



# DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER  
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER  
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

05 | 2018

IHR VERSICHERUNGSMAKLER  
DIE BESTE VERSICHERUNG



## FACHVERBAND HERBST ROADSHOW

Die Fachverbands Herbst Roadshow 2018 behandelt unter anderem die  
IDD-Umsetzung in die österreichische Rechtsordnung und die praktischen  
Auswirkungen für die österreichischen Versicherungsmakler .



**NEU! KREBS PLUS ZUSATZSCHUTZ**

# DIE CLEVERE ERWEITERUNG DER RISIKO- LEBENSVERSICHERUNG

Bieten Sie Ihren Kunden einfach mehr:  
Der Zusatzbaustein „Krebs Plus“ macht die  
ausgezeichnete Risiko-Lebensversicherung der  
EUROPA jetzt noch attraktiver.

- + Optionaler Zusatzschutz im Basis- oder Premium-Tarif der EUROPA Risiko-Lebensversicherung
- + Notfall-Sofortleistung in Höhe von 10 % der Todesfallleistung (max. 30.000 €)
- + Bis zu zweimal Notfall-Sofortleistung bei Diagnose Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall



Ihr Ansprechpartner in Österreich:  
Continentale Assekuranz GmbH  
Fichtegasse 2a · 1010 Wien  
[www.europa-vertriebspartner.at](http://www.europa-vertriebspartner.at)  
Tel.: 01 512 33 52-0

**EUROPA**  
VERSICHERUNG PUR.

# DER VERSICHERUNGSMAKLER ALS UNTERNEHMER

---

## Von Christoph Berghammer

---

Ist es nicht erschütternd, dass es noch immer keine innerstaatliche Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie in die Gewerbeordnung und ins Maklergesetz gibt? Der Fachverband hat wirklich alles Erdenkliche getan, um nach unzähligen Gesprächen mit politischen Entscheidungsträgern, mit dem VVO und den anderen betroffenen Fachverbänden die vielen negativen Auswirkungen und Einschränkungen der Richtlinie für die Versicherungsmakler zu verhindern. Die Verhandlungen waren durchwegs positiv, aber natürlich gibt es noch Fragen, die zu klären sind. Beispielsweise die Statusklarheit zwischen den Gewerken oder die Beratungsverpflichtung hinsichtlich Fondspolizzen. Seit 19.10.2018 ist ein Begutachtungsentwurf der Versicherungsvermittlernovelle vorhanden.

Wir sind weiterhin mit allen involvierten Gremien, Ministerien und Fachverbänden in intensiven Gesprächen und werden unsere Meinung bis zur Begutachtungsfrist vom 5.11.2018 einbringen. Die IDD-Richtlinie und die damit einhergehenden Verordnungen gelten dennoch seit 1. Oktober 2018 und haben auch ohne nationale Umsetzung direkte und indirekte Auswirkungen auf die Versicherungsmakler. Der Fachverband empfiehlt daher der Kollegenschaft dringend, sich ausführlich zu informieren und die neuen – und später die zukünftigen – Regeln und Pflichten unbedingt – ab sofort – einzuhalten! Als Service und Unterstützung werden dazu auf der

Webseite des Fachverbandes [www.fitforidd.at](http://www.fitforidd.at) eine Vielzahl an Service-dokumenten und Mustervorlagen zur Verfügung gestellt. Aber auch die Versicherungswirtschaft hat hinsichtlich der geltenden IDD-Richtlinie die neuen Vergütungsrichtlinien zu beachten. Univ.-Prof.

Dr. Michael Gruber von der Universität Salzburg hat in seinem Gutachten analysiert, inwieweit die neue Vergütungsregel die Versicherungsmakler betrifft. Aufgrund der IDD-Richtlinie wurden von einigen Versicherungsunternehmen neue Courtagevereinbarungen versandt, die weit über die getroffene Vereinbarung hinaus ausformuliert wurden. In vielen Gesprächen des Fachverbandes mit den zuständigen Vertretern der Versicherungsunternehmen konnte hinsichtlich der neuen Courtagevereinbarungen ein allseits akzeptierter Kompromiss geschlossen werden.

Auch wenn es eine herausfordernde Zeit ist und viele von einem Paradigmenwechsel im Versicherungsvertrieb sprechen, ist es auch eine Zeit, die neue Möglichkeiten und neue Chancen bietet. Allein durch die neue Rechtslage wird und muss es einen erläuternden Dialog mit dem Kunden geben, um die Anforderungen der DSGVO zu erfüllen. Jetzt heißt es, zukunftsfit zu werden, die Arbeitsprozesse im Backoffice und in der IT zu optimieren, um sich als erfolgreicher Unternehmer zu präsentieren.

Der Berufsstand wird seit Jahren mit neuen Regulatorien und gesetzlichen Anforderungen konfrontiert. Durch unser Maklergesetz erfüllen wir bereits seit Jahren kommende gesetzliche Vorgaben. Wir sind daher gut gerüstet. Nun heißt es, positiv zu denken, sich noch mehr und emphatisch dem Kunden zuzuwenden und sich so der neuen Zeit zu stellen. Mit voller Unterstützung durch den Fachverband werden die Versicherungsmakler in eine erfolgreiche, lohnende, den Berufsstand stärkende Zukunft gehen. **M**



# EDITORIAL

---

- 03 Der Versicherungsmakler als Unternehmer
- 06 Einzelfall



# INTERVIEW

---

- 22 Harte Worte
- 30 Obmannwechsel
- 36 Konstanter Partner
- 40 Kapitänswchsel
- 44 Die Praxis muss sich erst einspielen



# FACHVERBAND & REGIONALES

---

- 07 Fachgruppentagung
- 07 Helfer in allen Lebenslagen
- 10 Herbstroadshow - Teil 1
- 16 Neue Musterformulare und Checklisten
- 26 Digitalisierung und Bewusstsein
- 29 Der Makler als Unternehmer



# NEWS & PERSONALIA

---

- 08 Neue Niederlassungsleiterin
- 08 Vorstand
- 08 Digitale Plattformen
- 09 Landesdirektion
- 09 Koordinatorin



## TOP-THEMA

---

- 12 Der Renten-Gau



## MARKT

---

- 18 Symposium zur Umsetzung der IDD in das österreichische Recht
- 21 Bodenvernichtung
- 24 Maßnahmenpaket für Landwirte
- 24 Flexibler Rententarif
- 25 Informationspflichten bei Lebensversicherungen
- 25 Neuer Versicherungsschutz
- 43 Neue Fachzeitschrift
- 43 Neue Gefahrenzonen



## KOLUMNE & KOMMENTAR

---

- 34 RSS – Alles was Recht ist
- 46 Klare Worte



## EINZELFALL

---

**Von  
Christian Proyer,  
Chefredakteur**

---

Der Fachverband der Versicherungsmakler tourt mit seiner Roadshow durch ganz Österreich. Ein immenser Aufwand, der zeigt, wie bemüht man im Fachverband ist, seine Mitglieder zu informieren. Nicht jede Berufsgruppe in der Wirtschaftskammer Österreichs kann sich damit rühmen, sich so um seine Mitglieder zu kümmern. Das ist Fakt. Fakt ist aber auch, dass man sich als Zuhörer bei so manchen Fragen aus dem Auditorium, welche den Vortragenden bei den zahlreichen Roadshowstationen gestellt werden, fragen muss, ob die medialen Berichterstattungen, die Newsletterinformationen, die vielen Seminare und Veranstaltungen wirklich an dem einen oder anderen nahezu spurlos vorbeigegangen sind. Natürlich ist die Hauptaufgabe einer Versicherungsmaklerin und eines Versicherungsmaklers, ein Unternehmen erfolgreich zu führen und die Kunden so umfassend wie nur möglich gegen jedwedes Risiko abzusichern. Aber wie schon Herbert Schmaranzer in einer der vorhergehenden Ausgaben erwähnt hat, dass auch lebenslange Weiterbildung in der Kollegenschaft unbedingt vonnöten sei, betrifft das meiner Meinung nach auch die Information über neue Gesetze, Richtlinien und allgemeine Anforderungen an einen Unternehmer, also auch einen Versicherungsmakler und daher ist es etwas spät, sich am 1. Oktober die Frage zu stellen, was man ab heute in seiner Tätigkeit berücksichtigen müsse, meine ich. Der Fachverband setzt sich heroische Ziele, um seine Mitglieder umfassend zu informieren, und erfüllt diese auch. Im Mitgliederbereich der Homepage des

Fachverbandes, aber auch im öffentlichen Bereich sind unzählige Dokumente und Checklisten, Informationen und Hinweise ersichtlich und teilweise herunterladbar, die im alltäglichen Arbeitsablauf unter Berücksichtigung der neuen Anforderungen durch die IDD-Richtlinie und des delegierten Rechtsaktes verwendet werden müssen. Auch wenn es noch keine gewerberechtliche Umsetzung ins nationale Recht gibt, was bei allen Beteiligten bares Erstaunen hervorruft, müssen die Anforderungen erfüllt werden. Eine erstmalige Auseinandersetzung mit der Thematik ab 1. Oktober gibt dem anspruchsvollen Thema nochmals eine besondere Würze. Was man aber auch noch anmerken muss, ist, dass sich viele Kolleginnen und Kollegen in der Versicherungsmaklerbranche nicht nur für ihr eigenes Büro, sondern auch für die Berufskollegenschaft mit viel Arbeitsaufwand einsetzen – viel freiwilliger Arbeitseinsatz, welcher mit etwas mehr Anerkennung honoriert werden sollte, denn auch langjährige Vortragende mit exzellentem Wissen und Knowhow freuen sich sicherlich nicht über Kommentare aus dem Auditorium, die so lapidar meinen: „Bis das alles schlagend wird, bin ich schon lange in Pension“. Es ist auch nicht besonders wertschätzend gegenüber den anderen Kollegen, die sich bei Roadshows, Vorträgen und Seminaren über ihre berufliche Zukunft informieren wollen. Meiner persönlichen Meinung nach sollten solche Einzelfälle doch alleine daheim oder im Büro auf ihre Pensionierung warten. Die Mehrheit der Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler sind zukunftsfit und erfolgreiche Unternehmer, die es verdient haben, dass sich der Fachverband so für sie einsetzt. **M**

# FACHGRUPPENTAGUNG

---

## **Kärntner Versicherungsmakler**

---

Branchenmitglieder holten sich wichtige Impulse und Informationen darüber, mit welchen Herausforderungen die Versicherungsmakler in Zukunft konfrontiert sein werden.

Dabei standen Themen wie die IDD und DSGVO an oberster Stelle. Aber auch über die erfolgreiche Radiokampagne der Kärntner Versicherungsmakler wurde berichtet. Über 200 Mal waren die Spots on air und kamen beim Publikum sehr gut an. Fachgruppenobmann Franz Ahm: „Die Radiospots waren sehr sympathisch und ein toller Input für die Branche“. Auch das Quiz der 1.000 Fragen war für die Imagepflege der Branche gut. Ahm blickte in seinem Jahresbericht außerdem auf zahlreiche Veranstaltungen zurück

Anfang Oktober fand der Fachgruppentag der Kärntner Versicherungsmakler statt. 75

und hob vor allem den Lehrgang zum akademischen Versicherungsmakler hervor, den 16 Kärntner Makler an der Donauuniversität Krems absolviert haben. In Kooperation mit der Kärntner Gesellschaft für Versicherungsfachwissen folgte noch ein Vortrag zum Thema Schadensabwicklung in der Sachversicherung. Dazu hat Reinhard Jesenitschnig sein neuestes Buch vorgestellt: „Der Schaden in der Sachversicherung – Das Handbuch für die Praxis“.

**M**



## **HELFER IN ALLEN LEBENSLAGEN**

---

### **Wiener Versicherungsmakler**

---

Die Wiener Versicherungsmakler sind Partner der „Helfer Wiens“. Die „Helfer Wiens“ ([www.diehelferwiens.at](http://www.diehelferwiens.at)) sind eine offizielle Präventionseinrichtung der Stadt Wien und ein umfassender Dienstleister in allen Fragen der Sicherheit. „Als Versicherungsmakler sind wir mehr als nur Berater. Wir sind Lebensbegleiter und Problemlöser. Wir können einen Schaden zwar nicht verhindern, aber wir helfen unseren Kunden, das mögliche wirtschaftliche Risiko durch entsprechende Prävention und Vorsorge zu vermeiden bzw. gering zu halten. Deshalb freuen wir uns besonders über die Partnerschaft mit den Helfern Wiens, die unsere Rolle als Helfer für die Konsumenten hervorhebt“, erklärt

Die Wiener Versicherungsmakler

## **Ihr Helfer in allen Risikofragen**



Helmut Mojescick, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler. Über eine Notfall-Hotline sind die Wiener Versicherungsmakler ab sofort 24 Stunden lang kostenlos erreichbar. Die Notfall-Hotline lautet: 0664/845-46-96

**M**

# NEUE NIEDERLASSUNGSLEITERIN

---

## ARAG Se

---

Niederlassungsleiterin der Direktion für Österreich mit Sitz in Wien ernannt. Sie folgt damit Dr. Matthias Effinger, der zeitgleich in den Vorstand der in München ansässigen ARAG Krankenversicherungs AG wechselt. Seit 2015 leitet Mag. Birgit Eder den Bereich Versicherungstechnik und ist zudem seit 2016 Mitglied des Management Boards der ARAG Österreich, wo sie 2012 ihre Tätigkeit als Partnermanagerin des ARAG-Anwaltsnetzwerkes aufnahm. Zuvor war die Juristin bereits neun Jahre als Referentin im Leistungsbereich eines österreichischen Versicherungsunternehmens beschäftigt. „In den vergange-

Mit 1. April 2019 wurde Mag. Birgit Eder vom Vorstand der ARAG SE zur

nen drei Jahren hat Frau Eder als Bereichsleiterin Versicherungstechnik viele neue Akzente gesetzt und positive Veränderungen auf den Weg gebracht“, fasst Dr. Paul-Otto Faßbender, Vorstandsvorsitzender und Mehrheitsaktionär des ARAG-Konzerns, zusammen. „Wir freuen uns sehr, dass wir Frau Eder als Niederlassungsleiterin gewinnen konnten und sind davon überzeugt, dass sie den eingeschlagenen Erfolgskurs der ARAG Österreich fortsetzen wird“, fügt er hinzu. **M**



Mag. Birgit Eder

---

# VORSTAND

---

## Wiener Städtische Versicherung

---

Wiener Städtischen Versicherung berufen. Er wird den neuen Bankenvertrieb verantworten. Der gebürtige Wiener war davor in unterschiedlichsten Führungspositionen für die Erste Bank Österreich tätig. 1980 startete er seine Karriere als Kundenbetreuer im Filialgeschäft, es folgten zwölf Jahre in leitenden Positionen im Bereich Marketing und Produktmanagement

Manfred Bartalszky, ehemaliger Vorstand der s Versicherung, wurde in den Vorstand der

sowie weitere sechs Jahre als Regionaldirektor im Bereich Retail. Seit 2007 war Bartalszky Bereichsleiter Business Development Private & Corporat, bekleidete zahlreiche Aufsichtsratsfunktionen und war Mitglied des Steuerungsteams im Unternehmensentwicklungsprozess der Erste Bank. **M**



Manfred Bartalszky

---

# DIGITALE PLATTFORMEN

---

## Europäische Kommission

---

rechte präsentiert. „New Deal for Consumers“ fokussiert die Stärkung der individuellen und kollektiven

Die Europäische Kommission hat einen neuen Vorschlag für mehr Konsumenten-

Rechtsdurchsetzung bei Verstößen gegen EU-Konsumentenschutzbestimmungen und die Modernisierung des Verbraucherrechtes. Darunter fallen auch die digitalen Plattformen, hier sieht der Kommissionsvorschlag vor, dass Plattformen vorvertraglich darüber informieren müssen, ob der Anbieter Verbraucher oder Unternehmer ist, sowie darüber, ob die EU-Ver-

braucherschutzvorschriften Anwendung finden. Sofern ein Ranking seitens der Plattform vorgenommen wird, muss über die Hauptparameter der Reihung informiert werden. So sind etwa Angaben zu machen, ob die Plattform Provisionen vom Anbieter erhält. All

diese Informationspflichten sollen dem Verbraucher eine wichtige Orientierungshilfe im Vorfeld des Vertragsabschlusses bieten. Laut Bundesministerin Hartinger-Klein stehen die Diskussionen noch am Anfang und es bedarf noch vieler Klarstellungen. **M**

## LANDESDIREKTION

---

### Donau Versicherung

---

der DONAU Versicherung in Oberösterreich bestellt worden. Gadermaier startete seine Karriere im Jahre 1990 in der ehemaligen Bundesländer-Versicherung. Für die spätere UNIQA baute er u. a. das Callcenter der Landesdirektion auf und leitete die Sach- und Personenversicherung in Oberösterreich. Es folgten Positionen als Qualitätsmanager und als stellvertretender Landesdirektor. Ab 2011 setzte er seine Vertriebserfahrung für die RVM Raiffeisen Versicherungsmakler GmbH sowie Select Versicherungsberatung GmbH ein, die er seit 2012 als Geschäftsführer leitete. „Unter der Führung von Wolfgang Gadermaier wird das ausgezeichnete Team in Oberösterreich die starke Position als größte Landesdirektion der DONAU weiter ausbauen“, so General-

Wolfgang Gadermaier ist Anfang Oktober zum neuen Landesdirektor

direktor Dr. Ralph Müller. „Unsere regionale, flexible Ausrichtung auf Basis neuester digitaler Möglichkeiten stellt persönliche Beratung, Betreuung, Unterstützung und nachhaltige Partnerschaft direkt vor Ort sicher. Die DONAU in Oberösterreich wird mit viel Elan und Konsequenz die gesetzten Ziele erreichen. Dabei liegen mir Kundenservice und exzellente Beziehungen zu unseren Partnern besonders am Herzen“, erklärt Wolfgang Gadermaier seine Vorhaben für die Landesdirektion Oberösterreich. **M**



Wolfgang Gadermaier

---

## KOORDINATORIN

---

### DONAU Brokerline

---

Sabine Kukla verstärkt das Team der DONAU Brokerline als neue Koordinatorin für die Personenversicherung. Sie startete ihre Karriere in der Versicherungswirtschaft bei der CA Generali im Jahr 1991 und war ab dem Jahr 2002 für die Vertragsverwaltung der gesamten Lebensversicherung bei der BA-CA Versicherung als Teamleiterin verantwortlich. Im Jahr 2009 trat Sabine Kukla in die DONAU Versicherung ein und wurde 2010 stellvertretende Leiterin der Lebens- und Krankenversicherung.

Sabina Kukla: „Die Absicherung existenzieller Risiken wird unabhängig von Alter und Beruf immer wichtiger. Dafür braucht es umfassende Information

Sabine Kukla verstärkt das Team der DONAU Brokerline als neue Koordinatorin für die Personenversicherung.

zu den Produkten, eine klare Analyse der Lebenssituation der Kunden in Verbindung mit den richtigen Lösungen. Als Ansprechpartnerin für die Makler werde ich dazu beitragen, dass sie unsere Kunden in diesen Fragen umfassend beraten können. Die DONAU hat ein exzellentes Produktportfolio, um die besten Lösungen zu finden. Dazu zählt auch unsere mit fünf Sternen ausgezeichnete Berufsunfähigkeitsversicherung.“ **M**



Sabine Kukla

---



Prof. Mag. Erwin Gisch (Geschäftsführer des Fachverbands der Versicherungsmakler), Wolfgang Willim (Sewico Consulting GmbH), Dr. Roland Weinrauch, LL.M. (Weinrauch Rechtsanwälte), Christoph Berghammer, MAS (Fachverbandsobmann) und Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger (Fachverbandsobmann-Stellvertreter und Fachgruppenobmann der Versicherungsmakler Steiermark)

## HERBSTROADSHOW - TEIL 1

**Kurz vor der letzten Station der Herbstroadshow des Fachverbandes legte das Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort, den IDD-Umsetzungsentwurf für die Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 vor. Themen der Roadshow waren unter anderem die rechtlichen Neuerungen der innerstaatlichen IDD-Umsetzung für Versicherungsmakler - über die Fachverbandsobmann Christoph Berghammer und Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch referierten.**

Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger, Fachverbandsobmann-Stellvertreter, bzw. Dr. Klaus Koban, Leiter des Arbeitskreises Recht im Fachverband, sprachen über den neuen Haftpflichtrahmenvertrag der UNIQA und Generali Versicherung. Dr. Klaus Koban:

„Einer der wesentlichsten Punkte des neuen Vertrages ist die unbegrenzte Nachdeckung“. Eine weitgehende Neuerung im Rahmenvertrag ist die Neuformulierung des Ausschlusses für „bewusstes Zuwiderhandeln“. Weitere Änderungen und Verbesserungen des Rahmenvertrages sind eine erweiterte Deckung bei Freizeichnungsvereinbarungen bzw. bei Verzicht auf den Verjährungseinwand gegenüber dem Geschädigten. Versicherungsschutz besteht auch für Coaching, Mediation und Lehrtätigkeit, sofern dies nicht einer anderen Pflichtversicherung unterliegt. Alle Neuverträge sind - auf

Basis der bisherigen Prämie bei 5-jähriger Nachdeckung - mit unbegrenzter Nachdeckung zu erhalten. Neu ist auch der Konsultationsmechanismus, den es bisher nur bei Kündigung im Schadensfall gegeben hat. Das bedeutet, der Fachverband muss nicht nur



Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger (Fachverbandsobmann-Stellvertreter und Fachgruppenobmann der Versicherungsmakler Steiermark) referierte zum neuen Haftpflicht-Rahmenvertrag.



Dr. Roland Weinrauch, LL.M. (Weinrauch Rechtsanwälte) zum Thema „Erste Erfahrungen und praktische Problemstellungen der Versicherungsmakler mit der DSGVO“

bei Kündigung im Schadensfall, sondern auch bei Ablaufkündigung vom Versicherungsunternehmen konsultiert und in den Kündigungsprozess eingebunden werden. Eine der wichtigsten Klarstellungen im neuen Rahmenvertrag ist, dass sämtliche Pflichten, die durch die IDD oder DSGVO dem Versicherungsmakler auferlegt werden, mitversichert sind. Der Übergang in den neuen Rahmenvertrag gestaltet sich sehr einfach. Versicherungsmakler, die bereits einen „Altvertrag – mit unbegrenzter Nachdeckung“ abgeschlossen haben, erhalten bei Umstieg

in den neuen Rahmenvertrag, alle Deckungsverbesserungen, rückwirkend in voller Höhe. Versicherungsmakler die einen „Altvertrag – mit begrenzter Nachdeckung“ haben und in den neuen Rahmenvertrag umsteigen wollen, erhalten die Deckungsverbesserungen zukünftig, rückwirkend jedoch nur 20 Prozent der Versicherungssumme pro Schadensfall, gedeckelt mit 40 Prozent der vereinbarten Deckungssumme. Die finale Unterzeichnung der Verträge erfolgt in Kürze. Mehr zur Herbst Roadshow – Teil 2 – lesen Sie in der nächsten Ausgabe. **M**



# DER RENTEN-GAU

---

**Die staatliche Pensionsvorsorge wird zukünftig eine immer größere Einkommenslücke in der Pension hinterlassen. Der Ausbau der zweiten und dritten Säule des Pensionssystems ist daher eine dringende Forderung der Experten um den Lebensstandard der Rentner zu wahren.**

---

Armut im Alter und der Verlust des derzeitigen Lebensstandards werden von der einheimischen Bevölkerung als mit

Andreas Csurda



Abstand größte Risiken der heutigen Zeit eingestuft. 46 Prozent der Frauen und 35 Prozent der Männer fühlen sich davon bedroht. Dies geht aus einer Umfrage der Allianz Versicherung aus dem Vorjahr hervor. „Die Gefahr der Pensionslücke ist in den Köpfen der Österreicher angekommen“, kommentiert Andreas Csurda, Verantwortlicher für die kapitalgedeckte Altersvorsorge in der Allianz Gruppe Österreich, die Ergebnisse der Umfrage. Und die Sorge ist nicht unberechtigt. Aufgrund der immer länger werdenden Durchrechnungszeiträume für die Berechnung der Pensionshöhe werden in Zukunft die Rentenbezüge für alle drastisch sinken. Der Pensionsspezialist Mercer geht dabei von bis zu 40 Prozent geringeren Pensionen als heute aus. Zweitens stößt das Umlageverfahren des österreichischen Pensionssystem durch die unaufhaltsamen demografischen Entwicklungen an seine Grenzen. 2050 werden es laut einer OECD-Prognose 59 Senioren sein, die von 100 Erwerbstätigen finanziert werden. „Heute kann bei einem Einkommen bis zur ASVG-Höchstbeitragsgrundlage eine gesetzliche Pension von bis zu 80 Prozent des letzten Einkommens erreicht werden“, erklärt Gerhard Heine, Leiter des Partnervertriebs bei der Wiener Städtischen Versicherung. Dies ist jedoch nur deshalb möglich, weil der größte Teil der Sozialausgaben, nämlich gut 60 Prozent, für Pensionen aufgewendet wird. Im Umkehrschluss heißt das jedoch, dass kaum ein anderes Land bei den Pensi-

onen so abhängig von staatlichen Transfers ist, wie Österreich. Für ihn gibt es für die Regierung drei Möglichkeiten um das gesetzliche Pensionssystem in seiner heutigen Form aufrechtzuerhalten. „Moderate und kontinuierliche Zurücknahme der gesetzlichen Pensionsleistung, höhere Pensionsbeiträge oder ein späterer Pensionsantritt“, so Heine. Wie akut das Problem für die Sicherheit des Wohl-

stands in Österreich in Zukunft ist zeigt der Global Pension Report von Mercer. Das internationale Beratungsunternehmen bewertet Österreich im Bereich Nachhaltigkeit des Pensionssystems an 29. Stelle von 30 untersuchten Staaten und fordert dringend Reformen in diesem Bereich. Der Mercer-Bericht empfiehlt Österreich sowohl die betriebliche Vorsorge als auch die private Vorsorge durch steuerliche Begünstigungen zu fördern. Staaten sind dabei der demografischen Entwicklung nicht ausgesetzt: „Jedes Land hat es selbst in der Hand, etwas zu verbessern und Anreize zu schaffen, dass sich etwas ändert“, schreibt Mercer-Studienautor David Knox. So verfügen die nachhaltigsten Pensionssysteme, wie in Dänemark, Holland und Australien über ein funktionierendes Mehrsäulensystem, in der die private und die betriebliche Vorsorge jeweils ausreichend vorhanden ist und von den Staaten gefördert wird.

Zusätzlich fordern die Experten Maßnahmen, die eine höhere Teilnahme älterer Menschen am Ar-

Gerhard Heine



David Knox





beitsprozess sicherstellen. Für den Pensionsexperten Bert Rürup, liegt die größte Gefahr des heimischen Pensionssystems in der sinkenden Lohnquote (Verhältnis Löhne zu BIP). Die Lohnquote sinke seit 2009 deutlich. Diese Entwicklung hat laut Rürup zwei Gründe: Der technische Fortschritt, Stichwort Digitalisierung, mit seinen kapitalintensiveren Investitionen und die Integration. „Dadurch wird der

---

Dr. Martin Sturzlbaum



Lohnanteil am BIP weiter sinken und damit die Einzahlungen in die Pensionskassen weiter erodieren“, referiert der Deutsche bei einer Einladung des Versicherungsverbandes im vergangenen Jahr in Wien und hat dabei gleich einen Lösungsvorschlag für die Regierung parat. So sollte man aufgrund der Digitalisierung überle-

gen, Pensionen nicht nur über das Erwerbseinkommen zu finanzieren. So gelte es über neue Lösungen, etwa in der Art einer Robotersteuer oder Ähnliches nachzudenken.

### Regierungsvorhaben

Eine Robotersteuer hat die neue Regierung zwar noch nicht im Visier, aber das Regierungsprogramm hat sich zum Ziel gesetzt, die Kritikpunkte der Experten aufzunehmen und das Pensionssystem nachhaltig zu gestalten. Dies soll vor allem unter dem Gesichtspunkt der Heranführung des faktischen an das gesetzliche Pensionsantrittsalter geschehen. Im internationalen Vergleich hinkt Österreich beim Pensionsantrittsalter noch immer hinter dem OECD-Durchschnitt zurück. 2016 gingen in Österreich Männer durchschnittlich mit 61,8 Jahren und Frauen mit 60,2 Jahren in Pension. Damit liegt Österreich weit unter dem Durchschnitt der Industriestaaten von 65,1 Jahren für Männer und 63,6 Jahren für Frauen. Das Regierungsprogramm sieht in diesem Zusammenhang vor den Berufsschutz für ältere Arbeitnehmer durch einen Einkommensschutz zu ersetzen um die „Alten“ länger im Arbeitsprozess zu integrieren. Einen Berufsschutz gibt es etwa bei der Verpflichtung von Arbeitslosen, einen neuen Job anzunehmen oder bei der Berufsunfähigkeitspension. Künftig soll es daher eine Teilpension geben, wenn man beim Wechsel in einen anderen Job Einkommensverluste erleidet. Ein anderes Einsparungsziel der Regierung ist die Abschaffung der Pensionspri-

vilegien und die Harmonisierung der Beamten-Pensionen. Heute liegt die durchschnittliche Beamtenpension bei mehr als 3.100 Euro während sich der durchschnittliche ASVG-Pensionsbezieher mit etwas über 1.100 Euro zufriedengeben muss.

### Betriebliche Pension ausbaufähig

Vorgesehen ist weiters auch eine verstärkte Förderung der zweiten und dritten Säule des Pensionssystems: Ein Vorhaben, das von der Versicherungswirtschaft naturgemäß positiv aufgenommen wird. Aktuell profitieren immer noch relativ wenige Arbeitnehmer von einer klassischen betrieblichen Vorsorge. Derzeit erwerben laut Mercer rund 825.000 aktive Arbeitnehmer Ansprüche auf eine betriebliche Pension. Hinzu kommen rund 100.000 leistungsrechtliche Pensionisten. Dr. Martin Sturzlbaum, LV-Chef der Generali fordert daher die Anpassung der Freibeträge für die Zukunftssicherung von 300 auf mindestens 1.000 Euro pro Jahr um die Menschen für eine betriebliche Pensionsvorsorge zu gewinnen und die Nachfrage zu stimulieren. Michaela Plank, Expertin der betrieblichen Altersvorsorge bei Mercer Österreich sieht Lösungsansätze zum Beispiel in der steuerlichen Vergünstigung für Arbeitnehmerbeiträge oder auch die Verankerung von Pensionskassenlösungen in den Kollektivverträgen. Weiters sollten die Veranlagungsgrenzen an die Marktgegebenheiten angepasst werden, so Plank. „Aktuell ist in dieser Hinsicht insbesondere die Fremdwährungsgrenze von höchstens 30 Prozent für die Ausschöpfung der maximalen Anlagechancen nicht förderlich.“ Jedoch

werden mit der Umsetzung der Pensionsfondsrichtlinie der EU aus heutiger Sicht ab 2019 bei österreichischen Pensionskassen alle Veranlagungsgrenzen wegfallen. Ein weiterer Vorschlag der Expertin wäre, das angesparte Kapital, zum Beispiel auch für Pflegeleistungen oder andere Vorsorgezahlungen vor Pensionsantritt nutzbar zu machen. „Oftmals sehen sich Menschen vor der Pensionierung aus gesundheitlichen Gründen in einer finanziellen Notsituation, obwohl sie Geld in der Pensionskasse angespart haben“. Andreas Zakostelsky, Obmann des Fachverbandes der Pensionskassen, forderte bereits vor einem Jahr im Bereich der steuerlichen Absetzbarkeit von Be-

---

Andreas Zakostelsky



triebspensionen eine Gleichstellung von Beitragszahlungen von Firma und Mitarbeiter. Kurt Molterer, Vorstandsvorsitzender der Nürnberger Versicherung AG Österreich plädiert für die Neuregelung der steuerlichen Förderung von Altersvorsorge, wie z.B. die volle steuerliche Absetzbarkeit der Eigenbeträge zur Firmenpension und Privatpension für Arbeitgeber und Arbeitnehmer, sowie die Besteuerung der Pensionsauszahlungen in der Rentenbezugsphase.

### **Abfertigungskassen sind keine Pensionskassen**

Wesentlich weiterverbreitet als die betriebliche Altersvorsorge sind Ansprüche aus den Abfertigungskassen, die seit dem Jahr 2003 das Kapital des neuen Abfertigungssystems, sowie der Selbstständigenvorsorge investieren. Die acht Anbieter verwalten inzwischen 10,6 Milliarden Euro für 3,37 Millionen Kunden. Als Instrument für die Altersvorsorge, ist die „Abfertigung Neu“ jedoch laut Experten nur bedingt geeignet, denn der Anspruch auf das in den betrieblichen Vorsorgekassen veranlagte Geld besteht grundsätzlich bei jeder Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Bei der Pensionierung kann man wählen, ob man den gesamten Kapitalbetrag ausgezahlt haben (besteuert mit sechs Prozent) oder eine steuerfreie Rentenzahlung erhalten soll. Die geringe Steuer auf vorzeitig entnommenes Geld aus den Pensionskassen kritisiert Markus Zeilinger, Chef von fair finance, und plädiert daher die derzeitige Steuer von sechs Prozent auf vorzeitige Entnahme deutlich zu erhöhen um den Anreiz zur Rentenzahlung in der Pension zu steigern. Derzeit werden aufgrund der ungünstigen Rahmenbedingungen nur 3,5 Prozent der Alterseinkommen durch Renten vom Kapitalmarkt gedeckt. Der OECD-Durchschnitt liegt hier im Vergleich bei 17 Prozent. Das Ziel, die kapitalgedeckte Zusatzpension auf eine breitere Basis zu stellen, kann am einfachsten über Kollektivverträge erreicht werden, so Plank. „Hier könnten Standard-Pensionskassenverträge inkludiert werden, um stabile rechtliche Rahmenbedingungen für eine Implementierung zu schaffen. Begleitet werden müsste diese Maßnahme von steuerlichen Anreizen“.

### **Rahmenbedingungen für private Vorsorge verbesserungswürdig**

Auch die private Pensionsvorsorge in Österreich ist nicht gerade ein europäisches Vorzeigemodell und wird auch von der OECD kritisch betrachtet. In Österreich seien im Gegensatz zu fast allen anderen Ländern, private Pensionsversicherungen, nicht nur nicht absetzbar, sondern es falle zusätzlich eine Versicherungssteuer in Höhe von vier Prozent an, schreibt der Bericht. So sieht die Versicherungswirtschaft vor dem aktuellen Kapitalmarkthintergrund die Rahmenbedingungen nicht mehr zeitgemäß. „Eine Ad-

aptierung der Veranlagungsvorschriften (Entfall bzw. Ersatz der Mindestaktienquote), sowie des Garantieniveaus sind im Interesse der erwartbaren Kundenerträge wünschenswert“, meint Sturzbaum. Auch die UNIQA sieht dringenden Handlungsbedarf. Zwar sei die prämiengeforderte Zukunftsvorsorge grundsätzlich ein guter Ansatz für die breite Förderung privater Pensionsvorsorge, jedoch macht die derzeitige Ausgestaltung das Produkt sowohl für Kunden als auch für Anbieter unattraktiv, was zu einem kontinuierlichen Rückgang an Verträgen führt. Daher schlägt die UNIQA vor, die Abschaffung der zwingenden Mindestaktienquote, die Wahlfreiheit zwischen Modellen mit und ohne Kapitalgarantie, eine verpflichtende Hinterbliebenenvorsorge im Falle des Ablebens in der Rentenauszahlungsphase, die Schärfung des Fokus als Pensionsvorsorge (bei widmungswidriger Auszahlung als Einmalkapital Rückzahlung der gesamten staatlichen Förderung), Beibehaltung der staatlichen Prämie für Niedrigverdiener und Absetzbarkeit der Prämien für Besserverdiener bis zu einem Höchstbetrag, sowie die Absicherung des Sparziels gegen biometrische Schicksalsschläge durch Prämienbefreiung mit entsprechenden Risikobausteinen. Für Heine von der Wiener Städtischen ist wiederum klar, dass man hinkünftig das Thema Altersvorsorge gemeinsam mit dem Thema Pflegevorsorge sehen muss. Einen möglichen Weg, diese beiden Zukunftsthemen zu vereinen sieht Heine in der Bereitstellung eines gesetzlichen Förderrahmens mit einem Förderbeitrag pro Jahr, in der der Kunde selbst entscheiden kann, in welchem Verhältnis er seine monatlichen Prämien in eine Altersvorsorge und/oder eine Pflegeversicherung investiert.

---

Kurt Molterer



---

Markus Zeilinger



**M**

# NEUE MUSTERFORMULARE UND CHECKLISTEN

**Die Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD ist hinsichtlich der künftigen Regelungen in der GewO und im MaklerG innerstaatlich nach wie vor nicht umgesetzt. Dennoch ergeben sich diverse neue Pflichten für Versicherungsvermittler – der Versicherungsmakler hat in der September-Ausgabe dazu berichtet. Der Fachverband hat aus diesem Anlass in Kooperation mit Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch, LL.M., diverse neue unverbindliche Musterformulare und Checklisten aufgelegt, die die tägliche Praxis für Versicherungsmakler erleichtern sollen.**

## Zur Ausgangssituation

Die am 22.2.2016 in Kraft getretene Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) hätte ursprünglich binnen 2 Jahren innerstaatlich umgesetzt werden müssen. Diese Frist wurde EU-seitig in weiterer Folge auf Juli 2018 verschoben, wobei die verbindliche Anwendung mit 1. Oktober 2018 festgelegt worden ist. Während das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) infolge der IDD-Umsetzung für die Versicherungsunternehmen bereits (rechtzeitig) mittels VersVertrRÄG 2018 novelliert worden ist, ist der Gesetzgeber hinsichtlich der neuen, IDD-bezogenen Regeln für Versicherungsvermittler (Anpassung der GewO und des MaklerG) deutlich in Verzug. Dennoch – also auch ohne die künftigen GewO-Normen auf Basis der IDD – existieren mit Oktober 2018 einige neue Pflichten für Versicherungsmakler – insb. solche, die sich zu aus sog. Delegierten Verordnungen ergeben, also aus europarechtlichen Regelungen, die auch ohne Umsetzung ins nationale Recht direkt wirken.

- Delegierte Verordnung der Kommission vom 21.9.2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber (Del VO POG) sowie die
- Delegierte Verordnung (EU) 2017/2359 der Kommission vom 21. September 2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten geltenden Informationspflichten

und Wohlverhaltensregeln (Del VO Informations- und Wohlverhaltensregeln).

Der Fachverband der Versicherungsmakler hat die wesentlichen sich aus diesen Delegierten Verordnungen ergebenden neuen Regeln und Verpflichtungen bereits in der September-Ausgabe sowie im Fachverband-Newsletter zusammengefasst und nun aufbauend darauf diverse unverbindliche Formulare bzw. Checklisten erstellt. Diese Unterlagen wurden in Zusammenarbeit mit der Rechtsanwalts-Kanzlei Weinrauch Rechtsanwälte konzipiert und sollen dem Versicherungsmakler in der täglichen Praxis

helfen, seinen administrativen Verpflichtungen leichter nachkommen zu können.

## Was sind die rechtlichen Grundlagen für die neuen Pflichten und die darauf bezugnehmenden neuen Formulare?

Hinsichtlich der neuen Regeln zum Thema Product Governance (im durchaus sperrigen Deutsch der IDD Aufsichts- und Lenkungsanforderungen genannt) sieht die Del VO POG u.a. vor, dass reine Versicherungsvertreiber, die also nicht als Produkthersteller („manufacturer“) auftreten, schriftliche Produktvertriebsrichtlinien / Produktvorkehrungen einzurichten haben. Damit sind angemessene Verfahren und Maßnahmen gemeint, um sämtliche sachgerechten Informationen zu den Versicherungsprodukten vom Hersteller einzuholen und diese Versicherungsprodukte im vollen Umfang zu verstehen. Versicherungsmakler werden regelmäßig als derartige Versi-

### Neue unverbindliche Formulare und Checklisten

	Unverbindliches Musterformular	Unverbindliche Checkliste
schriftliche Produktvertriebsrichtlinie / Produktvorkehrung	✓	✓
schriftliche unternehmensinterne Richtlinie zu Interessenskonflikten	✓	✓
Geeignetheitserklärung für Versicherungsanlageprodukte		✓
Internes Beschwerdemanagement		✓

cherungsvertreiber (nicht als Produktkonzipierer) tätig sein, sodass sie diese Verpflichtung trifft.

Interessenkonflikte werden nach den Regeln der IDD und der darauf aufbauenden Del VO Informations- und Wohlverhaltensregeln besonders kritisch gesehen. Es gilt im Wesentlichen, Interessenkonflikte weitestgehend zu vermeiden; für den Fall, dass sie dennoch eintreten, einen professionellen Umgang mit Ihnen festzulegen und sie als ultima ratio auch offen zu legen. Gemäß Art. 4 Del

VO Informations- und Wohlverhaltensregeln ist dazu eine schriftliche unternehmensinterne Richtlinie zu Interessenskonflikten zu erarbeiten, die hinsichtlich Art, Größe, Umfang und Komplexität des Geschäfts angemessen ist.

Für Versicherungsanlageprodukte ist dem Kunden ist eine sog. Geeignetheitserklärung zur Verfügung zu stellen (IDD bzw. Del VO Informations- und Wohlverhaltensregeln). Diese hat einen Überblick über die erteilte Beratung zu geben und zu erläutern, wie die Empfehlung zum Kunden finanziell und hinsichtlich seiner Erfahrung passt.

Nach der Verordnung (EU) Nr. 1286/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. November 2014 über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (sog. VO PRIIPs) sind unternehmensinterne Beschwerdeverfahren für Kleinanleger einzurichten.

### **Weiters neu: Ergänzung zur Vollmacht für Versicherungsmakler/Versicherungsmaklervertrag hinsichtlich Art der Vergütung**

Die IDD enthält in Art 19 Abs. 1 Informationspflichten, die vor für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittler vor Abschluss des Versicherungsvertrages gegenüber dem Kunden zu erfüllen sind. Neu ist dabei u.a. die Verpflichtung, den Kunden über die Art der im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag erhaltenen Vergütung zu informieren.

Auch wenn es derzeit dazu noch keine konkrete Umsetzungsbestimmung für Versicherungsmakler in der GewO gibt, regen wir in Ihrem eigenen Interesse an, die Offenlegung der Art der Vergütung eigenverantwortlich bereits jetzt in den Beratungsprotokollen bzw. den für die Vertragsvermittlung relevanten



Dr. Roland Weinrauch, LL.M., Prof.  
Mag. Erwin Gisch, Dr. Klaus Koban

Unterlagen aufzunehmen. Die „General-Überarbeitung“ der unverbindlichen Muster-Beratungsprotokoll, die der Fachverband bereitstellt, erfolgt sinnvollerweise erst nach Vorliegen der finalen gesetzlichen Regelung in der GewO.

Unabhängig davon hat der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten unter Involvierung von Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch, LL.M. eine Ergänzung der Vollmacht für Versicherungsmakler / des Versicherungsmaklervertrages ausgearbeitet, die im Mitgliederbereich der Fachverbands-Service-Seiten der WKÖ ([www.wko.at/ihrversicherungsmakler](http://www.wko.at/ihrversicherungsmakler)) zum download bereitsteht. Nähere Informationen dazu finden Sie in einer eigenen Mitglieder-Information im Oktober-Newsletter des Fachverbandes.

### **Abschließende Anmerkung**

Wir möchten bei dieser Gelegenheit darauf hinweisen, dass sämtliche Formulare, Checklisten u.dgl., die Ihnen der Fachverband zur Verfügung stellt, stets bloß unverbindlichen Charakter haben und dass keine Garantie für deren Vollständigkeit und/oder Korrektheit übernommen werden kann. Insb. bei den neuen Regelungen handelt es sich z.T. um rechtliches Neuland, sodass aktuell noch nicht feststeht, welche konkreten Schlussfolgerungen etwa die Aufsichtsbehörden für ihre Prüfpraxis daraus ableiten. Formulare und Checklisten sind daher vom einzelnen Makler / Maklerunternehmen stets in eigener Verantwortung auf die jeweilige Praxistauglichkeit sowie auf Vollständigkeit und Korrektheit zu überprüfen und ggf. den jeweiligen Gegebenheiten zufolge individuell anzupassen. **M**

# SYMPOSIUM ZUR UMSETZUNG DER IDD IN DAS ÖSTERREICHISCHE RECHT

---

**Pünktlich mit dem Anwendungstermin der IDD-Richtlinie am 1. Oktober hat die Gesellschaft für Versicherungsfachwissen ein prominent besetztes, hochkarätiges Symposium veranstaltet. Hauptthema waren die zivil- und gewerberechtlichen Rahmenbedingungen für die Versicherungswirtschaft.**

---

Roland Barazon führte durch das Symposium. Er meinte, die Veranstaltung sei dazu da, den Nebel um die IDD-Richtlinie zu lichten, wobei man nicht vergessen solle, dass die EIOPA mit neuen Anweisungen den Nebel wieder verdichten könne und das jederzeit. „Das neue Recht ist unsicher per se.“

Prof. Fenyves sieht in der österreichischen Umsetzung der IDD-Richtlinie ins VAG kein legislatives Meisterwerk, was auch auf die Wohlverhaltensrichtlinien zutrefte. Oft seien zusammenhängende Ordnungsfragen ohne nachvollziehbaren Grund in unterschiedlichen Artikeln geregelt, auch die Terminologie der Bestimmungen sei nicht immer einheitlich. Ebenfalls werde auch der Terminus Best-Interest nicht einheitlich verwendet. Von best möglichem Interesse bis bestes Interesse sei alles vertreten. Die uneinheitlichen Begrifflichkeiten machen die Sache nicht leichter.

Die Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD enthält erstmals Regelungen über die Vergütungsvereinbarung des Vertriebes. In der IDD sind sowohl Regeln über die Offenlegung als auch inhaltliche Beschränkungen der Entlohnung zwischen Versicherer und Versicherungsmakler, geltend auch für alle anderen Vertriebsarten, enthalten. Die IDD regelt, dass ein Versicherungsvertrieber keine Vergütungen annehmen darf, die einen Interessenskonflikt hervorrufen

---

Em.o.Univ.-Prof. Attila Fenyves



könnten. Als Vergütung wird grundsätzlich jede mögliche Form der Entlohnung verstanden. Die Wahrung des Kundeninteresses ist der Zweck der erstmaligen Regulierung der Vergütung im Versicherungsvertrieb. Der Kunde müsse vor Abschluss eines Versicherungsvertrages informiert werden, wie sein Versicherungsvermittler entlohnt wird. Auch inhaltliche Begrenzungen für die Vergütungsvereinbarungen zwischen Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen würden geregelt. Zwar sei es eine ungewöhnliche Handhabung einer Gesetzgebung, aber es werde mit Kundenschutz gerechtfertigt, so Dr. Julia Baier von der Universität Salzburg.

Im Produktgenehmigungsverfahren des Versicherers steckt laut Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner, Universität Linz, eine „Bombe“, denn der Versicherer muss ein Genehmigungsverfahren etablieren, das einer aufsichtsbehördlichen Kontrolle unterliegt. Eine aufsichtsrechtliche Produktgenehmigung, bei der die Hauptlast auf den Versicherer ausgelagert wird, erfreut die Versicherungswirtschaft keinesfalls. Dennoch ist Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner der Meinung, das Produktgenehmigungsverfahren sei in der Umsetzung ins VAG gut gelungen. Im Rahmen des POC-Verfahrens müsse unter anderem ein bestimmter Zielmarkt für jedes Produkt festgelegt werden, um sicherzustellen,

dass alle einschlägigen Risiken für diesen bestimmten Zielmarkt bewertet werden und dass die beabsichtigte Vertriebsstrategie dem bestimmten Zielmarkt entspreche. Die Zielmarktdefinition sei auch an den Vertreiber des Produktes heranzutragen. Jedoch gehe es nicht um die Vorgabe einer bestimmten Strategie. Die Verpflichtung liege in der Überlegung einer Strategie. Die Aufsichtsbehörde sei die FMA und im Rahmen der versiche-

---

Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner



rungsrechtlichen Aufsichtsvorgaben werden auch die POG-Prozesse kontrolliert. Es werden nicht nur die Umsetzung und Implementierung des § 129 VAG kontrolliert, sondern die FMA ist auch zuständige Behörde für den Vollzug der delegierten Verordnungen der Europäischen Kommission. Ultima ratio sind bei Nichteinhaltung des POG-Prozesses und insbesondere der Zielmarktdefinition „herbe“ Strafen vorgesehen. Diese treffen die Verantwortlichen in den Versicherungsunternehmen, bis zu 70.000 Euro bei herkömmlichen Versicherungsprodukten und bis zu 700.000 Euro bei Versicherungsanlageprodukten.

Ein Umsetzungsdilemma für Versicherungsmakler, so bezeichnete Dr. Klaus Koban, Leiter des Arbeits-

---

Dr. Klaus Koban



kreises Recht im Fachverband, die momentane Situation. Das VAG und die delegierten Verordnungen hätten jedoch eine indirekte bzw. direkte Wirkung auf die Versicherungsmakler. Die neuen Richtlinien erforderten eine neue Definition im Beratungsprozess. Transparenz, Offenlegung, Ausfolgung von Dokumentations- und Informationsblät-

tern an den Kunden sowie Wünsche- und Bedürfnistests seien nur einige der geforderten „Must-haves“. Der Versicherungsmakler sei ein „Expertenberuf“ so Dr. Koban. Der Best-Interest-Ansatz sei für die Vergütungsthematik und der Vermeidung von Interessenskonflikten entscheidend. Auch der Versicherungsmakler muss seine Vertriebsstrategie dokumentieren, der Fachverband hat zahlreiche Musterformulare, unter anderem auch für die Vertriebsstrategie, auf seiner Website zum Downloaden bereitstehend. Aus Sicht von Dr. Koban werde die Tätigkeit des Versicherungsmaklers immer komplexer und umfangreicher und er stelle sich auch die Frage, inwieweit der Versicherungsmakler noch Bundesgenosse des Versicherungsnehmers sei oder ob er bereits zum reinen Vertriebsorgan des Versicherers deklariert werde.

„Die Ausbildungsverpflichtung betrifft die gesamte Versicherungsbranche, bis hin zum Kundenbetreuer. Alle müssen ausgebildet sein“, so Mag. Christian Eltner vom VVO. Welcher Mitarbeiter tatsächlich ausgebildet werden muss, ist noch nicht klar erkennbar. Die Weiterbildungsverpflichtung betreffe keine Leitungsorgane in den Versicherungsunternehmen.

Eines ist laut Mag. Eltner sicher, im europäischen Vergleich ist der Ausbildungsstandard sehr hoch und die Standards in der Ausbildung werden durch die BÖV-Ausbildung übererfüllt. Die Versicherungswirtschaft ist auf die IDD-Anforderungen gut vorbereitet. Die Bildungsakademie der österreichischen Versicherungswirtschaft steht sowohl dem angestellten Außendienst aber auch den Innendienstmitarbeiter zur Verfügung.

---

Mag. Christian Eltner



Prof. Mag. Erwin Gisch, Geschäftsführer im Fachverband der Ver-

sicherungsmakler, sieht den Umstand der nicht definierten Umsetzung der IDD-Richtlinie in manchen Bereichen als „Blick in die Glaskugel“.

Daher gehe man von Annahmen aus und erwarte, dass der österreichische Gesetzgeber bei der Umsetzung sich an das Motto „Kein Golden-Plating“ halten werde. Des Weiteren gehe man davon aus, dass es bei der 15 Stunden netto Weiterbildungsverpflichtung bleibe. Die Anforderungen der IDD hinsichtlich der Weiterbildungsverpflichtung wurden im VAG fast ident übernommen, das erwarte man hinsichtlich der Gewerbeordnung jedoch nicht.

Man gehe eher davon aus, dass die Weiterbildungsverpflichtung sich an der Fortbildungsverpflichtung der Wertpapiervermittler orientieren werde. Die Weiterbildungsverpflichtung wird, laut Mag. Gisch, an den §137b andocken, das bedeutet im Konkreten, dass Mitarbeiter, die direkt an der Versicherungsvermittlung mitwirken, zur Weiterbildung verpflichtet sind.

---

Prof. Mag. Erwin Gisch



Für die Zukunft sehe er, dass jeder, der eine Teiltätigkeit in der Versicherungsvermittlung ausübe, in die Verpflichtung miteinbezogen werden solle, so-

fern die Mitwirkung direkt erfolge. Dies betreffe auch Mitarbeiter von digitalen Plattformen. Hier verweist Mag. Gisch auf den Erwägungsgrund 33 in der IDD, in der vom Endkunden die Rede ist. Daher umfasse die Weiterbildungsverpflichtung alle Mitarbeiter, die im Rahmen der Versicherungsvermittlungstätigkeit einen Bezug zum Endkunden haben, und direkt an der Vermittlungstätigkeit mitwirken. Die Inhalte der Weiterbildungsanforderung seien auf die Funktion des Vertreibers abzustimmen. Geeignet seien neben bisherigen Bildungsangeboten auch Webinare und E-Learningangebote. Man gehe davon aus, dass die Gewerbeordnung voraussichtlich die Fachorganisationen in der Wirtschaftskammer ermächtigen werde, Lehrpläne zu erstellen und geeignete unabhängige Bildungsinstitutionen zu benennen. Die Details seien jedoch noch „Zukunftsmusik“ so Mag. Gisch. Die Schulungen bzw. das Bildungsinstitut darf in keinem Abhängigkeitsverhältnis zur verpflichtenden Person stehen, die Argumente in der IDD-Richtlinie dazu sind laut Mag. Gisch „stichhaltig und eins zu eins auf die Versicherungsvermittlung übertragbar“. Ausschließlich unabhängige Bildungsinstitute sollten für Versicherungsvermittler als geeignete Bildungsinstitute gelten dürfen, um keinesfalls in einen Interessenskonflikt zu kommen.

Univ. Prof. Mag. Dr. Andreas Riedler, Universität Linz, brachte es auf den Punkt: Die IDD bringe zahlreiche Neuerungen im Onlineversicherungvertrieb, so bestehe auch im Onlinevertrieb Beratungspflicht. Weiters dürfe das Versicherungsunternehmen den Versicherungsnehmer nicht zu einem Beratungsverzicht veranlassen, außer wenn der Versicherungsnehmer den Abschluss eines bestimmten Vertrages wünsche. Und wenn das Versicherungsunternehmen in diesem Fall erkennbar davor warne, dass man die Wünsche und Bedürfnisse des VN hinsichtlich des in Betracht gezogenen Produktes daher nicht beurteilen könne. Weiters wies Riedler darauf hin, wie gemäß der IDD die Übermittlung von Informationen mittels dauerhaften Datenträgers oder Website an



Univ.-Prof. Mag. Dr. Andreas Riedler



den Versicherungskunden erfolgen müsse. Die elektronische Kommunikationsvereinbarung müsse am Beginn des Kundenkontaktprozesses stattfinden. Es dürfe auch keine Mindestüberlegungsfrist zwischen Übergabe der IPIDS bzw. LIPIDS und Abgabe der Vertragserklärung des Versicherungsnehmers geben. Es gilt, dass eine elektronische Übermittlung zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmer nur dann angemessen sei, wenn gewährleistet ist, dass der Versicherungsnehmer regelmäßigen Internetzugang habe. Selbstverständlich müssen die Informationen personalisiert sein, auch bei Nutzung eines digitalen Kundenportals.

In Alpbach hat MMag. Stefan Trojer vom Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandorte die Verzögerung oder das „Umsetzungsdilemma“ der fehlenden nationalstaatlichen Gewerberechtsnovelle noch auf etwas humorvolle Art erklärt. Bei der Veranstaltung der GVFW konnte niemand mehr seinem Humor folgen. Immerhin stellte er in Aussicht, dass der Entwurf noch heuer das Zuweisungsplenium des Ministerrates passieren könnte.

Dr. Ludwig Pfleger von der FMA wiederholte, wie schon in Alpbach beim ExpertInnenforum, dass für die FMA nicht mehr nur der Point of Sale von Bedeutung sei, sondern der komplette Produktlebenszyklus (Entwicklung, Vertriebsstrategie, Wohlverhaltensregeln, Informationspflichten und Produktüberwachung). Das Einhalten der Wohlverhaltensregeln sowohl für die Versicherungsunternehmen als auch für die Versicherungsmakler sei, neben der unabhängigen Dokumentationspflicht, absolut wichtig. Denn besondere Beachtung werde in Zukunft dem „Naming and Shaming“-Sanktionsprozess zuteil. Nicht nur durch die hohen Verwaltungsstrafen entstehe enormer Druck auf die Verantwortlichen, sondern auch die Nennung der Person – Prangerwirkung! – auf der dazu geschaffenen Website. Das Com-

pliance-Risiko werde sich daher enorm erhöhen. Die Verwaltungsbehörden seien aufgefordert, bei ersten Verstößen angemessen zu reagieren, jedoch stehen Strafen für juristische Personen bis 5 Mio. Euro und bei natürlichen Personen bis zu 700.000 Euro im Raum. Conclusio: Wohlverhalten zahle sich aus, so Pfleger.

Dr. Hans-Georg Jenssen vom Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V. betitelte die IDD-Diskussionen und die damit einhergehenden anstehenden Problematiken mit dem Satz „Es fährt ein Zug nach Nirgendwo“. Er berichtete über die

langwierigen Verhandlungen und Lobbyarbeiten in Deutschland, um die IDD-Richtlinie umzusetzen. Er gab auch einige Sachhinweise, wie zum Beispiel in Hinsicht auf die Zielmarktdefinition. Wenn die Versicherungsunternehmen die Zielmarktdefinition gleich im Antrag miteinschließen, könnte sich so manche Problematik gar nicht mehr stellen.

Er wies darauf hin, dass es wichtig sei, eine konservative Herangehensweise an die IDD-Richtlinie zu finden, mahnte aber, dass noch die eine oder andere Überraschung auf die Versicherungsbranche zukommen könnte. **M**

## BODENVERNICHTUNG

### Österreichische Hagelversicherung

Tag für Tag wurden in den vergangenen 10 Jahren hierzulande Agrarflächen in der Größenordnung von umgerechnet rund 30 Fußballfeldern zubetoniert. Kein zweites Land in Europa geht so sorglos damit um wie Österreich. „Wir sind darin Europameister im negativen Sinne“, so der Vorstandsvorsitzende der Österreichischen Hagelversicherung, Dr. Kurt Weinberger, und verweist auf einen wichtigen Punkt: „Österreich ist mit 1,67 Quadratmeter Supermarktfläche pro Kopf Spitzenreiter. Gleichzeitig vergreisen die Ortskerne, weil die Geschäfte durch die Ansiedelung der Supermärkte am Rand nicht mehr überlebensfähig sind. Diese Fehlentwicklung gehört korrigiert, da nicht nur Ortschaften vom Aussterben bedroht sind, sondern mittlerweile ganze Landstriche.“ Auch der österreichische Jugendbischof Stephan Turnovszky hat eine Unterstützungserklärung für das Anliegen abgegeben. Zu jenen höchsten kirchlichen Würdenträgern, die sich bereits länger neben Vertretern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Kultur für das Anliegen einsetzen, gehören unter anderem Kardinal Christoph Schönborn, der St. Pöltner Bischof Alois Schwarz, der Salzburger Bischof Franz Lackner, Propst Maximilian Fürnsinn vom Stift Herzogenburg und Caritas-Präsident Michael Landau. Sogar Papst Franziskus nimmt in seiner Umweltzyklika sich dem Thema an. „Wir zerstören in rasender Geschwindigkeit die Lebensgrundlagen dieser Erde und stürzen dabei viele Menschen in Katastrophen“, so Papst Franziskus. „Als Natur-

katastrophenversicherer fordern wir einen bewussteren Umgang mit unserer natürlichen Ressource Boden. Weniger Äcker und grüne Wiesen bringen schwerwiegende Konsequenzen mit sich“, stellt Weinberger fest. „Wir gefährden die Lebensmittelversorgung Österreichs, tausende Arbeitsplätze, Österreich als attraktives Tourismusland und nehmen zudem das Risiko weiterer Wetterextreme wie Überschwemmungen und Dürre in Kauf.“ Maßnahmen dagegenzuhalten gibt es viele. Die allumfassendste ist im Arbeitsübereinkommen der Bundesregierung verankert, nämlich die Umsetzung des Masterplans für den ländlichen Raum und die Beschränkung des Bodenverbrauchs auf 2,5 Hektar pro Tag. „Das muss gelingen. Wir müssen uns auch stärker bewusst machen, dass wir eine einzige Menschheitsfamilie sind. Oder wir stellen uns die Frage: Welche Art von Welt wollen wir denen überlassen, die nach uns kommen, den Kindern, die gerade aufwachsen?“, so Weinberger abschließend. **M**



# HARTE WORTE

---

**Seit Mitte 2012 hat Kommerzialrat Helmut Mojescick die Funktion des Fachgruppenobmannes der Wiener Versicherungsmakler inne. Die Wiener Versicherungsmakler zeichnen sich seit vielen Jahren für viele werbewirksame Veranstaltungen verantwortlich. Die „Smart Aktion“, der Wiener Versicherungsmaklertag oder auch die Präsenz auf der Messe „UniLeben“, um nur einige davon zu nennen.**

---

**Das Jahr 2018 ist ein Jahr mit vielen neuen Regulatorien, wie sehen Sie das?**

**Mojescick:** Ich bin seit 32 Jahren in der Branche tätig und es war noch jedes Jahr herausfordernd. Hinsichtlich der IDD sehe ich es eher belustigend, denn wir bekommen von unseren Versicherungspartnern neue Courtagevereinbarungen, besuchen Seminare, hören Vorträge und haben bis heute keine Umset-

zung in österreichisches Recht. Für uns Versicherungsmakler aber auch für die VUs heißt das im Umkehrschluss, wir müssen uns Regulatorien unterwerfen, die direkt wirken. Ob das geschieht ist, wage ich zu bezweifeln. Je-

Wirtschaftlich schlecht // gestellte Kunden, die eigentlich den meisten Beratungsbedarf haben, werden in Zukunft auf der Strecke bleiben und keine ausreichende Beratung mehr erhalten.

doch ist die IDD-Richtlinie ein wesentlich kleineres Problem als die DSGVO. Diese fordert uns doch sehr stark und hat den täglichen Arbeitsablauf sehr beeinflusst – die Administration wird immer umfangreicher und so mancher Kollege muss sich bereits die Frage stellen, inwieweit ein Kunde wirtschaftlich ist und ob er weiterhin in dem Ausmaß wie bisher betreut werden kann?

**Das könnte was bedeuten?**

**Mojescick:** Eine Entwicklung wie im angelsächsischen Raum. Wirtschaftlich schlecht gestellte Kunden, die eigentlich den meisten Beratungsbedarf haben, werden in Zukunft auf der Strecke bleiben und keine ausreichende Beratung mehr erhalten. Diese Kunden werden bei Wald- und Wiesenberatern lan-

den, die ihnen eine Lebensversicherung verkaufen, obwohl sie nicht einmal eine Haftpflichtversicherung haben.

**Was empfindet ein langjähriger Versicherungsmakler bei diesem Gedanken?**

**Mojescick:** Wehmut, aber man muss der Branche auch einen Vorwurf machen. Sie hat lange daran gearbeitet, um an diesem Punkt anzukommen. Wenn man da z. B. die Entwicklung der Verkaufsargumente

in der Lebensversicherung betrachtet, oder auch die sich daraus ergebende Rückabwicklungsthematik. Was mich verwundert ist, dass es sich seit Jahren immer um dieselbe Personengruppe handelt und keiner dem Ganzen ein Ende setzt. Die Versicherungswirtschaft könnte diesen Sumpf innerhalb von einigen Monaten austrocknen.

**Wie kann ein Versicherungsmakler seine Administration bewältigbar machen?**

**Mojescick:** Ich kann hier nur von unserem Büro sprechen: Wir haben den Weg der Spezialisierung eingeschlagen und beschäftigen uns nur mehr mit Ärzten, von Eigentümern geführten Unternehmen und im kleinen Rahmen mit Bauwesen und Bauherrenhaftungen. Daher besteht für mich die Möglichkeit, die Informationen über die drei Themen relativ gut im Kopf zu haben, und nur zur weiteren Abwicklung die elektronischen Medien zu nutzen.

**Ist der Versicherungsmakler schon im digitalen Zeitalter angekommen?**

**Mojescick:** Die Frage sollte lauten: Sind die Versicherungsunternehmen überhaupt im digitalen Zeitalter angekommen? Ich glaube nicht. Die Versicherungswelt bewegt sich noch immer wie in der Steinzeit. Was funktioniert denn? Weder der OMDS noch sämtliche Schnittstellen. Aber vielleicht möchte man auch nicht, dass das alles funktioniert, wer weiß.

**Dennoch ein Beruf mit Erfolgsaussichten?**

**Mojescick:** Das ist eine schwierige Frage. Ich bin sehr zufrieden und die letzten Jahre waren die besten meiner beruflichen Laufbahn. Ich kann mir auch keinen schöneren Beruf vorstellen. Aber was die Zukunft betrifft, da ist das schon schwieriger zu beantworten.



Wenn es Computer gibt, die besser als Juristen über rechtliche Probleme Auskunft geben können oder bessere medizinische Diagnosen als Ärzte erstellen, wer weiß, vielleicht werden auch wir einmal von Computersystemen ersetzt werden.

---

Die Versicherungswelt // bewegt sich noch immer wie in der Steinzeit.

**Wien für ihre Kollegenschaft heuer alles angeboten?**

**Mojescick:** In Summe haben wir heuer 75 Weiterbildungstage angeboten. Ein 4-tägiges Rechtswissensseminar sowie 3 Maklerkurse als Vorbereitung für die Maklerprüfung. Die „Smart Aktion“ gab es heuer

**Noch ist es aber nicht so weit, was hat die Fachgruppe**

bereits zum dritten Mal und wird auch nächstes Jahr weitergeführt. Ich freue mich jedes Mal, wenn ich einem gebrandeten Smart in Wien begegne. Weiters waren wir engagiert bei der Messe UniLeben, bei einer Buchaktion gemeinsam mit dem St. Anna Kinderspital, bei Radiointerviews und beim traditionsreichen Wiener Versicherungsmaklertag.

**Was kann man hier schon über den nächsten Versicherungsmaklertag berichten?**

**Mojescick:** Die Vorbereitungen laufen bereits auf Hochtouren. Die Highlights werden die beiden Vortragenden sein, weil einer davon der gefragteste Vortragende im gesamten deutschsprachigen Raum sein wird. Auch bei der Location wird es eine Überraschung geben. Mehr wird nicht verraten.

**Danke für das Gespräch.**

**M**

# MASSNAHMENPAKET FÜR LANDWIRTE

---

## Bundesministerium

---

Die österreichische Landwirtschaft erhält ein Hilfspaket seitens des Bundesministeriums. Die extremen Wetterkapriolen der diesjährigen Vegetationsperiode haben in der Land- und Forstwirtschaft hohe Schäden verursacht. Daher wurde ein Hilfspaket geschnürt, welches unter anderem Unterstützung im Bereich Agrarversicherung, Kreditstundung sowie Maßnahmen zur Wiederaufforstung in den Wäldern bietet. Das Gesamtvolumen soll bei rund 60 Mio. Euro zusätzlich liegen. Der Prämienzuschuss zur Agrarversicherung wurde von 50 auf 55 Prozent erhöht. Ein weiterer wesentlicher Punkt des Pakets ist die Einführung eines Prämien-systems für Tieraussfallversicherungen, hier werden beim Abschluss die Prämien mit 55 % be-

zuschusst. Bund und Länder werden sich die Kosten teilen. Agrarsonderkredite werden aufgrund von Trockenheit für Betriebe in betroffenen Regionen von 5.000 bis maximal 50.000 Euro aufgelegt. Der Bund gewährt Zinszuschüsse zu diesen Darlehen. **M**



# FLEXIBLER RENTENTARIF

---

## NÜRNBERGER Versicherung

---

Die NÜRNBERGER Versicherung hat einen neuen Rententarif mit Garantzeit und vielen weiteren Produktfeatures lanciert. Ein besonderes Highlight ist die Möglichkeit einer erhöhten Beginnrente, die jährlich um einen festgelegten Prozentsatz (minus 1 bis minus 5 Prozent) fällt. „Die grundlegende Überlegung hinter dieser Art von Rentenverlauf ist, dass sich die Rentenhöhe dem angenommenen Konsumverhalten angleicht. Zum Pensionsantritt sind die Menschen noch aktiver, benötigen daher unter Umständen mehr Geld (für Reisen etc.), mit steigendem Alter sinken die Bedürfnisse und die Mobilität und damit der Geldbedarf“, erläutert Mag. Erwin Mollnhuber, Mitglied des Vorstands der NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich. Der neue Rententarif bietet dem Kunden die Möglichkeit, den Rentenverlauf individuell zu bestimmen: garantiert steigend um 1 bis 6 Prozent p.a., konstanter Rentenverlauf zzgl. Gewinne oder erhöhte Beginnrente – wobei sich der Versicherungsnehmer erst spätestens

ein Jahr vor Rentenbeginn festlegen muss. Und sollte sich die Lebensplanung des Kunden gänzlich ändern, so ist alternativ zur Verrentung auch eine Kapitalabfindung möglich. Ein weiterer wesentlicher Vorteil des neuen Rententarifs ist die Garantzeit, die von 0 bis 35 Jahre (max. Endalter 90 Jahre) gewählt werden kann. Stirbt die versicherte Person während der Garantzeit, so wird an die begünstigte Person eine Rente bis zum Garantzeit-Ende fortgezahlt. Alternativ dazu kann die begünstigte Person auch einen Rückkauf beantragen. „Zu all den neuen Produktfeatures kommt, dass wir einen garantierten Rechnungszins mit 0,5 Prozent sowie garantierte Rententafeln integriert haben. Dies sorgt schon jetzt für sichere Kalkulationsgrundlagen für die oft noch lange in der Zukunft liegende Pension“, so Mollnhuber. **M**



Mag. Erwin Mollnhuber

---

# INFORMATIONSPFLICHTEN BEI LEBENSVERSICHERUNGEN

Seit 1. Oktober gelten neue Regeln für den Vertrieb von Versicherungsprodukten. Beim Vertrieb von Lebensversicherungsprodukten, deren vertragliche Leistung nur im Todesfall oder bei Arbeitsunfähigkeit infolge von Körperverletzung, Krankheit oder Gebrechen zahlbar ist, muss ebenfalls ein standardisiertes Informationsblatt („Life Insurance Product Information Document – LIPID“) erstellt werden. Dieses ist für Produkte zwingend, bei denen nicht die Veranlagung, sondern die Absicherung eines Risikos im Vordergrund steht. Die rechtliche Grundlage basiert auf der neuen Lebensversicherungs-Informationspflichtenverordnung 2018 (LV-InfoV 2018) der FMA. Das standardisierte Informationsblatt muss einen vereinfachten Überblick über die Zusatzversicherungen zur Lebensversicherung bieten, zum Beispiel welchen Umfang und welche Deckungsvarianten das Produkt beinhaltet, aber auch Informationen über die Verpflichtung des Versicherungsnehmers, der Beginn und das Ende sowie die Möglichkeit der Vertragskündigung. Des Weiteren müssen neben Deckungsbeschränkungen und Deckungsausschlüsse auch eine Information über die Zahlungsverhalten enthalten sein. Die Versicherungsunternehmen haben die standardisierten LIPID-Informationen meistens auf der Homepage zum Download bereit-

hen. Die LV-InfoV 2018 bringt auch eine Änderung bei der vorvertraglichen Darstellung der Kosten und deren Auswirkungen auf die Anlagerendite. In den erforderlichen drei Tabellen muss dem Konsumenten dargelegt werden, wie sich die einbezahlte Prämie aufteilt, diese Änderung tritt mit 1. Jänner 2020 in Kraft. Die Auflistung soll dem Anleger zeigen, welchen Einfluss die Kosten auf seinen Anlageerfolg haben. **M**

Anlage 3

zur Verordnung der Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) über die Informationspflichten für die Lebensversicherung (Lebensversicherung Informationspflichtenverordnung 2018 – LV-InfoV 2018)

Standardisiertes Informationsblatt zu Risikolebensversicherungsprodukten (LIPID) gemäß § 23 Abs. 1 LV-InfoV 2018

Informationsblatt zu [Produktname] [Name des Versicherungsunternehmens]	Logo des VU
--	----------------

**ACHTUNG:** Hier finden Sie nur die wichtigsten Informationen gemäß § 19 LV-InfoV. Die vollständigen vorvertraglichen und vertraglichen Informationen finden Sie

- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX und
- XXXXXXXXXXXX

Um welche Art von Versicherung handelt es sich?

XXXXXXXXXXXXXXXX

 Was ist versichert? ✓ XXXXXXXXXXXX ✓ XXXXXXXXXXXX	 Was ist nicht versichert? x XXXXXXXXXXXX v XXXXXXXXXXXX
---	---

## NEUER VERSICHERUNGSSCHUTZ

### Generali Versicherung

Die Generali Versicherung schnürt ein Bündelpaket für Familien. Die Produktlösung umfasst von der Sachversicherung bis zum Ablebensschutz acht flexibel wählbare Produktbausteine. Zur Auswahl stehen Haus und Wohnen, Haftung, Recht, Unfall, Reise, Bauwesen, Wassersportkasko und Ableben. Darüber hinaus werden auch umfassende Präventions- und Assistance-Leistungen wie die innovative IT-Assistance aus der Haushaltversicherung angeboten. Die neue Familie

PLUS Ablebensversicherung schützt den Partner bzw. die Familie vor den finanziellen Folgen nach dem Ableben des Hauptverdieners. Für die erste Zeit erhalten die Hinterbliebenen rasch und unbürokratisch eine finanzielle Unterstützung. Damit können kurzfristige Ausgaben gedeckt oder zunächst laufende Fixkosten wie Kreditraten überbrückt werden. Der Ablebensschutz wird ab einer Mindestprämie von nur fünf Euro im Monat und einer Laufzeit von zehn Jahren angeboten. Die garantierte Versicherungssumme wird direkt an die Begünstigten ausbezahlt. **M**

MARKT | 25

# DIGITALISIERUNG UND BEWUSSTSEIN

---

**Eine Annäherung durch Kollektive Bewusstseins-Aufstellung zur Frage: „Was macht die Digitalisierung mit unserem Bewusstsein?“ Der Fachverband der Versicherungsmakler veranstaltete heuer zum 13. Mal das ExpertInnentreffen der österreichischen Versicherungsmakler im Rahmen des Europäischen Forum Alpbach. Im Zuge des zweiten Themenschwerpunktes der diesjährigen Veranstaltung „Der Maklervertrieb in der digitalen Welt“, wurde erstmals eine Aufstellung als abschließender Programmpunkt gewählt. Peter Klein, Geschäftsführer von Integral Systemics Consulting und Mitbegründer der systemischen Aufstellungsarbeit Innere Form®, hat bereits in der Vergangenheit mit der Wirtschaftskammer Österreich gemeinsam an Richtlinien für die Nutzung der Aufstellungsarbeit gearbeitet.**

---

**Was war das Ziel Ihrer Aufstellungsarbeit beim 13. ExpertInnentreffen der Versicherungsmakler in Alpbach?**

**Klein:** Seit Jahresbeginn ist die Aufstellungsarbeit im Rahmen der psychosozialen Beratung in Österreich auch gewerberechtlich geregelt. Meines Wissens nach überhaupt zum ersten Mal in einem Land. Ich habe mich daher als gebürtiger Deutscher auch sehr über die Einladung des Fachverbandes der Versicherungsmakler nach Alpbach gefreut. Gemeinsam mit meinem Team, Mag. Eva Kroc (Steuer- und Unternehmensberaterin) und Bernd Linder-Hofmann (Experte für Industrie 4.0 und Digitalisierung), wollten wir mit einem anderem Zugang, als nur über Zahlen, Daten und Fakten, etwas darüber herauszufinden, was die Digitalisierung mit unserem Bewusstsein macht und haben uns dazu im Vorfeld in gemeinsamer Abstimmung mit dem Fachverband und Branchenexperten bestimmte Faktoren/Schlüsselpositionen überlegt, die für den Versicherungsmakler im Zuge der Digitalisierung relevante Rollen spielen.

**Wie ist die Aufstellung konkret abgelaufen?**

**Klein:** In ca. 90 Minuten haben wir die Methodik der Kollektiven Bewusstseins-Aufstellung mit freiwilligen Teilnehmern – auch Repräsentanten genannt – aus dem Publikum demonstriert. In der bereits erwähnten Vorbereitungsphase zur Aufstellung wurden folgende Elemente ausgewählt:

1. Bild: Digitalisierungsindustrie, Transparenz, Online-Versicherung, persönliche Beratung
2. Bild: Kunden, Versicherungsmakler, Bewusstsein

Die Aufstellung wurde verdeckt durchgeführt. D.h. die Repräsentanten wussten anfangs nicht, welche Rollen sie dargestellt haben. Aus einer Meditation heraus hat sich der erste Teil der Repräsentanten einen Platz im Raum gesucht (siehe 1. Bild). In weiterer Folge hat sich der 2. Teil der Repräsentanten ebenfalls selbstständig auf einen Platz gestellt (siehe 2. Bild). Zwischendurch habe ich als Aufstellungs-

leiter die Teilnehmer immer wieder nach ihrem Befinden und ihren Wahrnehmungen abgefragt. Am Ende der Aufstellung wurden alle Rollen offengelegt und jeder Repräsentant gebeten, seine wichtig-

---

Peter Klein, Mag. Eva Kroc und Bernd Linder-Hofmann



ten Empfindungen nochmals rekapitulieren zu lassen sowie auch eine Interpretation über das Erlebte abzugeben (siehe 3. Bild).

**Zu welchem Ergebnis sind Sie gekommen?**

**Klein:** Es wäre sehr gewagt, aus einer einzigen Kollektiv-Aufstellung eine allgemeingültige Aussage abzuleiten. Ich kann aber ein paar Szenen aus der Aufstellung skizzieren:

Der Repräsentant für das Bewusstsein stand wie angewurzelt beim Repräsentanten des Versicherungsmaklers. Die Repräsentanten der Online-Versicherung und der persönlichen Beratung opponierten anfangs stark gegeneinander. Die Digitalisierungsindustrie war sehr präsent und die Kunden wollten immer alles sehen. Gemeinsam mit dem Publikum haben wir das Fazit gezogen: Die Digitalisierungsindustrie ist präsent, egal ob es wem passt oder nicht. Für eine optimale Betreuung der Kunden müsste sich das Bewusstsein ändern: mehr Offenheit und Flexibilität für Neues und auch mehr Kraft, um die eigenen Ängste zu überwinden. Die Kunden erwarten ein Portfolio mit der Möglichkeit, sowohl persönlich als auch online be-



1. Bild: Aus einer Meditation heraus hat sich der erste Teil der Repräsentanten einen Platz im Raum gesucht

raten zu werden – d.h. eine Transparenz bei allen Möglichkeiten am Markt. Es braucht auch ein Zusammenrücken, der am Markt agierenden Personen. Mehr Kooperation als Konkurrenz - mehr Miteinander als Gegeneinander.

**Sie arbeiten mit der selbst kreierten Methode „Kollektive Bewusstseins-Aufstellung“? Wie genau funktioniert diese?**

WERBUNG

**ERGO**

Versichern heißt verstehen.

# #IchWerde100

Jetzt fürs Leben vorsorgen.  
Damit Sie später so flexibel sind wie heute.

Nähere Infos auf [www.ergo-versicherung.at/vignette](http://www.ergo-versicherung.at/vignette)



Von 1.10.2018 - 31.12.2018:  
Mit Gratis-Pkw-Jahresvignette\*

\* Für die Aktion gilt: Eine gratis Pkw-Jahres-Vignette 2019 für einen Neuabschluss (Versicherungsantrag) einer ERGO fürs Leben, einer Lebensvorsorge Classic oder einer Lebensvorsorge Dynamic im Zeitraum von 1.10.2018 bis 31.12.2018 mit spätestem Versicherungsbeginn 1.2.2019. Ab einer laufenden Prämie von 75 Euro monatlich, 225 Euro pro Quartal, 450 Euro pro Halbjahr oder 900 Euro pro Jahr bzw. ab 15.000 Euro Einmalprämie. ERGO fürs Leben, Lebensvorsorge Classic und Lebensvorsorge Dynamic sind Er- und Ablebensversicherungen der ERGO Versicherung Aktiengesellschaft. Bei Prämienfreistellung, Rücktritt oder Beendigung des Versicherungsvertrages (Rückkauf) bzw. Reduktion der vereinbarten laufenden Prämien unter die oben genannten erforderlichen laufenden Mindestprämien innerhalb von 24 Monaten ab Versicherungsbeginn ist der Vignettenpreis in voller Höhe an die ERGO Versicherung AG zu bezahlen. Diese Aktion kann nicht mit anderen Aktionen kombiniert werden. Eine Barablöse ist nicht möglich.

Die Basisinformationsblätter zu den angeführten Produkten finden Sie zum Downloaden auf der Homepage der ERGO unter: [www.ergo-versicherung.at/priip](http://www.ergo-versicherung.at/priip)



2. Bild: In weiterer Folge hat sich der 2. Teil der Repräsentanten ebenfalls selbstständig auf einen Platz gestellt

**Klein:** Ziel dieses Verfahrens ist es, Gruppenthemen oder

übergeordnete Fragestellungen erfahrbar zu machen, z.B. gesellschaftliche Entwicklungen, Kreativ- oder Forschungsprozesse, wie beispielsweise Fragen zur Wirtschafts- oder Flüchtlingskrise. Diese Art der Aufstellung kennt – anders als gemeinhin bei Aufstellungen üblich – keinen Einzelklienten, der ein persönliches Anliegen hat und die Repräsentanten auswählt und aufstellt.

Thema ist vielmehr das Anliegen eines Kollektivs, etwas, das für viele Menschen oder sogar global von Interesse ist. Die Repräsentanten suchen sich aus einer Meditation heraus selbst einen Platz in der Aufstellung und werden „verdeckt“ aufgestellt. Bei dieser Form moderieren die Leiter eher als zu intervenieren. Schlussendlich werden die Rollen aufgedeckt und die Teilnehmer sowie die Zuschauer können in eine Reflexion gehen, um durch die neu gewonnenen Erkenntnisse Fragestellungen auszuformulieren. Am Ende einer Kollektiven Bewusstseins-Aufstellung findet sich möglicherweise auch ein „Lösungsbild“. Manchmal werden bei komplexen Fragestellungen Spannungsfelder oder Teillösungen sichtbar.

### Wie ist die Aufstellung bei den Versicherungsmaklern angekommen?

**Klein:** Wir waren überrascht, dass rund jeder dritte Teilnehmer bereits die Methodik der Aufstellung – meist von der Familien- und Organisationsaufstellung – kannte.

Dem Fachverband der Versicherungsmakler als Veranstalter war es wichtig, einmal etwas anderes als das Gewohnte auszuprobieren, um so die Emotionen, vor allem aber auch die Kreativität der Teilnehmer zu erreichen.

### Gab es auch kritische Stimmen?

**Klein:** Um ehrlich zu sein: Ich hatte damit gerechnet. Auf dem Hinweg gingen mir so einige Gedanken dazu durch den Kopf. Aber die Antwort ist: Nein.

### Wie ist es Ihnen dabei gegangen?

**Klein:** Ich war sehr erfreut über die große Offenheit, die der Aufstellung entgegengebracht wurde und freue mich auf einen weiteren Austausch mit Kontakten, die entstanden sind. Auch dass der methodische Musterbruch von Top-Entscheidern in der Wirtschaft immer mehr gesehen

wird, verdeutlicht, dass es neue Methoden braucht, um in unserer heutigen komplexen Welt erfolgreich zu sein.

### Was hat der Einzelne für einen Nutzen?

**Klein:** Im konkreten Fall wurde den Teilnehmern bewusst, wie notwendig ein engeres Zusammenrücken der Einzelkämpfer ihres Berufsstandes ist. Für ein Team-Denken braucht es aber auch eine Methodik, die die Betreffenden emotional erreicht. In dem vor allem von Power-Point-Präsentationen dominierten Vorträgen war unser „erlebnispädagogischer“ Workshop aus methodischer Sicht ein Musterbruch. Die Aufstellungsarbeit ist für uns eine optimale Methode, um sich in einem Unternehmen einen besseren Überblick zu verschaffen - vor allem im Hinblick darauf, wo Potenziale liegen, aber auch Themen aufzudecken, die wir mit unserem rationalen Denken übersehen.

**Vielen Dank für das Gespräch. M**

3. Bild: Am Ende der Aufstellung wurden alle Rollen offengelegt und jeder Repräsentant gebeten, seine wichtigsten Empfindungen nochmals rekapitulieren zu lassen sowie auch eine Interpretation über das Erlebte abzugeben



# DER MAKLER ALS UNTERNEHMER

---

## Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Windmühlen und die anderen Mauern. (Zitat aus China)

---

Die Herausforderungen für Versicherungsmakler sind vielfältig und umfangreich. Dass sich die Branche im Umbruch befindet, ist für jeden spürbar. Dies nicht nur im Bereich der rechtlichen Themen, sondern auch was Kundenerwartungen, Digitalisierung und vieles andere betrifft.

- Welche Möglichkeiten und Themen sind vorrangig zu beachten?
- Wie wird sich der Markt zukünftig entwickeln?
- Wie soll ich mich in dieser Situation verhalten?

Die Wirtschaftskammer Österreich, insbesondere der Fachverband der Versicherungsmakler stellt laufend Mitgliederinformationen und Muster auf deren Webseiten bereit. Auch die Verantwortung des Maklers als Unternehmer ist zunehmend gefragt.

### Verkaufen allein reicht nicht mehr aus

Um einen Betrieb rentabel zu halten, ist es notwendig, das Unternehmen entsprechend zu leiten, die Mitarbeiter zu führen und Veränderungen zu managen.

Früher genügte es, bei finanziellen Engpässen die Anzahl an Kunden- bzw. Verkaufsterminen zu erhöhen, um die Gewinne zu steigern. Heutzutage reicht dies alleine nicht mehr aus. Die Gestaltung der Arbeitsprozesse, die Auswahl und Motivation der Mitarbeiter, ein qualitatives und spürbares Kundenservice sowie die Entwicklung eines unverwechselbaren USPs (Unique Selling Proposition = Alleinstellungsmerkmal) helfen dabei, die betrieblichen Herausforderungen gut zu meistern. Allein durch optimale Gestaltung der Arbeitsabläufe im Unternehmen können bis zu 25% Gewinnsteigerung erreicht werden.

### Die Herausforderung für EPUs

EPUs (Ein-Personen-Unternehmen) sind besonders gefordert, da sie all die notwendigen Maßnahmen und Änderungen selbst bewerkstelligen müssen und

den ganzen Rucksack alleine tragen. Eine Entlastung durch Anstellung einer Mitarbeiterin/eines Mitarbeiters, und sei es im ersten Schritt auch nur geringfügig, kann unter Umständen zu einer spürbaren Entlastung, besserer Erreichbarkeit und auch

Steigerung der Verkaufszeiten führen. Eine andere Möglichkeit wäre, mit Maklerkolleginnen oder -kollegen in loser oder fester Form zusammenzuarbeiten oder wichtige Betriebsgrundlagen gemeinsam zu nutzen (z.B. gemeinsames Büro oder Backoffice). Veränderungen, um die derzeitigen Herausforderungen besser zu meistern, sollten nicht Hals über Kopf, sondern gut geplant und überlegt eingeleitet werden. Der beigefügte Folder ist in Kooperation mit der Firma SEWICO Consulting erstellt worden und soll den Versicherungsmaklern bei Interesse für erste Überlegungen und Schritte Impulse geben, woran Sie in Ihrem Unternehmen vorrangig arbeiten können.

Nehmen Sie sich in einer ruhigen Minute etwas Zeit, um die einzelnen Punkte bezogen auf Ihr Unternehmen zu bewerten. Es geht nicht darum, zu zaubern, sondern vielmehr Aktivitäten, die zu Ihrem Unternehmen passen, in konsequenter Form umzusetzen. Konzentrieren Sie sich auf Ihre Stärken und verschwenden Sie nicht zu viel Zeit, um etwaige Fehler oder Schwächen zu reduzieren. **M**



# OBMANNWECHSEL

---

**In der Fachgruppe Tirol hat es per 25. Oktober einen Obmannwechsel gegeben. Ing. Mag. Thomas Tiefenbrunner übergab nach 13 Jahren erfolgreicher Tätigkeit als Obmann der Tiroler Versicherungsmakler seine Funktion an Michael Schopper, akad. Versicherungskaufmann. Ing. Mag. Tiefenbrunner bleibt den Tiroler Versicherungsmaklern weiterhin als Ombudsmann erhalten, denn der bisherige Ombudsmann Mag. Helmut Aulitzky legt seine Funktion zurück. Die Fachgruppe unter Thomas Tiefenbrunner und der neue Obmann Michael Schopper bedanken sich bei Mag. Helmut Aulitzky für die langjährige erfolgreiche Tätigkeit.**

---

## 13 Jahre Fachgruppenobmann, Ihr Resümee?

**Tiefenbrunner:** Die vergangenen 13 Jahre waren sehr interessant und mit den aktuellen Themen IDD-Vermittlerrichtlinie und DSGVO auch herausfordernd. Ein wenig stolz bin ich auch, dass die Fachgruppe Tirol und deren Ausschuss sich gemeinschaftlich den Themen gestellt haben und sich in ihrer Arbeit sehr einig waren. Das hat zwar seine Zeit gebraucht,

---

Ein wenig stolz bin ich // auch, dass die Fachgruppe Tirol und deren Ausschuss sich gemeinschaftlich den Themen gestellt haben und sich in ihrer Arbeit sehr einig waren.

ne Sache bereits ausgezeichnet. Ich werde jederzeit bei Fragen zur Verfügung stehen. Michael Schopper wird ein guter Fachgruppenobmann sein, er wird sicherlich die Dinge anders angehen als ich, aber es ist gar nicht schlecht, dass ein neuer Wind in Tirol weht.

## Was war Ihre angenehmste Erinnerung an Ihre Funktionszeit?

**Tiefenbrunner:** Dass ich in Kombination mit meinem Mandat im Fachverband wirklich tolle Kollegen kennengelernt habe, die auch größtenteils sehr hilfsbe-

reit waren. Es war wirklich eine schöne Zeit.

## Gibt es auch eine unangenehme Erinnerung?

**Tiefenbrunner:** Zum Glück hat es keine Katastrophen gegeben, naturgemäß einige arbeitsintensive Themen, aber keine Katastrophen.

## Was hätten Sie für die Kollegenschaft noch gerne erreicht?

**Tiefenbrunner:** Ein Thema, wofür wir schon seit vielen Jahren kämpfen, ist der Status des Versicherungsmaklers beim Konsumenten. Noch immer wissen viel zu wenige über den Unterschied zwischen

Versicherungsmakler, Versicherungsagent und Angestellten im Außendienst. Wir haben viel mit Radiowerbung und Aufklärungsarbeit versucht, aber dennoch ist das Bewusstsein für unseren Berufsstand noch lange nicht dort, wo wir es gerne hätten.

## Was möchten Sie der Kollegenschaft noch gerne mitteilen?

**Tiefenbrunner:** Ich möchte mich bei all den Kollegen, die mit mir zusammengearbeitet haben, bedanken. Auch bei den Mitarbeitern in der Wirtschaftskammer, bei unserem Geschäftsführer Mag. Kurt Lorbek und unserer Sekretärin Gabriele Kleissl.

---

Wir haben viel mit // Radiowerbung und Aufklärungsarbeit versucht, aber dennoch ist das Bewusstsein für unseren Berufsstand noch lange nicht dort, wo wir es gerne hätten.

Sie haben alle in den letzten Jahren einen super Job gemacht. Es war sicherlich nicht immer leicht mit mir, aber wir haben gemeinsam eine gute Zeit verbracht.

## Herr Schopper, welche Pläne haben Sie als neuer Obmann der Tiroler Versicherungsmakler?

**Schopper:** Zu Beginn möchte ich mich bei Thomas Tiefenbrunner für seinen Einsatz in den letzten 13 Jahre für die Tiroler Versicherungsmakler sehr herz-



Ing. Mag. Thomas Tiefenbrunner

lich bedanken. Ich selbst bin ebenfalls bereits seit 13 Jahren in der Fachgruppe tätig. In diesen Jahren gab es immer ein sehr sachliches und gemeinschaftliches Arbeiten im Interesse unsere Tiroler Maklerkollegen. Heute haben wir in unserer Landesvertretung einen guten Mix zwischen jungen und erfahrenen Kollegen. Meine Stellvertreter werden künftig Michael Thaller und Florian Singer sein. Wir werden uns auch in Zukunft bemühen, für unsere Kolleginnen und Kollegen Ansprechpartner und Problemlöser zu sein. Für die Zukunft habe ich mir einige Punkte notiert, auf die ich den Fokus setzen möchte.

#### Die da wären?

**Schopper:** Ganz aktuell die Unterstützung unserer Mitglieder bei den Themen DSGVO, Weiterbildung und bei der Umsetzung der IDD. Wobei hier der Fach-

verband mit seiner Tätigkeit für uns Versicherungsmakler federführend ist. Bereits im Herbst bei der Roadshow des Fachverbandes werden wir diese Bereiche eingehend beleuchten und ein entsprechendes Formularwesen zur Verfügung stellen. Weiters ist geplant am 24. Jänner beim Expertentag der Tiroler Versicherungsmakler neben dem Themenbereich „Digitalisierung im Maklerbüro der Zukunft“ noch einmal diesen Regulierungsvorschriften Aufmerksamkeit zu schenken. Des Weiteren möchten wir dafür sorgen, dass es im Bundesland Tirol

---

Heute haben wir in //  
unserer Landesvertretung  
einen guten Mix zwischen  
jungen und erfahrenen  
Kollegen.



Akad. Vkm. Michael Schopper

Die Digitalisierung der Prozesse in den einzelnen Büros kann uns helfen, effizienter, kostengünstiger und am Ende des Tages auch ertragreicher und erfolgreicher tätig zu sein.

Ort mit kurzen Wegen, dieser Verpflichtung nachzukommen.

**Wie sehen Sie die Zukunft des Berufes Versicherungsmakler?**

// genügend Seminarangebote zur Erfüllung der kommenden Weiterbildungsverpflichtung geben wird, damit für die Kolleginnen und Kollegen die Möglichkeit gegeben ist vor

**Schopper:** Es wird für uns Versicherungsmakler kein Weg an der Digitalisierung vorbeiführen. Es stellt sich nur die Frage, wie kann ich mir diese zum Nutzen und Vorteil machen. Die Digitalisierung der Prozesse in den einzelnen Büros kann uns helfen, effizienter, kostengünstiger und am Ende des Tages auch ertragreicher und erfolgreicher tätig zu sein. Die Digitalisierung wird uns Versicherungsmakler in die Zukunft begleiten, von der Datenverarbeitung über den Beratungsprozess bis hin zur Polizzierung. Wir wollen die Kollegen informieren und ihnen die Vorteile und Möglichkeiten aufzeigen. Dies wird auch ein wichtiger Teil unseres Expertentages im Jänner sein.

**Meine Herren, wir danken für das Gespräch. M**

# Ein Partner, der auf mich und meine Kunden schaut.



Was mir an der Donau so gefällt? Als regionaler Versicherer spricht sie wie ich einfach die Sprache unserer gemeinsamen Kunden. Und ich kann Versicherungen mit umfangreichem Deckungsumfang anbieten. Dank der breiten Produktpalette der Donau ist für jeden Kunden etwas dabei. So stell ich mir das vor. Mehr auf [donaubrokerline.at](https://www.donaubrokerline.at)



## RSS - ALLES WAS RECHT IST

---

**Zwei Versicherungskunden erhalten von ihrem deutschen Unfallversicherer eine Mitteilung, dass sie rund 30% mehr Prämie zahlen müssten, um im Versicherungsfall die gleiche Rente zu erhalten. Dabei beruft sich der Versicherer auf seine Bedingungen und die Zustimmung eines „unabhängigen Treuhänders“ zur Prämienhöhung – zu Recht?**

---

Die beiden Antragsteller haben bei der Antragsgegnerin per 30.11.2012 jeweils eine Unfall-Rentenversicherung abgeschlossen. Folgende Klausel ist in den Versicherungsbedingungen enthalten:

„7. Prämienanpassungsklausel

Mit Zustimmung eines unabhängigen Treuhänders können wir die Prämien für bestehende Versicherungsverträge erhöhen. Der unabhängige Treuhänder wird einer Prämienhöhung nur zustimmen, wenn die Prämienhöhung bei einer nicht nur vorübergehenden und nicht vorsehbaren Veränderung des Leistungsbedarfs erforderlich ist, damit wir auf Dauer unsere Leistungsverpflichtungen aus den abgeschlossenen Versicherungsverträgen gewährleisten können.

Eine solche Prämienhöhung wird nur wirksam, wenn wir Ihnen die Änderung unter Kenntlichmachung des Unterschiedes zwischen alter und neuer Prämie spätestens einen Monat vor dem Zeitpunkt des Wirksamwerdens mitteilen und Sie schriftlich



# RSS



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

über Ihr Kündigungsrecht belehren. Sie können ihren Vertrag innerhalb eines Monats nach Zugang unserer Mitteilung zu dem Zeitpunkt kündigen, an dem die Prämienhöhung wirksam werden würde.

Vermindert sich die neue Tarifprämie bei gleicher oder besserer Leistung, verpflichten wir uns, die Prämie vom Beginn der nächsten Versicherungsperiode an auf die Höhe der neuen Tarifprämie zu senken.“

Für beide Verträge ist deutsches Recht vereinbart.

Mit Nachtragspolizze vom 23.9.2017 teilte die Antragsgegnerin den Antragstellern unter Berufung auf die oben zitierte Prämienanpassungsklausel mit, dass sich die jährliche Prämie per 30.11.2017 von € 1.355,24 auf € 1.761,18 (Erstantragsteller) bzw. von € 504,82 auf € 653,95 (Zweit Antragstellerin) erhöht.

Die Antragsteller beschwerten sich mit Email vom 25.10.2017 bei der Antragsgegnerin hinsichtlich der Höhe der Prämienanpassung und kündigten in weiterer Folge mit Email vom 7.11.2017 die Verträge.

Mit Schlichtungsantrag vom 7.11.2017 beantragten sie sinngemäß, die Zulässigkeit der Prämienhöhung zu überprüfen.

Die Schlichtungskommission nahm zu diesem Antrag zusammengefasst wie folgt Stellung:

Das vertragliche Schuldverhältnis, nämlich der Versicherungsvertrag, weist eine Verbindung zum Recht verschiedener Staaten der EU auf, sodass nach der Verordnung (EG) Nr. 593/2008 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17. Juni 2008 über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (Rom I) zu prüfen ist, welches Recht zur Anwendung kommt.

Nach Artikel 6 und 7 der Rom I-Verordnung können die Parteien eines Versicherungsvertrages auch das Recht desjenigen Staates wählen, in dem der Versicherer seinen Sitz hat. Einem Verbraucher darf dadurch jedoch nicht der Schutz entzogen werden, den er hätte, würde keine Rechtswahl erfolgen. Da die Versicherungsnehmer ihren gewöhnlichen Aufenthalt in Österreich hatten, seien daher die Schutzbestimmungen des österreichischen Rechts zu beachten.

Der gegenständliche Vertrag stelle eine Unfallversicherung dar, die auch Elemente anderer Versicherungssparten wie etwa der Krankenversicherung beinhaltet.

Die Frage, ob der gegenständliche Vertrag analog der Bestimmung des § 178f VersVG oder „nur“ des § 6 Abs 1 Z 5 KSchG unterliegt, weil in beiden Fällen nur bestimmte Faktoren für die Prämienanpassung vereinbart werden dürfen, könne aber letztlich dahingestellt bleiben:

Die Bestimmung des Pkt. 7 der Versicherungsbedingungen knüpfe die Zulässigkeit der Prämienanpassung an eine nicht nachprüfbar zustimmende eines nicht näher genannten Treuhänders.

Auch wenn diese Regelung mit deutschen Rechtslage zur Prämienanpassung in der Lebens- bzw. Krankenversicherung konform gehen sollte, sei diese Bestimmung weder mit § 178f VersVG noch mit § 6 Abs 1 Z 5 KSchG

in Einklang zu bringen, zumal nicht transparent sei, wie der Treuhänder bestellt werde. Weiters können bei konsumentenfeindlicher

Auslegung der Klausel auch Gründe aus der Sphäre des Versicherers eine Erhöhung der notwendigen Prämien bewirken, was gröblich benachteiligend für den Verbraucher wäre.

Die Schlichtungskommission musste den Schlichtungsantrag dennoch zurückweisen, da die Verträge bereits durch die Versicherungsnehmer gekündigt worden waren. Dadurch konnten sie sich nicht mehr darauf berufen, dass die Verträge zu den bisherigen Bedingungen weiterzuführen wären. **M**

#### Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)



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



Denk LIEBE meines Lebens.  
Denk VORSORGE meines Lebens.

#### FlexSolution

#### Fondsgebundene Lebensversicherung mit lebenslanger Pension und Zusatzbausteinen

FlexSolution ist Ihre fondsgebundene Lebensversicherung, die Sie in allen Lebensphasen begleitet. Sie gestalten Ihre Vorsorge nach Ihren Wünschen – ganz individuell.

- Lebenslange Pension auf Basis der heutigen Rechnungsgrundlagen
- Zusatzbausteine für die persönliche Absicherung
- Steuervorteile nutzen



# KONSTANTER PARTNER

---

**Seit 2014 ist Arno Schuchter im Vorstand der Generali Österreich. Der Chief Sales Officer leitet das Ressort Vertrieb und Marketing. Wir haben mit ihm über neue Courtagereinigungen und Digitalisierung im täglichen Arbeitsablauf gesprochen.**

---

**Die Generali Versicherung hat keine neuen Courtagereinigungen an die Versicherungsmakler ausgesandt, wieso?**

**Schuchter:** Wir sehen weder aufgrund der IDD Richtlinie noch der DSGVO Anforderung eine Notwendigkeit dafür. Es gibt auch noch keine Umsetzung der IDD Richtlinie in die Gewerbeordnung bzw. ins Maklergesetz, was einen Anlass dazu liefern könnte. Wo wir Veränderungen vornehmen mussten, ist bei den Bonifikationsvereinbarungen.

**Was hat sich hier verändert?**

**Schuchter:** Wir haben versucht, die Veränderungen soweit als möglich gering zu halten. Seit 1. Oktober müssen jedoch zwei qualitative Kriterien erfüllt werden, um eine Bonifikationszahlung erhalten zu können. Werden diese nicht erfüllt, gibt es bei der eventuellen Bestands- oder Tagesbonifikation einen Malus pro Kriterium und Jahr. Für 2018 würde sich das aufgrund der Gültigkeit von IDD ab Oktober nur minimal anteilig auswirken. Ab 2019 gilt diese Vor-

gangsweise in den Bonifikationsvereinbarungen dann generell.

**Wie werden die Vorgaben kontrolliert?**

**Schuchter:** Es kommen zwei messbare Kriterien zum Einsatz. Mit allen unseren Vertriebspartnern wurden individuelle Ziele ausgearbeitet und wir sind überzeugt davon, dass diese erreichbar sind.

Nach externer rechtlicher Prüfung kommt es damit zu keinem Fehlanreiz und alle maßgeblichen Kriterien werden erfüllt.

**Ein immer wiederkehrendes Thema ist der OMDS Datensatz und Schnittstellen zum Versicherungsmakler, was ist Ihre Meinung dazu?**

**Schuchter:** Gemeinsam mit TOGETHER CCA arbeiten wir laufend an der Qualitätsverbesserung des OMDS 2 und daran, die bestehenden Interpretationsspielräume bei der Darstellung der Daten unternehmensübergreifend auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen – denn von einer standardisier-

---

Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, für unsere Vertriebspartner laufend Verbesserungen herbeizuführen und für das tägliche Arbeiten eine gute Qualität des OMDS zur Verfügung zu stellen. //

ten, automatisierten Datenverarbeitung profitieren alle Marktteilnehmer in der Branche. Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, für unsere Vertriebspartner laufend Verbesserungen herbeizuführen und für das tägliche Arbeiten eine gute Qualität des OMDS zur Verfügung zu stellen. Ein OMDS mit guter Qualität ist außerdem eine wichtige Basis für die Services die mit OMDS 3 in Zukunft zur Verfügung gestellt werden sollen. Gemeinsam mit dem Versicherungsverband wurde in Österreich OMDS 3 als Standard für die zukünftige Datenübertragung festgelegt und mit TOGETHER CCA bereits die ersten Umsetzungsschritte geschafft. Nun gilt es, diese Standards rasch flächendeckend zu implementieren, damit alle Marktteilnehmer die Vorteile dieser innovativen Technologie nutzen können.





## **In Alpbach wurde der Versicherungswirtschaft unterstellt, die Schnittstellenthematik als Steuerungselement in Richtung Versicherungsmakler zu verwenden?**

**Schuchter:** Wir unternehmen alles nur Erdenkliche, um die Digitalisierung in den Back Office Bereichen voran zu treiben. Es hat hier in der letzten Zeit eine positive Veränderung gegeben. Die Direktübertragungen kommen nicht nur uns, sondern auch den Maklern zu Gute. Die Fehlerquote sinkt und die Prozesse werden schlanker und schneller.

## **Es bedarf aber einer Umstellung in den Prozessen beim Makler?**

**Schuchter:** Man muss den Mut und die Kraft aufbringen, sich aus einer gewohnten Umgebung zu lösen. Eine neue Systematik verlangt sowohl monetären als auch personellen Einsatz, aber nach einer intensiven Umstellungsphase ist der Weg in eine digitale Zukunft geebnet. Die Maklerschaft wird sich hier, wenn sie sich gegen andere Vertriebswege behaupten will, weiter entwickeln müssen. Einige sind bereits ausgezeichnet gerüstet unterwegs, andere stehen noch am Anfang des Weges.

---

Wir bleiben regional in // allen neun Bundesländern mit einer sehr guten Betreuungsmannschaft vertreten und daran wird sich in Zukunft auch nichts ändern.

lösen. Eine neue Systematik verlangt sowohl monetären als auch personellen Einsatz, aber nach einer intensiven Umstellungsphase ist der Weg in eine digitale Zukunft geebnet. Die Mak-

lerschaft wird sich hier, wenn sie sich gegen andere Vertriebswege behaupten will, weiter entwickeln müssen. Einige sind bereits ausgezeichnet gerüstet unterwegs, andere stehen noch am Anfang des Weges.

## **Wie unterstützen Sie ihre Vertriebspartner hinsichtlich der neuen Regulatorien?**

**Schuchter:** Wir haben die Anforderungen hinsichtlich DSGVO und IDD in unserem Front Endsystem eingebaut. Ohne erkennbaren Mehraufwand wird der Versicherungsmakler durch das System durchgeführt. Da wir bisher keine negativen Rückmeldungen erhalten haben, gehen wir davon aus, dass wir hier unsere Hausaufgaben exzellent erledigt haben.

## **Die Generali Versicherung ist regional stark aufgestellt, wie wird das in Zukunft aussehen?**

**Schuchter:** Die Generali Versicherung ist seit Jahren in allen Bereichen ein konstanter und berechenbarer Partner für die

Versicherungsmakler. Wir bleiben regional in allen neun Bundesländern mit einer sehr guten Betreuungsmannschaft vertreten und daran wird sich in Zukunft auch nichts ändern. Es wurden einige kleine Einheiten zentralisiert. Denn zum Beispiel in der Sparte „Maschinenbruch“ braucht es nicht in jedem Bundesland einen Spezialisten. Hier kommen uns als Versicherungsunternehmen die Möglichkeiten der Digitalisierung ebenfalls zu Gute. Eine weitere Erleichterung des Arbeitsalltages des Vertriebspartners sehen wir auch im Bereich der Einreichung von Arztrechnungen beim ambulanten Tarif. Hier werden bereits über 25% aller ambulanten Leistungen, von den Kunden direkt übers Kundenportal abgewickelt.

## **Der Versicherungsmakler muss also seine Prozesse auch verändern?**

**Schuchter:** Ja, man muss Veränderungen zulassen. Sicherlich gibt es Versicherungsthemen die digital abgebildet werden können - wie zum Beispiel die Haftpflichtversicherung im KFZ Bereich. Jedoch bei der Auswahl der richtigen Kaskoversicherung ist meiner Meinung nach bereits eine persönliche Beratung von Nöten. Unsere Grundphilosophie ist, soviel als möglich an alltäglichen Arbeitsprozessen digital automatisiert abzuwickeln und der „analogen“ Beratungstätigkeit mehr Zeit zu geben. Denn fürs Beraten, Bedarf erkennen und Verträge abschließen braucht es den Menschen. Wie das in 20 Jahren aussehen wird, das wissen wir alle nicht.

## **Wir danken für das Gespräch.**

**M**





**AUFGEGEBEN.**  
—  
**AUFGEFANGEN.**



AUSGEZEICHNET

**M&M RATING**  
Berufsunfähigkeit  
Austria

Generali Versicherung AG

SBU/BUZ

Stand: 09/2018 – ID: AT 30046 [www.m-m-ratings.de](http://www.m-m-ratings.de)

MORGEN  
MORGEN

## Lebenssituationen sind vielfältig. Die Generali Berufsunfähigkeitsvorsorge auch.

Sprechen Sie jetzt mit uns darüber, was passiert, wenn Sie nicht mehr arbeiten können. Denn treffen kann es jeden, leisten können es sich die Wenigsten. Wir sorgen dafür, dass Sie auch im Fall einer Berufsunfähigkeit Ihren Lebensstandard halten können.

[www.generali.at/partner](http://www.generali.at/partner)

Unter den Flügeln des Löwen.



# KAPITÄNSWECHSEL

---

**Viele kennen sie, eine der berühmtesten Zeichnungen: „Der Lotse geht von Bord.“ So gesehen, gibt es im Gremium Oberösterreich der Versicherungsmakler einen Kapitänswechsel. Ein Erfolgreicher, Dr. Gerold Holzer, geht. Ein Neuer, Johann Mitmasser, kommt. Er bringt ein Privileg ein: eine ungeheure Lebenserfahrung. Man sagt, wer viel Lebenserfahrung habe, der sei weise. Er ist es. Wir sprachen mit beiden.**

---

**Wie sehen Sie die Zukunft der Versicherungsmaklerbranche?**

**Mitmasser:** Wir haben eine gute Vergangenheit und wollen den Schwung in die Zukunft mitnehmen, darunter fallen auch Schwerpunkte wie Aus- und Fortbildung. Das sind zwei der wesentlichsten Pfeiler der Maklerschaft überhaupt. Darunter verstehen wir, den Versicherungsmakler am Markt noch mehr in den Fokus der Menschen zu rücken und ihnen das Berufsbild des Maklers noch näherzubringen und zu präzisieren. Dann wird klar sein, dass sich der Versicherungsmakler von anderen Vermittlern am Markt abhebt. Eines der wesentlichen Argumente dabei ist, dass die Haftung des Maklers am strengsten ist und die Beratung dadurch am besten garantiert wird. Es gibt nichts Vergleichbares.

**Wie wollen Sie das realisieren?**

**Mitmasser:** Dazu gehört die nachdrückliche Klarstellung, auf welcher Seite der Versicherungsmakler steht. Wir werden nach wie vor gefragt: Bei welcher Versicherung arbeitest du? Das ist immer noch ein geflügeltes Wort und bedeutet: Die Kunden können noch immer nicht unterscheiden, worin der Unterschied zwischen einem angestellten Mitarbeiter, einem Agenten und einem Versicherungsmakler liegt. Diese Themen werden wir in der Öffentlichkeitsarbeit besonders hervorheben. Wir werden uns auch bemühen, dass Maklerkollegen in ihrem Kundenbereich dieses Berufsbild zum Gesprächsthema machen.

**Sie wollen Bewegung in die Branche bringen. Was ist Ihre Motivation?**

**Mitmasser:** Mein Animo ist, die Maklerschaft bei ihrer täglichen Arbeit zu unterstützen. Wir haben einen nachhaltigen Paradigmenwechsel in den unseren Berufsstand betreffenden Gesetzen und eine wesent-

liche Ausweitung der Vorschriften. Ein brennendes, aktuelles Problem ist, dass die Versicherungsmakler zwar Vorschriften unterliegen, für die es aber zum Teil keine Gesetzesumsetzung gibt! Zumindest bis heute. Wir müssen und wollen die Kolleginnen und Kollegen in diesem unsicheren, schwierigen Bereich unterstützen – und aufzeigen, was unbedingt erforderlich ist, was reicht und wo die Problemfelder sind. Die Maklerschaft besteht zu einem Großteil aus Einzelkämpfern. Jetzt unterliegen sie aber aus der Geset-

zesumsetzung der DSGVO und IDD im wesentlichen Rechtsvorschriften wie ein Großkonzern. Das ist höchst problematisch. Wenngleich ich die Gesetzesumsetzungen nicht als so dramatisch erachte, weil es von den gesetzlichen Anforderungen her die Maklerberatung auf diesem Level ja schon immer gab. Jetzt ist sie präzisiert worden. Nichtsdestotrotz gilt es aufzuzeigen, dass der Behörde eine Menge Sanktionsmöglichkeiten zur Verfügung stehen. Und dass es, aufgrund neuer Bestimmungen, auch zivilrechtliche Haftungen gibt. Deshalb müssen wir die Maklerschaft tatkräftig unterstützen und ihr für den Alltag gute Weiterbildungsmöglichkeiten bieten.

**Worin liegt die größte Herausforderung in der Zukunft für die Kollegenschaft?**

**Mitmasser:** Derzeit ist das unbestritten die Umsetzung der EU-Regularien in die nationale Gesetzgebung. Die Paradigmen werden völlig neu ausgerichtet. Das ist eine Herausforderung.

In Wahrheit ist es die gleiche Situation wie 2005. Da haben wir auch nicht gewusst, was protokolliert werden muss, was reicht, was nicht reicht. Diese Protokollierungspflicht ist jetzt noch einmal verschärft worden. Seit 1996, seitdem es das Maklergesetz gibt, unterliegt der Versicherungsmakler der Verpflichtung zum Best Advice.

Doch die jetzt geforderte Steigerung des Dokumentationswahns ist schon irgendwo befremdend, weil es einfach für den Normalverbraucher, und da rede ich eher vom Privatkundengeschäft, wenig Sinn macht. Was soll denn bitte ein privater Kunde mit den 95 Seiten einer Antragskopie für eine Fondspolize machen? Lesen? Oder mit einer 35-seitigen Antragskopie für eine schlichte Haushaltversicherung? Welcher Kunde wird das wirklich lesen? Zur Gänze lesen? Ich weiß es nicht. Was soll man dem Kunden jetzt wirklich erklären? Ich frage mich ernsthaft, wem eine solche Dokumentation nützt.



Dr. Gerold Holzer

---

### **Einundzwanzig Jahre - Ihr Resümee?**

**Holzer:** Ich bin Anfang 1997 in den Fachgruppen-Ausschuss in Oberösterreich gekommen. Der damalige Obmann, Heinz Kellermayer, fragte mich, ob ich bereit wäre, ein Mandat zu übernehmen. Ich habe es getan. Mein Animo war, dass sich im Boom der 90er-Jahre viele Kollegen selbstständig gemacht haben. Die kamen aus der Versicherungswirtschaft. Das war ein Klassiker. Zuerst arbeitete man im Außendienst der Versicherungswirtschaft, oder hatte einen Job in der Betreuung im Basis- oder mittleren Management. So habe auch ich mich 1994 selbstständig gemacht, zusammen mit zwei Kollegen. Nachdem ich die ersten Sitzungen bzw. Fachgruppentagungen besucht hatte, war ich davon überzeugt, dass man mitarbeiten sollte, um eine Verbesserung im Arbeitsumfeld, aber auch des Images des Berufsstandes zu erreichen. Das war damals mein Animo. Mein Resümee ist, dass man

viel Hingabe und großen Idealismus braucht, um diesen Job zu hundert Prozent auszuüben. Es hat mir immer Riesenspaß gemacht, und es macht mir auch jetzt noch Spaß. Die Freude an diesem Job holt man sich aus der Anerkennung der Mitglieder, durch positive Rückmeldungen. Natürlich ist man auch gewissen Anfragen ausgesetzt und einiger Kritik. Wenn man den Auftrag, den Job, nicht mit Freude macht, dann sollte man ehrlich sagen: Ich bin nicht der Richtige dafür. Bei mir war das zum Glück nicht der Fall. Die Wahlergebnisse haben es dementsprechend gezeigt. Insgesamt denke ich, dass ich ein gutes Werk abgeliefert habe.

### **Ihr Nachfolger?**

**Holzer:** Mein Wunschnachfolger ist Hans Mitmasser. Es ist seit 2011 ein akribisch perfekter Ombudsmann,



Johann Mitmasser

---

die Kollegenschaft kennt ihn und mit Hans Mitmasser bekommen wir einen „super Burschen“, ein Gewinn für den Berufsstand. Und mit Christian Grünsteidl, der Landesvorsitzender des ÖVM Oberösterreich ist, und der als Ausschussmitglied kooptiert wurde, erhalten wir einen neuen Ombudsmann, der ab 1. November ein stimmberechtigtes Mandat erhält.

**Worin besteht Ihrer Meinung die größte Herausforderung für die Zukunft?**

**Mitmasser:** Für mich ist die größte Herausforderung jetzt und in der Zukunft, unsere Unternehmen wirtschaftlich mit gutem Ertrag zu führen, unter Berücksichtigung aller dieser Vorschriften. Denn die verpassen nicht nur Zeit, sondern kosten vor allem auch Geld.

Doch auch das Thema Digitalisierung beschäftigt uns. Derzeit ist das aber eher ein Kostenfaktor, als dass es uns tatsächlich etwas bringt. Weil wir branchenweit das Problem haben, dass es eine einheitliche Kommu-

nikation mit allen Versicherern noch nicht gibt. Noch ist es umständlich, da Versicherer auf ihre eigenen Applikationen bauen. Es sind viele Ablaufprozesse zu durchlaufen. Der Aufwand ist exorbitant. Das alles kostet Zeit und Geld und die Margen werden nicht fetter. Wenn sie gleichbleiben, ist es schon okay.

**Herr Mitmasser, Ihr ganz persönliches Anliegen?**

**Mitmasser:** Was ich mir in Oberösterreich wünsche, ist, diesen erfolgreichen Weg, für den Gerold hauptverantwortlich ist, fortsetzen zu können. Dass wir das derzeit gute Klima in der Fachgruppe erhalten können und wir weiterhin gute Leute für die Arbeit in der Berufsvertretung der Maklerschaft begeistern können. Ich bin sehr guter Dinge, dass uns das gelingen wird.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

**M**

# NEUE FACHZEITSCHRIFT

---

## Zeitschrift für Versicherungsrecht

---

Ende Oktober wurde die neue Fachzeitschrift „Zeitschrift für Versicherungsrecht“ (ZVersR) in den Räumlichkeiten der DORDA Rechtsanwälte GmbH mit einem hochkarätigen Herausbergerteam vorgestellt.

Das Herausbergerteam besteht aus Prof. Mag. Erwin Gisch, Prof. Dr. Michael Gruber, MMag. Dr. Felix Hörlsberger, Mag. Dr. Walter Kath, MMag. Dr. Martin Ramharter und Dr. Julia Baier. Die Zeitschrift für Versicherungsrecht wird sich mit dem Versicherungsrecht auseinandersetzen und bedarfsgerecht und kompetent versicherungs-, steuer-, aufsichts- und vorsorgerechtliche Themen aufbereiten. Die ZVersR richtet den Blick sowohl auf die nationale Gesetzgebung als auch das Unionsrecht. Sie enthält Fachbeiträge, News-Updates, Praxisinformationen, Muster und Checklisten. Die lückenlose Dokumentation der Rechtsprechung (OGH, VwGH, EuGH) samt Anmerkungen und eine Auswahl von Fällen

der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle kompletieren das umfassende Angebot. Das Fachmagazin erscheint ab Jänner 2019 sechsmal jährlich im Linde Verlag. Die Spezialausgabe anlässlich der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie wurde im Rahmen der Veranstaltung ebenfalls vorgestellt. Alle Herausgeber sind maßgeblich in der ersten Ausgabe mit Fachbeiträgen vertreten. Prof. Dr. Oliver Brandt, LL.M. (Cambridge) Universität Mannheim hielt anlässlich der Präsentation einen Vortrag, der in der ersten Ausgabe 2019 veröffentlicht wird. **M**

der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle kompletieren das umfassende Angebot. Das Fachmagazin erscheint ab Jänner 2019 sechsmal jährlich im Linde Verlag. Die Spezialausgabe anlässlich der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie wurde im Rahmen der Veranstaltung ebenfalls vorgestellt. Alle Herausgeber sind maßgeblich in der ersten Ausgabe mit Fachbeiträgen vertreten. Prof. Dr. Oliver Brandt, LL.M. (Cambridge) Universität Mannheim hielt anlässlich der Präsentation einen Vortrag, der in der ersten Ausgabe 2019 veröffentlicht wird. **M**



# NEUE GEFAHRENZONEN

---

## VVO

---

Statistisch gesehen sterben jeden Tag in Österreich fünf Menschen bei Unfällen, die sich bei ihnen zu Hause, in ihrer Freizeit oder beim Sport ereignet haben. „2.504 Menschen sind im Jahr 2017 bei Unfällen ums Leben gekommen. Die meisten davon, rund 79 Prozent bzw. 1.978 Menschen, starben im Bereich Haushalt, Freizeit und Sport“, erklärt Prof. Elisabeth Stadler, Vorstandsvorsitzende der Vienna Insurance Group und Vizepräsidentin des Roten Kreuzes. „Gesamt wurden im Jahr 2017 in Österreich 784.300 Personen bei Unfällen verletzt, davon entfallen rund 589.800 Unfälle in die Kategorie Haushalts- und Freizeitunfall“, so Stadler. Wie eine neue Studie des KfV (Kuratorium für Verkehrssicherheit) zeigt, wird unter Beibehaltung der derzeitigen Präventions- und Lebensvoraussetzungen die Zahl der Unfälle in Österreich weiter stei-

gen: „Wir gehen von einem markanten Anstieg bei Haushalts- und Freizeitunfällen aus – für das Jahr 2035 könnte das schon 100.000 Unfälle pro Jahr mehr bedeuten“, erläutert KfV-Direktor Dr. Othmar Thann. Betroffen von der Zunahme sind vor allem jene Bereiche, in denen die Generation 65+ aktiv sein wird: Primär der Haushalt, gefolgt von der vermehrten Ausübung sportlicher Aktivitäten wie z. B. Wandern oder E-Biken. Das höchste Risiko zu verunfallen, haben im Jahr 2035 Frauen ab 65 Jahren. Bei Kindern rechnet das KfV mit keinem Rückgang bei den Unfallzahlen. Das Bewegungsverhalten der Smartphone-Generation gelte hier als ein Grund, so das KfV. Einen weiteren wichtigen Grund für die Zunahme von Unfällen im Bereich Haushalt/Freizeit/Sport sieht Thann darin, „dass dieser Bereich nach wie vor vernachlässigt wird, wenn es darum geht, Maßnahmen umzusetzen, die zu einem Rückgang bei Verletzten und Getöteten führen.“ **M**

# DIE PRAXIS MUSS SICH ERST EINSPIELEN

---

**Dr. Ludwig Pfleger, FMA und Chair des EIOPA Committee on Consumer Protection and Financial Innovation über die Themen IDD Richtlinie, Zusammenarbeit zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsunternehmen und Implementierung der neuen Vorgaben.**

---

**Wie sehen Sie die Auswirkungen der IDD Richtlinie auf die österreichische Versicherungswirtschaft?**

**Pfleger:** Ziel der Richtlinie über Versicherungsvertrieb ist es, EU-weit ein angemessenes Mindestmaß an Kundenschutz zu gewährleisten, um das Vertrauen der Kunden in den Versicherungsmarkt zu stärken. Dies liegt auch im Interesse der österreichischen Versicherungsbranche, die nach eigenen Angaben schon bisher für sich in Anspruch genommen hat, den Kunden und seine Wünsche und Bedürfnisse in den Mittelpunkt der Geschäftstätigkeit zu stellen. Dieser Grundsatz wird durch die IDD nunmehr verstärkt an rechtlichen Maßstäben gemessen werden, was insofern das Compliance-Risiko erhöht. Die neuen Vertriebsvorschriften sollten aber nicht nur als Herausforderung, sondern vor allem auch als Chance gesehen werden, die Kundenbeziehung und das Kundenvertrauen zu stärken und daraus entsprechenden Nutzen zu ziehen.

---

Die neuen Vertriebsvorschriften sollten aber nicht nur als Herausforderung, sondern vor allem auch als Chance gesehen werden, die Kundenbeziehung und das Kundenvertrauen zu stärken und daraus entsprechenden Nutzen zu ziehen.

werden durch die neuen, zusätzlichen Vertriebsvorschriften die Aufsichtsaktivitäten im Bereich der Verhaltensaufsicht zu intensivieren haben. Die Aufsichtstätigkeit der FMA hat entsprechend den gesetzlichen Vorgaben vorausschauend und risikobasiert zu sein und ist grundsätzlich auf eine angemessene Kombination von Off-Site und On-Site Aktivitäten

zu stärken und daraus entsprechenden Nutzen zu ziehen.

**Welche Auswirkungen wird die IDD auf die Verhaltensaufsicht haben?**

**Pfleger:** Die zuständigen nationalen Aufsichtsbehörden

zu achten. Neu ist auch die explizite Verpflichtung, den Markt für Versicherungsanlageprodukte (Art.15 (2) PRIIP-VO) und Versicherungsprodukte allgemein (§ 268a VAG 2016) zu überwachen, was auch verstärkte Aufsichtstätigkeiten in diesem Bereich mit sich bringen wird.

**Was ist von den neuen inhaltlichen Vorgaben an die Ausgestaltung der Vergütungssysteme zu erwarten?**

**Pfleger:** Bei einer am Sinn und Zweck der Vorgaben orientierten Implementierung der neuen Vorgaben, sollte es doch gelingen, bei den beteiligten Akteuren ein gemeinsames Verständnis zu erzielen, welche Vergütungen bzw. welche Vergütungssysteme bei einer objektiv abstrakten Betrachtungsweise unzulässig sind, weil sie mit der Verpflichtung, im besten Interesse des Kunden zu handeln, kollidieren oder sich nachteilig auf die betreffende Dienstleistung für den Kunden auswirken können. Dies wird sicherlich dazu beitragen, Interessenskonflikte zu vermeiden. Die neuen Vorgaben an die Ausgestaltung der Vertriebsvergütung haben meiner Meinung nach jedenfalls das Potential, einen wesentlichen Beitrag zum präventiven Verbraucherschutz zu leisten.

---

Die neuen Vorgaben an die Ausgestaltung der Vertriebsvergütung haben meiner Meinung nach jedenfalls das Potential, einen wesentlichen Beitrag zum präventiven Verbraucherschutz zu leisten.

**Durch das VAG hat die FMA eine Verordnungsermächtigung hinsichtlich der Vergütung, was muss Ihrer Meinung nach passieren, dass die FMA davon Gebrauch macht?**

**Pfleger:** Ja, es ist richtig, dass die FMA mit Zustimmung des BMF definieren kann, welche Vertriebsvergütungs- und Bewertungspraktiken unzulässig sind, weil sie mit der Pflicht kollidieren, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln. Da mit der IDD erstmals inhaltliche Vorgaben an die Vertriebsvergütung eingeführt wurden, bleibt angesichts des prinzipienbasierten Regelungsansatzes abzuwarten, wie in der Praxis mit diesem neuen Thema umgegangen wird.



Es ist daher aus meiner Sicht durchaus nachvollziehbar, bei einer prinzipienbasierten Regelung nicht von vornherein abstrakt, am Reißbrett, unzulässige Vertriebsvergütungen zu definieren. Sollten sich in weiterer Folge im Rahmen der Aufsichtstätigkeit oder im Rahmen eines einheitlichen Branchenverständnisses bestimmte, jedenfalls als unzulässig anzusehende Vergütungspraktiken abzeichnen, könnte ich mir vorstellen, dass deren Unzulässigkeit demonstrativ zur Sicherstellung eines „level playing fields“ in einer Verordnung klargestellt wird.

Da mit der IDD erstmals inhaltliche Vorgaben an die Vertriebsvergütung eingeführt wurden, bleibt angesichts des prinzipienbasierten Regelungsansatzes abzuwarten, wie in der Praxis mit diesem neuen Thema umgegangen wird.

**Wie ist Ihrer Meinung nach die durch einige neue gesetzliche Bestimmungen aufsichtsrechtlich indizierte engere Zusammenarbeit zwischen Versicherer und Versicherungsmakler zu sehen?**

Bestimmte neue aufsichtsrechtliche Vorgaben, wie z.B. die Zusammenarbeit im Rahmen der Anforderungen an die POG (insb. Informationsaustausch zum Versicherungsprodukt, Zielmarkt-Monitoring usw.) bedingen tatsächlich in diesen Bereichen eine engere Zusammenarbeit auch des Versicherungsmaklers mit dem Versicherer. Das muss sich in der Praxis erst einspielen und wird in der Anfangsphase für manchen sicherlich gewöhnungsbedürftig sein. Am besten und möglichst reibungslos wird das dann funktionieren, wenn alle Beteiligten rasch ein gemeinsames Verständnis hinsichtlich der mit den gesetzlichen Vorgaben verbundenen Erfordernisse erzielen.

Am besten und möglichst reibungslos wird das dann funktionieren, wenn alle Beteiligten rasch ein gemeinsames Verständnis hinsichtlich der mit den gesetzlichen Vorgaben verbundenen Erfordernisse erzielen.

**Wir danken für das Gespräch.**

**M**

# KLARE WORTE

---

**Klare Worte vom Konsumentensprecher des Fachverbandes der Versicherungsmakler KR Rudolf Mittendorfer betreffend „Euroherc“. Bereits in einigen Tageszeitungen sind Artikel über die kroatische Versicherung mit Niederlassung in Österreich erschienen. Seit letztem Jahr ist das Unternehmen in Österreich vorrangig im Kfz-Bereich tätig.**

---

**Herr Mittendorfer, vor einigen Tagen erschien in einer Tageszeitung ein ganzseitiger Artikel betreffend „Euroherc“, in welchem Sie mehrfach zitiert werden. Was hat es damit auf sich?**

**Mittendorfer:** Das ist eine etwas längere Geschichte, in welche ich in mehrfacher Hinsicht involviert wurde. Vorweg: Euroherc ist eine kroatische Versicherung, deren Tätigkeit in Österreich an mir spurlos vorübergegangen ist. Vor einigen Monaten jedoch wurden binnen weniger Wochen mehrere unserer Klienten in Unfälle verwickelt, in welchem jeweils Euroherc-Versicherte die eindeutig „Schuldigen“ waren. An sich eine für jeden Makler unliebe aber einfache Aufgabe – Fremdschäden abwickeln. Wir haben drei sehr tüchtige SchadensreferentInnen, ich bekomme von diesen Dingen glücklicherweise nur etwas mit, wenn es kräftig hakt.

Das war leider der Fall – ich musste feststellen, dass dieses Unternehmen – den Begriff Versicherung will ich bewusst vermeiden, denn das setzt Leistung voraus – wochen- und monatelang nicht in der Lage bzw. willens war, überhaupt eine Schadennummer zu vergeben. Dutzende Versuche mit endlosem Läutenlassen führten hin und wieder zu Telefonkontakten, die vollkommen wirkungslos waren. Mails wurden nicht oder völlig sinnentleert beantwortet. So, als würde ich nach der Tageszeit fragen, und die Antwort wäre, wie das Wetter gerade in Athen ist. Es war und ist unvorstellbar.

Ein Hinweis einer erbosten Mitarbeiterin, dass „wir uns beschweren würden“, wurde höhnisch mit „Da fürchten wir uns aber, wenn sich ein Makler beschwert“ und mit dem Auflegen beantwortet. Ich beschwerte mich tatsächlich – beim VVO und bei der FMA. Beides war nicht befriedigend. Der VVO wollte offenbar nichts Schlechtes über ein Mitglied sagen. Informell erfuhr

ich jedoch, dass es eine gewaltige Zahl an Beschwerden gab.

Die FMA wies darauf hin, dass im Zuge der Niederlassungsfreiheit die Zentrale der Euroherc – also Zagreb – zuständig wäre und man mit der dortigen Aufsicht in Kontakt treten würde.

In diesen Tagen erlangte ich auch durch die Fachgruppe Wien Kenntnis darüber, dass es Beschwerden von Maklern wegen von Euroherc vorenthaltener Provisionen gäbe. Und es rief mich ein alter Freund an,

der mich um Hilfe bei einem Kfz-Schaden bat. Dieser Freund hat selbst eine Maklerberechtigung, ist Unternehmensberater und ein außerordentlich eloquenter und durchschlagskräftiger Mann. So eine Beschwerde war geradezu ein Trost für uns – wir waren nicht alleine mit unserem Leid.

Er – und ich muss den Fall schildern – fuhr mit seinem beschädigten Mercedes zu seiner jahrzehntelangen Vertrauenswerkstatt. Gegner Schuld, Unfallbericht ausgefüllt und unterfertigt, eine einfache Sache. Zu seiner Überraschung musste er erfahren, dass diese Werkstatt keine Reparaturen für Euroherc übernimmt, denn die seien schon über 100.000 Euro schuldig. Er müsse selbst zahlen.

In weiterer Folge vereinbarte ich mit ihm, dass er diesen Fall konsequent durchzufechten versuche. Unzählige, gut dokumentierte – und ergebnislose – Telefonate, Mails, in denen zunächst erhaltene Unterlagen bestritten wurden. Später, als das nicht mehr ging, um Verständnis gebe-

---

KR Rudolf Mittendorfer



ten wurde, da man in Österreich noch jung sei und sich noch nicht auskenne (das gibt es schriftlich!) und dergleichen mehr. Eine Besichtigungsstelle am Parkring, bei der in der Einfahrt begutachtet wird, ein völlig abstruses Ergebnis (die eigene Versicherung des Kollegen schätzte den Schaden doppelt so hoch) und schlussendlich ein Schreiben, in welchem 50 % von dem halb so hohen Betrag angeboten wurden, mit einem außergerichtlichen Vergleich, der noch so formuliert war, dass der Geschädigte seine Ansprüche verlöre, nahm er nicht an.

Das kann man sich alles nicht vorstellen. Besagter Kollege war bereit, mit uns als Standesvertretung an die Medien zu gehen.

### **Das klingt ja alles furchtbar. Und warum haben Sie das nicht gemacht?**

**Mittendorfer:** Nun, wir machten einen Fehler. Fachverbandsobmann Christoph Berghammer und ich wollten mit den Standesvertretern der Kfz-Innung und der Werkstätten gemeinsam an die Presse gehen, am besten noch mit Vertretern des VKI, um solcherart auf die Größe des Problems geballt hinweisen zu können. Das hat aber zu lange gedauert, den die wollten noch recherchieren und koordinieren, und da es offenbar, wie erwähnt, viele Beschwerden gibt, fanden diese auch zum Profil, welches umfangreich be-

richtete – allerdings ohne konkrete Fälle anzuführen. Wir haben daher entschieden, alleine zu agieren und führten ein Gespräch mit der erwähnten Tageszeitung. Vor dem Erscheinen gab es zu Euroherc auch einen ausführlichen Bericht mit zwei Betroffenen im ORF. Die Sache eskaliert also gerade.

### **Wie ist der aktuelle Status?**

**Mittendorfer:** Nun, wir haben als Verag einen Fall „abgeschlossen“, 700 Euro wurden bezahlt – nach 3 Monaten. Zunächst wurde alles bestritten, nachdem vorher ein Teil angeboten wurde. In der Zwischenzeit war noch ein Euroherc-Versicherter in das geparkte Auto einer Mitarbeiterin gefahren.

Totalschaden. Gleiches Spiel, wochenlang keine Reaktion von Euroherc. Die Mitarbeiterin musste – um wieder ein Auto zu haben – den Schaden über ihre Vollkaskoversicherung abwickeln und hat den Selbstbehalt eingeklagt (ca. 500 Euro).

**Das heißt, Euroherc stellt sich zuerst taub, bestreitet, bietet dann geringe Zahlungen an oder lässt sich auf Selbstbehalte klagen?**

**Mittendorfer:** Genauso ist es; man macht die Geschädigten offenbar gezielt mürbe. Man muss dieses Prozedere ja erst einmal aushalten. Da wird – sobald



## Die Rundum-Sicherheit für Unternehmen:

Der ROLAND Business-Rechtsschutz –

die ideale Absicherung mit frei wählbaren Bausteinen!

**ROLAND.** Rechtsschutz ist Expertensache.

### **ROLAND Rechtsschutz ist der ideale Partner.**

Unternehmen sind täglich vielen rechtlichen Risiken ausgesetzt, wie zum Beispiel arbeitsrechtlichen Streitigkeiten mit Mitarbeitern, rechtlichen Streitigkeiten mit Versicherungen sowie Themen im Bereich des Strafrechtes. Mit uns profitieren Ihre Kunden von maßgeschneiderten Lösungen! So können diese betrieblichen Herausforderungen gelassen entgegnet werden.

Informieren Sie sich unter

[www.roland-rechtsschutz.at](http://www.roland-rechtsschutz.at) oder **01718 77 33 - 0**

Derzeit sieht das EU-Gesetz für die einzelnen Mitgliederstaaten keine Möglichkeit einer Überprüfung ausländischer Versicherer vor, ob sie zum Markt zugelassen werden oder nicht. Die Kontrolle wird in der Regel in dem Herkunftsland durchgeführt oder sollte zumindest dort durchgeführt werden. Des Weiteren fehlt innerhalb der EU ein reglementiertes System, wie man vorgehen soll, wenn ein Versicherer in Konkurs geht und dieser auch in anderen Mitgliederstaaten operiert hat. Erst 2018 wurde ein Vorschlag seitens der EU-Kommission vorgelegt, dass es klare Regelungen in solchen Situationen insbesondere in Bezug auf die verpflichtende Haftpflicht geben soll.

**i**

es Schriftverkehr gibt – sehr „juristisch“ kommuniziert mit Paragrafen gedroht und der Geschädigte sehr geschickt in eine Bittstellerposition gerückt. Bei kleinen Beträgen werden wahrscheinlich viele kapitulieren, oder eben den Schaden über die eigene Kasko abwickeln – da bleiben dann

kann. Ich kann mir ja nicht aussuchen, wer mit mir kollidiert.

### **Betreffen die Problem nur Kfz-Schäden, oder gibt es auch andere Fälle?**

**Mittendorfer:** Das kann ich nicht beantworten. Ich weiß, dass Euroherc praktisch alle Risiken nimmt (Flotten, Taxi, ...), welche bei anderen Gesellschaften saniert oder gekündigt werden. Selbiges gilt aber angeblich auch bei anderen heiklen Branchen wie Sägewerken. Es wird anscheinend gezielt eine negative Risikoallokation in Kauf genommen – mit Prämien, die teils unter denen liegen, welche die gekündigten Verträge hatten. Jedenfalls hat man mir das im Kfz-Bereich berichtet. Wie ausgeführt, bringt die „Schadenbearbeitung“ von Euroherc Menschen in beträchtliche Schwierigkeiten. Das kann leicht existenziell werden. Ich will mir gar nicht vorstellen, wie das aussieht, wenn tatsächlich so ein Sägewerk abbrennt.

Selbstbehalte und ein schlechtes Rendement.

Euroherc bereichert sich also am Geschädigten durch Nichtzahlung und an den anderen Versicherungen durch Überwälzen auf deren Kasko. Das ist ein skandalöser Zustand und ich verstehe nicht, dass da offenbar behördlich so schwer etwas zu machen ist. Doch vielleicht kommt jetzt Bewegung in die Sache, es gibt einige Signale.

### **Das heißt, Sie warnen die Kollegenschaft davor, mit Euroherc zu kontrahieren?**

**Mittendorfer:** Ich habe gut dokumentierte Fälle, die gebe ich bekannt. Es soll jeder für sich die richtigen Schlüsse ziehen und genau die Bestimmungen des Maklergesetzes und der zugehörigen Materialien lesen. Berichte im ORF, im renommiertesten Nachrichtenmagazin, in einer hochseriösen Tageszeitung, allesamt mit Belegen, dass diese Versi... äh dieses Unternehmen offenkundig nicht zahlen will, das kann kaum der „bestmögliche Rat“ sein.

### **Was ist Ihr Ziel in der Angelegenheit?**

**Mittendorfer:** Nun, ich zitiere wieder einmal „unseren“ Lord Britain, den ehemaligen Vizepräsidenten der EU-Kommission, von dem wir ja eine tolle Definition des Maklers haben. Lord Britain hat auch gesagt, dass der Makler „der Wächter des Marktes“ sei. Wir nehmen das als Standesvertretung sehr ernst. Christoph Berghammer hat als Fachverbandsobmann schon vor Wochen die zuständigen Behörden informiert. Wir sehen absoluten Handlungsbedarf. Und als Konsumentensprecher der Makler muss ich darauf hinweisen, dass es JEDEN treffen

### **Sie wurden in der besagten Tageszeitung aber auch mit einem Hinweis auf ähnliche Vorgänge in Bulgarien zitiert, was hat es damit auf sich?**

**Mittendorfer:** Ein Freund von mir lebt beruflich in Bulgarien. Der fragte mich, ob ich die Olympic-Versicherung kenne. Die sei nämlich in Konkurs und hätte 270.000 geschädigte Kunden hinterlassen.

Er wollte mir das deshalb erzählen, weil ich immer stolz auf die Stabilität von Versicherungen, besonders in Österreich, hingewiesen hatte und dass es seit der Phönix in Österreich keinen Konkurs mehr von einer Versicherung gegeben hätte. Ich habe mir die Unterlagen besorgt und übersetzen lassen. Das ist durchaus beunruhigend. Vor allem die Tatsache, dass diese zypriotische Versicherung in Bulgarien in den auch dort sehr umkämpften Kfz-Markt mit Dumping-Prämien eingestiegen ist. Man kann das ja hoffentlich nicht vergleichen, oder vielleicht doch?

Euroherc Zentrale in Zagreb



**Danke für das Gespräch.**

**M**



**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNG

# Fondsgebundene Lebensversicherung

08|16 Fonds-Konzept – alles andere als Durchschnitt.  
Mit der Fondsgebundenen Lebensversicherung 08|16  
der NÜRNBERGER profitieren Ihre Kunden jetzt  
doppelt und dreifach.

Doppelt: Sie genießen die Flexibilität einer modernen  
Sparform und die Steuervorteile einer Lebensversicherung.  
Und dreifach: Maßgeschneiderter Kapitalaufbau und  
gleichzeitig Absicherung bei Berufsunfähigkeit und Pflege.

Der  
NÜRNBERGER  
elektronische  
Fondswechsel!

**Einfach, flexibel,  
100% digital!**

# VORSCHAU

---

**M** **DIE VERSICHERUNGSMAKLERIN**  
DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER  
VERSICHERUNGSMÄKLER UND BERATER IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN  
01 | 2018



Frauen in der Branche

---



Interessenpolitisches Engagement  
des Fachverbandes

---

## IMPRESSUM

---

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

**Geschäftsführer:** Isabella Schachinger

**Verlagsort:** Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

**Tel.:** +43 (0)720 515 000

**Fax:** +43 (0)720 516 700

**Herausgeber:** Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

**Anschrift Medieninhaber/Redaktion:** Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

**Chefredakteur:** Christian Proyer

**Redaktion:** Mag. Christian Sec, Mag. Sigrid Hofmann, Michael Kordovsky, Dkfm. Milan Frühbauer, Ilse Mantler

**Anzeigenleitung:** Isabella Schachinger

**Grafisches Grundkonzept & Layout:** Christoph Schönfellner

**Coverfoto:** Dominique Huter

**Weitere Fotos:** WKÖ, Oreste Schaller, Adobe Stock, Dominique Huter, redenswert, Sebastian Reich, Martin Steinthaler | tinefoto.com, Wolfgang Sziderics, Ian Ehm, ARAG, Photoshelter <http://www.photoshelter.com>, Thomas Pitterle, WWW.FOTO-AGENT.AT, Ludwig Schedl, leadersnet.at/A. Felten, Lukas Lorenz, Richard Tanzer, ideenwerk werbeagentur gmbh, Christoph Schönfellner, Christian Proyer, Gregor Nesvabda, Katharina Schiffel, Johannes Brunnbauer, Klaus Ranger, Monika Aigner, Werner Krug, WKOÖ, NIK FLEISCHMANN VISUAL COMPETENCE.

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

Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

+43/1/804 52 55-33, [www.dfd.co.at](http://www.dfd.co.at)

**Erscheinungsweise:** sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

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

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

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

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der Anzeigentarif 01/2018



**EVERYBODYS DARLEHEN:**  
DER FLEXIBLE WOHNKREDIT, SO VIELSEITIG  
WIE DIE WÜNSCHE IHRER KUNDEN.

Mehr auf [wuestenrot.at](https://www.wuestenrot.at)

**wüstenrot**

SO SCHNELL KANN'S GEHEN

# MIT ZURICH FAHREN SIE BESSER: IHR PARTNER IN DER KFZ-VERSICHERUNG

MEHR UNTER:  
[www.maklernetz.at](http://www.maklernetz.at)

Gestern. Heute. Morgen.  
Zurich ist immer für Sie da.  
Mit vielen Vorteilen für Ihre  
Kundinnen und Kunden.

- Beliebig viele Freischäden
- 5 Bonusstufen geschenkt für Zweitfahrzeuge\*
- Große grüne Karte gratis (asiatischer Teil der Türkei ist mitversichert)



Österreichische Post AG | MZ 18Z 041341 M

Bei Unzustellbarkeit retour an: risControl, 3701 Oberthorn, Oberthorn 33

**ZURICH VERSICHERUNG.  
FÜR ALLE, DIE  
WIRKLICH LIEBEN.**

  
**ZURICH®**

\*gemäß Vergabekriterien Maklernetz