die VAV den hervorragenden zweiten Platz im Gesamtranking der Haushaltsversicherungen. Die Studie wurde vom unabhängigen **Forschungsinstitut ÖGVS** – Gesellschaft für Verbraucherstudien, im November gemeinsam mit dem Wirtschaftsmagazin „Trend“ durchgeführt. Insgesamt testete man zwölf österreichische Versicherer, wobei

das Hauptaugenmerk auf die **Kategorien Tarife, Transparenz und Komfort** sowie Kundendienst gelegt wurde. Die VAV unterstrich dabei ihren stabilen Erfolgskurs und erreichte mit ausgezeichneten Ergebnissen den zweiten Platz im Gesamtranking. Sie hat damit unter den Maklerversicherern auch im Bereich Haushaltsversicherung die Nase vorn.

„Wir arbeiten konsequent an der Weiterentwicklung von Tarif, Transparenz und Kundendienst. Es ist das Zusammenspiel dieser Faktoren, das den Versicherungsnehmer und den Vertriebspartner überzeugt. Mit unserem **Maklerportal VAV PRO** punkten wir bereits seit Jahren bei

unseren Vertriebspartnern, die in diesem Zusammenhang insbesondere die Offenheit, Geradlinigkeit und Einfachheit in der Zusammenarbeit häufig lobend erwähnen. Der erste Platz in der Kategorie Transparenz beim ÖGVS freut uns daher besonders. Es ist ein schöner Beweis für uns, dass unser Geschäftsmodell mit dem Fokus auf Klarheit und Einfachheit gut ankommt“, betont VAV-Vorstandsvorsitzender **Dr. Norbert Griesmayr**.

„Die VAV punktet mit der transparentesten Website, guten Tarifen und einer kostenlosen Kundenhotline“, bestätigt auch ÖGVS-Projektleiterin **Katja Likowski** das Testergebnis. ■

Uniqa: Industrieoffensive

In der Industrie gibt es nichts von der Stange, schon gar keine Versicherungslösungen. Denn hier geht es erst in zweiter Linie um die Absicherung im Schadensfall. Im Vordergrund stehen Risikoanalyse und entsprechende Prävention.

Wer sich versichert, will beim Eintritt eines Schadens genau diesen ersetzt bekommen. Bei der Versicherung von Industriebetrieben gilt es, mögliche Risiken frühzeitig zu erkennen und zu reduzieren“, betont **Andreas Kößl**, im Vorstand zuständig für die Sachversicherung der Uniqa. Diese Herausforderung ist nur in enger Zusammenarbeit mit Partnern und Kunden zu bewältigen: „Wir konzentrieren uns mit unseren Partnern in der Industrie daher vor allem darauf, **im Vorfeld Risiken zu analysieren.**“

In Österreich beschäftigen **industrielle Unternehmen** mehr als 420.000 Mitarbeiter. Insgesamt erzielt der heimische Industriesektor einen Umsatz von mehr als 145 Milliarden Euro. Ein Wirtschaftsfaktor, der entsprechend abgesichert werden muss. Angefangen bei Feuerschutz, Haftpflicht, Maschinenschaden oder Transportschäden, erstrecken sich die

Leistungen der Industrieversicherung bis hin zu Produkthaftungen, Umwelt- und Vertragshaftung, menschlichem Versagen oder Naturkatastrophen. „Aus der reichen Erfahrung an verschiedensten Schadensfällen der letzten Jahre können wir den Betrieben dabei helfen, ihre Unternehmen sicherer zu gestalten, Gefahren zu vermeiden und Gegenmaßnahmen zu setzen“, unterstreicht **Olivera Böhm**, Head of Uniqa Corporate Business. Schadenskomponenten sind dabei neben dem Verlust oder der Beschädigung von Gütern oder Vermögen die Nichterzielung von geplantem Vermögenszuwachs, Kapitalverlust durch Schadenersatz sowie Personenschäden.

Eine Gefahr, die oft unterschätzt wird, ist jene der **Betriebsunterbrechung**. Die **Betriebsunterbrechungsdeckung** deckt nach einem Schaden auch zusätzliche Kosten und Verluste während einer Ge-

schäftsunterbrechung und der Behebung des Schadens ab. Weitere Deckungen: Die **Produkthaftungspflichtversicherung** versichert Schäden, die durch Mängel eines Produkts hervorgerufen werden. Die **Berufshaftpflichtversicherung** für Dienstleister schützt gegen Schadensansprüche, die infolge der Verletzung einer Sorgfaltspflicht erhoben werden. Die **Umwelthaftungspflichtversicherung** wiederum deckt Haftungsansprüche und eventuelle Sanierungskosten aufgrund von Schäden durch Umweltverschmutzung. ■



Andreas Kößl: „Im Vorfeld ist uns die Risikoanalyse beim einzelnen Betrieb sehr wichtig.“

„Ein Kulturunterschied“

Nach mehr als 30 Jahren bei einem internationalen Konzern genieße er jetzt „Local Entrepreneurship“ als Chef der Donau Versicherung.

Es sei für ihn persönlich ein Glücksfall, dass just nach seinem Abgang bei der Generali ein Vorstandsvorsitz bei der Donau vakant war. Zwischen einem weltweit agierenden Konzern und einem auf Österreich beschränkten Versicherer bestehe ein „massiver Kulturunterschied“. **Denn bei den großen Konzernen spiele der kleine österreichische Markt keine große Rolle.**

Die Donau habe ein positives Image, sei breitflächig in Österreich vertreten und betreue mit ihren rund 1.300 Mitarbeitern gut eine Million Kunden. **„Wir setzen auf die lokalen Märkte und konzentrieren uns auf die Privatkunden und die KMU“**, skizziert Thirring das Geschäftsmodell. Bei den Konzernen werde meist von Personalabbau, riesigen Investitionen für die Digitalisierung und die Abkehr von der Lebensversicherung berichtet. **„Nie erwähnt wird in diesem Zusammenhang die Qualifikation der Mitarbeiter“**, **wundert sich Thirring, der bei der Donau eine Qualifizierungsoffensive für alle gestartet hat.**

Die klassische Lebensversicherung habe mit dem Versprechen der lebenslangen Rente nach wie vor ihren Platz bei der Altersvorsorge.

Um sie aber auch im anhaltenden Zinstief managen zu können, brauche man „weiche Regeln“. Denn unter dem Regime von Solvency II – mit sehr rigiden Eigenmittelvorschriften – sind die Garantien kaum erwirtschaftbar. Man sollte über die Ga-

rantiemodelle nachdenken, so Thirring. Endfällige Garantien für treue Kunden wären ideal, denn das hat für die Versicherten die geringste Volatilität: Risikoabdeckung und lebenslange Rentenzahlung blieben gleich. **Bei der fondsgebundenen LV müsse klargemacht werden, dass das Risiko der Veranlagung beim Kunden liegt.** Die Frage stelle sich, ob der Versicherte auch die richtigen Fonds aussucht. Thirrings Credo für die Klassik: „Für das Risiko der Langlebigkeit ist es attraktiver, auf den Deckungsstock zu vertrauen, denn dieser bietet einen Ausgleich über alle Veranlagungsmöglichkeiten.“

Beim Thema Digitalisierung gibt sich der Donau-Chef eher gelassen. Sie sei zur Optimierung interner Prozesse wichtig und spare auch Kosten. Beim Versicherungsnehmer werde sie jedoch „nicht als Mehrwert“ empfunden. „Der Vertrieb soll bei manchen digitalisierungsaffinen Gesellschaften aus der Schadensabwicklung herausgehalten werden. Ich frage mich: Ist das ein Kundenbedürfnis?“

Die Digitalisierung dürfe jedenfalls das Kundenvertrauen nicht außer Kraft setzen. **Thirring zeigt sich sehr skeptisch, dass Versicherungsprodukte, die maß-**

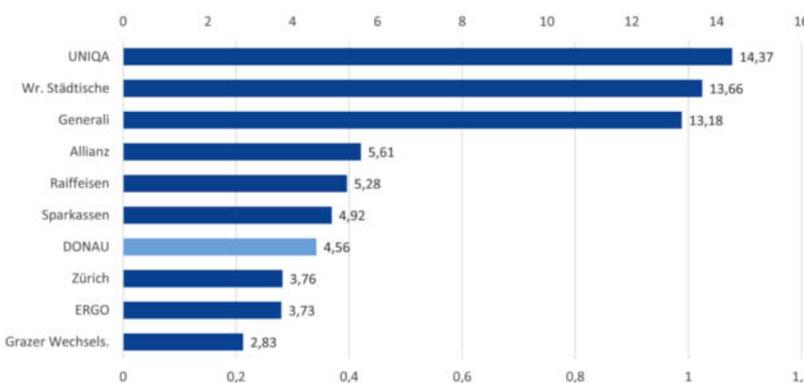


Peter Thirring: „Wir sind ein österreichischer Versicherer mit bundesweiter Präsenz.“

geschneiderte Deckung bringen sollen, ohne Beratung überhaupt seriös vermittelbar sind.

Die Donau arbeite weiterhin **ohne Bankvertrieb** und stütze sich bei der Kapitalrendite auf Immobilien, eine Aktienquote von vier bis fünf Prozent, auf ein diversifiziertes Anleihenportfolio sowie in Zukunft auch auf Infrastrukturprojekte. ■

Marktanteile der österreichischen Versicherer Gesamtmarkt 2015 in %



Quelle: VVO Jahresbericht 2015

Marktanteile Donau

Gesamt
4,56 % (Rang 7)

Schaden/Kfz
6,40 % (Rang 5)

Unfall
7,07 % (Rang 6)

Leben
3,29 % (Rang 11)

Kranken
0,45 % (Rang 7)

Uniqa: Zinsumfeld drückt auf das Ergebnis

Die Ergebnisse der ersten drei Quartale 2016 liegen vor: Die gezielte Rücknahme der Einmalerläge in der Lebensversicherung reduziert die verrechneten Konzernprämien um 2,3 Prozent auf 4.753,3 Mio. Euro. Die laufenden Konzernprämien wurden jedoch um 1,9 Prozent auf 3.949,6 Mio. Euro gesteigert. Die Combined Ratio blieb nahezu unverändert bei 98,2 Prozent. Das Ergebnis vor Steuern ist erwartungsgemäß um 42,9 Prozent auf 172,2 Mio. Euro gesunken. Wegen hoher Zukunftsinvestitionen und der angespannten ökonomischen Rahmenbedingungen wird das Ergebnis 2016 bis zu 50 Prozent unter dem Rekordergebnis von 2015 liegen.

Uniqua-CEO **Andreas Brandstetter** zu den ersten drei Quartalen 2016: „Mit dem Ergebnis vor Steuern von 172,2 Millionen Euro nach neun Monaten liegen wir in Summe im Bereich unserer Erwartungen, obwohl in der Schaden- und Unfallversicherung im dritten Quartal unerwartet viele Großschäden eingetreten sind. Schon zu Jahresbeginn haben wir für das laufende Jahr ein Ergebnis angekündigt, das wegen hoher Zukunftsinvestitionen und der angespannten ökonomischen Rahmenbedingungen bis zu 50 Prozent unter dem Rekordergebnis 2015 bleiben wird. Wir sind somit auf Kurs, um das angepeilte Ergebnis für das Gesamtjahr 2016 zu erreichen, auch wenn das toxische Niedrigzins-

der Schaden- und Unfallversicherung haben wir ein durchaus gutes Wachstum erreicht und auch in der Krankenversicherung konnten wir den soliden Wachstumskurs fortsetzen“, so Brandstetter. Für das Geschäftsjahr 2016 gehe man unverändert davon aus, dass das Ergebnis vor Steuern um bis zu 50 Prozent niedriger ausfallen wird als das sehr gute Ergebnis 2015. Gründe dafür sind einerseits das Anfang 2016 gestartete Innovationsprogramm mit erheblichen Zukunftsinvestitionen in den personellen Kompetenzaufbau und die erforderliche Modernisierung der konzerneigenen IT-Landschaft. „Andererseits gehen wir davon aus, dass sich die anhaltend schwierigen Rahmenbedingungen mit negativen Zinsen, sinkenden Kapitalerträgen und politischen Unsicherheiten in einzelnen Märkten mittelfristig nicht verbessern werden.“

„In der Schaden- und Unfallversicherung haben wir ein durchaus gutes Wachstum erreicht, und auch in der Krankenversicherung haben wir den soliden Wachstumskurs fortgesetzt.“

umfeld weiterhin starken Druck auf die Erträge aus den Kapitalanlagen ausübt.“ In den ersten drei Quartalen 2016 stiegen die laufenden Prämien durch **ein moderates Wachstum in Österreich** und stärkere Zuwächse im internationalen Bereich in Summe um 1,9 Prozent. Das Minus bei den verrechneten Prämien sei ausschließlich davon getrieben, dass das **Einmalerlagsgeschäft bewusst deutlich zurückgefahren wurde**, weil es viel Kapital bindet und im gegenwärtigen Zinsumfeld weniger ertragreich ist. „In

Wichtige Kennzahlen

Die **verrechneten Prämien** der Uniqa Group sanken in den ersten drei Quartalen 2016 aufgrund des plangemäß zurückgefahrenen Einmalerlagsgeschäfts in der Lebensversicherung um 2,3 Prozent auf 4.753,3 Millionen Euro.

In der **Krankenversicherung** stiegen die verrechneten Prämien im Berichtszeitraum um 4 Prozent auf 778,8 Millionen Euro, jene in der **Schaden- und Unfallversicherung** wuchsen in den ersten neun Monaten des Jahres 2016 um 2,4



Andreas Brandstetter: „Hohe Zukunftsinvestitionen und Zinsumfeld drücken – wie erwartet – auf das Ergebnis.“

Prozent auf rund 2,1 Milliarden Euro.

Die **Nettoerträge aus Kapitalanlagen** sanken unter anderem aufgrund negativer Währungseffekte in den ersten drei Quartalen 2016 um 20,7 Prozent auf 490,1 Millionen Euro.

Der **Kapitalanlagebestand** der Uniqa Group erhöhte sich zum 30. September 2016 gegenüber dem letzten Bilanzstichtag auf 30.584,9 Millionen Euro.

Das **Konzernergebnis** (den Aktionären der Uniqa Insurance Group AG zurechenbarer Anteil des Periodenergebnisses) reduzierte sich plangemäß um 39,3 Prozent auf 148,8 Millionen Euro. Das Ergebnis je Aktie lag bei 0,48 Euro. Das **Eigenkapital** der Uniqa Group stieg seit Jahresbeginn um 6,8 Prozent und belief sich auf rund auf 3,4 Milliarden Euro. ■

„Urlaub wird wichtiger“

Terrorwarnungen, Naturkatastrophen, politische Krisen oder Flüchtlingsströme. Reisen scheint immer gefährlicher zu werden. Die Europäische Reiseversicherung lud kürzlich hochkarätige Reiseexperten zum bereits traditionellen Reisesicherheitsgipfel.

Laut einer aktuellen **Studie der Generali Versicherung** nimmt die Reisetätigkeit der Österreicher tendenziell zu – mittlerweile verreist man im Schnitt zweimal im Jahr. „Urlaub wird wichtiger“, fasst **Mag. Wolfgang Lackner, Vorstandssprecher der Europäischen Reiseversicherung**, zusammen. Mehr als 20 Prozent der Befragten gaben darin an, eine **Reiseversicherung** sei wegen der unsicheren Weltlage wichtiger geworden. „Jeder 50. Reisende erleidet unterwegs einen mehr oder weniger erheblichen Schadensfall“, betonte Lackner. „Viele ziehen dabei auch einen großen finanziellen Schaden nach sich. Summen von mehreren hunderttausend Euro sind keine Seltenheit.“

Beim „Gipfeltreffen“ im Parkhotel Schönbrunn kamen aber auch Reisemediziner, Touristiker, Behördenvertreter und Sicherheitsspezialisten zu Wort: **Univ.-Prof. Dr. Herwig Kollaritsch** vom Zentrum für Reisemedizin Wien, **Dr. Josef Peterleithner**, Präsident des Österreichischen Reiseverbandes, sowie Gesandte **Mag. DDr. Petra Schneebauer**, Abteilungsleiterin des Bundesministeriums für Europa, Integration und Äußeres, erörterten die richtigen Vorsorgemaßnahmen für sorgenfreie

Reisen in ferne Länder. Probleme, die vermieden werden könnten, sollten schon im Vorfeld Thema sein.

So riet Petra Schneebauer, rechtzeitig vor Reiseantritt seriöse Informationen zum Reiseland einzuholen, etwa auf der **Website www.bmeia.gv.at**. Reisemediziner Dr. Herwig Kollaritsch warnte vor **falscher Hysterie**, etwa die panische Angst vor dem Zika-Virus. Diese sei in den meisten Fällen unbegründet. Jedoch sei es äußerst wichtig, die Gesundheit vor der Abreise zu checken: Ein Punkt, der gern vergessen werde, sei eine Bestätigung für größere Medikamentenmengen, die mitgeführt werden: „In einigen Ländern können Sie sonst Probleme bekommen, wenn Sie des Handels verdächtigt werden.“

Dr. Josef Peterleithner warnte besonders davor, bei **Reiseschnäppchen aus dem Internet** den Sicherheitsaspekt außer Acht zu lassen: „Den größten Schutz bietet die Pauschalreise eines **seriösen Reiseveranstalters** in Verbindung mit einer Reiseversicherung.“

Neue Produktgeneration

Seit November bietet die Europäische Reiseversicherung eine neue Produktgenera-



Wolfgang Lackner: „Viele Schäden im Urlaub kosten viel Geld.“

tion: Mit dem **Bus/Bahn/Auto+Schutz** steht Reisenden in Europa ein neues Storno- und Reiseprodukt mit vielen bekannten Plus-Vorteilen zur Verfügung: „Wir haben auf die Anregungen und Wünsche unserer Partner und Kunden reagiert und unser Portfolio ergänzt“, so Lackner. „Der Bus/Bahn/Auto-Schutz steht ab sofort auch als Plus-Variante mit erweiterten Stornogründen, höheren Versicherungssummen und einer Neuwertdeckung im Reisegepäck zur Verfügung.“

Die Plus-Produkte bieten eine Reihe von Vorteilen, etwa zwei zusätzliche Storno-/ Abbruchgründe, erhöhte Versicherungssummen oder die Neuwertdeckung im Reisegepäck.

Eine weitere Innovation ist **Meine Urlaubseria-App**, die den Reisenden zukünftig mehr Sicherheit, Übersicht und Mehrwert bieten soll. Ebenfalls verfügbar: eine Notfallortung und ein direkter Telefonnotruf zur Einsatzzentrale mit gleichzeitig generierter Notfall-SMS zur raschen Hilfe auch an abgelegenen Orten der Erde ohne Datenverbindung, Infos, was in welchem Schadensfall zu tun ist, sowie zu Reise Risiken, Reisewarnungen, Kreditkartensperren und vielem mehr. ■



Petra Schneebauer und Veranstalter Lackner flankiert Herwig Kollaritsch und Josef Peterleithner.

Gothaer rundum erneuert

Ein – fast – völliger Neustart in Österreich: Nach der personellen Neuordnung eröffnete die Gothaer Lebensversicherung AG in Österreich nun auch offiziell den neuen Firmensitz im Kärntner Wolfsberg. Und auch das Produktportfolio soll zukünftig geschärft werden.

Nachdem bereits im Sommer die Niederlassung von Wien nach Wolfsberg/Kärnten verlegt worden war, erfolgte nun die feierliche Eröffnung: „Wir sind gekommen, um zu bleiben und hier von Wolfsberg aus eine Erfolgsgeschichte zu schreiben“, so der für Österreich zuständige Vorstand des Gothaer Konzerns, **Oliver Brüß**. Gastgeber **Helmut Karner** – seit Juli Direktor Österreich – betonte, die Etablierung im historischen Zentrum von Wolfsberg sei der letzte Akt einer mehrmonatigen Vorbereitungsphase, in der die Neuausrichtung der Gothaer in Österreich gestaltet wurde. Nun sei die Basis geschaffen, als Spezialversicherer für biometrische Risiken mit schlanken Strukturen und persönlicher Betreuung der Vertriebspartner zu reüssieren. Das neue Team umfasst mit Reinhard Heisenberger, Mag. Werner Preindl, Helmut Karner, MAS, Mag. Felix Speiss und Vertriebsdirektor Mario **Woltsche Top-Experten der Biometrie**.

Schlankere Strukturen

Die Gothaer ist seit 1982 in Österreich vertreten und wendet sich **ausschließlich an externe Vertriebspartner wie Versicherungsmakler**. Die Direktion Ös-

terreich ist Teil des Gothaer Konzerns mit Hauptsitz in Köln. Dieser zählt mit 4,2 Millionen versicherten Mitgliedern und Beitragseinnahmen von 4,52 Milliarden Euro zu den größten deutschen Versicherungskonzernen. Bis zum heurigen Jahr residierte die heimische Niederlassung im Herzen der Wiener Innenstadt, zukünftig wolle man die Strukturen aber verschlanken: „Wir brauchen kein teures Headquarter in der City“, so **Direktor Karner**. Man wolle auch in Zukunft ganz nah an den Vertriebspartnern sein, was das Team kompetenter und mobiler regionaler Betreuer gewährleistet. „Wir haben in Österreich eine gute Basis, auf der sich aufbauen lässt“, bestätigt Brüß. Am heimischen Markt setze man klar auf ein kompaktes Angebot an biometrischen Produkten. Mit Helmut Karner als ausgewiesenem Biometrie-Experten stehe die österreichische Niederlassung daher auch unter höchst fachkundiger Leitung. „Die Kombination aus der Kompetenz des Gothaer Konzerns und unserer Marktkennntnis in Österreich wollen wir im Sinne unserer Vertriebspartner und Kunden einsetzen“, so Karner. Neben der Neuorganisation der Niederlassung gibt es aber auch **Innovationen im Produktbereich**.



Das neue Gothaer-Team in Österreich hat ehrgeizige Ziele.

So wurde erstmals in der Unternehmensgeschichte der Gothaer eine Risikolebensversicherung eigens für Österreich kreiert. **Die neuen RISK Premium und RISK Premium Kreditschutz** sind besonders schnell zu polizzierende Produkte. Sie kommen mit nur zwei Gesundheitsfragen aus und verzichten auf die Freizeitrisko-Fragebögen. Dazu gibt es einen attraktiven Partnertarif und etliche weitere Benefits. Ein weiteres Highlight ist die **eigenständige Berufsunfähigkeitsversicherung**, die das Biometrie-Angebot der Gothaer abrundet. Ein Alleinstellungsmerkmal der Versicherer, wie Brüß betont: „Biometrische Risiken können nur wir versichern – keine Bank, keine Fondsgesellschaft kann das.“ ■

Digitaler Nachlass

Wer eine Hinterlassenschaft zu regeln hat, muss sich neben zahlreiche Formalitäten und Abmeldungen – etwa von Versicherungen, Krankenkassen oder Energieanbietern – auch immer öfter um digitale Hinterlassenschaften kümmern. Das können online abgeschlossene Verträge oder Mitgliedschaften bei E-Mail-Diensten oder auch Accounts in sozialen Netzwerken wie Facebook, Twitter oder Xing sein. „Der neue – und in Österreich

bislang einzigartige – digitale Nachlass-Service wickelt unkompliziert und aus einer Hand die Formalitäten nach einem Todesfall ab“, **erklärt Wiener-Städtische-Generaldirektor Mag. Robert Lasshofer**. Mag. Jürgen Sild, Geschäftsführer der Bestattung Wien, fügt hinzu: „Als Bestattung Wien freut es uns natürlich besonders, dass wir diesen wertvollen und hilfreichen Service nun auch in Wien flächendeckend anbieten können.“



Robert Lasshofer: „Die virtuellen Verbindungen des Verstorbenen recherchieren.“

Initiiert hat den „Digitalen Nachlass Service“ der Wiener Verein, eine Tochtergesellschaft der Wiener Städtischen. Der Service wird von den Bestattungsunternehmen abgewickelt und erledigt auf Wunsch alles, was im Todesfall

zu tun ist. Unter anderem kann man nun auch die virtuellen Verbindungen des Verstorbenen recherchieren und gegebenenfalls kündigen lassen – ohne dass dazu Zugangsdaten bekannt sein müssen. Ohne professionelle Hilfe ste-

hen Betroffene sonst oft vor einer kaum lösbaren Aufgabe. Bei Abschluss einer Bestattungsvorsorge des Wiener Vereins kostet der „Digitale Nachlass Service“ als Zusatzbaustein monatlich ab 1,40 Euro. ■

Neue Imagekampagne

Unter dem Motto „Lebenssituationen sind vielfältig. Unsere Lösungen auch.“ präsentiert **sich die Generali in Österreich** künftig mit einer neuen Imagekampagne. Die Kampagne zeigt die vielfältigen Betrachtungsweisen des Lebens und unterstreicht die Beratungskompetenz der Generali.

„Die neue Generali-Kampagne weist noch stärker als in der Vergangenheit

auf die Herausforderungen des Lebens hin und stellt dabei die unterschiedlichen Sichtweisen in den Vordergrund. Kontraste wie ‚Sorgenkind – Wunderkind‘, ‚Zufall – Glücksfall‘ oder ‚Ende – Anfang‘ regen zum Nachdenken an und lassen dem Betrachter Raum für eigene Interpretationen“ – so **Vertriebs- und Marketingvorstand Arno Schuchter**. In den neuen Sujets und Spots wurde

der erfolgreiche Kampagnenslogan „Um zu verstehen, muss man zuhören“ aufgegriffen und weiterentwickelt. Die individuelle Gestaltung des Versicherungsschutzes – passend zu den Bedürfnissen und Lebenssituationen jedes Kunden – bildet die Grundlage dieser Kundenfokussierung. **Die Spots und Sujets sind in TV, Print, Online und Social Media zu sehen.** ■

Uniqa sponsert Special Olympics

Uniqa sponsert die Special Olympics **World Winter Games 2017, die zwischen 14. und 25. März in Graz/Schlading/Ramsau ausgetragen werden.**

„Es freut mich, dass wir bei diesem Event mit an Bord sind“, so Vorstandsvorsitzender Hartwig Löger. „Die Special Olympics

World Winter Games passen sehr gut zu unserer Markenpositionierung. Genauso wie die gehandicapte Schwimmerin im Uniqa-Werbespot, zeigen auch diese Menschen, welche Leistungen möglich sind, wenn man einen starken Willen und eine positive Lebenseinstellung hat. Weil

das Thema so wichtig ist, werden wir auch unseren Mitarbeitern die Möglichkeit bieten, ihren Sozialtag für die Special Olympics einzusetzen.“ Jeder Uniqa-Mitarbeiter kann pro Jahr einen Sozialtag, der mit einem extra Urlaubstag gleichzusetzen ist, in Anspruch nehmen. ■

Digitalisierung nimmt zu

Die Deloitte Studie **European Motor Insurance prognostiziert bis 2020 ein Marktpotenzial** für digital gestützte Kfz-Versicherungen in Europa von 15 Milliarden Euro. In Österreich werden bis dahin voraussichtlich 12 Prozent der Kfz-Versicherungen digital gestützt sein. Auf Basis digitaler Kundendaten, etwa zum Fahrverhalten, bieten diese Produkte umfassende Leistungen als klassische Kfz-Versicherungen. Die Skepsis der Kunden bei der Weitergabe von Daten sowie die Entwicklung individueller Services sind für die Versicherer jedoch große Herausforderungen. Da heute aber immer mehr Kunden bereit sind, ihren Versicherer zu wechseln, wird

die Digitalisierung zum Entscheidungskriterium. „Die Kfz-Versicherer nutzen zunehmend die Potenziale der Digitalisierung. Darauf basierend entwickeln sich laufend neue Ideen und flexiblere Produkte, die über eine reine Risikoabdeckung hinausgehen. Durch Digitalisierung und Big Data wird der Markt in eine ganz neue Dynamik versetzt“, **erklärt Karin Mair, Partnerin und FSI Insurance Leader bei Deloitte Österreich**. Im europäischen Vergleich sind die Österreicher bei Vernetzung und Datentransfer eher zurückhaltend. Nur 28 Prozent sind bereit, ihre Daten weiterzugeben. „Versicherer müssen den Bedenken in Bezug auf Datenmissbrauch und Intransparenz ernst-

haft und wirksam begegnen. Es muss klar sein, dass die Daten professionell vor Missbrauch geschützt werden, insbesondere im Zusammenhang mit Cybercrime. Wer mit seinen Produkten auch die Skeptiker überzeugen kann, wird klar im Vorteil sein“, so Karin Mair. Dennoch stehen die Kunden datenbasierten Services wie kostenlosem Pannendienst, automatischer Notfallhilfe, Diebstahls- und Auffindungsmeldungen sowie kostenlosem Ölwechsel bzw. Autoservice durchaus positiv gegenüber. Weniger gut kommen Dienstleistungen an, die nicht unmittelbar mit dem Auto zu tun haben. Ähnliches gilt für Dienstleistungen, die sich mit dem Fahrverhalten beschäftigen. ■

Donau mit staatlichem Gütezeichen

Seit 2013 nimmt die Donau Versicherung am „**Audit berufundfamilie**“ teil und legt verstärkt den Fokus auf die Förderung der Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben. Nun stellte sich das Unternehmen der Re-Auditierung der Überprüfung und erhielt wieder das staatliche Gütesiegel.

„Die Donau zählt zu den Topversicherungsunternehmen in Österreich mit 150 Jahren

Unternehmensgeschichte. Dieser langfristige Erfolg ist dem großen Engagement und der hohen Expertise aller Menschen zu verdanken, die für die Donau arbeiten. Die neuerliche Auszeichnung nehmen wir daher als Ansporn, uns als Arbeitgeber weiterzuentwickeln, und als gelungenen Nachweis, an unserer nachhaltigen Personalstrategie festzuhalten“, freut sich Dr. Peter Thirring über die Auszeichnung. ■



Bundesministerin Dr. Sophie Karmasin überreichte das Gütesiegel an Donau-Chef Dr. Peter Thirring.

Dialog ist Maklers Liebling

Die Dialog Lebensversicherungs-AG, Spezialversicherer für biometrische Risiken und ausschließlicher Fokussierung auf den Makler, ist in ihrem Hauptgeschäftsfeld, der Risikolebensversicherung, der wichtigste Geschäftspartner des Maklers. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Studie der Fachzeitschrift „procontra“, die auf der diesjährigen DKM in Dortmund vorgestellt wurde. Michael Stille, Vorstandsvorsitzender der Dialog, zeigt sich über die Auszeichnung sehr erfreut: „Wir sind und bleiben Mak-

lers Liebling. Wie in den Vorjahren haben unsere Kunden, die unabhängigen Vermittler, uns auf den Spitzenplatz gewählt. Ausschlaggebend hierfür sind sicherlich unsere konsequente Fokussierung auf den Makler, unsere Spezialisierung auf die Absicherung biometrischer Risiken, unsere bedarfsgerechten und preis-/leistungsstarken Produkte sowie unser exzellenter Service mit seinen modernen digitalen Tools. Wir bedanken uns bei den Maklern für ihr Vertrauen und ihre Anerkennung.“ ■



Die Dialog gilt den Maklern als wichtigster Partner.

Förderpreis für wissenschaftliche Arbeiten

Die **Österreichische Hagelversicherung** verleiht seit 2012 den **Förderpreis für besondere wissenschaftliche Arbeiten** mit hohem Praxisbezug aus dem Bereich Landwirtschaft. Dr. Kurt Weinberger, Vorstandsvorsitzender der Österreichischen Hagelversicherung, überreichte mit **Rektor Univ.-Prof. Dr. Martin Gerzabek** im Rahmen einer akademischen Feier an der Universität für Bodenkultur in Wien den Förderpreis an Dr. Hermine Mitter und an Dipl.-Ing. Birgit Wölkart.

„Die letzten Jahre haben uns deutlich gezeigt, dass der Klimawandel auch bei uns angekommen ist und den Agrarsektor zu-

nehmend vor große Herausforderungen stellt. Die heimische Landwirtschaft kann bei einer Verschlechterung der Rahmenbedingungen nicht wie andere Sektoren der Volkswirtschaft mit einer Verlagerung des Produktionsstandortes reagieren. Aus diesem Grund können unsere Bäuerinnen und Bauern gar nicht genug geschützt, abgesichert und unterstützt werden. **Uns als agrarischem Spezialversicherer ist es ein Anliegen, junge Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler in ihren Forschungstätigkeiten zu fördern und so einen Beitrag für eine nachhaltige und langfristig wettbewerbsfähige Land-**

wirtschaft zu leisten“, erklärt Weinberger die Motive für den Förderpreis. ■



Kurt Weinberger: „Junge Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler fördern und so einen Beitrag für eine nachhaltige und langfristig wettbewerbsfähige Landwirtschaft leisten.“

PZV hat Schwung verloren

Die sogenannte „Prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge“ erweist sich im Moment im Verkauf als wenig zukunftsträchtig. 2015 sank der Bestand um 5,4 Prozent auf 1.505.623 Verträge.

A llerdings gibt es dabei einen erheblichen Unterschied bei den Anbietern: Bei den Versicherungsunternehmen ging der Bestand um 4,5 Prozent zurück, bei den **Kapitalanlagegesellschaften (KAG)** allerdings um satte 23,3 Prozent. Das liegt daran, dass sich die KAG seit 2010 systematisch aus dem Neugeschäft zurückziehen und die bestehenden Verträge bei einer Laufzeit von ausschließlich zehn Jahren nun vielfach auslaufen. **Bei den Versicherern ging das Prämienvolumen auf 940 Millionen Euro zurück, bei den KAG auf 35,9 Millionen.**

Die durchschnittlichen jährlichen Einzahlungen pro Vertrag haben sich in den ver-

gangenen drei Jahren bei etwa 640 Euro eingependelt. Auch die Rendite einzelner Produkte zeigt sich extrem unterschiedlich. **So war die Veranlagungsperformance auf das Gesamtkapital 2015 vor Kosten mit 5,9 Prozent plus klar positiv. Nach Kosten schließt mehr als die Hälfte aber sogar negativ ab.** Das zeigt eine Vergleichsrechnung über den Zeitraum zwischen 2006 und 2015 mit monatlichen Einzahlungen von 100 Euro und einem eingezahlten Gesamtbetrag inklusive staatlicher Prämie von 12.801 Euro. Von 33 in dieser gesamten Periode verfügbaren Produkten erzielten weniger als die Hälfte positive Erträge, **während 18 Pro-**

dukte eine negative Entwicklung nach Kosten zu verzeichnen hatten. Das liegt hauptsächlich an der sehr unterschiedlichen Kostenstruktur der einzelnen Produkte, insbesondere in der Darstellung der gesetzlich geforderten Garantie auf das eingezahlte Kapital.

Die Zahl der Verträge, bei denen die ertragswirksame Aktienquote unter ein Prozent gedrückt werden musste, um zumindest das eingezahlte Kapital garantiert wieder auszahlen zu können, **lag Ende 2015 bei 2,4 Prozent aller aufrechten Verträge.** Das Problem dieser sogenannten „ausgestoppten Verträge“ betrifft insbesondere die KAG. Um insgesamt mehr Transparenz in die sehr heterogenen Kostenstrukturen der einzelnen Anbieter zu bringen, hat die FMA Anfang 2016 **die Informationspflichten in der Lebensversicherung verschärft und die Verwendung einer einheitlichen Tabelle für die Kostenoffenlegung verordnet.** Die Konsolidierung der PZV wird sich sehr wahrscheinlich auch in den kommenden Jahren fortsetzen. **Das Produkt wird dabei aber immer stärker tatsächlich zum langfristigen Aufbau einer Altersversicherung verwendet und weniger als staatlich geförderte Spar- und Anlageform.** ■



Bei der Zukunftsvorsorge sinkt der Bestand an Verträgen.

PERSONALIA

DIALOG

Georg J. Saringer wird die Dialog in Österreich zukünftig bei der Betreuung der Vertriebspartner in Westösterreich unterstützen. Als Regionaldirektor war er bei mehreren Versicherungsgesellschaften in der Betreuung von Vertriebspartnern aktiv. Seine Schwerpunkte waren dabei biometrische Produkte und die fondsgebundene Lebensversicherung.

Michael Heinrich war in verschiedenen Branchen tätig und kam danach über die Anlageberatung zur Versicherungswirtschaft. Hier wurde er Leiter einer Generalagentur und Regionaldirektor im Vertrieb von Lebensversicherungsprodukten. Auch er ist ein ausgewiesener Biometricspezialist. Heinrich wird künftig in erster

Linie die Vertriebspartner im Osten von Österreich betreuen.

„Innerhalb kürzester Zeit ist es uns gelungen, eine kompetente neue Mannschaft zu formieren. Nach Gerfried Weißegger sind mit Georg Saringer und Michael Heinrich zwei Fachleute zu uns gestoßen, die große vertriebliche Erfahrung und ausgezeichnete Kenntnisse in der Biometrie mit sich bringen“, so Dialog-Österreich-Direktor Mag. Willi Bors.



Georg J. Saringer

PERSONALIA

WIENER STÄDTISCHE

Gerhard Hopfgartner, MBA übernimmt mit Jänner 2017 die Leitung der Landesdirektion Wien. Er folgt damit auf Dipl.-Ing. Doris Wendler, die mit Jahresanfang zur Vorstandsdirektorin der Wiener Städtischen bestellt wurde. „Gerhard Hopfgartner bringt die besten Voraussetzungen für die Funktion als Landesdirektor für Wien mit. Langjährige Erfahrung im Versicherungsgeschäft, gepaart mit Innovationsfreude und Zielstrebigkeit, zeichnen ihn aus. Ich bin fest davon überzeugt, dass sich die Wiener Städtische in der Bundeshauptstadt unter seiner Führung weiter erfolgreich entwickeln wird“, so Generaldirektor Mag. Robert Lasshofer. Der gebürtige Kärntner Hopfgartner fun-



Gerhard Hopfgartner

giert bis Jahresende als Marketingleiter der Wiener Städtischen, zuvor war er Vorstandsmitglied der Skandia Austria Holding AG. Der geprüfte Vermögensberater verfügt über mehr als 17 Jahre Erfahrung im Versicherungsbereich und hat seinen „Master of Business Administration“ an der Alpe Adria Universität erlangt. Seine Nachfolgerin als Marketingleiterin wird Mag. Karin Kafesie. Kafesie hat sich schon während ihres BWL-Studiums in Wien auf Versicherungen und Marketing spezialisiert und bringt über 15 Jahre Branchenexpertise mit. Sie leitete die Marketing- und Kommunikationsabteilungen mehrerer Versicherer, war auch im Vorstand des Finanz-Marketing Verbands Österreich tätig und verantwortete zuletzt Marketing und Kommunikation bei der Österreich-Einheit des führenden globalen Versicherungsmaklers.

ZURICH ÖSTERREICH

Andrea Stürmer wird per 1. März 2017 neue Vorstandsvorsitzende der Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft. Dr. Gerhard Matschnig legt auf eigenen Wunsch seine Funktion als Vorstandsvorsitzender zurück. Stürmer ist seit 2007 bei der Zurich-Gruppe, wo sie als Head of Transaction Support im Corporate Center begann. Nach verschiedenen Funktionen innerhalb der Zurich Insurance Group wechselte sie 2014 zu Farmers Group, Inc., einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft der Zurich-Gruppe, wo sie seitdem als Chief Operations Officer des Commercial Business tätig ist. Die gebürtige Deutsche hat an der Universität Heidelberg studiert und Master-Studien für Volkswirtschaft und Philosophie an der London School of Economics sowie ein Master-Studium der öffentlichen Verwaltung an der Harvard Kennedy School abgeschlossen.



Andrea Stürmer

Der langjährige Vorstandsvorsitzende **Gerhard Matschnig** blickt auf eine eindrucksvolle 30-jährige Karriere bei Zurich zurück. Im Zuge seiner langen Laufbahn hatte er verschiedene Führungspositionen im Vertrieb inne, war unter anderem Leiter für den gesamten Vertrieb und Vertriebsvorstand, bevor er 2009 zum Vorstandsvorsitzenden berufen wurde. Während seiner Ära baute Zurich Österreich Marktanteile sowohl im Schaden-Unfall-Bereich als auch in der Lebensversicherung aus und positionierte sich als Innovationsführer in der Versicherungsbranche.

Mit **Dr. Jochen Zöschg** und **Mag. Andreas Heidl** hat die Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft zwei langjährige Führungskräfte in den Vorstand berufen. Die Bereiche Vertrieb und Operations erhalten je ein eigenes Vorstandsressort. „Zurich

ist ein starker Player am österreichischen Markt. Wir wollen unsere Position weiter ausbauen und unseren Erfolgspfad der letzten Jahre fortsetzen. Jetzt stellen wir dafür die Weichen und schaffen die Rahmenbedingungen für eine aussichtsreiche Zukunft“, so der scheidende Vorstandsvorsitzende Dr. Gerhard Matschnig.

Sämtliche Vertriebsseinheiten sowie das Marktmanagement werden in einem Ressort gebündelt und unter die Verantwortung von Dr. Jochen Zöschg als neuem Mitglied des Vorstandes gestellt. Bereits während seines Studiums sammelte er erste Branchenerfahrung. Nach mehreren Führungspositionen im Underwriting wechselte er 2007 zu Zurich Europe. 2008 übernahm er die Leitung der Produktentwicklung und des regionalen Underwritings für den Bereich Schaden-Unfall bei Zurich Österreich, Ende 2009 wechselte Zöschg in den Vertrieb, dessen Leitung er bis zu seiner Berufung in den Vorstand innehatte. Mag. Andreas Heidl verantwortet zukünftig Innovation, Digitalisierung und Prozessoptimierung sowie das Schadensmanagement. Der studierte Wirtschaftsinformatiker ist seit 2001 bei Zurich tätig, wo er bis 2003 für die Entwicklung und den Aufbau des Vermittler-Online-Portals maklernetz.at verantwortlich zeichnete. Danach setzte er seine Karriere in verschiedenen nationalen und internationalen Führungspositionen innerhalb der Zurich Gruppe fort. Seit 2012 ist Andreas Heidl bei Zurich Österreich für Operations und Technology verantwortlich und Mitglied der Geschäftsführung der Zurich Service GmbH.



Jochen Zöschg



Andreas Heidl

Schlusspointen

„In meinen Augen ist schuldenfinanziertes Wachstum eben kein Wachstum, sondern Schwindel.“

Der tschechische Nationalökonom Tomas Sedlacek

„Am Mittwoch segnet der Dompfarrer glücklich Verheiratete. Wenn Toni Faber schon einmal vor Ort ist, wird gleich fleißig weitergesegnet.“

Aus der Wiener Bezirkszeitung

„Stöger hält österreichisches Pensionssystem für vorbildlich.“

Titel aus der Parlamentskorrespondenz

„Im Südturm wird eine Hochzeitssuite eingerichtet und auch die Geschichte der Rechtsprechung dargelegt. Von der damit verbundenen Folterkammer verspricht man sich auch nach der Landesausstellung, das Interesse neuer Besucher zu wecken.“

Aus einer Information zur nächstjährigen NÖ Landesausstellung in Schloss Pöggstall

„Ich habe einen großen Schluck Whiskey genommen und wählte Hillary Clinton.“

Ex-US-Botschafterin Helene von Damm in einem PRESSE-Interview

„Meistens öffnen wir um 10 oder 11 Uhr. Manchmal schon um 7 Uhr. Dann wieder mal erst um 13 oder 14 Uhr.“

Anschlag der Öffnungszeiten an einem Bierlokal in Brunn am Gebirge

„Jetzt die WIENER ZEITUNG vier Wochen gratis lesen und in einem duftigen Heubett erwachen.“

Aus einem Eigeninserat des Organs der Republik

„Man hat den Eindruck, viele Daten landen im Niavarana.“

Aus einer Diskussion über Big Data

„Darf ich am Sonntag die Bettwäsche lüften?“

Brisante Frage an die Rechtsberatkungskolumne im BILD DER FRAU

Rüffel vom Wifo-Chef

Da wird sich die Regierung warm anziehen müssen: Christoph Badelt, langjähriger Rektor der WU Wien und nunmehr Wifo-Chef, nimmt sich kein Blatt vor den Mund.

In einer „ORF-Pressestunde“ meinte er sinngemäß, die Koalition sitze sozialpolitisch auf dem falschen Dampfer. Denn nicht die Mindestsicherung, die nun schon seit Monaten das in vielen Themen schon traditionelle Tauziehen zwischen Bund und Ländern bestimmt, sei **das budgetär-strukturell wichtige Thema, sondern endlich eine Pensionsreform, die diesen Namen auch verdiene.** Bei der Mindestsicherung gehe es um rund ein Prozent aller Sozialausgaben in Österreich, während die Finanzierung des Bundeszuschusses zu den Pensionsversicherungen, jene der Pensionen von ehemaligen Mitarbeitern des Bundes und anderer Gebietskörperschaften bald aus dem Ruder laufen könnte. Badelt analysierte unumwunden: Die Mindestsicherung sei ein Thema vorwiegend an den Stammtischen („Biertisch“), sie werde unzulässigerweise mit der Flüchtlingsproblematik in einen Topf geworfen.

Über eine strukturelle Pensionsreform – die viel dringender wäre – traue sich aber niemand so recht drüber ... Sehr viel abgewinnen kann der WIFO-Chef hingegen der gemeinnützigen Arbeit von Asylwerbern, weil diese auch selbst etwas tun wollten. Viele haben erkannt, dass die Integration in das Erwerbsleben die Integration auch insgesamt zu beschleunigen vermöge.

Nach Wochen der salbungsvollen Feststellungen des amtierenden Sozialministers, der das geltende Pensionsrecht nach wie vor für nachhaltig sicher und tragfähig hält, waren die Ausführungen des Wirtschaftsprofessors ein wichtiger Hinweis auf die tatsächlich auf uns zukommenden Probleme. Zumal die Zinspolitik von nunmehr fast einem Jahrzehnt dem Mittelstand die Möglichkeit genommen hat, Eigenvorsorge für Alter und Pflege nennenswert über private Geldvermögensbildung zu unterstützen.

Es ist zu hoffen, dass neben den Analysen von Agenda Austria und IHS die einschlägigen Wortmeldungen des WIFO von der Politik ernster genommen werden. Im Advent hat man den „Pensionshunderter“ beschlossen, der löst aber kein einziges Strukturproblem der Altersversorgung via Umlageverfahren. **Fast alle internationalen Pensionsexperten fordern von Österreich, endlich die demografische Entwicklung in die Pensionspolitik zu integrieren und möglichst bald das gesetzliche Pensionsantrittsalter der Frauen an jenes der Männer anzupassen.** Bisher leider Fehlannonce! Spätestens am Aschermittwoch wird uns das wieder bewusst werden.

Von Milan Frühbauer



Vor allem das Pensionsantrittsalter von Frauen ist Thema für Pensionsreform.



**Schaden
Management**

im Haushalt Classic- & Premiumschutz



**EINZUG.
—
EINBRUCH.**

Lebenssituationen sind vielfältig. Unsere Versicherungslösungen auch.

Sprechen Sie jetzt mit uns über Ihre maßgeschneiderte Haushaltversicherung. Wir ersetzen nach einem Einbruch nicht nur die gestohlenen Wertgegenstände, sondern schicken Ihnen mit unserem Service Tip&Tat HeimAktiv Plus auch den Schlüsselnotdienst! Weitere sinnvolle Zusatz- und Serviceleistungen unter: www.generali.at/partner



Unter den Flügeln des Löwen.

WOHL FÜHLEN



Machen Sie es sich bequem!

Heimvorteil - die Haushaltsversicherung mit bis zu 40%
Prämienreduktion bei nur € 100,- Selbstbehalt.
www.hdi.at/haushalt

HDI

Das ist Versicherung.