



# DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER  
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER  
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

05 | 2022

IHR VERSICHERUNGSMAKLER  
DIE BESTE VERSICHERUNG



## RUF NACH „NO BULLSHIT“-POLITIK

Ex-Bundeskanzler Christian Kern im Interview über die Gefahren  
und mögliche Lösungen in einer neuen politischen Epoche.





# Besser nachhaltig vorsorgen.

Machen Sie mehr aus Ihrem  
Geld, nutzen Sie die Chancen  
am Kapitalmarkt.

Jetzt beraten  
lassen und  
mit grüner  
Veranlagung  
starten!

# Danke!

## DANKE!

---

**Von KommR Christoph  
Berghammer, MAS**

---

Liebe  
Kolleginnen  
und Kollegen,

Es macht mich stolz, dass die Arbeit des Fachverbandes, die Arbeit jedes einzelnen Funktionärs und mein Einsatz solche Bestätigung erhalten hat. Danke an alle! Der Einsatz des Fachverbandes für die österreichischen Versicherungsmakler benötigt nicht immer nur persönlichen Einsatz, es bedarf auch monetärer Mittel. Um diesen Weg sicher für die Zukunft ebnen zu können, musste sich der Fachverband einer Umlagenerhöhung bedienen. In den letzten Wochen wurden in allen Bundesländern Fachgruppentagungen abgehalten, wo am Tagungsordnungsprotokoll auch der Punkt Umlagenerhöhung stand. In allen Bundesländern ist es gelungen, die Mitglieder davon zu überzeugen, wie wichtig es ist, dass der Fachverband der Versicherungsmakler sich selbst finanziert. Es wurde in den Abstimmungen – mit einigen Gegenstimmen – für die freie finanzielle Zukunft des Fachverbandes gestimmt. Für den Einsatz der Funktionäre und der Fachgruppenobmänner möchte ich mich dezidiert bedanken. Im Rahmen der Fachgruppentagungen wurde die Frage gestellt, ob sich an den Rahmenverträgen inhaltlich etwas ändern wird? Ich möchte hiermit klarstellen, dass sich der Rahmenvertrag Vermögensschadenshaftpflicht inhaltlich nicht verändern wird, sondern wir sogar in positiven Verhandlungen stehen um weitere Deckungsvarianten zu erhalten.

Die Ergebnisse der Abstimmungen machen mich stolz, bestätigen sie doch, dass die Mitglieder mit dem Einsatz und der Arbeit des Fachverbandes zufrieden sind und uns damit auch in gewissem Sinne ihr Vertrauen schenken. Natürlich wird es immer Stimmen gegen Erhöhungen oder Änderungen am System geben, aber diese gilt es zu überzeugen, dass Neuerungen auch eine positive Auswirkung haben können. Änderungen müssen nicht zwingend immer etwas Negatives bedeuten. Nicht neu ist, dass wir



Versicherungsmakler eine Weiterbildungsverpflichtung erfüllen müssen. Das Jahr neigt sich dem Ende zu und viele in der Kollegenschaft werden ihre Weiterbildungsverpflichtung bereits im Übermaß erfüllt haben. Dennoch gibt es noch einzelne Versicherungsmakler, die ihre 15 verpflichtenden Stunden noch nicht erfüllt haben. Denken Sie daran, es ist noch Zeit und als Einzelunternehmer oder Leitungsorgan in Gesellschaften müssen Sie ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Online-Kursen, E-Learning-Einheiten und Präsenzveranstaltungen nachweisen. Es ist also noch nicht zu spät, sich um seine verpflichtenden Stunden zu kümmern.

Wir Versicherungsmakler zählen zu den am besten ausgebildeten Versicherungsvermittlern, lassen Sie uns das weiterhin auch bleiben. Nützen Sie die Angebote der Fachgruppen, und nochmals Danke für Ihr Vertrauen! Die Arbeit der einzelnen Fachgruppen und des Fachverbandes ist für die nächsten Jahre durch Ihre Zustimmung gesichert und wir werden uns alle weiterhin für Ihr Wohl einsetzen.

Ihr  
Christoph Berghammer

**M**

# EDITORIAL

---

03 Danke!



# MARKT

---

- 12 Neue Gesundheitsvorsorge
- 12 Gesundheitsstudie
- 13 „Innovation Night“
- 14 Warnung vor zu viel Optimismus
- 16 Awards 2022
- 17 Weitblick
- 17 Österreichische Versicherungswirtschaft
- 22 IGV Austria mit signifikanten Ausbau in der Unfallversicherung!
- 34 LV-Roadshow der Continentale begeistert in Wien und Graz
- 40 Auszeichnungen
- 40 Schnittstelle
- 41 Chatbot
- 41 40 Jahre ÖVM



# NEWS & PERSONALIA

---

- 06 Neuer Name
- 06 Vertriebsvorstand
- 06 Vorstandswechsel
- 07 Konzernstruktur
- 07 Förderung





## FACHVERBAND & REGIONALES

---

- 36 Auszeichnung
- 36 Weiterbildung
- 37 Fachgruppentagung
- 37 Laufen für kranke Kinder
- 38 20 Jahre Bundessparte
- 42 Ruhendmeldung bzw. Wiederaufnahme der Gewerbeausübung

## TOP-THEMA

---

- 24 ESG – eine nachhaltige Herausforderung für Versicherungsvermittler
- 26 Nachhaltiger Mehrwert?
- 31 Interesse
- 32 Das Paneuropäische Private Pensionsprodukt - PEPP



## INTERVIEW

---

- 08 Ruf nach „No Bullshit“-Politik
- 18 Klarer Blick auf Kundenbedürfnisse

## KOLUMNE & KOMMENTAR

---

- 44 RSS - Alles was Recht ist



## NEUER NAME

---

### Merkur Lebensversicherung AG

---

AG Österreich gekauft. Nun wurde auch das optische Erscheinungsbild geändert. Aus der Marke NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich wurde die Merkur Lebensversicherung AG, damit wird die neue Stärke der Gruppe im Bereich Personenversicherung und ihr strategisches Ziel, als Personenversicherer der ersten Wahl wahrgenommen zu werden, manifestiert. „Die NÜRNBERGER Österreich hat sich in den vergangenen vier Jahrzehnten einen ausgezeichneten Ruf als Qualitätsversicherer und Anbieter von ausgewählten Lösungen in der Risikoabsiche-

Die Merkur Gruppe hat – wie schon berichtet und überall nachzulesen – die NÜRNBERGER Versicherung

zung und Zukunftsvorsorge erarbeitet. Sie gilt als Spezialist in der Berufsunfähigkeitsversicherung und ist Pionier in der fondsgebundenen Lebensversicherung in Österreich. Wir freuen uns, diese Stärken in die Merkur-Gruppe einzubringen und zum Wohle unserer Kunden und Vertriebspartner weiterzuentwickeln. Wir freuen uns, als Merkur Lebensversicherung Teil dieser großartigen Entwicklung zu sein“, so der Vorstandsvorsitzende der Merkur Lebensversicherung AG, Kurt Molterer.



Kurt Molterer

---

M

## VERTRIEBSVORSTAND

---

### Allianz Österreich

---

des der Allianz in Österreich übernehmen und damit das aktuell vierköpfige Vorstandsteam ergänzen. Der gebürtige Oberösterreicher startete seine Karriere 2007 als Lehrling bei der Allianz in Österreich und war danach zunächst im Back-Office der Makler-Abteilung tätig. Seine Laufbahn führte ihn als Key Account Manager in den Allianz Sondervertrieb, wo er sich neben der fachlichen Betreuung der Geschäftspartner um die Akquise bzw. den Auf- und Ausbau von neuen Geschäftsbeziehungen kümmerte. 2014

René Brandstötter (34) soll ab 1. Jänner 2023 die Rolle des Vertriebsvorstan-

stieg er zum Abteilungsleiter des Allianz Sondervertriebes auf. Seit Jänner 2021 ist René Brandstötter als Head of Broker für die Makler, Mehrfachagenten und Strukturvertriebe verantwortlich. In dieser Funktion hat er maßgeblich zum Aufbau der neuen Vertriebsorganisation beigetragen.



René Brandstötter

---

M

## VORSTANDSWECHSEL

---

### HDI Versicherung AG

---

in den wohlverdienten Ruhestand. Ab 1. Mai 2023 folgt Ing. Thomas Lackner, aktuell Mitglied des Vor-

Der langjährige CEO Günther Weiß verabschiedet sich zum 30. April 2023

standes der HDI Versicherung AG. Er wird ab dem 1. November 2022 die Retailsparten übernehmen und somit den gesamten versicherungstechnischen Bereich verantworten. Ing. Thomas Lackner ist seit über 30 Jahren in verschiedenen leitenden Positionen für die HDI Versicherung AG tätig, ab 2005 auch als

Vorstandsmitglied. Seit April 2022 übt er zudem die Position des stellvertretenden Vorsitzenden der Aufsichtsräte der Magyar Posta Versicherung AG und der Magyar Posta Lebensversicherung AG, gemeinsame Tochtergesellschaften der HDI International AG und der ungarischen Post, aus. Vor dem Hintergrund des nachhaltigen Wachstumskurses der HDI Versicherung AG sowie der Weiterentwicklung bestehender Geschäftsfelder hat der Aufsichtsrat beschlossen, den Vorstand zu vergrößern.

Zum Jahresanfang werden Dipl.-Ing. Maria Kadan und Mag. Dieter Bankosegger in den Vorstand rücken. Dipl.-Ing. Maria Kadan ist seit 2009 im Unternehmen tätig. Aktuell leitet sie das Aktuariat, welches sie in den letzten Jahren sehr erfolgreich aufgebaut hat. Zusätzlich hat sie die Versicherungsmathematische Funktion (VMF) gemäß Solvency II inne. Die 33-jährige wird als Vorständin die Weiterentwicklung der HDI Versicherung AG zukünftig mit ihrer Expertise als Aktuarin fördern. Mag. Dieter Bankosegger lei-

tet seit 2002 den Bereich Finanzen, Controlling, Rückversicherung und Inkasso/Exkasso bei der HDI Versicherung AG. Zuletzt war er maßgeblich an der erfolgreichen Umsetzung des Projekts „Rechnungslegungsstandards IFRS 17“ beteiligt. Zukünftig kann er seine Kompetenz in seiner weiteren Funktion als Chief Information Officer (CIO) bei der Intensivierung der Kernthemen Digitalisierung und Automatisierung einbringen, um den Erfolg der HDI Versicherung AG langfristig zu sichern. **M**



Ing. Thomas Lackner

## KONZERNSTRUKTUR

### Wüstenrot Gruppe

In einer außerordentlichen Hauptversammlung haben die Aktionäre der beiden Gesellschaften der Bausparkasse Wüstenrot AG (BWAG) und der BWA Beteiligungs- und Verwaltungs-AG (BWA) einstimmig die Ver-

schmelzung der BWA als übertragende Gesellschaft mit der BWAG als übernehmende Gesellschaft zum Verschmelzungstichtag 31.12.2021 im Wege der Gesamtrechtsnachfolge ihre Zustimmung erteilt. Damit sind die erforderlichen Gremienbeschlüsse für die in der Folge noch vorzunehmende Eintragung der Verschmelzung im Firmenbuch erfolgt. **M**

## FÖRDERUNG

### ÖBV

Im Rahmen des ersten ÖBV-Herbstforums schloss das Bundesministerium für Inneres eine Kooperationsvereinbarung mit der Österreichischen Beamtenversicherung ab. Im Zentrum der Kooperation steht die berufliche Aus- und Weiterbildung von Behindertensportlern während und nach Beendigung der Karriere. Die Kooperation ist Teil von „Plattform Sicherheit und Sport“, die sich unter anderem als Kompetenzzentrum für Sicherheitsthemen im Sport im Innenministerium versteht. Innenminister Gerhard Karner sieht die Vorteile der Sportler wie folgt: „Sie haben eine soziale Absiche-



Josef Trawöger und Gerhard Karner

rung und können Dienstzeit und Sportkarriere vereinbaren.“ **M**

# RUF NACH „NO BULLSHIT“-POLITIK

---

**Ex-Bundeskanzler Christian Kern gab dem Versicherungsmakler ein Interview, in dem er über die Gefahren und mögliche Lösungen in einer neuen politischen Epoche sprach. Ob er in die Politik zurückkehren möchte, ließ er offen.**

von Mag. Christian Sec

---

## Wie sicher ist Europa?

**Kern:** Ich denke, vieles ist in Bewegung gekommen, und wir erleben, dass sich viele der Grundsätze und Gewissheiten auflösen. Das betrifft sowohl die Sicherheitsarchitektur als auch die ökonomische Situation. Das Modell, mit dem wir unseren Wohlstand gebaut haben, stößt jetzt an seine Grenzen.

Wir haben uns seit der Gründung der Europäischen Union darauf verlassen, dass unsere wirtschaftliche Kraft und unsere Kraft der kulturellen Hegemonie die Basis für unsere Macht ausüben.

und unsere Kraft der kulturellen Hegemonie die Konzepte sind, auf deren Basis wir Macht ausüben. Unser ökonomisches Modell, das auf dem Verbrennen fossiler Brennstoffe beruht, ist aber jetzt durch Klima- und Energiekrise am Ende. Der Konflikt mit Russland beschleunigt die Notwendigkeit der Transformation in einer dramatischen Art und Weise und zwingt uns dazu, vorwegzunehmen, was ohnehin passieren hätte müssen. Die Energiekrise trifft Europa stärker als die USA und China, und Europa läuft Gefahr, isoliert zu werden. Wir sind in einem globalen Wirtschaftskrieg und Europa muss aufpassen, nicht zerrieben zu werden, d. h. wir müssen neu über unsere Zukunft nachdenken, wie wir erfolgreich sein und das erhalten wollen, was wir aufgebaut haben.

## Die soziale Sicherheit ist auch in Gefahr?

**Kern:** Dieses Preisniveau hat nicht nur ökonomische Auswirkungen, sondern auch soziale Aus-

wirkungen. Inflation war immer der Nährboden für soziale Unruhen und die politischen Verwerfungen, die daraus entstehen. Auch der Aufstieg der Nazis war nicht zuletzt mit der Hyperinflation verbunden. Aber es ist nicht alles negativ. Wir haben heute die Möglichkeit, mit der Technologie unseren CO<sub>2</sub>-Ausstoß auf null zu setzen. Das würde riesige Geldbeträge kosten. Bei einer Watson-Studie ist hier von 6000 Milliarden Euro die

Rede. Aber wenn man gegenrechnet, was wir uns an anderer Stelle für fossile Rohstoffe sparen würden, und zusätzlich die positiven Auswirkungen auf die Umwelt in Betracht ziehen, dann amortisieren sich diese Ausgaben in sechs bis sieben Jahren. Wir müssen diesbezüglich innovativer und kreativer werden und Menschen motivieren, anzupacken, vor allem die jungen.

## Sind die Jungen unmotiviert?

**Kern:** Die Verzweiflung ist groß. Die Mieten sind zu hoch. Die Einkommen reichen nicht aus, um sich einen anständigen Lebensunterhalt zu verdienen. Wenn wir Menschen keine Perspektive geben und es sich nicht lohnt, sich zu engagieren, dann bekommen wir ein großes Problem.

## Wie kann sich Österreich in diese globalen Probleme einbringen?

**Kern:** Die Politik hat am Ende die volle Verantwortung. Wir haben unsere politischen Interessen über Jahrzehnte unseren wirtschaftlichen Interessen untergeordnet. In der Corona-Krise hat jedoch die Wirtschaft

sofort nach der Politik gerufen. Das sehen wir jedoch auch beim Klimawandel und bei der Energiekrise. Politik hat in diesen Feldern noch mehr

Verantwortung und noch mehr Hebel in der Hand, die es gilt, sorgsam zu nutzen. Der Vorwurf, den man der Politik machen muss, ist, dass sie uns keine gesamthafte Vorstellung von der Zukunft vermittelt. Und ich denke, das ist, was wir brauchen. Ich glaube, wir brauchen so etwas wie einen Marshallplan, um diese Zukunftsthemen zu bewältigen.

---

Der Vorwurf, den man der Politik machen muss, ist, dass sie uns keine gesamthafte Vorstellung von der Zukunft vermittelt.



## Sie kritisieren sehr heftig die Preisbildung auf den Strommärkten, was wäre die alternative Lösung dazu?

**Kern:** Wir haben gesehen, dass dieses System 20 Jahre gut funktioniert hat. Jetzt funktioniert es nicht mehr. Es richtet sich gegen Bevölkerung und Wirtschaft. Es profitieren nur noch wenige davon. Daher braucht man bei der Marktpreisbildung einen staatlichen Eingriff. Wenn an Börsen Anomalien passieren, wird der Handel ausgesetzt. Ich bin dafür, ein Jahr lang die Deregulierung zurückzunehmen und die Märkte in geordnete Bahnen zu lenken. Vor allem die Preisbildung des Stroms durch das teuerste Gaskraftwerk macht keinen Sinn. Dies schafft derartige Zufallsgewinne bei Unternehmen für Wind oder Photovoltaik, die nicht akzeptabel sind, weil die Bevölkerung dafür zahlt. Deshalb braucht es eine stärker kostenorientierte Preisbildung.

## Wie soll diese funktionieren?

**Kern:** Die Strombörse ist derzeit eine rein private Veranstaltung und nicht einmal staatlich reguliert. Das gäbe es dann mit einmal nicht mehr. Das wäre Variante A. Variante B wäre das, was die Griechen gemacht haben. Dort gibt es einen eigenen Markt für Gaskraftwerke und einen eigenen Markt für alle anderen Kraftwerke. Dann wird ein Preisdurchschnitt ermittelt, mit dem die Kunden den Strom beziehen. Das ist wesentlich fairer als die Situation, dass das teuerste Kraftwerk den Preis bestimmt und alle anderen mit niedrigeren Kosten mitschwimmen.

## Was hat Sie als erfolgreicher Manager dazu bewogen, in die Politik zu gehen?

**Kern:** Vieles ist in der Kreisky-Ära durch politische Entscheidungen geschaffen worden. Ich verdanke dem Land unglaublich viel. Und wenn man gefragt wird, ob man das machen möchte, kommt man zur Einschätzung, dass man sich dem nicht entziehen kann.

## Haben Sie heute eine andere Wahrnehmung vom politischen Geschäft?

**Kern:** Man kommt in die Politik mit Instinkten, die in jahrelanger privatwirtschaftlicher Arbeit geschult wurden. Und in der Politik stellt man fest, dass die Mechanismen ganz andere sind. In der Wirtschaft zählt am Ende in der G&V-Rechnung die Zahl rechts unten. Du kannst ein Quartal lang eine Geschichte

---

In der Politik ist sehr

//

erzählen, vielleicht ein zweites Quartal, aber irgendwann gibt's den Offenba-

rungseid. In der Politik ist sehr viel Fassade. Damit werden aber unsere strukturellen Probleme nicht gelöst werden, weil alles nur noch PR und Spiegelfechterei ist. Diese Mechanismen habe ich damals sicher unterschätzt und gedacht, es wäre notwendig, auch in einer gewissen Weise mitzutun, das war sicher ein Fehler und das würde ich kein zweites Mal so betreiben wollen.

## Würden Sie mit der Erfahrung von heute Ihre Tätigkeit als Kanzler anders als damals ausüben?

**Kern:** Ja, ganz sicher. Das heißt, sich weniger ablenken zu lassen. Man hat immer die Leute, die Politisches darin sehen, einen Kreisverkehr zu eröffnen oder einen Dackel zu streicheln. Das bessere Konzept ist, die Arbeit zu machen und sich nicht ablenken zu lassen. „No Bullshit“-Politik heißt, Politik zu machen, die anpackt und zu Lösungen führt, und sich nicht nur überlegt, wie kommt das am nächsten Tag in der Zeitung an.

## Warum gingen eigentlich so viele Politiker nach ihrer politischen Laufbahn nach Russland?

**Kern:** Ich weiß nicht, ob das so viele sind. In meinen Fall war

es so: Ich war Chef der ÖBB. Wir haben sehr viel mit der russischen Bahn kooperiert. Im Zuge dessen habe ich den CEO kennengelernt und mich angefreundet. Die russische Bahn hatte immer die Angewohnheit, einen Ausländer im Gremium zu haben. Vor mir war das der langjährige Chef der Deutschen Bahn. Als dieser dann altersbedingt ausgeschieden ist, wurde ich gefragt. Das Interesse für mich war, einen Einblick in das größte Bahnunternehmen der Welt zu erhalten. Das Gehalt betrug 2000 Euro. Das entscheidet nicht über mein Wohl, auch wenn ich weiß, dass das für viele Leute unfassbar viel Geld ist.

## Haben Sie die Überlegung, in die Politik wiederzukehren?

**Kern:** Ich beantworte keine Fangfragen.

**Vielen Dank für das Interview.**

M

„No Bullshit“-Politik // heißt, Politik zu machen, die anpackt und zu Lösungen führt, und sich nicht nur überlegt, wie kommt das am nächsten Tag in der Zeitung an.

---

---

Das Interesse für mich // war, einen Einblick in das größte Bahnunternehmen der Welt zu erhalten.

The background of the advertisement is a lush green field. In the center, a large, light-brown wicker basket is overflowing with a variety of apples, including red, yellow, and green ones. Some apples are scattered on the grass in the foreground. The overall scene is bright and natural, suggesting a harvest or a healthy lifestyle.

# 1 Ernte LEBENSWERT

**HDI LEBEN**  
macht das Leben  
**lebenswert**

Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.

# NEUE GESUNDHEITSVORSORGE

---

## Merkur Versicherung

---

Die Merkur Versicherung bringt mit MyAssist ein neues Gesundheitsvorsorge-Produkt auf den Markt. Das Produkt ist in drei unterschiedlichen Varianten erhältlich: Smart, Best und Optimum. Es ist als Stand-Alone-Tarif oder als Zusatz vor allem zur Krankenversicherung erhältlich. Die Smart-Variante umfasst Assistance nach einem Unfall. Tarif Best bietet zusätzlich Assistance nach Operationen und finanzielle Unterstützung bei der Errichtung von Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht. MyAssist Optimum ist das Assistance-Allround-Paket nach allen Spitalsaufenthalten. Unterstützt werden Kunden vor allem nach stationären unfall- oder operationsbedingten Spitalsaufenthalten. Nach einem stationären Krankenhausaufenthalt kann sich der Wiedereinstieg in ein selbstbestimmtes Leben oftmals schwierig und langwierig gestalten.

„MyAssist unterstützt Kunden in dieser Phase gezielt mit Service- und Pflegeleistungen. Die MyAssist-Hot-

line organisiert und koordiniert die Assistance-Leistungen und kümmert sich auch direkt um die Abrechnung“, so Mag. Michael Inthaler, Leiter des Bereichs Gesundheitsversicherung.

Die Leistungen umfassen unter anderem Haushalt und professionelle medizinische Pflege zu Hause. Von der Wohnungsreinigung über die Wäsche bis zum Erledigen des Einkaufs und der Versorgung von Kindern und Haustieren. Betreuung und Remobilisation in ausgesuchten privaten Kliniken und stationären Einrichtungen. Kostenübernahme für das medizinisch notwendige Transportmittel. Finanzieller Zuschuss zu Patientenverfügung und/oder Vorsorgevollmacht je nach gewähltem Tarif. Second Opinion: zweite Meinungen zu fallbezogenen Diagnosen. **M**



Mag. Michael Inthaler

---

# GESUNDHEITSSTUDIE

---

## Wiener Städtische Versicherung

---

Die landesweite Gesundheitsstudie der Wiener Städtischen, durchgeführt durch das Gallup Institut, liefert interessante Daten zum psychischen Gesundheitszustand der Österreicher. Für die Studie wurden 1.000 Personen im Alter von 16 bis 70 Jahren online befragt. Das Resümee in Kürze: Die Mehrheit bewertet mit 61 Prozent ihr körperliches Befinden und mit 62 Prozent ihren mentalen Zustand mit (sehr) gut. Ein Viertel der Befragten fühlt sich schlechter als vor einem Jahr, ein Fünftel bezeichnet sich als psychisch krank. Zurückzuführen ist das primär auf diverse Belastungssituationen im Alltag (z. B. gesundheitliche Probleme, Existenzängste, private und berufliche Krisen), die andauernde Corona-Pandemie und deren Rahmenbedingungen. Vielfach zeigen sich zudem bereits konkrete Beschwerdebilder und Symptome (z. B. getrübt Stimmung, Stress, Antriebslosigkeit, Gereiztheit), anhand derer die Verschlechterung im mentalen Bereich deutlich wird.

„Die Pandemie ist noch nicht vorbei und hat – ne-

ben Stress und anderen Alltagsbelastungen – immer noch einen ganz klaren Einfluss auf das körperliche sowie mentale Wohlbefinden der Österreicherinnen und Österreicher sowie auf deren Gesundheitsverhalten“, fasst Doris Wendler, Vorstandsdirektorin der Wiener Städtischen, die Ergebnisse zusammen.

Zu den Hauptleidtragenden gehören auch Kinder und Jugendliche. Das Ausmaß ihrer mentalen Belastung drückt sich in Zahlen aus: 43 Prozent der Befragten mit Kindern bis 18 Jahre im Haushalt führen an, dass diese aktuell psychisch (sehr) belastet sind. Besonders betroffen sind Teenager von 15 bis 18 Jahren. Ein Fünftel der Eltern berichtet zudem von einer Verschlechterung des psychischen Befindens bei ihren Kindern in den letzten zwölf Monaten, wobei Eltern mit formal geringerer Bildung (24 Prozent) tendenziell eher eine Verschlechterung sehen. Die Wiener Städtische Versicherung greift in Kooperation mit dem Future Health Lab das Thema mentale Gesundheit auf und bietet zwei innovative digitale Lösungen für Kinder und Erwachsene. Aumio, eine Meditations- und Entspannungs-App für Kinder, bietet mehr als 30 Stunden kindgerechtes Hörerlebnis

in Form von Meditationen, Entspannungs- und Einschlafgeschichten, Melodien und Yogaübungen und hilft nachweislich bei Schlaf, Stress und Konzentration. Ziel der App ist es, Kinder dabei zu unterstützen, gesund, selbstbewusst und weniger gestresst aufzuwachsen. Aktuell stehen Kunden der Wiener Städtischen mit Kindern Gratis-Jahresabos zur Verfügung. Auch für Erwachsene hat das Versicherungsunternehmen ein neues Angebot in petto: Mit den psy-

chologischen Online-Trainings von HelloBetter zur Stressbewältigung und zur Prävention von Depressionen sollen Kunden mit Privatarztversicherung oder dem BESSER-LEBEN-Wohlfühlpaket in der Lage sein, Beschwerden selbstbestimmt zu verbessern und die eigene Lebensqualität zu erhöhen – einfach und jederzeit, ohne Wartezeit und Anfahrtsweg. Die Wirksamkeit der Kurse wurde in klinischen Studien bestätigt. **M**

## „INNOVATION NIGHT“

### TOGETHER CCA

Im September fand die erste „Innovation Night“ von TOGETHER CCA statt. Im Wiener Palais Wertheim traf sich rund um das Führungsteam von TOGETHER, CEO Gerhard Schuster und COO Susanne Strießnig, die Versicherungsbranche.

In seiner Begrüßungsrede erläuterte Gerhard Schuster, weshalb es TOGETHER CCA so wichtig war, den Fokus des Abends auf Innovation zu legen: „Gesellschaftliche Veränderungen finden statt, ob wir es wollen oder nicht. Mit Innovation können wir diesen Prozess begleiten und ihn unter Umständen sogar verändern. Und das unterstützen wir, indem wir den Versicherungsvermittlern die Arbeit erleichtern. Innovative digitale Werkzeuge, die jeder Einzelne individuell bestmöglich einsetzen kann, um seine Produktivität zu steigern, verschaffen mehr Zeit für das wichtige Kerngeschäft – das persönliche Beratungsgespräch mit den Kunden.“ Zusätzlich zur Präsentation der digitalen Produktneuheiten auf der Bühne standen Infopoints zur Verfügung, an denen sich die Gäste die „TOGETHER CCA“-Lösungen im Detail ansehen können. So gab es Informationen über eine neue Interessentenverwaltung, die eine korrekte Erfassung von Personendaten erleichtert, und eine neue OMDS-Bestandsansicht, die eine übersichtliche Darstellung auf allen gängigen Browser- und Systemoberflächen ermöglicht. Weiters konnte Einblick in die digita-

le Beratung und in die Funktionsweise der OMDS3 Engine gewonnen werden, die einen durchgängigen Berechnung-Offert-Antrag-Prozess inklusive neutraler Gegenüberstellung von Versicherungstarifen gewährleistet. Neu vorgestellt wurde auch das Bestandsverwaltungstool CCA CloudEdi, das bei den Versicherungsvermittlern besonders viel Interesse weckte. Beachtung fanden auch die neuen Features in myVersUm für Privatkunden oder das neu entwickelte proVersUm für Businesskunden.

„Wer feiern kann, sollte aber nicht auf jene vergessen, die keinen Grund zum Feiern haben“, so Gerhard Schuster. Daher wurde das Zusammentreffen zum Anlass genommen, um das Kinderhospiz Netz vorzustellen und es im Rahmen einer Tombola zu unterstützen. So konnten an diesem Abend 1.500 Euro für die rein spendenfinanzierte Institution gesammelt und gespendet werden, welche die umfassende Betreuung schwerstkranker und lebensbegrenzend erkrankter Kinder und Jugendlicher zu Hause in ihrer gewohnten Umgebung und im Tages- und Wochenendhospiz ermöglicht. **M**

1.500 Euro wurden für das Kinderhospiz Netz gesammelt und gespendet



# WARNUNG VOR ZU VIEL OPTIMISMUS

---

**Unter dem Motto „Der Finanzmarkt in bewegten Zeiten“ hielt die Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) im Messe Wien Congress Center ihre 13. Aufsichtskonferenz ab. Der Chef der EZB-Bankenaufsicht Andrea Enria warnte dabei in seinem Vortrag vor einem makroökonomischen Schock, aufgrund der geopolitischen Krise in Folge des Ukraine-Konflikts.**

von Mag. Christian Sec

---

Für Enria sind die Banken zu optimistisch in ihrer Geschäftsanalyse. Banken gehen davon aus, dass sich die positiven Auswirkungen steigender Zinssätze auf die Gewinne in naher Zukunft fortsetzen werden. Dieser Effekt soll die negativen Auswirkungen der Krise wettmachen. Dieser Optimismus kommt zu einer Zeit, in der der Europäische Ausschuss für Systemrisiken letzte Woche eine Warnung zur Finanzstabilität in der EU herausgegeben hat. Enria kritisierte, wie sich eine gewisse Zurückhaltung auf Seiten der Banken ausbreitet, sich ernsthaft auf Aufsichtsgespräche einzulassen. Die aktuelle Krise wird wahrscheinlich unterschiedliche Auswirkungen auf die Banken haben, je nachdem, wie sich diese besondere Kombination von Risiken, wie hohe Inflation, schneller als erwarteter Anstieg der Zinssätze und die zunehmende Volatilität der Märkte, auf ihr Geschäftsmodell und ihre Bilanzstruktur auswirken werden. Aus diesem Grund hat das Aufsichtsgremium der Banken bereits gebeten, aktualisierte, individuelle Kapitalpfade zu erstellen und vorzulegen, die ungünstige Szenarien berücksichtigen und weitgehend mit den rezessiven Abwärtsprognosen der EZB übereinstimmen. Bereits jetzt zeigt sich, dass das Kreditrisiko steigt. So stieg das Ausfallrisiko bei Krediten im zweiten Quartal 2022 auf fast zehn Prozent.

## Gefahr einer Immobilienblase

Der FMA-Vorstand Helmut Ettl, und Eduard Müller erläuterten die Risiken auf nationaler Ebene. Auch da sind die Gefahren vielfältig. Die höheren Zinsen werden die Finanzierung von Neugeschäften bremsen. Die drohende Rezession wird sich auf den Konsum und auf die Kreditnachfrage auswirken. Schlussendlich gab es für viele Jahrzehnte eine längere Phase

des billigen Geldes, was zu Fehlallokationen in verschiedenen Bereichen führte. Ein Beispiel sind die Kryptoassets, wo es bereits eine Preiskorrektur gab. Viele sehen auch im Immobilienmarkt die Gefahr einer Blase. Die Immobilienpreise haben sich zwischen 2010 und 2021 verdoppelt. Im Euroraum sind diese nur um ein Drittel gestiegen. In Wien sind die Wohnimmobilien, laut ÖNB um 45 Prozent überbewertet. Die jährliche Wachstumsrate bei Immobilienkrediten betrug 4,2 Prozent, ein Anstieg der mehr als doppelt so hoch war als in der EU. Nicht zuletzt hat der intensive Wettbewerb unter den Banken dazu geführt, dass die Vergabestandards bei Immobilienkrediten nachgelassen haben. Bei Wohnimmobilienkrediten steckt in Österreich mit fast 50 Prozent ein überproportional hoher Anteil in variablen Krediten, so Müller. Die FMA habe mit einer neuen Verordnung für Wohnimmobilienkredite reagiert, sodass die Beleihungsquote nun höchstens 90 Prozent beträgt, die Schuldendienstquote wurde mit 40 Prozent festgelegt und die maximale Laufzeit mit 35 Jahren. Bislang zeigt sich der Finanzsektor jedoch stabil. Während der Finanzsektor in der Finanzkrise noch Teil des Problems war, ist er nun Teil der Lösung von Problemen, so der FMA-Vorstand.

des billigen Geldes, was zu Fehlallokationen in verschiedenen Bereichen führte. Ein Beispiel sind die Kryptoassets, wo es bereits eine Preiskorrektur gab. Viele sehen auch im Immobilienmarkt die Gefahr einer Blase. Die Immobilienpreise haben sich zwischen 2010 und 2021 verdoppelt. Im Euroraum sind diese nur um ein Drittel gestiegen. In Wien sind die Wohnimmobilien, laut ÖNB um 45 Prozent überbewertet. Die jährliche Wachstumsrate bei Immobilienkrediten betrug 4,2 Prozent, ein Anstieg der mehr als doppelt so hoch war als in der EU. Nicht zuletzt hat der intensive Wettbewerb unter den Banken dazu geführt, dass die Vergabestandards bei Immobilienkrediten nachgelassen haben. Bei Wohnimmobilienkrediten steckt in Österreich mit fast 50 Prozent ein überproportional hoher Anteil in variablen Krediten, so Müller. Die FMA habe mit einer neuen Verordnung für Wohnimmobilienkredite reagiert, sodass die Beleihungsquote nun höchstens 90 Prozent beträgt, die Schuldendienstquote wurde mit 40 Prozent festgelegt und die maximale Laufzeit mit 35 Jahren. Bislang zeigt sich der Finanzsektor jedoch stabil. Während der Finanzsektor in der Finanzkrise noch Teil des Problems war, ist er nun Teil der Lösung von Problemen, so der FMA-Vorstand.

---

Andrea Enria, Chef der EZB-Bankenaufsicht



Eine verbesserte Datenlage und letztendlich die Kapitalausstattung der Branche ist die Basis gut durch die Krise zu kommen. Ettl lobte auch die Zusammenarbeit innerhalb der Bankenunion. Man solle aber auch nicht zu optimistisch sein, warnt Ettl. „Was wir in den nächsten Monaten erleben werden, schaut herausfordernder aus, als es die Covid-Zeit war. Nicht zuletzt aufgrund der gestiegenen Staatsverschuldung ist die Wirtschaft nun stärker verwundbar. Das bereitet große Sorgen“, so Ettl.

### **Gerüstet für kommende bewegte Zeiten**

Aber auch die Chancen einer Krise dürfe man nicht übersehen, erinnerte der FMA-Vorstand. Es ist noch nie so viel in Digitalisierung investiert worden, wie in den zwei Jahren der Covid-Krise. Und die Nachhaltigkeit erfährt nun durch die Ukraine-Krise einen Booster. Verena Ross, Exekutivdirektorin der Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) sprach über die Herausforderungen eines fragilen und unvorhersehbaren Markts. Das Aufspüren und die Reaktion auf Gefährdungen der Finanzstabilität oder Investoren sei heute wichtiger als jemals zuvor. Dies ginge jedoch nur in der Zusammenarbeit mit den nationalen Aufsehern, die gut funktioniere. „Wir sind jedenfalls gut gerüstet für die kommenden bewegten Zeiten“, so Ross. Das Ziel der Europäischen Bankenaufsicht ist auch, dass mehr private Investoren in den Finanzmarkt eintreten und nicht nur mit ihrem Bankkonto partizipieren. „Dabei müssen wir sicherstellen, dass das Vertrauen der Investoren nicht verloren geht“. Daher ist die Transparenz wichtig, um damit auch Greenwashing zu bekämpfen. „Wir sind noch nicht am Ziel, aber Investoren können nicht erfolgreich sein, ohne eine Aufsicht“.

In einer anschließenden Podiumsrunde, erklärte der FMA-Chef Müller, dass es trotz der Liebe zum Sparbuch in Österreich eine Entwicklung in Richtung Wertpapiere gebe, bei Privatanlegern. Dabei zeigte sich, dass vor allem während der Pandemie die Menschen mehr Zeit und Geld zur Verfügung hatten und begannen sich mit den Kapitalmärkten zu beschäftigen. Auffällig ist diesbezüglich die dramatische Verjüngung auf dem Kapitalmarkt. Die Anzahl der 18 bis 24-jährigen habe sich vervierfacht. Auch Steuersysteme und Rentensysteme beeinflussen die Aktienquote eines Landes. In Griechenland, Luxemburg und Polen haben die Haushalte besonders viel Cash. Tschechien, Lettland, Finnland und Schweden weisen eine Aktienquote von einem Drittel auf, was wiederum weit über dem europäischen Schnitt ist. In Finnland liegt der Fondsanteil bei 75 Prozent derer die Wertpapiere halten, in Frankreich liegt dieser Anteil bei 12 Prozent. Dort ist wiederum der Anteil der Lebensversicherung sehr hoch im Kurs. Dies zeige den Einfluss von Kultur, Sozial- und Steuersysteme in den verschiedenen Ländern, so Ross.

Bernadette Kamleitner, Institutsleiterin für Marketing und Consumer Research an der WU-Wien, wies darauf hin, dass innerhalb eines Landes die Unterschiede meist noch viel größer sind als über die Landesgrenzen hinweg. Durch die Digitalisierung hat sich jedoch angebotsseitig viel getan. „Es scheint nun alles möglich zu sein“. Das hat einen Wertewandel zur Folge. „Man kann selbst alles machen, und man hat die Verpflichtung alles zu optimieren“. Zusätzlich fühlt sich das digitalisierte Geld viel spielerischer an. Die Familie aber auch der Berater sind nicht mehr die einzigen Referenzpunkte, für die richtige Anlage. Nun ist es der Influencer geworden, der noch dazu cool ist. Dabei wird einem vermittelt: „Du bist dumm, wenn du nichts machst und es ist superleicht Geld anzulegen“. Man muss dabei nicht warten, bis man reich ist. Die große Frage wird sein, so Kamleitner: Was die Inflation und die extreme Zukunftsangst, die wir jetzt sehen machen wird, mit einem Asset, das spielerischer geworden ist. Das ist nur schwer vorhersehbar. Peter Hagen, Aufsichtsratsvorsitzender der Balance Re kritisierte die einheitliche Kundenansprache bzw. die Ansprache nach Generationen (X,Y,Z). „Kein Verkäufer käme auf die Idee, bei jedem Kunden die gleiche Sprache und die gleichen Thematiken anzuwenden“. Er forderte von den Lebensversicherern, dass man auch digital eine Fondsgebundene LV abschließen kann, was bislang nicht funktioniert. „Ich habe es versucht, bin aber nicht fündig geworden“. Die Lebensversicherung muss ihr digitales Angebot verbessern, aber auch ihr Angebot an Fonds, wenn sie konkurrenzfähig bleiben wollen. „Wir wissen, dass Private Equity Fonds besser performen als die Public Fonds. „Warum soll man diese Märkte nur denjenigen vorbehalten, die eh schon vermögend sind?“.

### **Nachhaltigkeit wichtiger als Digitalisierung**

Für den Vorstandsdirektor der Oberbank, Florian Hagenauer, ist Nachhaltigkeit noch weit vor der Digitalisierung das wichtigste Thema der heutigen Zeit. Dazu braucht es ein Bewusstsein, dass noch nicht überall angekommen ist. „Es ist eine Herausforderung mit KMUs über das Thema zu reden“. Dabei braucht man Mitarbeiter die kompetent sind. Nachhaltigkeitsarbeit hat sehr viel mit Informationen und Daten zu tun. Man muss sich dazu die Fragen stellen, welche Risiken gibt es zu dem Thema. Wir brauchen dabei eine breite Plattform von Banken, wo Kunden ihre ESG-Daten eingeben, und nicht jede Bank auf den Kunden zugehen muss, um die Daten einzusammeln, so wie es der ÖKB ESG Data Hub nun macht. Auf der anderen Seite ist die Umsetzung der Nachhaltigkeitsregeln nicht immer trivial. Zwar wollen zwei Drittel nachhaltig investieren, jedoch nur fünf Prozent können hierzu vertiefende Angaben machen. Daher brauchen wir Zeit, um das Thema mit dem Kunden in der Tiefe zu erlernen.

**M**



## AWARDS 2022

### AssCompact

Die Verleihung der AssCompact Awards 2022 fand im Zuge des Trendtages statt. Die Auszeichnung basiert auf einer repräsentativen Umfrage unter unabhängigen Vermittlern. Insgesamt wurden 2.016 Voting abgeben. Dieses Jahr wurden die Sparten Kfz, betriebliche Altersvorsorge, Gewerbe und Rechtsschutz sowie die Kategorie „Bester Service für Vermittler“ bewertet. Im Bereich der Kfz-Versicherung erreichte die Generali Versicherung den ersten Platz. Auf den Rängen zwei und drei folgten die VAV Versicherung und die HDI Versicherung. In der bAV belegte die Allianz vor der Zurich und der Wiener Städtischen den ersten Platz. Gewinner in der Gewerbeversicherung ist die Generali Versicherung, gefolgt von der UNIQA Österreich und der Zurich Versicherung. In der Kategorie der Rechtsschutzversicherung erreichte die ARAG Versicherung den ersten Platz. Die Plätze zwei und drei belegten die D.A.S. und die Zurich Versicherung. Den besten Service für Vermittler bietet laut der aktuellen Studie die Generali Versicherung, gefolgt von der Allianz Versicherung und der Zurich Versicherung.

„Diese Auszeichnungen beweisen einmal mehr, dass sich die intensive und langjährige Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern bezahlt macht. Auch in Zukunft wird die Generali daran arbeiten, diese Kooperationen zu stärken. Denn als Lifetime-Partner wollen wir unsere Partner und Kunden ein Leben lang begleiten“, so Arno Schuchter, Vorstand für Vertrieb und Marketing der Generali Versicherung. Für ihn sind die Awards eine Bestätigung der bisher geleisteten Arbeit. Zudem hielt er fest: „Die-

se Erfolge sind nur aufgrund unserer starken Teams möglich. Deshalb geht ein großes Dankeschön an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.“

Günther Weiß, HDI-Vorstandsvorsitzender, zeigt sich erfreut: „Heuer durften wir eine Auszeichnung für unseren neuen Kfz-Tarif ‚PUNKT:GENAU‘ entgegennehmen. Bei der Produktentwicklung haben wir darauf geachtet, jene Merkmale zu integrieren, die in Richtung Nachhaltigkeit abzielen. Das Ergebnis dürfte nun auch den Markt überzeugt haben, sodass wir zu den Top-Anbietern dieser wichtigen Sparte zählen. Zudem setzen wir uns dafür ein, zu jedem Zeitpunkt der Geschäftsbeziehung guten Service und persönliche Betreuung zu bieten. Über die Anerkennung unserer Leistungen freuen wir uns sehr und möchten uns bei allen Vertriebspartnern, durch welche diese positive Bewertung erst ermöglicht wurde, bedanken. Besonders stolz sind wir auf den 1. Platz in der Kategorie Net-Promoter-Score (NPS).“

Dr. Jochen Zöschg, Mitglied des Vorstandes von Zurich und verantwortlich für Vertrieb und Markt-Management: „Die AssCompact Awards sind stets ein wichtiger Gradmesser. Sie zeigen uns, wie gut uns die Zusammenarbeit mit unseren Maklerpartnern gelingt und ob wir mit unseren Produkten die Kundenbedürfnisse treffsicher ansprechen. Als Zurich sind wir heuer in allen Kategorien im Spitzenfeld. Vier Stockerlplätze und eine Top-5-Platzierung sind ein schöner Vertrauensbeweis, für den ich mich auch im Namen des Zurich Maklerservices bedanke!“ **M**

AssCompact Herausgeber Franz Waghubinger, Rene Brandstötter und Gerhard Tomasitz (Allianz), Klaus Pointner (D.A.S.), Christian Sipöcz (VAV), Christian Voith (UNIQA), Gerhard Heine (Wiener Städtische), Andrea Stürmer und Kurt Möller (Zurich), Günther Weiß (HDI), Birgit Eder (ARAG), Christoph Zauner, Sergius Kahr und Thomas Bayer (alle Generali), Markus Pumberger und Jochen Zöschg (Zurich) und Moderator Wolfgang Kaiser

# WEITBLICK

---

## UNIQA Österreich

---

Nicht nur die außergewöhnliche Location der Veranstaltung am Cobenzl in Wien, sondern auch das Rahmenprogramm beim „UNIQA Abend mit Weitblick“ bestätigt: Der Name ist Programm. Christian Voith Leiter UNIQA Makler- und Partnervertrieb hat langjährige Vertriebspartner aus dem gesamten Bundesgebiet zu einer Abendveranstaltung der besonderen Art geladen. Nach seinen Begrüßungsworten verzauberte im wahrsten Sinne des Wortes Lucca, Weltmeister der Mentalmagie, die Gäste. Christian Voith bedankte sich bei den zahlreich erschienen Vertriebspartnern für das entgegengebrachte Vertrauen und die gute Zusammenarbeit. „Der UNIQA Maklervertrieb nimmt eine bedeutende Position am heimischen Markt ein“, so Voith. Mit über einer Milliarde betreuten Bestand wäre der UNIQA Makler- und Partnervertrieb sechstgrößter Versicherer in Österreich. Voith weiter: „Das Ziel ist, uns bis 2025 als bestes Maklerservice mit bedarfsgerechten Lösungen und der kompletten Umsetzung

von OMDS 3.0 zu positionieren.“ Einen wichtigen Fokus legt UNIQA auf die Ausbildung und der Erfolg der UNIQA MaklerAkademie für Vertriebspartner und deren Mitarbeitende bestätigt den Weg: Der Plan für die Zukunft des MAK-Online-Campus ist, die relevante IDD-konforme Ausbildung, Kurzwebinare und das neue Programm als Plattform abzubauen.

M

Christian Voith bei den Begrüßungsworten



# ÖSTERREICHISCHE VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

---

## FMA

---

Die FMA hat den Bericht zum 2. Quartal des Jahres 2022 der österreichischen Versicherungswirtschaft veröffentlicht. Die Prämienvolumen sind verglichen mit dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 7,5 Prozent auf 5,12 Milliarden Euro gestiegen. Im ersten Halbjahr stieg das Prämienvolumen auf 11,38 Milliarden und weist damit im Jahresvergleich ein Plus von 7,06 Prozent aus. Die Aufteilung auf die Sparten: Die Schaden-/Unfallversicherung erreichte ein Plus von 8,59 Prozent, die Lebensversicherung stieg um 4,02 Prozent und die Krankenversicherung verzeichnet einen Zuwachs von 5,10 Prozent. Das Finanzergebnis stand im ersten Halbjahr 2022 leider im Zeichen der Kapi-

talmarkturbulenzen infolge des Angriffskrieges auf die Ukraine und der dadurch ausgelösten fragilen wirtschaftlichen Entwicklungen. Die Finanzergebnisse gingen um 985,31 Millionen Euro gegenüber dem ersten Halbjahr 2021 zurück. Das EGT fiel um 58,48 Prozent und die Summe aller Assets zu Marktwerten ohne Kapitalanlage der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung lag zur Jahresmitte bei rund 106 Milliarden Euro und zeigt damit ein um 8,7 Prozent geringeres Ergebnis als ein Jahr zuvor. Die stillen Reserven sackten um 42,32 Prozent auf 13,9 Milliarden ab. Die Solvabilität der Versicherungsunternehmen ist aber weiterhin stabil. Rund zwei Drittel der Unternehmen hatten zur Jahresmitte einen SCR-Grad von über 200 Prozent, das ist in etwa gleich viel wie vor einem Jahr.

M

# KLARER BLICK AUF KUNDENBEDÜRFNISSE

---

**Seit Juni vervollständigt Diplom-Mathematiker Christian Clauß als Vorstandsdirektor und CFO den Vorstand des muki Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit. Vorstandsvorsitzender Thomas Ackerl und Mag. Dr. Niklaus Riener, MSc MBA wurden in ihren Funktionen für die nächsten fünf Jahre bestätigt. Wir haben mit dem Vorstand über die Pläne für die nächste Zukunft, Krisen, Personalmangel und soziale Aspekte gesprochen.**

---

**Ackerl:** Unsere Pläne für die Zukunft sind einfach zu erklären. Wir werden uns weiterhin dort positionieren, wo wir erfolgreich sind. Es benötigt laufendes Marktmonitoring, um Tendenzen und Bedürfnisse der Konsumenten frühzeitig zu erkennen. Darin haben wir ausgewiesenes Know-how und können aufgrund unserer schlanken Struktur schnell, flexibel und spontan reagieren. Hauptaugenmerk werden wir weiterhin auf die Qualitäts- und Servicelevel-Optimierung legen, Altbewährtes ausbauen und in Richtung Schadenregulierung den Vertriebspartnern auch künftig fachlich kompetente Sachbearbeiter zur Seite stellen. Diese Beziehungspflege auf Augenhöhe steht bei muki im Vordergrund, denn jeder Vertriebspartner hat von Beginn seiner Courtage bei uns seinen persönlichen Betreuer. Wir servizieren jeden gleich, ohne Unterschied und ohne ausgelagertes Callcenter.

---

Die Beziehungspflege //  
auf Augenhöhe  
steht bei muki im  
Vordergrund, denn jeder  
Vertriebspartner hat von  
Beginn seiner Courtage bei  
uns seinen persönlichen  
Betreuer.

bodenständige Familienversicherer aus dem Salzkammergut mit persönlicher Betreuung, rascher kompetenter Schadensregulierung sowie Handschlagqualität sein, ideal kombiniert mit der zeitnahen Umsetzung aktueller Trends z.B. der Digitalisierung. Mit unserem Kernprodukt muki FamilyPlus bleibt auch unser Alleinstellungsmerkmal erhalten.

**Inwieweit haben die Corona-Krise, der Ukraine-Krieg und die steigende Inflation muki be-**

**einflusst, beziehungsweise merken Sie eine Veränderung im Verhalten Ihrer Kunden?**

**Ackerl:** Jahrzehntelange Sicherheiten gelten nichts mehr angesichts der momentanen herausfordernden Zeiten. Es ist fast ein Paradigmenwechsel in der Welt zu verspüren, der zum Teil höchstpersönliche Lebensbereiche betrifft. In diesen Zeiten ist es besonders wichtig, zuverlässige Partner an seiner Seite zu haben. Wir sehen uns als dieser zuverlässige

Partner. Schon bisher haben wir als glaubwürdiger Versicherer mit kundennahen Produktlinien und zuverlässigen Regulierungsleistungen nachhaltiges Kundenvertrauen erworben.

**Bemerken Sie eine Veränderung im Risikobewusstsein der Konsumenten?**

**Ackerl:** Wir spüren, wie die gesamte Branche, eine ambivalente Entwicklung bei den Konsumenten. Einerseits steigt das Sicherheitsbewusstsein insbesondere in der Gesundheitsvorsorge, andererseits zwingt die wirtschaftliche Entwicklung einen Teil der Versicherten dazu, langjährige Versicherungsverträge zu kündigen, weil sie ihr unsicheres oder sinkendes Einkommen für die Befriedigung dringenderer Elementarbedürfnisse aufwenden müssen – mitunter gegen ihre Überzeugung.

---

Jahrzehntelange //  
Sicherheiten gelten  
nichts mehr angesichts  
der momentanen  
herausfordernden Zeiten.

**Gibt es Ihrer Meinung nach eine Überregulierung in der Versicherungsbranche?**

**Ackerl:** Von einer Überregulierung in der Versicherungswirtschaft würde ich nicht sprechen. Ich gehe aber davon aus, dass mit den schon jetzt bestehenden umfassenden Informations- und Beratungspflichten, einem komfortablen Widerrufs- und Rücktrittsrecht der Versicherungsnehmer und zahlreichen weiteren Mechanismen zum Konsumentenschutz die Konsumenten ausreichend abgesichert sind. Beim Thema Überregulierung steht die Aussage eines Vorstandsvorsitzenden natürlich immer unter einem gewissen Verdacht der Parteilichkeit. Wenn man sich aber





das Verhältnis ansieht, in dem unsere Arbeit für die Kunden, die Versicherungspartner und die regulatorischen Anforderungen stehen, könnte man diesen Verdacht hegen.

### **Worin unterscheidet sich muki von anderen Versicherungsunternehmen?**

**Ackerl:** Unser Produktportfolio ist mit klarem Blick auf die Kundenbedürfnisse entstanden und hat sich organisch um unser Kernprodukt entwickelt. Wir sind regional verwurzelt, aber seit Anbeginn bundesweit tätig und das bietet uns sicherlich auch noch eine weitere Möglichkeit, nahe bei unseren Kunden zu sein. Wir investieren sehr viel Zeit und Ressourcen in die Digitalisierung unserer Abläufe, aber trotzdem muss die ideale Balance zwischen Digitalem und Altbewährtem wie persönlicher Betreuung sowie fachlicher Expertise gewahrt bleiben. Das alles trägt dazu bei, unser Alleinstellungsmerkmal im Tarif FamilyPlus zu erhalten: die Absicherung kranker Kinder oder solcher mit Beeinträchtigungen.

### **Welche Rolle spielen soziale Aspekte für Ihr Unternehmen?**

**Ackerl:** Der soziale Gedanke ist schon in der DNA von muki angelegt. Bereits der Gründungsgedanke des Vereins Mutter und Kind im Krankenhaus, auf dessen Basis 2004 der muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit gegründet wurde, spiegelt die Wich-

tigkeit des sozialen Aspektes wider. Durch unsere Unternehmensstruktur müssen wir uns nicht am Shareholder Value orientieren, sondern bei muki fließen alle Gewinne zugunsten der Mitglieder in die Erweiterung des Angebots und den Ausbau des Service. Selbstverständlich nehmen wir auch unsere soziale Verantwortung gegenüber unseren Beschäftigten in der Gesellschaft und Umwelt wahr. So haben wir beim Versicherungs Award Austria 2021 den Sonderpreis für soziale Nachhaltigkeit erhalten.

### **Die Wirtschaft stöhnt unter dem herrschenden Arbeitskraftmangel. Wie geht es der muki damit?**

**Ackerl:** Selbstverständlich nehmen wir die strukturellen Veränderungen am Arbeitsmarkt wahr, sind aber bisher glücklicherweise in der Lage, unseren Personalbedarf zu decken und solide weiterzuwachsen. Die Lage im Herzen des Salzkammerguts mag dabei eine Rolle spielen, aber für neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter muss das Gesamtpaket

passen. Meiner Meinung nach haben kleine und mittlere Unternehmen mit schlankeren Entscheidungsstrukturen jetzt einen Vorteil. Nicht nur, weil wir unser Angebot an künftige Beschäftigte kurzfristig optimieren können, sondern auch, weil es zu bestehenden Mitarbeitern eine engere persönlichere Beziehung gibt.

### **Was würden Sie sich von Politik und Gesellschaft wünschen?**

**Ackerl:** Wir sollten alle gemeinsam einer weiteren Verhärtung des Dialogs entgegentreten. Es muss wieder zu unserer Diskussionskultur gehören, andere Meinungen gelten zu lassen und die eigenen Auffassungen möglicherweise anhand fremder Argumente neu auszurichten. Selbst wenn die kommenden Jahre keine neuen Krisen bringen, haben wir genug mit den bestehenden zu tun. Da braucht es einen wertschätzenden Umgang auf Augenhöhe, wenn wir schnell zu tragfähigen und nachhaltigen Ergebnissen kommen wollen.

---

Selbst wenn die kommenden Jahre keine neuen Krisen bringen, haben wir genug mit den bestehenden zu tun. //

**Wir danken für das Gespräch.**

**M**

# Wir leben das Nach-oben-Kommen.



## KR Gerhard Heine, Leitung Partnervertrieb Österreich und begeisterter Radfahrer

Was die ExpertInnen der Wiener Städtischen auszeichnet?  
Dass sie im Beruf genau das ausleben können, was sie privat  
ausmacht. So wie Gerhard Heine, der im Alltag und auf  
jeder Radtour immer sein Ziel vor Augen hat.  
Mehr auf [wienersaetdtische.at/vertriebspartner](http://wienersaetdtische.at/vertriebspartner)

**Ihre Sorgen möchten wir haben.**

**WIENER**   
**STÄDTISCHE**  
VIENNA INSURANCE GROUP

# IGV AUSTRIA MIT SIGNIFIKANTEN AUSBAU IN DER UNFALLVERSICHERUNG!

---

**Ein Statement von Helmut Hochnegger,  
Geschäftsführer der Hochnegger  
Versicherungsmakler GmbH & Co KG, Vizepräsident  
IGV Austria und Ressortleiter Unfallversicherung.**

---

Hohe Qualität in der Beratung der Kunden zu sichern ist ein elementares Ziel in der IGV Austria. Diesem Ansatz verfolgen wir in der Entwicklung von neuen Produkten, neuen Produktpartnern und natürlich auch daran knüpfend die digitale Umsetzung. Die Personensparten haben in der IGV Austria einen hohen Stellenwert. Dies gilt sowohl für die Beratung als auch die

---

Helmut Hochnegger,  
Geschäftsführer der Hochnegger  
Versicherungsmakler GmbH  
& Co KG, Vizepräsident IGV  
Austria und Ressortleiter  
Unfallversicherung



grundsätzliche Breite der Angebotspalette. Gerade dies ist in der Gemeinschaft der IGV Austria von zentraler Bedeutung für unsere Mitgliedsbetriebe.

In diesem Zusammenhang freut es mich als „betroffener“ Makler und Mitglied in der IGV Austria einerseits und als Ressortverantwortlicher der Sparte Unfallversicherung andererseits sehr, dass bis zum 31.12.2022 in Summe 2 neue Unfall-Tarife und Schnittstellen unterschiedlicher Standards aufgebaut und „live“ gehen werden. Ein mehr als überzeugendes Zeugnis der professionellen Zugkraft innerhalb des gesamten Teams der IGV Austria, betreuen wir mit unserem IT-Team dann bereits 20 Schnittstellen unterschiedlicher Standards - OMDS 3.0, BiPRO oder API. Absolut vorrangig ist hier jedoch eine bestmögliche und qualitative Marktbreite im Angebotsspektrum für die Kunden zur Verfügung zu haben. Dies ist uns bereits in den Sparten Eigenheim/Haushalts- und

Kfz Versicherung gelungen und nun folgt der weitere signifikante Ausbau in der Unfallversicherung.

Nicht nur ergänzt, sondern bedeutend für die optimale Beratung für die Kunden und Erarbeitung des bestmöglichen Versicherungsschutzes zu gewährleisten sind unsere IGV Sonderlösungen und Klarstellungen in den Tarifen und Vereinbarungen. Damit haben unsere Mitgliedsbetriebe die Gewährleistung für Ihre Kunden in diesen Fällen kein Problem in der professionellen Schadensbearbeitung zu haben. Und somit eben auch genau hier ist der Vorteil unserer Mitgliedsbetriebe an der Gemeinschaft der IGV Austria herauszustreichen. **M**

# Vertrieb im Zentrum

**4/5/2023**

**Messezentrum  
Salzburg**

**Innovation.  
Strategie.  
Netzwerk.**

**CO RUM**  
INVESTMENTS

 **Courtage  
Control**

 **g&o**  
brokernet

// **HANNOVERSCHE**

**helvetia** 

Ober**ö**sterreichische  
Versicherung AG

**muki**<sup>®</sup>  
... die versicherung  
ohne wenn und aber

 **ROLAND**  
Sicher im Recht.

TOGETHER  CCA

 **UNIQA**

**VAV III**  
VERSICHERUNGEN

**VEA**  
DEINE DIGITALE ZUKUNFT

**wefox**

# ESG – EINE NACHHALTIGE HERAUSFORDERUNG FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLER

---

**Die Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten ist um ein Kapitel reicher. Denn seit 2. August 2022 müssen Kunden, die sich für ein Versicherungsanlageprodukt interessieren, zu ihrer Nachhaltigkeitspräferenz befragt werden: Je nach Präferenz der Kunden führt dies aktuell aber wohl zu mehr Fragen als Antworten. Das liegt unter anderem an zeitlich nicht aufeinander abgestimmten europäischen Rechtsakten sowie an fehlenden Bewertungskriterien.**

von Mag. Martin Pichler und Mag. Philip Windischer

---

## 1. Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen – aber wie?

Die Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenz, nämlich ob und inwiefern der Kunde bei der Veranlagung seines Kapitals Nachhaltigkeit berücksichtigen will, ist kein freiwilliges Service eines Vermittlers, sondern zählt seit 2. August 2022 zu den Bestandteilen des Wunsch- und Bedürfnistests. Nur Produkte, die der Nachhaltigkeitspräferenz des Kunden entsprechen, sind für diesen geeignet. An die Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenz werden dabei mehrere zentrale Anforderungen gestellt:

i) Als letzten Schritt des Wunsch- und Bedürfnistests, also erst nach Abfrage der persönlichen Verhältnisse, Risikobereitschaft und Kenntnisse, muss der Kunde danach gefragt werden, ob das Versicherungsanlageprodukt nachhaltig sein soll bzw. ob der Kunde seine Gelder nachhaltig veranlagen möchte. Selbst wenn ein Versicherungsvermittler zum Zeitpunkt der Informationserhebung keine solchen Produkten in seinem Versicherungs-Portfolio hat, müssen die entsprechende Präferenzen beim Kunden erhoben werden. Zu beachten sind hier insbesondere die beiden unterschiedlichen Nachhaltigkeitsbegriffe nach Offenlegungs- und Taxonomie-Verordnung, die dem Kunden darzulegen sind, sowie die vielfachen Kombinationsmöglichkeiten der verschiedenen Nachhaltigkeitsaspekte, aus denen der Kunde theoretisch auswählen kann. Hier sind Versicherungsvermittler besonders gefordert, die an Nachhaltigkeit interessierten Kunden durch das sehr anspruchsvolle, gesetzgeberisch leider nicht be-

sonders geglückte Wirrwarr an Vorgaben zu leiten und diese entsprechend zu beraten.

ii) Dabei ist auch zu beachten, dass Kunden in keiner Weise beeinflusst werden dürfen, um sie von nachhaltigen Produkten „wegzuführen“. Die Einstufung als „nachhaltigkeitsneutral“ sollte daher nicht schon von vorneherein als erfolgsversprechender verkauft werden. Gerade die derzeit schlechte Datenverfügbarkeit und die damit einhergehende geringe Auswahl nachhaltiger Produkte droht zu Frustration bei allen Beteiligten zu führen und stellt die Branche vor besondere Herausforderungen. Diesen Umstand hat auch

die europäische Versicherungsaufsichtsbehörde EIOPA erkannt. Zwar sieht die Aufsichtsbehörde den Versicherungsvermittler in der Pflicht, verantwortungsbewusst Angaben zur Nachhaltigkeit zu machen, weist aber aufgrund der zum Teil noch „suboptimalen“ Informationslage darauf hin, dass Angaben, die von entscheidender Bedeutung sind, um zu beurteilen, ob die angebotenen Produkte den Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden entsprechen, vielfach noch fehlen.

Die Aufgabe des Versicherungsvermittlers besteht laut EIOPA demnach aktuell darin, sich nach besten Kräften um eine gute Datenqualität zu bemühen und darauf beruhend eine Empfehlung abzugeben. Selbst wenn die EIOPA die Anforderungen an die Beratung im Zusammenhang mit nachhaltigen Versicherungsanlageprodukten etwas abschwächt bzw. an die aktuelle Situation anpasst, lässt die Behörde aber keine Zweifel daran, dass Versicherungsvermittler die Nachhaltigkeitspräferenzen beim Kunden – frei von jeglicher Beeinflussung – abfragen müssen.

---

Mag. Martin Pichler





## 2. Haftungsfall „Greenwashing“

Nach der Abfrage der Präferenz erfolgt die Empfehlung von „nachhaltigen“ Produkten. Der Begriff eines „nachhaltigen“ Produkts ist in der Finanzwirtschaft mit der Offenlegungs- und Taxonomie-Verordnung nun geschützt. Diesbezüglich fällt auf, dass seitdem der Begriff „Nachhaltigkeit“ in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung gewinnt, sich so mancher Produkthersteller mit einem besonders umweltfreundlichen, nachhaltigen Image schmückt.

**Mag. Martin Pichler** ist Rechtsanwalt und Partner, **Mag. Philip Windischer** Rechtsanwaltsanwärter der AKELA RechtsanwältInnen GmbH. Sie beraten laufend zu Themen der Nachhaltigkeit in der Finanzbranche.



In diesem Zusammenhang begegnet einem oft der Begriff des „Greenwashings“. Grundsätzlich versteht man unter „Greenwashing“ bei der Vermittlung von

Finanz- und Versicherungsanlageprodukten eine sogenannte Umweltwerbung, deren Angaben zur Nachhaltigkeit falsch, unvollständig, unklar oder übertrieben sind. In Österreich ist Greenwashing auch als „Öko-Schmäh“ bekannt.

Dabei kommt es auf das Verständnis des angesprochenen Verkehrskreises an, nämlich wie diese die verwendeten Begriffe verstehen und ob eine Irreführung vorliegt. So hat sich der OGH bereits mit der Irreführungseignung von Begriffen wie „bio“, „natürlich“ und „klimaneutral“ auseinandergesetzt. Dies lässt auch Schlüsse auf den Beratungsprozess zu. Der Versicherungsvermittler muss grundsätzlich keine Prüfung eines jeden Versicherungsanlageprodukts auf dessen tatsächliche Nachhaltigkeit vornehmen. Ergeben sich aber bspw. bereits aus Werbematerialien Ungereimtheiten, so löst dies einen erhöhten Sorgfaltsmaßstab aus. Hierfür können auch die Grundsätze aus dem Bereich der Prospekthaftung (Kapitalmarktprospekte) herangezogen werden, wonach unter anderem ein Vermittler haftet, soweit er von der Unrichtigkeit oder Unvollständigkeit der Prospektangaben Kenntnis oder grob fahrläs-

sige Unkenntnis hatte. Dies kann unseres Erachtens auch auf andere Produktinformationen, zB jene über die Nachhaltigkeit eines Produkts, umgelegt werden. Daher können Versicherungsvermittler für die fehlende Nachhaltigkeitseigenschaft eines als „nachhaltig“ beworbenen Produkts haften, wenn sie von der Unrichtigkeit Kenntnis oder grob fahrlässig Unkenntnis hatten. Es besteht dabei insoweit Einigkeit, als dass den Versicherungsvermittler keine umfassende Kontrollpflicht trifft. Vielmehr beschränkt sich die Prüfung auf eine Plausibilitätsprüfung anhand der hierzu zur Verfügung stehenden Informationen.



Mag. Philip Windischer

### Fazit

Nachhaltigkeit nimmt damit einen zentralen Platz in der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten ein und bringt auch potentielle Haftungsrisiken mit sich. Dies kann einerseits auf einem falschen Kundenverständnis von Nachhaltigkeit beruhen (zB einer vermeintlich höheren Rendite des Produkts), andererseits auf einer unvollständigen oder beeinflussten Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen. Es empfiehlt sich daher, die Beratungsunterlagen professionell vorzubereiten und die Abfrage der Präferenz anschließend umfassend durchzuführen. Darüber hinaus ergibt sich auch ein Haftungsrisiko im Zusammenhang mit der tatsächlichen Nachhaltigkeit eines Produkts – diese Produkteigenschaft sollte stets einer Plausibilitätsprüfung unterzogen werden. Unter Beachtung gewisser Sorgfaltsanforderungen lässt sich daher ein rechtssicherer und kundenorientierter Vertrieb weiterhin sicherstellen. **M**

# NACHHALTIGER MEHRWERT?

---

**Das Forum für nachhaltige Geldanlagen veröffentlicht jedes Jahr einen Marktbericht über die derzeitige Lage nachhaltiger Geldanlagen am Kapitalmarkt. Demnach wird in Österreich bereits jeder dritte Euro nachhaltig angelegt. Die Anlagen der Privaten stiegen um 164 Prozent auf 31,70 Milliarden Euro. Berücksichtigt man zusätzlich die Kapitalanlagen für die Nachhaltigkeitskriterien, die auf Unternehmensebene verankert sind, ergibt sich zum 31.12.2021 eine Gesamtsumme von 134,14 Milliarden Euro für verantwortliche Investments in Österreich. Das Börsenlexikon bezeichnet den Begriff „Nachhaltigkeit“ als einen vielschichtigen, der in Zeiten ökonomischer Disparität, knapper werdender Ressourcen, gewachsenen Umweltbewusstseins und notwendigen Klimaschutzes eine immer wichtigere Rolle spielt – auch bei Investment-Entscheidungen. Dabei gehen die Auffassungen, was unter Nachhaltigkeit konkret zu verstehen ist, auseinander.**

---

**Was versteht Ihr Unternehmen unter dem Begriff „Nachhaltigkeit“. Und bestehen konkrete, transparente und messbare Nachhaltigkeitsziele für ihre Kapitalanlagen?**

## Wiener Städtische Versicherung

Vorstandsdirektorin Sonja Steßl, Wiener Städtische Versicherung: „Die Wiener Städtische lebt seit der Gründung vor rund 200 Jahren Werte wie Solidarität, soziales Engagement sowie nachhaltiges Wirtschaften in der Unternehmensführung. Diese Grundhaltung verfolgt eine klare Strategie des wertorientierten Wachstums, die den Unternehmenserfolg prägt. Dieser Ansatz spiegelt sich auch in der Veranlagung wider. Konkret heißt das: Wir haben uns verpflichtet, grund-

Sonja Steßl, Vorstandsdirektorin  
Wiener Städtische Versicherung



sätzlich auf Investitionen zu verzichten, die mit Kohle oder geächteten Waffen zu tun haben. Mittlerweile werden verstärkt nachhaltige Investments getätigt. Dazu zählen Solarparks und Windkraftwerke genauso wie Glasfasernetze und Schienen von Hochgeschwindigkeitszügen. Auch grüne Anleihen werden in der Veranlagung bevorzugt. Nicht zu vergessen ist, dass wir unser Immobilienportfolio von rund 1,9 Milliarden Euro auch nachhaltig ausrichten. So ist bei weiteren Immobilienerwerben das Thema des Energieverbrauches bzw. des CO<sub>2</sub>-Footprints zu einem wesentlichen Kriterium geworden.“ Die VIG und damit auch die Wiener Städtische sind mit März 2021 dem United Nations Global Compact beigetreten, der weltweit größten Initiative für Unternehmensverantwortung und Nachhaltigkeit. Mit dem Beitritt bekennt sich die gesamte VIG-Gruppe zu den zehn universellen Prinzipien des UN Global Compact in den Bereichen Umweltschutz, Arbeitsnormen, Menschenrechte sowie Korruptions-

bekämpfung und setzt in diesen Bereichen bereits viele Maßnahmen. Die VIG gehört damit zu den bisher über 13.000 Unternehmen weltweit, die dieser Initiative beigetreten sind. Das Unternehmen bekennt sich zu den Pariser Klimazielen und reduziert seit Jahren seinen CO<sub>2</sub>-Ausstoß.

Die VIG gehört damit zu den bisher über 13.000 Unternehmen weltweit, die dieser Initiative beigetreten sind. Das Unternehmen bekennt sich zu den Pariser Klimazielen und reduziert seit Jahren seinen CO<sub>2</sub>-Ausstoß.

## UNIQA Insurance Group AG

Für die René Knapp, Vorstand UNIQA Insurance Group AG, zuständig für Human Resources, Marke und Nachhaltigkeit, bedeutet Nachhaltigkeit nicht nur ein Nein zu unerwünschten Geschäftspraktiken, Produktionsprozessen oder Branchen. „Der Begriff ‚Nachhaltigkeit‘ muss vor allem auch für den Einbezug von ethischen Kriterien in unsere ökonomischen Entscheidungen stehen. Die Nachhaltigkeit im Anlageprozess wird durch eine durchgehende Integration von ESG-Kriterien (Environment, Social, Governance) verwirklicht. Neben ökonomischen Faktoren – etwa traditionelle Kriterien wie Rentabilität, Liquidität und Sicherheit – werden somit ökologische und gesellschaftliche Aspekte ebenso wie (gute) Unternehmensführung in die Anlageprozesse integriert. Hauptaugenmerk wird auf Investments und damit die ESG-Konformität anderer Unternehmen gelegt werden, aber auch die Integrität der ESG-Kriterien in der eigenen Anlagestrategie.“ Ziel für die UNIQA



René Knapp, Vorstand UNIQA Insurance Group AG

Group ist es, auch ihre Investments so zu gestalten, dass sie den Klimapfad in Richtung 1,5 Grad Celsius unterstützen. Geplant ist die Erstellung eines konkreten Klimapfades, um das Ziel der Klimaneutralität bis 2040 für Österreich und bis 2050 für die internationalen Tochtergesellschaften zu erreichen. UNIQA hat für

Veranlagungen eine gruppenweite Responsible Investments Guideline erstellt, die das Kapitalanlage- management der gesamten Gruppe regelt. Diese Regeln beinhalten auch Investitionsausschlüsse, also Kriterien, unter denen nicht investiert werden darf. Die Richtlinie wird laufend überarbeitet, um Aktualität und Praxistauglichkeit zu gewährleisten. Das Unternehmen hat sich Ende 2020 der UN PRI angeschlossen, ist seit 2021 Mitglied der Net-Zero Owner Alliance und seit 2022 Mitglied der Austrian Green Finance Alliance.

### Generali Versicherung

Für die Generali Versicherung ist Social Responsibility ein Anliegen und damit auch fest in ihrer Unternehmensstrategie verankert und nimmt damit eine aktive Rolle für eine nachhaltige Zukunft ein. Axel Sima, Chief Investment Officer der Generali Versicherung AG: „Als drittgrößter Versicherer in Österreich ist sich die Generali ihrer Verantwortung bewusst

und wird dieser mit einem Bündel an Initiativen gerecht. So prägt Nachhaltigkeit die Veranlagungspolitik und Produktgestaltung. Die Generali setzt sich für die Umwelt ein und unterstützt die Gesellschaft mit sozialen Initiativen. Grundrechte und der Schutz der Arbeitnehmer haben höchste Priorität.“ Die Generali ist überzeugt, dass die proaktive Integration der ESG-Faktoren (Environmental, Social and Governance) in die Anlageprozesse ihrer Kapitalanlagen – über alle Anlageklassen hinweg – sie dabei unterstützt, sowohl finanzielle Erträge zu erzielen als auch nachhaltigen Mehrwert zu schaffen. Durch Engagement- und Abstimmungsaktivitäten wird versucht, entsprechenden Einfluss auf das Verhalten der Emittenten zu nehmen. „Konkrete, transparente und messbare Nachhaltigkeitsziele sind unsere Ausschlusskriterien (wie z. B. schwere Verstöße gegen Menschen- und Arbeitsrechte, Korruption und verwerfliche Waffenproduktion) sowie die laufende Optimierung der ESG-Integration. Auch explizite und konsequente Dekarbonisierungsziele (wie z. B. Reduktion der Carbon Intensity des Investmentportfolios) sind in diesem Zusammenhang zu nennen.“ Auch die Generali ist Mitglied der Net-Zero Asset Owner Alliance sowie Gründungsmitglied der Net-Zero Insurance Alliance und beschäftigt sich als Gruppe seit Längerem mit diesen Themen auf internationaler Ebene.



Axel Sima, Chief Investment Officer Generali Versicherung AG



Mag. Andreas Bayerle, Vorstand  
Helvetia Versicherung

## Helvetia Versicherung

Für die Mag. Andreas Bayerle, Vorstand Leben und Finanzen, Helvetia Versicherung steht unter dem Begriff „Nachhaltigkeit“ eine ganze Welt an Ideen und Perspektiven, die über den Umweltschutz weit hinausgehen. „Als klimaneutrales Versicherungs- und Vorsorgeunter-

nehmen verfolgt Helvetia einen gesamtheitlichen Ansatz, um nachhaltige Aspekte in verschiedenen Bereichen entlang unserer Wertschöpfungskette zu implementieren. Der Fokus liegt auf der Bereitstellung nachhaltiger Produkte, der Berücksichtigung von ESG-Kriterien im Anlageprozess und dem aktiven Klimaschutz im Rahmen der Schutzwald-Initiative in Kooperation mit den Österreichischen Bundesforsten. Zudem positioniert sich Helvetia als nachhaltige Arbeitgeberin, um für Mitarbeitende eine wertschätzende Unternehmenskultur zu bieten, in der sie sich langfristig entwickeln können.“

## Allianz Versicherung

Die Allianz Versicherung denkt seit jeher ganzheitlich nachhaltig. „Von unseren Kapitalanlagen über unsere Geschäftstätigkeit bis hin zu unserem sozialen Engagement. Erstere sind unser wesentlicher Hebel, um eine nachhaltige Zukunft für uns alle zu gestalten. Das Fondsmanagement unserer Allianz Invest KAG verwaltet Kapitalanlagen von rund 5,2 Milliarden Euro aus der Sach- und Lebensversicherung. Bereits 2014 haben wir uns zu konkreten, messbaren Nachhaltigkeitszielen für dieses Anlageportfolio verpflichtet und dann unseren Fortschritt jährlich von unseren unabhängigen Partnern, dem WWF und ESG Plus, überprüfen lassen. Das Ziel dabei ist klar: Wir haben uns verpflichtet, unsere Portfolios am 1,5-Grad-Ziel des Pariser Klimaabkommens auszurichten.“

## Merkur Lebensversicherung

Bei der Merkur Lebensversicherung hat man sich zum Ziel gesetzt, die Einbettung von Nachhaltigkeitsfaktoren im Investmentprozess kontinuierlich zu erweitern. Kurt Molterer, Vorstandsvorsitzender Merkur Lebensversicherung: „Das Thema Nachhaltigkeit in der Wirtschaft und insbesondere am Kapitalmarkt

hat in den letzten Jahren enorm an Bedeutung gewonnen. Die Auseinandersetzung mit Nachhaltigkeitsaspekten in der Kapitalveranlagung hat daher auch in unserem Haus einen großen Stellenwert. Die Nachhaltigkeitsstrategie in der Kapitalveranlagung im Rahmen unserer klassischen Lebensversicherung adressiert sowohl direkte (z. B. Aktien und Anleihen) als auch indirekte Investments (Fonds). Für die Veranlagung im Direktbestand sind zehn Kern-Nachhaltigkeitsfaktoren – in Anlehnung an die United-Nations-Global-Compact-Prinzipien – definiert, die im Rahmen der Rendite-Risiko-Überlegung für Investments berücksichtigt werden.“

## Wie hoch ist der Anteil nachhaltiger Investments an den von Ihrem Unternehmen verwalteten Kapitalanlagen aus der Lebensversicherung und oder Sachversicherung?

### Merkur Lebensversicherung

Auf die Frage, wie hoch der Anteil der nachhaltigen Investments an den vom Unternehmen verwalteten Kapitalanlagen aus der Lebensversicherung und oder Sachversicherung sei, meint Kurt Molterer, Merkur Lebensversicherung: „Das Angebot an nachhaltigen Investmentfonds im Rahmen der fondsgebundenen Lebensversicherung wird laufend ausgebaut und damit erhöht sich auch der Anteil solcher Veranlagungen im Vergleich zu anderen Anlageformen. Im Bereich der KLV verfolgen wir Strategien zur Einbeziehung von Nachhaltigkeitskriterien bei unseren Investitionsentscheidungsprozessen.“

### Allianz Versicherung

Die Allianz bestätigt, dass der Anteil der Investitionen, die von ESG Plus als „sehr nachhaltig“ bewertet wurden, bereits bei über 51 Prozent liegen.

### Generali Versicherung

Die Generali Versicherung analysiert Nachhaltigkeitsrisiken in all ihren Portfolios und strebt mittelfristig eine vollständige ESG-Integration an.



Kurt Molterer,  
Vorstandsvorsitzender Merkur  
Lebensversicherung

## UNIQA Insurance Group AG

Peter Eichler, Vorstand UNIQA Insurance Group AG, zuständig für Personenversicherung und Asset Management: „Die UNIQA hat bereits 1,7 Milliarden Euro nachhaltige Investments per 30.6.2022 aufgebaut, die sich in Green Bonds für breite ESG-Programme von Staaten, Green Bonds für Unternehmen, Finanzierungen in Infrastruktur und Equity Fonds aufteilen.“

## Wiener Städtische Versicherung

Die Wiener Städtische Versicherung sieht die Eigenveranlagung nicht im Artikel 8 oder 9 der Taxonomie-Verordnungsauswertung umfasst, daher gibt es keine derartige Auswertung. Sonja Steßl, Wiener Städtische Versicherung: „Man darf nicht vergessen, dass ein Großteil des Deckungsstockes aus Staatsanleihen und Pfandbriefen besteht, die grundsätzlich gar nicht von der Taxonomie abgedeckt sind.“

## Helvetia Versicherung

Bei der Helvetia Versicherung besteht derzeit (noch) keine allgemeingültige Definition von „nachhaltigen Anlagen“, daher ist diese Frage nicht ganz einfach zu beantworten. Mag. Andreas Bayerle, Helvetia Versicherung: „Wir analysieren unser Portfolio regelmäßig auf Nachhaltigkeit. 44 Prozent unserer Aktien, Bonds und Fonds weisen ein MSCI ESG Rating von AA oder AAA (ESG-Leader) aus.“

**Aufgrund der umfassenden Regulatorik haben wir nachgefragt, ob die bestehenden Verordnungen, wie Taxonomie und Offenlegungsverordnung, ausreichend seien (Stichwort Atomenergie) oder es aus Sicht der Versicherungsunternehmen einer Nachschärfung bzw. Lockerung bedürfe.**

Es sind sich fast alle Unternehmen einig, dass die aktuellen Regelungen schon jetzt sehr umfangreich und mehr als ausreichend seien. Nur in der Umsetzung werde die eine oder andere Nachadjustierung jedoch erforderlich sein.

## Helvetia Versicherung

Mag. Andreas Bayerle, Helvetia: „Unter Berücksichtigung der derzeitigen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen ist uns die langfristige Nachhaltigkeit ein besonders wichtiger Aspekt, nicht zuletzt im Sinne der gesamtheitlichen Konsequenzen für Gesellschaft und Umwelt. Aus unserer Sicht wurde ein vernünftiger Mittelweg beschritten, der Detailaspekt ‚Atomenergie‘ schmerzt aus österreichischer Sicht natürlich.“

## Merkur Lebensversicherung

Bei der Merkur Lebensversicherung sieht man in den Verordnungen eine gute Basis zur Erreichung der Ziele, sei es doch eine große Herausforderung, diese auf politischer Ebene unterzubringen. Kurt Molterer, Merkur: „Eine weitere Herausforderung ist die einheitliche Auffassung von Nachhaltigkeit unter regulatorischen Aspekten.“

## UNIQA Insurance Group AG

René Knapp, UNIQA: „Die zu diesem Zweck auf den Weg gebrachten Legislativprojekte wie die Offenlegungs-Verordnung und die Taxonomie-Verordnung stellen Versicherungen aufgrund ihrer Komplexität und der kurzen Umsetzungsfrist allerdings auch vor Herausforderungen. Deshalb stehen wir in einem offenen und konstruktiven Dialog mit zahlreichen öffentlichen Stakeholdern, um gemeinsam an den gesetzlichen Rahmenbedingungen der Zukunft zu arbeiten. Als UNIQA sind wir gegen die Einbeziehung von Atomenergie in die ‚grüne EU-Taxonomie‘. Diese sollte nur einwandfrei klimafreundliche Energiegewinnung wie beispielsweise Wind, Solar oder Erdwärme umfassen und Investitionen in diese Form der Nachhaltigkeit forcieren. Für Investoren, die leider unverändert in fossile Energiegewinnung und Atomkraft investieren wollen, müsste ein eigener rechtlicher und besonders transparenter Rahmen geschaffen werden.“

## Allianz Versicherung

Bei der Allianz sieht man in den Verordnungen die damit geschaffene Transparenz der nachhaltigen Investitionen. „Den größten Nutzen für uns als Investoren erwarten wir in besseren Daten über die Nachhaltigkeitsleistung von Wirtschaftsaktivitäten. Diese Informationen sind für unsere Anlageentscheidungen relevant. Durch die Verknüpfung der Kriterien mit dem aktuellen Stand der Wissenschaft kann die Europäische Union einen hohen Standard für nachhaltiges Investieren etablieren, ihre Führungsrolle im Klimaschutz festigen und wichtige Impulse für andere Märkte geben. Das Europäische Parlament hat sich kürzlich für Regeln ausgesprochen, die Investitionen in Gas- und Kernkraftwerke als klimafreundlich kennzeichnen. Mit den neuen Vorschriften werden Gas- und Kernkraftwerke ab 2023 in das EU-Regelwerk ‚Taxonomie‘ aufgenommen. Wir respektieren die jeweilige Energiepolitik der verschiedenen Regierungen und stellen in vielen Ländern Kapital für Energieunternehmen bereit.“

**Welches Produkt wird Kunden empfohlen, welche nicht nur vorsorgen wollen, sondern**

## **auch mit ihrem Geld einen Beitrag für die Umwelt leisten möchten?**

### **Helvetia Versicherung**

Bei der Helvetia ist man sicher, dass es nur eine Antwort gibt, Mag. Andreas Bayerle: „Unser hauseigenes nachhaltiges Anlageportfolio FairFuture Lane. Bereits 2018 war es unser Ziel, eine Anlagemöglichkeit für Kunden zu bieten, die mit gutem Gewissen ihr Geld in nachhaltig agierende Unternehmen investieren möchten. So entstand dieses Veranlagungsprodukt – ein nachhaltiges, fondsgebundenes Portfolio. Die FairFuture Lane berücksichtigt nur Fonds, die transparente ESG-Prozesse aufweisen. Über 50 Prozent gelten als ESG-Impact Fonds (gem. Art. 9 EU-Offenlegungsverordnung »dark green«), der Rest wird in ESG-Strategie Fonds (gem. Art. 8 »light green«) investiert. Gemanagt wird die Lane von unserem Partner, der Schweizer Vontobel Asset Management AG. Diese nimmt nach Vorgabe von Helvetia die professionelle Auswahl der Fonds für die FairFuture Lane vor.“

### **Generali Versicherung**

Axel Sima, Generali: „Produkte mit einem fondsgebundenen Anteil sind für einen langfristigen Kapitalaufbau besonders gut geeignet. Dafür stehen Generali-Kunden eine Vielzahl an Investmentfonds zur Veranlagung offen. Immer beliebter werden nachhaltige Fonds. So können auch bei der Geldanlage ökologische und soziale Aspekte in den Vordergrund gerückt werden. Mit dem Generali LifePlan und der Generali LifeInvest können Kunden optimal vorsorgen und nachhaltige Fonds für ihre Veranlagung wählen.“

### **Allianz Versicherung**

Allianz: „Egal, für welches Veranlagungsprodukt – ob klassisch oder fondsgebunden – sich unsere Kunden entscheiden, sie unterstützen damit auch unsere gemeinsamen Bestrebungen nach einer nachhaltigeren Zukunft. Innerhalb unserer fondsgebundenen Lebensversicherung ‚Meine Zukunft‘ haben wir zu diesem Zweck unsere Fondsauswahl erweitert und bereits einen großen Anteil an Fonds gemäß Artikel 8 (hellgrün) bzw. Artikel 9 (dunkelgrün) der Offenlegungsverordnung transparent gemacht. Unsere Kunden haben damit auch in diesem Produkt die Wahl, das Thema Nachhaltigkeit bewusst zu unterstützen.“

### **Merkur Lebensversicherung**

Kurt Molterer, Merkur Lebensversicherung: „Wir geben in Bezug auf die Investmentfondsveranlagung

in der FLV keine Anlageempfehlungen ab. Dies passiert auf der Ebene des POS, also beim Berater (Versicherungsmakler, Versicherungsagent, Vermögensberater). Pauschal gesprochen haben alle Produkte, die gemäß Artikel 9 der SFDR aufgelegt wurden, das Ziel einer nachhaltigen Veranlagung, somit haben im Grunde alle derart klassifizierten Fonds einen derartigen Fokus.“

### **UNIQA Insurance Group AG**

Peter Eichler, UNIQA: „Wir bieten unseren Kunden eine breit gestreute Palette an nachhaltiger Veranlagung mit unseren gemanagten ESG-Dachfonds an, die eine Klassifizierung nach Artikel 8 der EU SFDR haben. Der Kunde kann je nach Risikopräferenz mehr oder weniger Aktien- oder Anleihen-Exposure mit unseren Dachfonds ‚UNIQA Portfolio I – IV‘ wählen. Dabei berücksichtigen wir im Investment-Prozess unterschiedliche nachhaltige Kriterien, um eine möglichst vielfältige Abdeckung bieten zu können.“

Peter Eichler, Vorstand UNIQA Insurance Group AG



### **Wiener Städtische Versicherung**

Sonja Steßl, Wiener Städtische Versicherung: „Die Wiener Städtische hat das Nachhaltigkeitsthema sehr früh aufgegriffen und als erster österreichischer Versicherer mit dem Produkt Eco Select Invest eine nachhaltige Fondspolize auf den Markt gebracht, die mit dem österreichischen Umweltzeichen ausgezeichnet wurde. Neben dem Eco Select Invest stehen bei unseren anderen fondsgebundenen Lebensversicherungen aktuell 39 Artikel-8-Fonds und sogar schon sieben Artikel-9-Fonds zur Auswahl. Mittlerweile fließt bei uns bereits jeder zweite Prämieneuro bei Neuausschluss einer Fondspolize in nachhaltige Fonds – Tendenz steigend. Die Fondspalette der Wiener Städtischen Versicherung beinhaltet Top-Performing-Nachhaltigkeitsfonds, wie den Erste-WWF-Stock-Environment-Fonds. So können Anleger mit gutem Gewissen investieren und profitieren gleichzeitig von guten Ertragschancen. Fondspolizen, wie die Eco Select Invest der Wiener Städtischen, verbinden individuellen Versicherungsschutz mit Veranlagung in nachhaltige Investmentfonds, sind sehr flexibel und unkompliziert übertragbar.“

**M**

## INTERESSE

### Bearing Point

Das Thema Nachhaltigkeit ist bei den Versicherungs-

kunden im letzten Jahr nochmals stärker in das Bewusstsein getreten, jedoch darf Nachhaltigkeit im Kontext von Versicherungsschutz nichts kosten. Das ergab eine Umfrage von YouGov im Auftrag der Management- und Technologieberatung Bearing Point für die Länder Österreich, Deutschland und Schweiz.

Dass Versicherungsunternehmen eine wichtige Rolle beim Thema Nachhaltigkeit spielen, haben im letzten Jahr deutlich weniger Konsumenten als im Jahr zuvor bejaht. So sind nur mehr 64 Prozent der Österreicher davon überzeugt, wogegen es vorher noch 80 Prozent waren. Bei den Zielen überlagern laut Umfrage Aspekte der Umwelt- und Ressourcenschonung ganz maßgeblich andere ESG-Elemente wie zum Beispiel soziales Engagement oder gute Unternehmensführung. Dies mag auch unter dem Eindruck der aktuellen Kriegsfolgen stehen, in denen Ressourcenschonung auch im Kontext der Energieeinsparung erkannt wird. Gefragt nach den wichtigsten Themen stehen Investitionen in Umweltschutz weiterhin ganz oben. Doch auch Transparenz und eine insbesondere positive Verbindung zwischen nachhaltigem Verhalten und Prämienhöhe spielen für die Verbraucher bei nachhaltigen Produkten eine nicht minder wichtige Rolle. Für 59 Prozent der Österreicher wäre eine externe Zertifizierung, wie zum Beispiel ein Siegel, entscheidend für die Auswahl eines nachhaltigen Produktes.

Die Bereitschaft zur Zahlung einer höheren Prämie für mehr Nachhaltigkeit ist für 50 Prozent aller Befragten kein Thema. Nur 39 Prozent der in Österreich befragten Konsumenten könnten sich eine höhere Prämie für mehr Nachhaltigkeit im Produkt vorstellen. Besonders interessant wäre für über 40 Prozent zum Beispiel der Verzicht bei Ersatzleistungen in der Kfz-Versicherung wie Reparatur statt Neuteile und für über 30 Prozent eine Einschränkung bei Leistungen im Schadensfall.

Bei nachhaltigen Anlageprodukten sind deutsche Versicherungskunden skeptischer als österreichische bzw. Schweizer, 57 Prozent der Österreicher rechnen mit einer höheren Rendite bei nachhaltigen Versicherungsprodukten. In Deutschland sind es nur 47 Prozent. **M**



08|16  
Fonds-  
Konzept

Das 08|16 Fonds-Konzept der Merkur Lebensversicherung ist eine innovative Fondsgebundene Lebensversicherung, mit der Ihre Kundinnen und Kunden dreifach profitieren: Sie genießen die **Flexibilität** einer modernen Sparform mit **maßgeschneidertem Kapitalaufbau** sowie **Steuervorteile** einer Lebensversicherung. Besonders attraktiv: Das 08|16 Fondskonzept ist auch mit nachhaltig veranlagenden Investmentfonds erhältlich!

**merkur**   
LEBENSVERSICHERUNG

Weil ich das Wunder Mensch bin.

# DAS PANEUROPÄISCHE PRIVATE PENSIONSPRODUKT - PEPP

---

**Die PEPP-Verordnung<sup>1</sup> ist in ihrer Gesamtheit seit 22. März 2022 anwendbar. EU-weit gibt es bis dato nur einen PEPP-Anbieter im EIOPA-Register.<sup>2</sup> Die Gründe dafür liegen nicht am mangelnden Bedarf an privaten Altersvorsorgeprodukten. Vielmehr legen die regulatorischen Detailbestimmungen der Produktentwicklung Hindernisse in den Weg.**

**von Christina Wührer, Leitung Lebensversicherung VVO**

---

Grundsätzlich ist zu begrüßen, dass die EU-Institutionen den dringend notwendigen Bedarf an ergänzender Altersvorsorge erkannt und eine Initiative zur Entwicklung eines Altersvorsorgeprodukts ergriffen haben. Die demografische Entwicklung und die angespannte Budgetsituation machen auch in Österreich eine Reform der dritten Säule des Pensionssystems dringend notwendig. Zusätzlich kommt den Versicherungen als Vorsorgeanbieter und große institutionelle Investoren eine Hebelwirkung beim Übergang zu einer nachhaltigen Wirtschaft zu.

Die PEPP-Verordnung aus dem Jahr 2019 war daher ein gut gemeinter Schritt, obwohl sie auch Elemente beinhaltet, die Anbieter vor große Herausforderungen stellen, wie etwa die Komplexität der Bestimmungen zur EU-weiten Portabilität oder die Definition einer Kostenbeschränkung. Zudem wurden wesentliche Elemente eines Pensionsprodukts, wie die Auszahlungsphase in Form von Renten, in der Verordnung nicht einheitlich geregelt.

Eine nähere Analyse der zur Verordnung gehörenden Detailbestimmungen<sup>3</sup> zeigt jedoch insbesondere,

dass diese eine Produktkonzeption erfordern, die den Kundenanspruch an ein einfaches und transparentes Vorsorgeprodukt nicht erfüllt. Die PEPP-Vorgaben an Risikominderungstechniken sind aktuell kaum darstellbar. Dies alles steht einem europäischen Pensionspro-

dukt, das noch dazu ein Gütesiegel „Pan-europäisches Privates Pensionsprodukt“ tragen sollte, entgegen.

Das Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (ifa) Ulm hat 2021 in Zusammenarbeit mit dem VVO quantitative Analysen der regulatorischen Vorgaben für Risikominderungstechniken durchgeführt. Dabei wurden die wesentlichen PEPP-Kennzahlen für 20 Produktkonstellationen mit verschiedenen Laufzeiten und mit unterschiedlichen Kostenbelastungen berechnet. Die Ergebnisse zeigen, dass keine der betrachteten Produktkon-

stellationen im zum Zeitpunkt der Analysen aktuellen Kapitalmarktumfeld<sup>4</sup> alle Anforderungen an eine Risikominderungstechnik erfüllt: Insbesondere die Chance auf einen Inflationsausgleich ist für kein Produkt ausreichend. Selbst konservative Produkte weisen beim Risikoindikator die höchste Risikoklasse (4) aus und selbst bei wohlwollender Interpretation der Vorgaben und für Produkte ohne Kosten würde sich an diesen Erkenntnissen nichts ändern.

Dass die Kennzahlen nicht erfüllt werden können liegt im Übrigen nicht daran, dass Vorsorgeprodukte langfristig generell keine Chance auf einen Inflationsausgleich haben.<sup>5</sup> Das Kernproblem bei der PEPP-Regulierung liegt vielmehr daran, dass absolute Anforderungen an die zu erreichenden Werte der Risikokennzahlen vorgegeben werden.

## **Die Initiative der EU zur Förderung privater Altersvorsorge ist ein guter Anlass, um die PZV in Österreich zu reformieren**

Es sollte deshalb eine österreichische Lösung für ein adäquates privates Altersvorsorgeprodukt vorangetrieben werden. Die österreichische Versicherungswirtschaft spricht sich daher weiterhin für eine Reform der Prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge (PZV) aus, um ein für Anbieter und Kunden attraktives und einfaches Vorsorgeprodukt zu schaffen:

- Liberalisierung der Veranlagungsvorschriften: Es sollte eine Wahlmöglichkeit über das Ausmaß der Garantie (z.B. 70 Prozent der Prämiensumme) bzw. über die Höhe der Aktienquote geben. Darüber hinaus könnte ein gewisser Anteil nachhaltig veranlagt werden.
- Umfassendes Fördermodell: Das Fördermodell für die PZV sollte die Möglichkeit der Absetzbarkeit der Beiträge und/oder eine Erhöhung der staat-

---

Christina Wührer



lichen Prämie vorsehen. Die bestehende Steuerfreiheit des Produkts sollte beibehalten werden. Lebenslange Rentenleistungen und die Einhaltung einer Mindestbindefrist müssen Voraussetzungen für die Steuerfreiheit bzw. die steuerliche Förderung für ein Altersvorsorgeprodukt sein. Ein vorzeitiger Ausstieg sollte möglich sein, aber steuerlich sanktioniert werden (z.B. Nachversteuerung).

- Die PZV sollte auf freiwilliger Basis mit biometrischen Bausteinen, wie zum Beispiel einer privaten Pflegeversicherung oder einer Berufsunfähigkeitsversicherung, erweitert werden können. So kann u.a. ein Beitrag für eine zukunftsorientierte Lösung der so wichtigen Pflegevorsorge geleistet werden.

#### **4-Punkte-Plan des VVO zur Förderung der privaten und betrieblichen Altersvorsorge**

Aufgrund der dringenden Notwendigkeit eines Ausbaus der kapitalgedeckten Vorsorge als Ergänzung

zum staatlichen Pensionssystem hat der VVO einen 4-Punkte-Plan zur Förderung der privaten und betrieblichen Altersvorsorge vorgelegt, der neben einer Reform der PZV folgende Reformansätze beinhaltet:

- Senkung der Versicherungssteuer in der Lebensversicherung
- Steuerfreiheit für Lebensversicherungen mit nachhaltiger Veranlagung
- Reform der Prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge
- Förderung der betrieblichen Altersvorsorge: Valorisierung des Freibetrags der Zukunftssicherung gemäß § 3(1)15a EStG von 300 € auf 1.200 €

Am 10. Juni 2022 wurde das PEPP-Vollzugsgesetz im Bundesgesetzblatt verlautbart. Mit dem Gesetz wurden jene Bestimmungen in das österreichische Recht eingefügt, die notwendig sind, damit die PEPP-Verordnung in Österreich wirksam werden kann. Die steuerliche Behandlung eines PEPP in Österreich ist nicht Gegenstand des Gesetzes. **M**

1 Verordnung (EU) 2019/1238 vom 20. Juni 2019 über ein Paneuropäisches Privates Pensionsprodukt (PEPP)

2 Home Page - PEPP (europa.eu); Stand Ende September 2022

3 Delegierte Verordnung (EU) 2021/473 zur Ergänzung der Verordnung (EU) 2019/1238 zur Präzisierung der Anforderungen an die Informationsblätter, die für die Kostenobergrenze zu berücksichtigenden Kosten und Gebühren und die Risikominderungstechniken für das Paneuropäische Private Pensionsprodukt (PEPP)

4 Analysen aus dem Jahr 2021, 2022\_ifa\_Graf\_Kling\_Analysen\_PEPP.pdf (ifa-ulm.de)

5 Studie-Inflation.pdf (ifa-ulm.de), siehe auch VR 5 (2021)

# wefox for free

Raus aus der Steinzeit.  
Rein in die digitale Zukunft.



Partner werden.  
Software kostenlos nutzen.

wefox



# LV-ROADSHOW DER CONTINENTALE BEGEISTERT IN WIEN UND GRAZ

**Spannende Produkteinblicke, persönlicher Fachaustausch und Expertenwissen aus erster Hand – die diesjährige LV-Roadshow der Continentale Assekuranz Service GmbH (CAS) machte im September in Wien und Graz Station.**

„Als langjähriger Partner in Österreich wollen wir Ihnen nicht nur die bestmögliche Betreuung bieten. Wir möchten Mehrwerte vermitteln, neue Beratungsansätze aufzeigen, Hintergründe diskutieren“, begrüßte CAS-Geschäftsführer Urban Vogt die zahlreichen Teilnehmer der beiden Veranstaltungen. Hierfür hatte sein Team ganz unterschiedliche Referenten gewinnen können.

## **Haftungsfreistellung dank Medical Home Service**

Den Anfang machte Christian Kickinger, Direktionsbevollmächtigter der CAS in Wien. In Vertretung für Geschäftsführer Mag. Gerfried Karner stellte er Neuerungen der Continentale und EUROPA vor. So ist es ab sofort noch einfacher und sicherer, bei der Continentale für den Fall der Berufsunfähigkeit (BU) vorzusorgen. Denn sowohl bei der Antragstellung als auch im Leistungsfall hilft bei Bedarf der Medical Home Service (MHS). Das hat große Vorteile: Nutzt der Kunde den MHS, kann er auf die zusätzliche Beantwortung der Gesundheitsfragen im Antrag verzichten. In diesem Fall ist der Vermittler von der Haftung ausgenommen.

Ein weiteres Argument für die BU-Vorsorge der Continentale ist das Zukunfts-Paket. Bis Ende des Jahres werden drei Extras gratis inkludiert. Unter anderem können Kunden mit der „Duplex-Option“ mit ihrem BU-Schutz klein starten und diesen

ohne erneute Risikoprüfung später ausbauen.

## **Paar-Aktion bis Ende des Jahres verlängert**

Verlängert wurde zudem die Paar-Aktion der EUROPA: Schließen zwei Partner bis zum 31. Dezember über einen elektronisch generierten Antrag jeweils eine Risikolebensversicherung ab, erhalten beide Verträge jeweils ein Prämieguthaben von 25 Euro. Deren Laufzeit muss mindestens zwei Jahre betragen.

## **Persönliche Beratung auch in Zukunft wichtig**

Vier externe Referenten sorgten für den Blick über den Tellerrand. Der Zukunftsforscher Tristan Horx berichtete über die „Macht der Megatrends“. Das Thema nachhaltiges Investieren brachte der Finanzexperte Karl Banyai von Franklin Templeton Austria näher. Michael Neumann von Vontobel Asset Management referierte über „Qualitätsaktien und Schwellenländer“. Und Prof. Dr. Ewald Nowotny erklärte den Weg in die Stagflation. **M**

CAS-Geschäftsführer Urban Vogt (2.v.r.) und der CAS-Direktionsbevollmächtigte Christian Kickinger (l.) begrüßten in Wien und Graz unter anderem Karl Banyai (2.v.l.), Michael Neumann (3.v.l.) und Prof. Dr. Ewald Nowotny (r.).



## 8. Kremser Versicherungsforum 2022

# Haftpflicht-, Rechtsschutzversicherung und Versicherungsvertriebsrecht 2022

Das Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen der Universität für Weiterbildung Krems lädt Sie herzlich zum achten Kremser Versicherungsforum ein.

---

Dienstag, 8. November 2022  
9.30 – ca. 16.00 Uhr | 09.00 Uhr Empfang, Registrierung  
Universität für Weiterbildung Krems, Audimax

Das 8. Kremser Versicherungsforum kann als Weiterbildungsveranstaltung angerechnet werden, soweit es den Inhalten des Anhangs I der IDD bzw. der Anlage 9 der GewO entspricht.

Teilnahmegebühr (ohne MwSt.) inklusive Unterlagen und Verpflegung:

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

Um Anmeldung bis 24. Oktober 2022 wird gebeten unter:  
[www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum](http://www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum)

---

Universität für Weiterbildung Krems  
Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen  
Ing. Christina Karner | [christina.karner@donau-uni.ac.at](mailto:christina.karner@donau-uni.ac.at) | Tel. + 43 (0)2732 893-2409  
[www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum](http://www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum)

# AUSZEICHNUNG

---

## Versicherungsmakler Salzburg

---

Anlässlich der Fachgruppen- tagung der Versiche- rungsmakler und Berater in Versicherungs- angelegenheiten am 12.10 in Salzburg wurde KommR Christoph Berghammer MAS die silberne Ehrennadel der Fachgruppe verliehen. Berghammer ist seit 2000 Mitglied des Fachgruppenausschusses Salzburg und seit 2005 auch dessen Obmann. Mit Dezember 2022 wird er die Funktion als Obmann in Salz- burg zurücklegen und an seinen Nachfolger Hannes Pfeifenberger übergeben. Die Funk- tion des Fachverbandsobmanns der Versiche- rungsmakler in der WKÖ die Berghammer seit 2015 ausübt, wird er weiterführen. **M**



Präsident KommR Peter Johann Buchmüller (WK Salzburg) und Spartenobmann KommR Dr. Wolfgang Reiger, CSE gratulieren KommR Christoph Berghammer, MAS zur silbernen Ehrennadel Fachgruppe Versicherungsmakler Salzburg

---

# WEITERBILDUNG

---

## Versicherungsmakler Wien

---

Laufende Weiter- bildung ist in der Versicherungs- branche immer ein Thema: Damit wird zum einen der gesetzlichen Weiterbildungspflicht Genüge getan und zum anderen werden spannende und aktuelle Themen durch Experten beleuchtet und erläutert. Ende September fanden sich zahlreiche Mitglieder der Fachgruppe Wien der Versicherungs- makler zum Bildungstag ein. Themen waren die Hinterbliebenenvorsorge aus Sicht der Sozialversicherung, ein intensiver Ein-

blick in die Erbfolge bzw. worauf bei der Errichtung eines Testamentes zu achten ist und wie Erblasser für Pflichtteilsberechtigte vorsorgen können (Vor- tragende: Akad. Vkm. Hannes Felgitsch und Mag. Armin Frank). Einen Einblick in das Versicherungs- vertragsrecht lieferte Mag. Lisa Katharina Promok. Ein „Best of RSS“ der letzten 15 Jahre – Praxisbeispi- ele aus der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle der Versicherungsmakler – lieferte abschließend Mag. Christian Wetzelsberger.

Fazit des Bildungstags: eine äußerst informative Ta- gesveranstaltung mit interessanten Inputs für die Teilnehmenden. **M**



# FACHGRUPPENTAGUNG

---

## Versicherungsmakler Niederösterreich

---

Bei der Niederösterreichischen Fachgruppentagung gab es nicht nur einen Überblick über Gegenwart und Vergangenheit, sondern auch einen spannenden Vortrag zum Thema Cyberrisiko. Nach den Begrüßungsworten von den Obmann-Stellvertretern Martin Wienerroither und Akad. Vkmf. Andreas Büttner und der Feststellung der Beschlussfähigkeit wurde unter anderem über die Grundlagenerhöhung abgestimmt. Auch dem Thema Weiter-

bildung wurde ausreichend Platz geboten, so haben doch über 30 Mitglieder der niederösterreichischen Fachgruppe mehr als das Dreifache der gesetzlichen Stunden absolviert, dafür erhielten sie eine Urkunde der Wirtschaftskammer. Mag. Kerstin Keltner nahm in ihrem Vortrag „Cyberrisiko – Absicherung im eigenen Betrieb und Beratung bei Kunden“ das Thema genau unter die Lupe. Dabei wurde erläutert, welche Versicherungsmöglichkeiten es gibt und wie sich die aktuelle Cyberrisikolage gestaltet. Beim gemeinsamen Netzwerken tauschten sich die zahlreichen Teilnehmer an der Fachgruppentagung rege aus. **M**



## LAUFEN FÜR KRANKE KINDER

---

### Versicherungsmakler Wien

---

Im September 2022 fand der fünfte Sportfreunde-Kinder-Charity-Lauf in Wien statt. Die Fachgruppe Wien der Versicherungsmakler war als Unterstützer mit dabei. Mit dem Laufevent auf der Marswiese in Wien wurden Spendengelder gesammelt, die in Bewegungstherapien und sportliche Einheiten für Kinder mit Behinderung, entwicklungsverzögerte oder kranke Kinder fließen bzw. dem Kinderhospiz Momo zukommen. „Es ist uns ein Herzensanliegen, sinnstiftende Projekte wie den Kinder-Charity-Lauf zu unterstützen“, betont Christoph Neubauer von der Fachgruppe Wien. Rund 200 Kinder und Erwachsene, darunter auch laufbegeisterte Maklerinnen und Makler, fan-



den sich zum Lauf-Event ein und stellten ihre sportlichen Ambitionen und Fähigkeiten unter Beweis. Die erreichten Topplatzierungen der Wiener Berufsgruppe der Versicherungsmakler unterstreichen ihr Credo: „Mit Ihrem Versicherungsmakler läuft's besser!“ Insgesamt gelang es – auch mit tatkräftiger Unterstützung der Makler – eine Spendensumme von über 8.000 Euro zu lukrieren, die nun dem Kinderhospiz und Kinderpalliativteam MOMO aus Wien zugutekommen. **M**



## 20 JAHRE BUNDESSPARTE

**Vor 20 Jahren, im Jahr 2002, wurde in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) die Bundessparte Information und Consulting (BSIC) gegründet. Sie bietet innerhalb der WKÖ ein gemeinsames Dach für Dienstleister in den Bereichen Information, Kommunikation und Consulting.**

### Hochkarätig besetzte Veranstaltung

Gefeiert wurde dieses Sparten-Jubiläum am 11. Oktober 2022 mit einer prominent besetzten Netzwerkveranstaltung in der WKÖ: Der Präsident der Wirtschaftskammer Österreich, Harald Mahrer, ging als Keynote-Speaker des Events auf die vielfältigen Herausforderungen für den Wirtschaftsstandort Österreich ein. Als Diskutanten geladen waren auch die Gründerväter der Bundessparte: der ehemalige Wirtschaftskammerpräsident Christoph Leitl und der allererste Obmann der BSIC, Hans-Jürgen Polirer, ebenso wie WKÖ-Generalsekretär Karlheinz Kopf. Gemeinsam mit der Spartenobfrau Angelika Sery-Froschauer wurde über die aktuellen Aufgaben und Ziele der Interessensvertretung diskutiert.

### Brückenbauer in die Zukunft

„Diese technischen und wissensbasierten Dienstleistungen sind wichtige Brückenbauer in die Zukunft“,

betonte Spartenobfrau Sery-Froschauer. „Sie unterstützen andere Unternehmen bei der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, sorgen für eine sichere Infrastruktur im digitalen Zeitalter und spielen bei der Erreichung der Klimaziele eine wichtige Rolle.“

Denn auch die ökologische Transformation steht im Fokus der Branche und ihrer Experten. Während der Corona-Pandemie sei die Bedeutung dieser – oft quasi

„unsichtbar“ agierenden Unternehmen – augenscheinlich geworden, so Sery-Froschauer: Ob Bilanzbuchhalter, IT- sowie Finanzdienstleister oder Telekomunternehmen – sie haben im Hintergrund einen großen Beitrag geleistet, damit das Land und seine Betriebe weiter funktionieren konnten.

### Herausforderung: digitale Transformation und Cybersicherheit

„Die BSIC hat sich frühzeitig mit Digitalisierung, Breitbandausbau und Cybersicherheit befasst“, sagte die Spartenobfrau. Gemeinsam würden die Mitglieder der BSIC nun auch Perspektiven für Innovations- und Zukunftsstrategien für die österreichische Wirtschaft schaffen.

Sie fordert eine rasche und deutliche Aufstockung der Mittel, um die digitale Transformation in der Wirtschaft voranzutreiben und gleichzeitig die Betriebe im Bereich der Cybersicherheit resilient zu machen.

**M**



1



2



3



4

- 1 Harald Mahrer KommR
- 2 Christoph Berghammer, MAS und Prof. Mag. Erwin Gisch im regen Austausch
- 3 Mag. Angelika Sery-Froschauer
- 4 Das zahlreiche Publikum der Veranstaltung
- 5 Harald Mahrer, Christoph Leitl, Mag. Angelika Sery-Froschauer, KommR Mag. Alfred Harl, MBA CMC, Prof. KommR Hans-Jürgen Pollirer und KommR Robert Bodenstein, MBA



5

# AUSZEICHNUNGEN

---

## Niederösterreichische Versicherung

---

Auszeichnungen. Als familienfreundliches Unternehmen, das erfolgreich am Audit berufundfamilie teilgenommen hat, sowie als österreichischer Leitbetrieb, der Maßstäbe in Unternehmertum setzt.

Magister Doktor Susanne Raab, Bundesministerium für Frauen, Familie, Integration und Medien, überreichte das staatliche Gütezeichen an zertifizierte, familienfreundliche Unternehmen, darunter auch die Niederösterreichische Versicherung. Die familienfreundlichen Betriebe und Institutionen wurden mit dem staatlichen Gütezeichen Audit berufundfamilie für ihr Engagement im Zeichen der Vereinbarkeit von Beruf, Familie und Privatleben ausgezeichnet. Generaldirektor Mag. Stefan Jauch betont: „Wir sind überzeugt davon, dass wir als Unternehmer, welches auf Familienfreundlichkeit setzt, von einer stärkeren Bindung der Beschäftigten an das Unternehmen, von mehr Bewerbungen pro Stelle sowie einen besseren Wiedereinstieg nach der Karenz profitieren. So kann eine gute Vereinbarkeit von Familie, Beruf und Privatle-

Die Niederösterreichische Versicherung erhielt zwei



MMag. Dr. Susanne Raab  
(Bundesministerin für Frauen,  
Familie, Integration und  
Medien), Sabina Jappel, Mag.  
Stefan Jauch, Birgit Pandion, MA

---

ben einen entscheidenden Vorteil im Wettbewerb um die qualifiziertesten Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer bringen.“

Weiters wurde das Unternehmen als österreichischer Leitbetrieb wiederum zertifiziert. Als Leitbetrieb werden nach einem umfassenden Qualifikationsverfahren jene vorbildhaften Unternehmen ausgezeichnet, die sich zu nachhaltigem Unternehmenserfolg, Innovation und gesellschaftlicher Verantwortung bekennen. **M**

# SCHNITTSTELLE

---

## VAV Versicherung/ Courtage Control

---

Arno Slepice, Geschäftsführer der Courtage Control Consulting GmbH: „Als neutraler und unabhängiger Datendienstleister in der Maklerschaft war uns die rasche Umsetzung und Bereitstellung der BiPRO-Maklerpost im Courtage Control Portal ein besonders wichtiges Anliegen. Dadurch werden unsere Kunden laufend mit PDF-Dokumenten seitens der Versicherungen versorgt. Dies endet nun nicht mehr bei einer Polizzenkopie, sondern umfasst auch zahlreiche weitere vertragsrelevante Dokumente. Wir möchten uns an dieser Stelle bei den bereits teilnehmenden Versicherungsgesellschaften für die gute Zusammenarbeit bei der Einführung der Mak-

Courtage Control hat die neue BiPRO-Maklerpost-Schnittstelle vorgestellt. KommR

lerpost recht herzlich bedanken.“

Die VAV Versicherung ist von Beginn dabei und bietet damit ihren Vertriebspartnern ein weiteres digitales Service. Über die neue Schnittstelle werden die Daten von Geschäftsfällen beim Versicherer in chronologischer Reihenfolge geladen. Geschäftsfälle können beispielsweise Neupolizierungen, Indexanpassungen, Mahnungen, Adressänderungen und vieles anderes mehr sein. Zusammen mit den Daten zum Geschäftsfall werden auch die Dokumente übermittelt, welche



KommR Arno Slepice

---

die Transaktion repräsentieren, z. B. die Neu- oder Änderungspolizze oder der Antrag. Die Polizzen-Dokumente und die neuen Vertragsversionen können schon heute direkt in einige angeschlossene Maklerverwaltungsprogramme eingespielt werden. Dadurch entfällt künftig beim Makler viel lästige Handarbeit bei der Wartung der Vertragsdaten und der zugehörigen Dokumente. „Wir freuen uns sehr,

gemeinsam mit Courtage Control unseren Vertriebspartnern innovative Lösungen zur Verfügung zu stellen, die den Arbeitsalltag erleichtern und somit mehr Zeit für wertvolle Kundengespräche schaffen. Bei Interesse an einer Freischaltung der Maklerpost steht der zuständige VAV-Regionalleiter gerne zur Verfügung“, so Dipl.-Ing. Christian Sipöcz, Vorstandsmitglied der VAV. **M**

## CHATBOT

---

### R+V Versicherung

---

Der digitale Assistent RUVus der R+V Versicherung wird künftig die Vertriebspartner bei der Bedienung der Online-Tarifrechner im Gewerbesegment unterstützen. Besonders großes Know-how des Chatbots liegt vor allem in der Beantwortung von produktspezifischen Fragen.

Für sämtliche Fragen im Zuge der Angebotslegung steht RUVus als zuverlässiges „State of the Art“-Tool zur Verfügung. Der neue Chatbot greift mit rund 300 Datensätzen bereits auf ein umfangreiches Wissen zurück, welches laufend ausgebaut wird. Demnach

werden die Versicherungsbereiche, für welche der digitale Assistent eingesetzt werden kann, in mehreren Schritten online gehen. Den Start machen die Bereiche der Garantie- und Warenkreditversicherung, worin Nutzer Unterstützung von RUVus finden. In der nächsten Ausbaustufe werden die Tarifrechner für die persönliche D&O sowie die Maschinenversicherung implementiert. Zudem wird kontinuierlich ausgewertet, welche Fragen nicht oder nur unzureichend beantwortet werden können, um die Feedback-Leistung von RUVus weiterzuentwickeln, einen Wissens-Mehrwert zu gewinnen und damit noch genauer auf die Bedürfnisse der R+V-Vertriebspartner eingehen zu können. **M**

## 40 JAHRE ÖVM

---

### ÖVM

---

Mehr als 200 Gäste feierten gemeinsam

das 40-Jahre-Jubiläum des österreichischen Versicherungsmaklerringes. Bei der Feier anlässlich 40 Jahre ÖVM wurde viel geboten: ein Golfturnier im Golf & Country Club Salzburg Klessheim am Vormittag und ein rauschendes Fest am Abend. Unter den mehr als 200 Gästen, darunter alle Landesvorstände, auch ehemalige Präsidenten wie Komm.-Rat. Kurt Dolezal, Dr. Claudia Ilk und Alain Rambaud, Präsident des internationalen Maklerverbandes EURIBRON, der extra aus Paris angereist war, um den ÖVM zu ehren. Präsident Ing. Alexander Punzl begrüßte in seiner Festrede auch KommR Christoph Berghammer, MAS, Fachverbandsobmann der WKO, der den ÖVM, seine Aktivitäten und Angebote für seine Mitglieder in höchsten Tönen lobte. Der Galaabend



Präsident Ing. Alexander Punzl und Vize-Präsident Mag. Alexander Gimborn

---

mit herrlichem Ambiente wurde mit Stehcocktails, einem gesetzten Galadinner und ab später Stunde mit Ballroom-Dancing zur Musik von der „Tina Well“-Live-Band gefeiert. In den frühen Morgenstunden verließen die letzten Gäste das Haus. **M**

# RUHENDMELDUNG BZW. WIEDERAUFNAHME DER GEWERBEAUSÜBUNG

---

**Gründe für das Ruhen melden einer Gewerbetätigkeit gibt es viele, etwa eine Krankheit oder längere Reise. Grundsätzlich wird unter „ruhend“ jedenfalls ein längeres Nichtausüben einer bestehenden Gewerbeberechtigung verstanden. „Wiederaufnahme“ bedeutet neuerliches Beginnen mit einer gewerblichen Tätigkeit nach einem Ruhen.**

von Mag.iur. Olivia Strahser

---

Für die meisten Gewerbe gilt, dass die Absicht zur Ruhendlegung der Landeskammer anzuzeigen ist. Einer Anzeige kommt lediglich deklarativer Charakter zu. Eine Ruhendmeldung bzw. eine Wiederaufnahme der Gewerbeausübung ist binnen 3 Wochen der Wirtschaftskammer anzuzeigen (§93 Abs. 1 GewO). Diese Anzeige ist formlos per Mail oder unter den eServices in mein.wko.at möglich. Eine über die Frist von 3 Wochen hinausgehende rückwirkende Ruhendmeldung ist aufgrund der Rechtsprechung des Verwaltungsgerichtshofs unzulässig.

Ein Verstoß gegen die 3-wöchige Frist kann gem. § 368 GewO mit einer Geldstrafe bis zu 1.090 EUR bestraft werden.

Eine rückwirkende Ruhendmeldung ist für die Sozialversicherung bis zu 18 Monate möglich (§ 4 Abs 1 Z 1 GSVG). Zum Zeitpunkt der Wirksamkeit der Ruhendmeldung darf eine die Pflichtversicherung begründende Tätigkeit nicht ausgeübt worden sein. Darüber hinaus darf der Versicherte in dieser Zeit keine Leistungen aus der Kranken- oder Pensionsversicherung in Anspruch genommen haben. Eine Prüfung dieser Voraussetzungen durch die Wirtschaftskammer ist nicht notwendig und rechtlich auch nicht vorgesehen.

## **Spezialbestimmungen für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten (§ 93 Abs.2)**

Für einige Gewerbe wie Versicherungsmakler, Immobilienreuhänder oder Gewerbliche Vermögensberater hat die Anzeige des Ruhens direkt bei der Gewerbebehörde (Bezirkshauptmannschaft oder Magistrat) des Betriebsstandortes zu erfolgen:

- Bei Versicherungsvermittlern im Sinne des § 137a – soweit sie nicht gemäß § 137 Abs. 5 oder 6 von den Bestimmungen über Versicherungsvermittlung

ausgenommen sind – sind das Ruhen und die Wiederaufnahme der Gewerbeausübung der Behörde im Vorhinein anzuzeigen; eine Anzeige im Nachhinein ist unzulässig und unwirksam. Die Behörde hat ab Einlangen der Mitteilung das Ruhen im GISA (Gewerbeinformationssystem Austria) einzutragen; eine Gewerbeausübung während des im GISA berücksichtigten Ruhens ist, unzulässig.

- Während der Zeit des im GISA berücksichtigten Ruhens entfallen das Erfordernis einer Haftpflichtabsicherung nach § 137c sowie die Verpflichtung zur Erfüllung sonstiger mit der Ausübung des Gewerbes verbundener gewerbeberechtigter Verpflichtungen (zB der Weiterbildungsverpflichtung).
- Ab Einlangen der Meldung der Wiederaufnahme ist die Eintragung des Ruhens im GISA (Versicherungs- und Kreditvermittlerregister) durch die Behörde zu löschen, sofern der Gewerbetreibende gleichzeitig mit der Meldung der Wiederaufnahme den wirksamen Bestand einer Haftpflichtabsicherung im Sinne des § 137c sowie die Erfüllung aller übrigen Eintragungserfordernisse – mit Ausnahme eines neuerlichen Nachweises der notwendigen Befähigung des Gewerbetreibenden bzw. bereits vor dem Ruhen beschäftigter Mitarbeiter – mit Wirkung spätestens ab Ende des Ruhens nachweist.
- Zuwiderhandlungen gegen die Bestimmung des zweiten Satzes, zweiter Halbsatz, sind gemäß § 366 Abs. 1 Z 1 zu bestrafen.

## **Wer kann eine Gewerbeausübung ruhend melden?**

Eine Ruhendmeldung kann nur durch den Gewerbetreibenden bzw. bei juristischen Personen durch das vertretungsbefugte Organ erfolgen.

Dies sind bei Personengesellschaften der persönlich haftende Gesellschafter, bei GmbH und AG der Geschäftsführer bzw. der Vorstand, bei Vereinen der Vereinsvorstand.

Eine Ruhendmeldung ist auch durch eine dritte Person mittels Vollmacht möglich. Bei schriftlichen Ruhendmeldungen ist die Originalvollmacht beizulegen, bei persönlicher Ruhendmeldung ist zudem eine Identifizierung des Bevollmächtigten durch Pass oder Personalausweis notwendig. Bei Rechtsanwälten genügt die Berufung auf die erteilte Bevollmächtigung.



Mag. iur. Olivia Strahser

Ein Masseverwalter jedoch kann die Gewerbeberechtigung des Gemeinschuldners nicht ruhend melden und auch nicht zurücklegen. Ist eine juristische Person (OG, KG, GmbH, AG, Verein, Genossenschaft) bereits aus dem Firmenbuch oder dem jeweiligen Register gelöscht, besteht keine Möglichkeit mehr eine rückwirkende Ruhendmeldung vorzunehmen, da eine gelöschte Gesellschaft kein vertretungsbefugtes Organ mehr besitzt und dies auch nicht etwa dadurch konstuiert werden kann, dass zum Ruhendmeldedatum in der Vergangenheit die Gesellschaft noch bestanden hat. Eine Überprüfung durch die Wirtschaftskammer ist nicht notwendig und rechtlich auch nicht vorgesehen. Eine Rückdatierung der Ruhendmeldung und damit eine Ausdehnung der rückwirkenden Frist über 18 Monate hinaus ist generell unzulässig.

### Auswirkung des Ruhens auf die Beitragszahlungen der Pflichtversicherung sowie Kammer- und Grundumlage

Personen, die das Ruhen ihres Gewerbebetriebes bzw. ihrer Befugnis zur Ausübung der Pflichtversicherungen in der Pensionsversicherung begründenden Erwerbstätigkeit angezeigt haben, sind für die Dauer des Ruhens von der Pflichtversicherung in der Krankenversicherung und Pensionsversicherung ausgenommen, wenn der Versicherte in dieser Zeit keine Leistungen aus dem jeweiligen Zweig der Pflichtversicherung in Anspruch genommen hat.

### Auswirkung des Ruhens auf Grundumlage sowie Kammerumlagen

Grundumlage: Nach den Bestimmungen des Wirtschaftskammergesetzes ist im Falle eines Ruhens über das gesamte Kalenderjahr die Grundumlage höchstens in halber Höhe zu entrichten. Für Kammerumlage 1 und Kammerumlage 2 gibt es keine rechtliche Sonderregelung für den Fall des Ruhens. In der Praxis wird sich bei ruhender Berechtigung in der Regel aber die jeweilige Bemessungsgrundlage reduzieren. Darüber hinaus entfällt die Verpflichtung zur Entrichtung der KU 1, wenn die Umsätze gemäß § 1 Abs 1 Z 1 UStG 1994 150.000 EUR im Kalenderjahr nicht übersteigen. **M**

kende Ruhendmeldung vorzunehmen, da eine gelöschte Gesellschaft kein vertretungsbefugtes Organ mehr besitzt und dies auch nicht etwa dadurch konstuiert werden kann, dass zum Ruhendmeldedatum in der Vergangenheit die Gesellschaft noch bestanden hat. Eine Überprüfung durch die Wirtschaftskammer ist nicht notwendig und rechtlich auch nicht vorgesehen.

Eine Rückdatierung der Ruhendmeldung und damit eine Ausdehnung der rückwirkenden Frist über 18 Monate hinaus ist generell unzulässig.



Infos zum M-Check-Verfahren



# Ihr starker Partner!

## ABLEBENSVERSICHERUNG

- ★ Keine Anpassung der Zahlbeiträge seit über 20 Jahren
- ★ Laufzeitverlängerung ohne Gesundheitsprüfung
- ★ Hohe Versicherungssummen
- ★ Umfangreiche Zusatzleistungen (wie z. B. Sofortleistung bei Krebs)
- ★ Vielfältige Nachversicherungsgarantien
- ★ Günstige Rauchertarife
- ★ M-Check – Gesundheitsprüfung zuhause (in ausgewählten Gebieten)



Informieren Sie sich jetzt:

+49 611 2787 - 381

www.interrisk.at



einfach **herausragend**  
herausragend **einfach**

**InterRisk**   
VIENNA INSURANCE GROUP



## RSS - ALLES WAS RECHT IST

---

**Provision für Reaktivierung einer Lebensversicherung?  
Eine GmbH hatte zwei Lebensversicherungsverträge für ihre Gesellschafter abgeschlossen, die Verträge waren jedoch prämienfrei gestellt worden. Ein Versicherungsmakler übernimmt die Betreuung der GmbH und fragt beim Versicherer nach, wie der Provisionsschlüssel zu den Verträgen aussieht. Er schließt daraus, auch eine Provision für die Reaktivierung der Verträge zu erhalten, doch der Versicherer ist da anderer Meinung.**

---

Das antragstellende Maklerunternehmen fragte mit Schreiben vom 29.1.2020 beim Maklerbetreuer des Versicherers hinsichtlich zweier Lebensversicherungsverträge an. Bei beiden Verträgen sei die L.H. GmbH Versicherungsnehmerin, beide Verträge seien seit 1.1.2020 prämienfrei gestellt. Die L.V. GmbH wolle diese Verträge übernehmen und reaktivieren. Der Maklerbetreuer informierte mit Schreiben vom 6.2.2020 über die notwendigen Unterlagen und Schritte.

Am 2.11.2020 teilte der Makler dem Maklerbetreuer mit, dass alle Formulare vorliegen und ersuchte um Bekanntgabe des Provisionsschlüssels bzw. der Höhe zu erwartenden Abschlussprovision. Dieser antwortete, er „(könne) ohne unterfertigte Unterlagen keine Provision rechnen“, teilte aber den Provisionsschlüssel zu den Lebensversicherungen des Versicherers mit.



# RSS

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

Mit Schreiben vom 5.11.2020 übermittelte die Antragstellerin mehrere unterzeichnete Formulare, mit denen die L.H. GmbH & Co KG um Reaktivierung und Änderung der Versicherungsnehmerin hinsichtlich beider Verträge auf die L.V. GmbH ersuchte. Im selben Schreiben ersuchte der Mitarbeiter der Antragstellerin „um Bekanntgabe der zu erwartenden Abschlussprovision“.

Mit Schreiben vom 9.11.2020 teilte der Maklerbetreuer mit, dass die Umstellung nicht durchgeführt werden könne, da die ursprüngliche Versicherungsnehmerin die L.H. GmbH und nicht die L.H. GmbH & Co KG sei. Eine Antwort auf die Frage nach der Abschlussprovision erfolgte nicht. Nach nochmaliger Übermittlung der Formulare stellte die Antragsgegnerin am 15.12.2020 neue Policen, lautend auf die L.V. GmbH, aus. Der ursprüngliche Versicherungsbeginn beider Verträge war der 1.1.2012, als Rentenzahlungsbeginn ist der der 1.1.2033 bzw. der 1.1.2036 vereinbart.

In weiterer Folge urgierte die Antragstellerin die Zahlung einer Provision. Die Antragsgegnerin teilte sinngemäß mit, dass bei einer Reaktivierung eines Vertrages keine Provision anfalle, der Vorvermittler habe die volle Provision für die ursprüngliche Vermittlung der Verträge erhalten.

Das Maklerunternehmen stellte in weiterer Folge einen Schlichtungsantrag. Die Zusendung des Provisi-

onsschematas sei eine Zusage einer Provisionszahlung gewesen.

Der Versicherer nahm am Schlichtungsverfahren nicht teil, die Schlichtungskommission legte ihren rechtlichen Überlegungen daher den vom Makler geschilderten Sachverhalt zugrunde.

Die Schlichtungskommission sprach aus:

Die Vertragsbeziehung zwischen einem Versicherungsmakler und einem Versicherungsunternehmen richten sich einerseits nach dem Maklergesetz und andererseits nach einem gesonderten Rechtsgeschäft (§ 859 ABGB), das in der Branche als Courtagvereinbarung bezeichnet wird.

Die Antragstellerin beruft sich nicht auf eine umfangreiche Courtagvereinbarung, weshalb die geltend gemachten Ansprüche einerseits nach dem Maklergesetz, andererseits danach zu beurteilen sind, welche Zusage seitens des Maklerbetreuers der Antragsgegnerin nach dem Vorbringen der Antragstellerin erfolgt sind.

Gemäß § 30 Abs 1 Satz 2 MaklerG gebührt dem Versicherungsmakler Provision aus dem mit dem Versicherer geschlossenen Maklervertrag nach Maßgabe des § 6, § 7 Abs. 2 und § 8 Abs. 1 und Abs. 3.

Von einer Vermittlung eines Versicherungsvertrages kann jedoch nur dann gesprochen werden, wenn tatsächlich ein neuer Vertrag abgeschlossen wird. Die reine Übertragung eines bestehenden Vertrages von einem Versicherungsnehmer auf einen anderen ist rechtlich als Vertragsfortführung desselben Vertrages mit einem anderen Vertragspartner zu betrachten.

Ebenso ist auch die „Reaktivierung“ einer Lebensversicherung kein Neuabschluss, sondern eine Änderung eines bestehenden Versicherungsvertrages, die aus steuerlichen Gründen nur zu gewissen Bedingungen möglich ist.

An den Begriff der erfolgreichen Vermittlung eines Versicherungsvertrages knüpft aber auch die vom Maklerbetreuer übermittelte Provisionstabelle an, die lediglich eine „einmalige Vermittlungs-(Abschluss-)provision“ beinhaltet. Ein durchschnittlich verständiger Versicherungsmakler als Vertragspartner des Versicherers kann die Übermittlung einer derartigen Provisionstabelle nicht als Zusage von Provisionen für die Reaktivierung einer prämienfrei gestellten Lebensversicherung verstehen, zumal er davon ausgehen muss, dass der Versicherer bereits einmal eine Abschlussprovision für den Versicherungsvertrag bezahlt hat und bei einer Reaktivierung eine weitere Provision versicherungsmathematisch zu Lasten des Versicherungsnehmers berücksichtigt werden müsste.

Daher wies die Schlichtungskommission den Antrag, dem Versicherer die Zahlung einer Abschlussprovision zu empfehlen, ab.

(RSS-0054-21 = RSS-E 56/21)

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



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



## Wenn's um die Rechte Ihrer Kunden geht: **UNIVERSAL-STRAF- RECHTSSCHUTZ FÜR UNTERNEHMEN**

Informieren Sie sich online oder unter 01718 77 33-0



**ROLAND** Sicher im Recht.

[roland-rechtsschutz.at](http://roland-rechtsschutz.at)

# VORSCHAU

---



Interview mit Ingo Hofmann,  
Vorstandsvorsitzender Merkur Versicherung  
Aktiengesellschaft

---

Nachbericht 8. Kremser Versicherungsforum



# IMPRESSUM

---

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

**Geschäftsführer:** Isabella Schönfellner

**Verlagsort:** Oberthern 33, 3701 Oberthern

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

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

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

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

**Chefredakteur:** Christian Proyer

**Redaktion:** Mag. Christian Sec, Mag. Sigrid Hofmann, Michael  
Kordovsky

**Anzeigenleitung:** Isabella Schönfellner

**Grafisches Grundkonzept & Layout:** Christoph Schönfellner

**Fotos:** risControl/Schönfellner, Daniel Schalhas, Foto  
Neumayr, Sabine Klimpt, muki, Katharina Schiffel, Merkur  
Lebensversicherung, Adobe Stock/Robert Kneschke, AdobeStock/  
DOC RABE Media, TOGETHER/CCA, Franz Neumayr, Manuel  
Horn, Georg Wilke, Chris Zenz, G.A., AdobeStock/Pcess609, Anna  
Stöcher, Marlene Fröhlich/luxundlumen, Lukas Lorenz, Kurt  
Keinrath, Kurt Patzak, CAS, AdobeStock/sdecoret, Caro Strasnik.

**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 01/2022

# Ich wi//



[www.donauversicherung.at](http://www.donauversicherung.at)

## Sicherheit für meinen Betrieb.

Die DONAU überzeugt Einzelunternehmer, Freiberufler sowie Klein- und Mittelbetriebe mit Top-Lösungen für Konvertierungen und Vermittlung von Neugeschäft.

Ich wi// zur DONAU.

  
VIENNA INSURANCE GROUP

# Zurich FondsFinder

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

So smart und relaxt kann die Fondssuche  
in der Beratung sein

- Filterkriterien definieren
- Fondsdetails analysieren
- Watchlist erstellen



Jetzt Zurich FondsFinder öffnen:  
[meine.zurich.at/fondsfinder](https://meine.zurich.at/fondsfinder)

Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft,  
[www.zurich.at](https://www.zurich.at)

 **ZURICH**<sup>®</sup>