



DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

05 | 2023

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



9. KREMSER VERSICHERUNGSFORUM

Die Universität für Weiterbildung Krems, Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen, richtete in Zusammenarbeit mit dem Fachverband der Versicherungsmakler das 9. Kremser Versicherungsforum aus.



DIE LIEBSTEN VERSORGEN.

GENERALI LIFEPLAN MIT
PRÄMIEN-SCHUTZSCHIRM

UNS GEHT'S UM SIE



CHANCEN ERGREIFEN

Von **KommR Christoph Berghammer, MAS**

Liebe
Kolleginnen
und Kollegen,

In einer Welt, die sich kontinuierlich wandelt, steht auch unsere Versicherungsmaklerbranche vor bedeutenden Veränderungen. Diese Zeiten des Umbruchs bieten uns jedoch nicht nur Herausforderungen, sondern öffnen auch Türen zu neuen Möglichkeiten.

Als Versicherungsmakler tragen wir eine weitreichende volkswirtschaftliche Verantwortung. Unser Berufsbild geht über die klassische Beratungsfunktion hinaus, indem wir als vertrauenswürdige Ratgeber und Begleiter in verschiedenen Lebensphasen unserer Kunden fungieren. In herausfordernden Zeiten gewinnt unsere Fähigkeit, Vertrauen aufzubauen und als stabiler Anker zu fungieren, an besonderer Bedeutung. Dies erfordert eine klare und einfühlsame Kommunikation, sowohl mit Kunden als auch mit Partnern in Versicherungsunternehmen, und stets Gespräche auf Augenhöhe. Die Digitalisierung hat sicherlich auch ihren Anteil daran genommen, da wir viele Arbeitsschritte standardisiert abwickeln können. Diese technologische Wende ermöglicht es uns, die Beziehungen zu unseren Kunden zu intensivieren und unseren Innovationsgeist zu entfalten. Die aktuellen Debatten um Themen wie Provisionsverbot, Regulierungsmaßnahmen, Weiterbildung und Ausbildung sind von großer Bedeutung. Jedoch sollten wir stets im Auge behalten, dass unser Berufsstand noch weitere, bedeutende Facetten umfasst. Wir sind die tragenden Säulen in der finanziellen und persönlichen Absicherung unserer Klientel. Gleichzeitig



ist es essenziell, unsere eigene finanzielle Zukunft und die Wertschätzung unseres Handelns sowie die Wertigkeit unserer Bestände nicht aus den Augen zu verlieren. Mit Blick auf die Zukunft haben wir bereits unter Beweis gestellt, wie anpassungsfähig und innovationsfreudig wir als Berufsstand sind. Mit dieser Haltung werden wir auch zukünftige Herausforderungen meistern. Es ist entscheidend, sowohl die Zukunft unserer Kunden als auch unsere eigene proaktiv zu gestalten. Die Zukunft verspricht Potenzial und Möglichkeiten, die es zu ergreifen gilt.

Ihr Christoph Berghammer

M



EDITORIAL

03 Chancen ergreifen

NEWS & PERSONALIA

- 06 KI-Paket
- 06 Regionalmanager
- 06 Online-Deckungsprüfung
- 07 Landesdirektion
- 07 Leitung Finance
- 08 Country President
- 08 Vorständin Ressort Rechtsschutz
- 09 Neues Präsidium

MARKT

- 16 Günstigere Prämien für Akademiker und Ärzte
- 18 Sorgen, Wohlbefinden und Glück!
- 22 Das Geheimnis der Langlebigkeit
- 36 Fachtagung
- 36 „Junior's Best Invest“
- 37 Strafrechtsschutzversicherung
- 38 Erhöhtes Risiko
- 38 Global Wealth Report
- 39 Kooperation
- 39 BOAbot
- 46 OMDS 3 – Wer macht was?
- 48 Fusion
- 48 smile.car

TOP-THEMA

24 9. Kremser Versicherungsforum

INTERVIEW

- 10 Die Versicherungsbranche im Wandel – nachhaltig und digital
- 28 Beratungsmangel bei Provisionsverbot
- 42 Mehr Liebe in der Politik

KOLUMNE & KOMMENTAR

34 RSS - Alles was Recht ist

FACHVERBAND & REGIONALES

- 30 Bachelorstudium
- 31 Neue Prüfungsverordnung
- 32 Fachgruppentagung
- 40 Einrichtung eines Internen Meldesystems für Hinweisgeber wird verpflichtend
- 41 14. Expertentag – Save the Date



42



24



40



18



22



10

KI-PAKET

WK Österreich

Angelika Sery-Froschauer, Obfrau der Bundessparte Information und Consulting in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ), betont die entscheidende Rolle von Künstlicher Intelligenz (KI) in der zukünftigen Technologielandschaft. „KI ist gekommen, um zu bleiben. Europa darf hier im internationalen Wettbewerb keinesfalls ins Hintertreffen geraten. Deshalb ist es wichtig, in den Ländern jetzt Maßnahmen zu setzen, die Bewusstseinsbildung fördern und Vertrauen in neue Technologien schaffen“, so Sery-Froschauer.

Angesichts des von Staatssekretär Florian Tursky präsentierten KI-Maßnahmenpakets unterstreicht sie die Notwendigkeit, dass Europa in dieser Schlüsseltechnologie führend bleibt. Sie lobt die Entscheidung, die Rundfunk und Telekom Regulierungs-GmbH (RTR) mit der Koordination und Expertiseaufbau zu beauftragen und betont deren erforderliche Expertise in KI-Themen. Zudem mahnt Sery-Froschauer die Einbeziehung von Wirtschaftsexperten bei der Entwicklung von KI-Richtlinien an und plädiert für klare, praxistaugliche Regeln und rechtzeitige Rechtssicherheit. Dies sei entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs. **M**

REGIONALMANAGER

AON

Martin Sturm ist neuer Regionalleiter AON Steiermark. Er folgt damit Manfred Bauer, der neue Agenden im Konzern übernimmt. Martin Sturm begann seine Karriere in der Versicherungsbranche bei der Allianz Versicherung, wo er von 1994 bis 2006 in verschiedenen Vertriebspositionen tätig war. Anschließend war er zwölf Monate lang als Landesdirektor für die Steiermark bei der Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft beschäftigt (2006–2018). Neben seiner Erfahrung in großen Unternehmen hat er auch unternehmerisches Wissen als Co-Founder und Gesellschafter eines Start-ups erworben. Vor seiner Tätigkeit bei AON leitete er den Bereich Sach- und Unfallversicherung bei der Merkur Versicherung von 2021 bis September 2023. Akademisch hat Sturm Versicherungs-

wirtschaft an der Karl-Franzens-Universität studiert und hält einen MBA in „Financial Management Competences“ von der Donau-Universität Krems. „Ich freue mich, die Regionalleitung von AON in der Steiermark übernehmen zu können. Als ein führender globaler Dienstleister für Risikomanagement und Versicherungslösungen bieten wir unseren Kunden einzigartige sowie hochwertige Lösungen an. Gemeinsam mit meinem Team setzen wir einen starken Fokus auf die Kundenzufriedenheit und wollen unsere Marktposition in der Steiermark weiter ausbauen.“ **M**



Martin Sturm

ONLINE-DECKUNGSPRÜFUNG

versdb

Sechs Jahre nach dem Start von versdb und ein Jahr nach dem Start des Online-Deckungsprüfungsmoduls „versdb analysis“ wird die Online-Deckungsprüfung massiv ausge-

baut. Die Onlinedeckungsprüfungen für die Sparten Betriebs- und Privathaftpflicht, Kfz-Haftpflicht, Kfz-Kasko sowie Unfall wurden optimiert. Es wurde unter anderem die Texterkennung erweitert. Völlig neu ist die Deckungsprüfung für die Sparten Eigenheim und Haushalt. Zusammen mit der bestehen-

den Deckungsprüfung in der Rechtsschutzversicherung ist eine Deckungsprüfung somit mittlerweile für acht Sparten Gruppen möglich.

Neben den bekannten Tools wurde die Datenschnittstelle „versdb connect“ neu entwickelt. Diese ermöglicht die Übertragung von Daten aus anderen Systemen (z. B. Verwaltungsprogrammen), um auf

Knopfdruck die Deckungsprüfung mit den vorhandenen Daten zu starten. Neu ist auch die Möglichkeit, eine Zweitmeinung zu einem konkreten Schadenfall einzuholen. Kunden haben somit die Möglichkeit, eine kostenpflichtige Expertenmeinung zum Schadenfall von versdb-Gründer Ewald Maitz zu erhalten. **M**

LANDESDIREKTION

DONAU Versicherung

Unter der Teilnahme von zahlreichen prominenten Gästen wurde die neue Landesdirektion Burgenland der DONAU Versicherung in Eisenstadt eröffnet. Landesdirektor Gerhard Schneebacher konnte neben den Vorständen Reinhard Gojer, Edeltraud Fichtenbauer und Wolfgang Petschko auch Landeshauptmann-Stellvertreterin Astrid Eisenkopf, Bürgermeister Thomas Steiner sowie Wirtschaftskammerpräsident Andreas Wirth und Arbeiterkammerpräsident Gerhard Michalitsch begrüßen. Während der Eröffnungsveranstaltung wurde auch eine Spende von 5.000 Euro an den Sterntalerhof übergeben, ein Kinderhospiz, das Familien in schwierigen Zeiten unterstützt. Das DONAU-Team aus dem Burgenland engagiert sich be-

reits seit 2017 im Zuge des jährlichen Social Active Day beim Sterntalerhof und leistet dort aktiv Hilfe. Zum Schluss wurde hervorgehoben, dass das Unternehmen als attraktiver Arbeitgeber gelte und im Burgenland nach neuen Talenten suche, die in der Versicherungsbranche tätig werden möchten. **M**

reits seit 2017 im Zuge des jährlichen Social Active Day beim Sterntalerhof und leistet dort aktiv Hilfe. Zum Schluss wurde hervorgehoben, dass das Unternehmen als attraktiver Arbeitgeber gelte und im Burgenland nach neuen Talenten suche, die in der Versicherungsbranche tätig werden möchten. **M**

Harald Jankovits (Sterntalerhof), Gerhard Schneebacher, Edeltraud Fichtenbauer, Reinhard Gojer, Astrid Eisenkopf, Thomas Steiner, Andreas Wirth, Wolfgang Petschko



LEITUNG FINANCE

ACREDIA Versicherung

Melanie Unger erweitert das Führungsteam der ACREDIA Versicherung. Sie übernimmt die Leitung des Bereichs Finance beim Kreditversicherer.

Die WU-Absolventin ist auf Unternehmensrechnung und Steuerrecht spezialisiert und bringt langjährige Führungserfahrung im Finanzsektor mit. Zuletzt war sie in der IT-Branche für das Controlling verantwortlich und hat das SAP-Business-Warehouse und -Planungstool implementiert. „Der digitale Wandel

mischt die Karten im Finanzmanagement neu: Er löst alte Grenzen auf und lässt neue Wege entstehen“, so die gebürtige Burgenländerin. „Bei der Gestaltung der zukünftigen Roadmap und der internen Prozesse sind mir ein effizienter Finanzbetrieb sowie eine nachhaltige Gesamtlösung ein besonders großes Anliegen.“ **M**



Melanie Unger

COUNTRY PRESIDENT

Chubb

Chubb hat Michael Martinek als neuen Country President für Österreich bestimmt. Er tritt diese Position ab dem 1. Jänner 2024 an, vorausgesetzt, die nötigen Genehmigungen liegen vor. Bisher war Martinek Director of Claims Operations für mehrere Regionen. In seiner neuen Funktion wird er das Industrie- und Personenversicherungsgeschäft in Österreich leiten und direkt an Andreas Wania berichten.

Er übernimmt die Position von Walter Lentsch, der bis zu seinem Ruhestand 2024 als Senior Advisor bei Chubb bleibt. Beide werden eng kooperieren, um den Übergang reibungslos zu gestalten. Martinek ist bereits seit 2018 bei Chubb und hat zuvor in leitenden Positionen für einen internationalen Versicherer gearbeitet. Er besitzt einen Master-Abschluss der Wirtschaftsuniversität Wien.

„Wir freuen uns, dass wir Michael Martinek für diese wichtige Position gewinnen konnten. Seine weitrei-

chende Expertise bietet eine perfekte Ausgangslage für den weiteren Ausbau unsere Wachstumsstrategie in Österreich. Die interne Besetzung zeigt nicht nur unsere unternehmerische Stärke, sondern bedeutet auch einen störungsfreien Übergang für unsere Kunden und Maklerpartner. An dieser Stelle möchten wir uns bei Walter Lentsch für seine hervorragende langjährige Arbeit bedanken, insbesondere hinsichtlich seines unermüdlichen Einsatzes, Chubb in Österreich zu dem heutigen erfolgreichen Geschäft aufzubauen. Wir wünschen ihm das Allerbeste für seinen künftigen Ruhestand“, erklärt Andreas Wania, Hauptbevollmächtigter der Chubb European Group.

chende Expertise bietet eine perfekte Ausgangslage für den weiteren Ausbau unsere Wachstumsstrategie in Österreich. Die interne Besetzung zeigt nicht nur unsere unternehmerische Stärke, sondern bedeutet auch einen störungsfreien Übergang für unsere Kunden und Maklerpartner. An dieser Stelle möchten wir uns bei Walter Lentsch für seine hervorragende langjährige Arbeit bedanken, insbesondere hinsichtlich seines unermüdlichen Einsatzes, Chubb in Österreich zu dem heutigen erfolgreichen Geschäft aufzubauen. Wir wünschen ihm das Allerbeste für seinen künftigen Ruhestand“, erklärt Andreas Wania, Hauptbevollmächtigter der Chubb European Group.



Michael Martinek

VORSTÄNDIN RESSORT RECHTSSCHUTZ

ERGO Versicherung

Seit 1. Oktober 2023 ist Ulrike Timmer Vorständin für das Ressort Rechtsschutzversicherung bei der ERGO Versicherung. Sie übernahm das Ressort von Vorstand Johannes Loinger, der sich in den Ruhestand begab. „Mit Ulrike Timmer können wir das Ressort Rechtsschutzversicherung mit einer ausgewiesenen Versicherungsexpertin besetzen“, bestätigt Dr. Philipp Wassenberg, Vorstandsvorsitzender der ERGO Versicherung AG, den Neuzugang im Vorstand. Im Zuge ihres bisherigen beruflichen Werdegangs sammelte Ulrike Timmer umfangreiche Führungserfahrung in verschiedenen Bereichen der ERGO Group und kann dabei auf zahlreiche Erfolge verweisen. „Wir freuen uns sehr auf diese wertvolle Bereicherung im Vorstand. Speziell in diesem Ressort haben wir mit der neu unter das Dach der ERGO integrierten Produktmarke D.A.S. Rechtsschutz weiterhin viel vor“, zeigt sich Philipp Wassenberg erfreut. Expertise trifft Erfahrung

Ulrike Timmer ist bereits seit 1992 innerhalb der ERGO Group beschäftigt. Zuletzt war die gebürti-

ge Österreicherin als Head of LPI (Legal Protection Insurance) in der ERGO International AG in Düsseldorf tätig und hatte Mandate in anderen Rechtsschutzversicherungsgesellschaften der ERGO Group inne. In dieser Funktion gewann sie einen umfassenden Überblick über die Geschäftsfeldentwicklung der Sparte Rechtsschutz und die strategischen Herausforderungen der einzelnen Rechtsschutzgesellschaften. Neben ihrer fachlichen Expertise verfügt Ulrike Timmer über umfangreiche Leadership-Qualitäten. Mit ihrem Ressort übernimmt sie ein erfahrenes Team, das mit Vertrags- und Produktservice sowie umfassenden Rechtsservice-Leistungen betraut ist.

ge Österreicherin als Head of LPI (Legal Protection Insurance) in der ERGO International AG in Düsseldorf tätig und hatte Mandate in anderen Rechtsschutzversicherungsgesellschaften der ERGO Group inne. In dieser Funktion gewann sie einen umfassenden Überblick über die Geschäftsfeldentwicklung der Sparte Rechtsschutz und die strategischen Herausforderungen der einzelnen Rechtsschutzgesellschaften. Neben ihrer fachlichen Expertise verfügt Ulrike Timmer über umfangreiche Leadership-Qualitäten. Mit ihrem Ressort übernimmt sie ein erfahrenes Team, das mit Vertrags- und Produktservice sowie umfassenden Rechtsservice-Leistungen betraut ist.



Ulrike Timmer

NEUES PRÄSIDIUM

IGV Austria

03.10.2023 wurde mit der Wahl eine personelle und organschaftliche Neuausrichtung eingeleitet. Die IGV Austria hat mit Helmut Hochnegger einen neuen Präsidenten gewählt.

„Die IGV Austria stellt für mich die Perle der österreichischen Maklerschaft dar. Das gemeinsame Realisieren von Interessen und vor Allem das an einem Strang ziehen, im Sinne der Gemeinschaft war und ist die oberste Prämisse im Handeln der verantwortlichen Kollegen im Vorstand in der IGV Austria – das motiviert mich persönlich ungemein. Ich bin bekennder Teamplayer und nur gemeinsam werden wir die derzeitigen und zukünftigen Herausforderungen meistern. Es freut mich persönlich wirklich sehr, dass mit Elke Berghammer erstmals eine Frau aus dem Vorstand der IGV Austria nun auch im Präsidium vertreten ist“, erklärt Helmut Hochnegger. „Gemeinsam mit meinen beiden Vize-Präsidenten, Martin Handstanger und Michael Thaler, und unserem Generalsekretär, Thomas Litschauer, werden wir eine Aufgaben-, und Verantwortungsaufteilung

Im Rahmen der ordentlichen Generalversammlung der IGV Austria am

vornehmen. Dies wird meines Erachtens die, für unsere Geschäftspartner am ehesten und raschesten wahrzunehmende, neue Handschrift der IGV Austria 3.0 sein“, beschreibt Hochnegger in einer ersten Stellungnahme die Änderungen.

Das neue Präsidium der IGV Austria setzt sich folgend zusammen: Helmut Hochnegger (Präsident), Martin Handstanger (Vize-Präsident), Michael Thaler (Vize-Präsident), Ing. Reinhold Niescher (Kassier), Elke Berghammer (Stv. Kassier), Helmut Schober (Schriftführer) und Michael Schopper (Stv. Schriftführer) **M**

Michael Schopper, Helmut Schober, Michael Thaler, Helmut Hochnegger, Martin Handstanger, Elke Berghammer und Ing. Reinhold Niescher



R+V

Fallschirm für Manager.

Immer häufiger klagen Unternehmen ihre Manager auf Schadenersatz. Auch in Österreich ist dies gängige Praxis geworden - und die Anspruchsmentalität steigt!

Umfassende Existenzsicherung für Manager jetzt abschließen unter:

www.tarifrechner-ruv.at

DIE VERSICHERUNGSBRANCHE IM WANDEL – NACHHALTIG UND DIGITAL

Wir haben mit VVO-Präsident Rémi Vrignaud über die aktuellen Herausforderungen und Chancen unserer Branche gesprochen. Von den Auswirkungen der Digitalisierung über den Umgang mit Umweltrisiken bis hin zur Zusammenarbeit mit Makler und der Förderung von Nachhaltigkeit in der Branche tauchen wir damit tief in die Themen ein, die die Versicherungslandschaft in den kommenden Jahren prägen werden.

Die aktuellen Entwicklungen weltweit lassen keinen Zweifel daran, dass wir vor gewaltigen Herausforderungen stehen. Die Klimakrise, die sich aktuell in Form von Flutkatastrophen in Griechenland und Hongkong und verheerenden Waldbränden in Kanada manifestiert, ist eine Bedrohung von globalem Ausmaß. Welche Auswirkungen haben diese zunehmenden Naturkatastrophen infolge des Klimawandels auf die Versicherungswirtschaft?

Vrignaud: Der Klimawandel ist evident. Auch hierzulande war die Bevölkerung während des Sommers mit den

Unsere wichtigste Aufgabe // ist, die Klimaerwärmung zu stoppen oder zumindest einzudämmen, und gleichzeitig mit dem völlig neuen Ausmaß an Schäden umzugehen.

Unsere wichtigste Aufgabe ist, die Klimaerwärmung zu stoppen oder zumindest einzudämmen, und gleichzeitig mit dem völlig neuen Ausmaß an Schäden umzugehen. Einer Umfrage des Kuratoriums für Verkehrssicherheit zufolge glauben 62 Prozent der Österreicher, dass es ausschließlich die Aufgabe der Behörden sei, die Bevölkerung vor Naturkatastrophen zu schützen. An diesem Punkt gilt es anzusetzen.

Wir müssen uns intensiv damit auseinandersetzen, wie wir Schäden effektiv versichern können. Als

Präsident des österreichischen Versicherungsverbandes während des Sommers mit den Folgen von Extremwetterereignissen konfrontiert, wie uns die Überschwemmungen in Kärnten und in der Steiermark deutlich vor Augen geführt haben.

Präsident des österreichischen Versicherungsverbandes unterstütze ich klar die Forderung nach einer flächendeckenden Versicherbarkeit von Naturgefahren, zum Beispiel nach dem belgischen Modell, bei dem die Naturkatastrophendeckung automatisch in die Feuerversicherung einbezogen wird. Um eine gemeinschaftliche, solidarische Lösung zu erarbeiten, ist weiterhin die Politik gefragt. Seitens der österreichischen Versicherungswirtschaft weisen wir bereits seit Jahren mit konkreten Lösungsvorschlägen auf die

Problematik hin. Belgien und viele andere Länder zeigen uns mögliche Wege auf, wie wir die übermächtige Bedrohung von Naturkatastrophen-Schäden gesamtgesellschaftlich vernünftig kalkulieren und eine Kostentragung für Versicherungsnehmer weiterhin gewährleisten können. Die Auszahlungssumme nach dem Jahrhunderthochwasser 2002 betrug in etwa 300 bis 400 Millionen Euro. Heute sind wir mit rund einer Milliarde Euro pro Jahr auf einem konstant hohen Niveau angekommen. Dabei können bei einem Haus im Wert von 500.000 Euro nach einem Naturereignis derzeit nur fünf bis sieben Prozent abgedeckt werden. Seit mittlerweile mehr als 20 Jahren setzen wir uns für eine neue Lösung ein, die für die Kunden umfangreiche Deckung und Rechtssicherheit bringt. Hier ist nach wie vor die Politik gefordert, die passenden Rahmenbedingungen zu schaffen. So wäre in Österreich das belgische Modell rasch und unproblematisch umsetzbar, da nahezu alle Haushalte und Unternehmen über eine Feuerversicherung verfügen.

Inwiefern ist Nachhaltigkeit in der Versicherungsbranche selbst machbar?

Vrignaud: Als Versicherer tragen wir eine

Rémi Vrignaud ist seit 1. Jänner 2023 Präsident des österreichischen Versicherungsverbandes VVO. Der gebürtige Österreicher kam 2001 als Assistent des Vorstandsvorsitzenden Wolfram Littich zur Allianz und durchlief in der Folge verschiedene Führungspositionen. 2012 wurde er Vorstandsvorsitzender der Allianz-Tiriac SA in Rumänien. Unter seiner Führung entwickelte sich das Unternehmen in wenigen Jahren zur Nummer Eins am Markt. Seit 2016 leitete Vrignaud das CEO-Office der Allianz SE. Mit 25. August 2017 wurde er zum Vorstandsvorsitzenden der Allianz Österreich ernannt.





enorme Verantwortung in der Bewältigung der Folgen der Klimakrise. Unser größter Hebel liegt zweifellos im Kapitalmarkt. Der Einfluss der Finanzbranche beim Thema Klimaschutz ist groß. Allein in Österreich beträgt das verwaltete Vermögen rund 200 Milliarden Euro. Das entspricht fast der Hälfte des österreichischen Bruttoinlandsproduktes. Mit der nachhaltigen Veranlagung hat die Finanzbranche großen Handlungsspielraum. Wenn dieses Geld in Bereiche wie erneuerbare Energien oder den öffentlichen Transport fließt, können die Klimaziele deutlich schneller erreicht werden. Darüber hinaus können wir als Investoren auf Unternehmen, die bereits ambitioniert an der nachhaltigen Transformation des eigenen Geschäftsmodells arbeiten, einwirken und sie er-



mutigen, ihren Beitrag zum Klimaschutz zu leisten. Die Transformation unseres operativen Geschäfts ist ebenfalls von entscheidender Bedeutung. So ist beispielsweise die Reduktion des Papierverbrauchs eine sinnvolle Maßnahme. Viele Kunden wünschen sich – wie bei vielen Dienstleistungen anderer Branchen bereits möglich – Dokumente elektronisch

Mit der nachhaltigen Veranlagung hat die Finanzbranche großen Handlungsspielraum.

„

zu erhalten und Papier nur auf ausdrücklichen Wunsch zu bekommen – also „digital by default“. Einerseits ha-

ben die Kunden dadurch die Gewissheit, zum Beispiel via Kundenportal immer auf ihre Polizzen und aktuelle Daten Zugriff zu haben, andererseits würde die gesamte Branche bis zu 1.300 Tonnen Papier jährlich einsparen – ein Stapel, der umgelegt von Wien bis Linz reichen würde.

Circular Economy, oder auch Kreislaufwirtschaft, ist ein Begriff, der in Diskussionen rund um Nachhaltigkeit auch immer wieder fällt. Was kann die Versicherungsbranche hier leisten?

Vrignaud: Dies betrifft eines unserer Kerngeschäftsfelder, das Schadenmanagement, und die Frage, wie schaffen wir ein Circular Claims Management? Als Versicherer helfen wir bei der Reparatur von Din-

gen – zum Beispiel Autos. Die Frage ist: Sollten defekte Teile oder sogar ganze Einheiten durch neue ersetzt werden oder ist eine Reparatur ökologisch sinnvoller? Wenn Versicherer die Reparaturquoten in Europa nur um zwei Prozentpunkte pro Jahr erhöhen, können fast 30.000 Tonnen CO₂-Emissionen vermieden werden, was dem jährlichen Energieverbrauch von rund 5.100 Haushalten entspricht.

Um das anzugehen, brauchen wir zwei Dinge: Erstens Partner. Im Bereich der Kfz-Versicherung beispielsweise sind Kfz-Werkstätten unsere wichtigsten Partner. Eine einheitliche Zertifizierung von Werkstätten auf europäischen Märkten nach Nachhaltigkeitskriterien ist von entscheidender Bedeutung. Und zweitens Produkte, die überhaupt repariert werden können. Bleiben wir beim Auto: Wenn Autos mit neuen, ökologischen Antriebsarten auf den Markt kommen und wir das mit Kreislaufwirtschaftsansätzen verbinden wollen, dann müssen diese auch so konzipiert sein, dass eine Autowerkstatt sie überhaupt reparieren kann.

Kommen wir zu einer anderen zentralen Herausforderung der Versicherungsbranche: Inwiefern wird die Digitalisierung die Versicherungswirtschaft in den nächsten Jahren transformieren?

Vrignaud: Wir befinden uns inmitten einer tiefgreifenden Transformation, die ein kontinuierlicher Prozess ist. Dabei gehen Nachhaltigkeit und Digitalisierung Hand in Hand, und die letztere treibt viele unserer ökologischen Fortschritte voran – man

denke nur an den geringeren Papierverbrauch oder neue, flexiblere Arbeitswelten, die viele Straßenkilometer ersparen.

Darüber hinaus beschäftigen wir uns mit KI-Lösungen: Wie lassen sich diese neuen Möglichkeiten optimal nutzen, sodass Standardverfahren und -produkte effizient und rasch abgewickelt werden und so mehr Zeit und Energie für individuelle Kundenberatungen, Schadenbewertungen oder Risikoevaluationen eingesetzt werden kann? Und zwar dort, wo es wirklich darauf ankommt: beim persönlichen Kontakt, wenn die Kunden es wünschen.

Wie können digitale Plattformen oder Schnittstellen dazu beitragen, die Kommunikation und den Informationsaustausch zu verbessern und die Effizienz der Zusammenarbeit zu steigern?

Vrignaud: Einfacher Zugang zu Informationen und leichte Bedienbarkeit stehen im Zentrum unserer Bemühungen. Kunden erwarten einen 24/7-Zugriff auf ihre Daten von überall aus und möchten die Möglichkeit haben, selbst diese aktualisieren, Vertragsdetails einsehen und Fragen stellen zu können. Echtzeit-Kommunikation ist hierbei ein weiterer Schlüssel zur Verbesserung der Dienstleistungen. Sofortige Antworten durch Chat und Messaging für

einfache Fragen und Abläufe sowie fortlaufende Updates in Echtzeit optimieren den Informationsfluss und erhöhen die Kundenzufriedenheit. Und gleichzeitig können sich Kunden weiterhin darauf verlassen, dass kompetente Ansprechpersonen zur Verfügung stehen, um sich den individuellen Anliegen anzunehmen – insbesondere bei komplexeren Fragestellungen oder emotional belastenden Schadensfällen.

Zudem sind Transparenz und ein reibungsloser Informationsfluss in allen geschäftlichen Aspekten von entscheidender Bedeutung. Um ein paar Beispiele zu nennen: Statusaktualisierungen für Kunden, Agenten und Partner kontinuierlich auf dem Laufenden halten, sei es bei Anmeldungen, Abwicklungen oder anderen relevanten Prozessen.

Insgesamt sehe ich den konsequenten Fokus auf Nachhaltigkeit, Digitalisierung und verbesserte Kundenerfahrungen als unumgänglich, um die Versicherungsbranche langfristig nachhaltig zu festigen und den Bedürfnissen unserer Kunden in einer

Nachhaltigkeit, Effizienz //
und Kundenzufriedenheit
sind kein Widerspruch.



Ich wi//
einfach ein
gutes Gefühl
haben.

Ich wi//
zur DONAU.

sich schnell verändernden Welt gerecht zu werden. Nachhaltigkeit, Effizienz und Kundenzufriedenheit sind kein Widerspruch.

Welche Risiken ergeben sich aus der Digitalisierung und dem großen Austausch an Datenmengen für Versicherungsunternehmen und deren Kunden?

Vrignaud: Natürlich gibt es auch Herausforderungen und Risiken – sowohl für Versicherungsunternehmen

Cybersicherheit ist in unserer Branche von größter Wichtigkeit, da uns enorme Mengen an persönlichen und finanziellen Informationen unserer Kunden vorliegen. //

selbst als auch für Kunden. Die Fragen der Cybersicherheit sind für uns von entscheidender Bedeutung. Cybersicherheit ist in unserer

Branche von größter Wichtigkeit, da uns enorme Mengen an persönlichen und finanziellen Informationen unserer Kunden vorliegen. Ein Sicherheitsvorfall kann nicht nur zu erheblichen finanziellen Verlusten führen, sondern auch das Vertrauen in die Integrität unserer Branche gefährden. Die Sicherheit der Daten und die Gewährleistung eines robusten IT-Systems sind eine enorme Aufgabe, der wir uns stellen müssen.

Cybersicherheit muss aber auch größer gedacht werden – als ein Versicherungsthema. Es geht nicht nur darum, uns selbst zu schützen, sondern auch darum, die Finanzierbarkeit von Schäden aus Cyberkriminalität zu gewährleisten. Damit müssen wir uns verstärkt auseinandersetzen und entsprechende Versicherungsprodukte entwickeln.

Dies erfordert ein hohes Maß an Anpassungsfähigkeit, da die Landschaft der Cyberrisiken ständig im Wandel ist. Ich sehe hier Parallelen zur Naturgefahrenversicherung und anderen Aspekten der Digitalisierung, die zeigen, dass Veränderung nicht etwas ist, das irgendwann abgeschlossen ist, sondern uns laufend begleitet. Das bedeutet, Versicherungen müssen Trends früh erkennen und entsprechend agil und flexibel sein.

Welche Potenziale bietet die Digitalisierung für eine effektive Zusammenarbeit zwischen Versicherungsunternehmen und Makler?

Vrignaud: Die Digitalisierung ermöglicht es uns, diese direkte Kommunikation zu intensivieren und unseren Kunden einen einfacheren Zugang zu Informationen und Dienstleistungen zu bieten.

Die digitale Zusammenarbeit zwischen Versiche-

rungsunternehmen und Makler ist von entscheidender Bedeutung für den Erfolg in der modernen Versicherungsbranche. Maklerpartner brauchen effektive digitale Lösungen, die ihre Arbeit erleichtern und die Qualität der Dienstleistungen steigern. Dies umfasst benutzerfreundliche digitale Plattformen, Echtzeitkommunikation, den Zugang zu relevanten Daten und Informationen sowie die Automatisierung von Prozessen.

Welche Kompetenzen und Fähigkeiten werden zukünftig benötigt, um erfolgreich am Versicherungsmarkt agieren zu können?

Vrignaud: Unsere Mission ist tief verwurzelt in der Begleitung von Menschen durch alle Phasen ihres Lebens. In einer Welt, die von rascher Digitalisierung und einem wachsenden Bewusstsein für Nachhaltigkeit geprägt ist, sehen wir, wie volatil und schnelllebig unsere Branche geworden ist. Diese Entwicklungen erfordern von uns, über herkömmliche Geschäftsmodelle hinauszudenken. Wir bieten Sicherheit und Stabilität, die ein Leben lang anhält. Von der Geburt über den ersten Schultag, dem Erwerb des ersten Mopeds, dem Einzug in die erste Wohnung bis ins Alter und sogar darüber hinaus sind wir an der Seite unserer Kunden. Unser Fokus muss stets auf den individuellen Lebenssituationen der Menschen liegen. Dies bedeutet, dass wir die modernsten technischen Voraussetzungen erfüllen müssen, um den sich wandelnden Bedürfnissen unserer Kunden gerecht zu werden. Wir müssen bereit sein, Dinge neu zu denken, um innovative Lösungen zu entwickeln, die sowohl den Anforderungen der Digitalisierung als auch den Prinzipien der Nachhaltigkeit entsprechen.

Gleichzeitig erkennen wir, dass Standardisierung in einigen Bereichen effizient sein kann – auch im Sinne unserer

Kunden. Aber wir wissen auch, dass es Situationen gibt, in denen persönlicher Kontakt von unschätzbarem Wert ist. In dieser sich ständig verändernden Welt sind die

Bereitschaft zur Innovation und die kluge Balance zwischen Technologie und menschlicher Interaktion entscheidend, um unseren Kunden die Sicherheit und Stabilität zu bieten, die sie verdienen.

Vielen Dank für das Gespräch.

In einer Welt, die von rascher Digitalisierung und einem wachsenden Bewusstsein für Nachhaltigkeit geprägt ist, sehen wir, wie volatil und schnelllebig unsere Branche geworden ist. //

Gemeinsam besser Recht behalten.

Weil man nicht alles können muss –
UNIQA Privatrechtsschutz-Versicherung.

GÜNSTIGERE PRÄMIEN FÜR AKADEMIKER UND ÄRZTE

Gute Nachricht für Akademiker und Ärzte: Die Continentale hat ihre Angebote zur Vorsorge bei Berufsunfähigkeit für diese Zielgruppen jetzt spürbar verbessert. Kunden profitieren von deutlich gesunkenen Prämien.

Die Continentale Lebensversicherung entwickelt ihre Vorsorgeangebote für den Fall der Berufsunfähigkeit (BU) fortlaufend weiter. Aktuell hat sie die Risiken für Akademiker und Ärzte neu bewertet. Das Ergebnis: Für rund 700 Berufe in diesen für Vermittler besonders attraktiven Zielgruppen sinken die Prämien im Durchschnitt um 20 Prozent. Teurer wird es für niemanden. Damit sichert sich das Unternehmen Spitzenplätze im Preis-Leistungs-Vergleich. In Österreich ist die Continentale Premium-BU über die Continentale Assekuranz Service GmbH erhältlich.

Top-Position im Wettbewerb

„Wer viel Zeit und Geld in seine Ausbildung investiert, sollte seine wertvolle Arbeitskraft hochwertig absichern“, sagt Dr. Helmut Hofmeier, Vorstand Leben bei der Continentale Versicherung. „Mit unserer ausgezeichneten Continentale PremiumBU geht das jetzt deutlich günstiger.“ Insbesondere bei Ärzten, Ingenieuren und Managern ist das Angebot im Wettbewerb top positioniert. Das gilt auch für Informatiker und viele weitere akademische Berufe. „Diese Zielgruppen bieten großes Potenzial. Als Produktanbieter wollen wir Vermittler dabei unterstützen, sie noch besser ansprechen zu können“, betont Dr. Hofmeier.

Weitere Informationen zur Continentale PremiumBU und aktuelle Berechnungsbeispiele finden Vermittler unter makler.continentale.at/premium-job



Exzellente Qualität, stabile Prämien

Mit der Weiterentwicklung verbindet die Continentale Innovation und Tradition. „Unsere Kunden und Vermittler können sich auf eine exzellente Qualität, eine nachhaltige Kalkulation und stabile Prämien verlassen“, betont Dr. Hofmeier. „Wir mussten in unserer langen Geschichte

als BU-Versicherer noch nie die Nettoprämien im Bestand anheben. Zudem sind wir wirtschaftlich stark und solide aufgestellt. Professioneller Service und schlanke Prozesse sind bei uns selbstverständlich. Und zwar von der Risikovorabfrage über den Antrag bis zum Leistungsfall. Das alles macht uns zu einem besonders zuverlässigen Partner.“

Zahlreiche Pakete und Optionen für individualisierten Schutz

Die BU der Continentale lässt sich nach individuellen Wünschen bedarfsgerecht anpassen. Dafür stehen zahlreiche Pakete für unterschiedliche Lebensphasen zur Verfügung. Beliebt ist hier etwa das Karriere-Paket. Damit kann sich der Schutz beispielsweise bei Abschlüssen, Weiterbildungen oder einem Berufswechsel anpassen. Dieser Baustein ist im Tarif PremiumBU wählbar und auch in der preisgünstigsten Starter-Variante, die junge Kunden anspricht.



**»HOCHSPANNEND,
NICHT NUR FÜR E-AUTOS
UND A-PROMIS.«**

**VON EXPERTEN
VERSICHERT**

**VAV III
VERSICHERUNGEN**

**SONDERN FÜR ALLE AUTOS UND FÜR
ALLE KUNDEN: BESTER SCHUTZ VOM TESTSIEGER**

Ob E-Fahrzeug oder herkömmliches Auto: Mit einer VAV Kfz-Versicherung haben Sie die Gewissheit, dass Ihnen ein „Blechscha-den“ kein Kopfzerbrechen macht – und dass Sie selbst bei größeren Schäden optimal abgesichert sind. In drei verschiedenen Deckungsvarianten können Sie den Schutz für Sie selbst und Ihr Fahrzeug flexibel an Ihre Bedürfnisse anpassen. Dabei geht das Leistungsangebot der VAV Kfz-Versicherung weit über den üblichen Umfang hinaus. Der beste Beweis, dass gut versichert sein nicht teuer sein muss! Mehr Infos auf www.vav.at

SORGEN, WOHLBEFINDEN UND GLÜCK!

Die demografische Entwicklung eines Landes spiegelt seine Geschichte, Kultur, wirtschaftliche Situation sowie die sozialen und politischen Entscheidungen wider, die im Laufe der Jahre getroffen wurden. Österreich, ein Land mit einer reichen Geschichte und einem beeindruckenden kulturellen Erbe, ist hierbei keine Ausnahme.

Die Bevölkerungsstruktur Österreichs hat sich in den letzten Jahrzehnten erheblich verändert, was tiefgreifende Auswirkungen auf die soziale, wirtschaftliche und politische Landschaft des Landes hat. Die Babyboomer sind keine Bezeichnung für eine zukünftige Generation, sondern gehören bereits fest zu unserer Gegenwart. Generation X, Millennials und Generation Z definieren nicht bloß Altersgruppen. Sie geben einen Einblick in soziale, kulturelle und technologische Veränderungen und reflektieren unterschiedliche Lebensweisen, Prioritäten und Weltanschauungen.

Wie sieht es mit den Sorgen und Ängsten, der Gesundheit und dem Wohlbefinden unserer Bevölkerung aus?

Wer ist mit seiner aktuellen Lebenssituation zufrieden? Laut der Generali Zukunftsstudie sind 77

Martin Sturzlbaum



Prozent der Österreicher mit ihrer aktuellen Lebenssituation zufrieden. 62 Prozent aller Befragten blicken optimistisch in die Zukunft. Martin Sturzlbaum, CIO Generali Versicherung: „Interessanterweise zeigt unsere Studie, dass die jüngste Altersgruppe der 14- bis 29-Jährigen deutlich hoffnungsvoller ist als die anderen Altersgruppen. Aber es ist auch

bemerkenswert, dass 35 Prozent der Befragten in Bezug auf ihre persönliche Zukunft wenig bis gar nicht zuversichtlich sind.“

Im Rahmen der Generali Zukunftsstudie wurde zudem erfragt, was die Studienteilnehmer optimistisch stimmt, um die Herausforderungen der Zukunft zu meistern. Zuversicht wird dabei vor allem aus dem Vertrauen in sich selbst und die eigenen Fähigkeiten (85 %) geschöpft, dicht gefolgt von der Familie (84 %) und dem Umfeld wie Freunde und Bekannte (81 %). Arbeitsplatz beziehungsweise berufliche Qualifikationen (67 %) und finanzielle

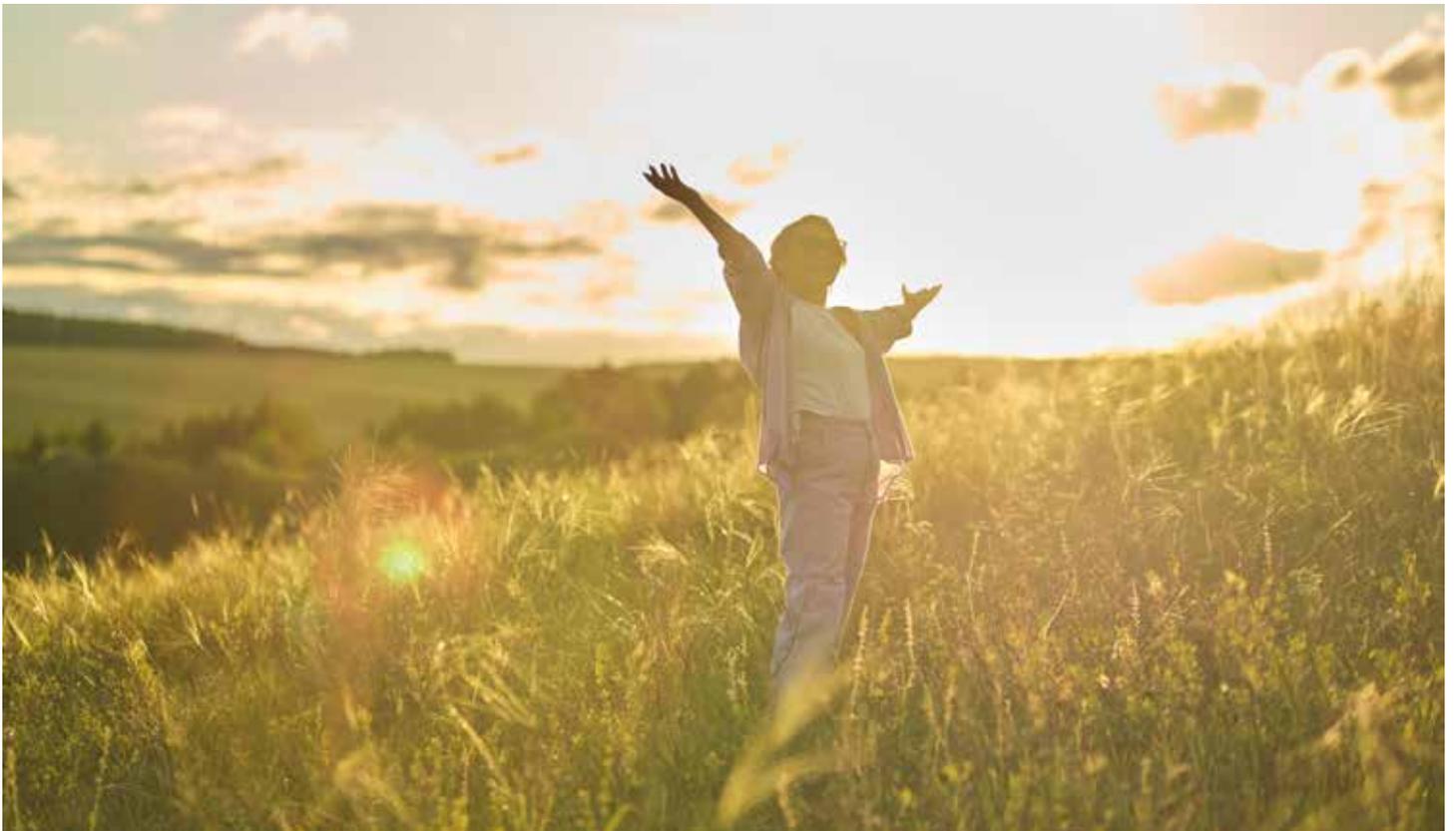
Absicherung (57 %) belegen die weiteren Plätze 4 und 5. Interessant ist die Betrachtung nach Geschlecht: Bei Selbstvertrauen, Ausbildung und finanzieller Sicherheit liegen die Werte der männlichen Befragten deutlich über denen der Frauen.

In der Helvetia Generationen Studie zeigt sich ein ähnliches Bild bezüglich der Zufriedenheit: Je jünger die Befragten, desto glücklicher fühlen sie sich. „Was auf den ersten Blick bemerkenswert ist, sind die geringen Unterschiede zwischen den Generationen. Man könnte annehmen, dass es größere Differenzen gibt. Die Österreicher zeigen sich jedoch trotz der zahlreichen Krisen der letzten Jahre generationenübergreifend als glücklich. Auch in Bezug auf die Arbeitswelt gibt es nur geringfügige Unterschiede zwischen den Altersgruppen“, resümiert Studienautor Alexander Zeh von IPSOS die Ergebnisse der Helvetia Generationen Studie.

Was die Befragten über alle Altersgruppen hinweg besonders glücklich macht, ist vor allem die eigene Gesundheit und das Wohlbefinden (66 Prozent sehr glücklich), dicht gefolgt von „in der Natur sein“ (63 Prozent), den gegebenen Lebensbedingungen (63 Prozent) und der persönlichen Sicherheit (61 Prozent). Die Beziehung zum Partner und zu den Kindern ist für 59 Prozent der Befragten besonders wichtig und der Beruf erfüllt immerhin noch über die Hälfte der Österreicher (51 Prozent) mit Zufriedenheit. Die eigene finanzielle Lage hat für 33 Prozent einen sehr hohen Stellenwert, wohingegen 18 Prozent damit unzufrieden sind. Am wenigsten glücklich sind die Befragten mit der Zeit, die sie auf Social Media verbringen (10 Prozent, wobei es bei der Generation Z 16 Prozent sind) und mit dem Zustand der Wirtschaft (13 Prozent).

Gesundheitsbewusstsein

In der Gesundheitsstudie der Wiener Städtischen Versicherung, die in einer repräsentativen Online-Umfrage vom Gallup Institut durchgeführt wurde, ging es nicht nur um unsere Zufriedenheit,



sondern es wurde unter anderem auch erfasst, wie es um das Gesundheitsbewusstsein der Österreicher bestellt ist.

Das körperliche Wohlbefinden der Österreicher befindet sich auf einem guten Niveau: Rund 60 Prozent bewerten ihren aktuellen physischen Gesundheitszustand als „(sehr) gut“. Hierzu zählen erwartungsgemäß besonders junge Menschen und Personen mit einer höheren formellen Bildung. Ältere Menschen und Singles beschreiben ihren Gesundheitszustand tendenziell als weniger gut. Im Laufe der Zeit blieb der physische Zustand für die Mehrheit stabil. Bei etwa einem Sechstel hat sich dieser in den letzten 12 Monaten sogar verbessert, nur 27 Prozent dagegen bemerkten eine Verschlechterung.

Bezüglich des Gesundheitsbewusstseins ist ebenfalls ein positiver Trend zu beobachten: Zwei von fünf Österreichern achten heute mehr auf ihre Gesundheit als noch vor einem Jahr. Lediglich 3 Prozent sind in dieser Hinsicht nachlässiger geworden. Insbesondere Männer (42 Prozent) berichten von einem gestiegenen Gesundheitsbewusstsein, bei Frauen sind es 37 Prozent. Auch in Bezug auf das Ernährungsverhalten gibt es positive Entwicklungen: Fast jeder Dritte hat seine Gewohnheiten verbessert. Ein Sechstel betreibt nun mehr Sport als im Vorjahr, allerdings gibt es einen ebenso großen Anteil, der nun weniger sportlich aktiv ist.

Besonders bemerkenswert ist der steigende Rückgriff auf Alternativmedizin. Viele Menschen sehen sie bereits als ideale Ergänzung zur Schulmedizin oder möchten damit einen aktiven Beitrag zu ihrer eigenen Gesundheit leisten.

Gesunde Kindheit

Das Ausmaß an mentaler Belastung hat sich laut der Gesundheitsstudie der Wiener Städtischen im Vergleich zum Vorjahr tendenziell verringert, bleibt jedoch alarmierend hoch. Der Anteil der Kinder und Jugendlichen bis 18 Jahre, die aus Sicht ihrer Eltern aktuell mental (sehr) belastet sind, liegt bei 39 Prozent. Nur 12 Prozent der Eltern gaben an, bei ihren Kindern in den vergangenen 12 Monaten eine Verbesserung des mentalen Wohlbefindens festgestellt zu haben. Allerdings ist der Anteil jener, die eine Verschlechterung bemerkten, auf 14 Prozent gesunken. Rund 4 von 10 Erwachsenen nehmen eine Veränderung in ihrem eigenen seelischen Wohlbefinden wahr: 22 Prozent berichten von einer Verschlechterung, während ein Sechstel eine Verbesserung bemerkt hat. Insbesondere in der zuvor stark belasteten Altersgruppe der 16 bis 35-Jährigen hat sich die mentale Verfassung bei über einem Viertel in den vergangenen 12 Monaten verbessert. Aktuell bewerten 3 von 5 Österreichern ihren mentalen Gesundheitszustand als „(sehr) gut“.

Was belastet die jüngeren Generationen?

Je jünger die Befragten sind, desto mehr sind sie durch die Teuerung beunruhigt. Während 45 Prozent der Generation Z sich wegen der Inflation sorgen, beträgt dieser Anteil bei den Babyboomern nur 25 Prozent. Die Wohnkosten sehen 36 Prozent der jüngeren Generation als stetig steigende Belastung, bei den Babyboomern sind es lediglich 22 Prozent. Die



Nie zuvor waren so viele unterschiedliche Generationen am Arbeitsmarkt vertreten.

ältere Generation zeigt hingegen größere Sorge bezüglich Armut, sozialer Ungleichheit sowie militärischen Konflikten und Kriminalität. Das Thema Klima bereitet quer durch alle Altersklassen einem Viertel (26 Prozent) der Befragten Unbehagen. Bei der Generation Y liegt dieser Wert bei 28 Prozent und bei der Generation Z steigt er im Altersvergleich auf 30 Prozent.

Arbeitskraft und Arbeitslast

„Nie zuvor waren so viele unterschiedliche Generationen am Arbeitsmarkt vertreten. Gerade die Jüngeren müssen jedoch mit vielen Vorurteilen kämpfen. Unsere Studienergebnisse entkräften diese Vorurteile“, berichtet Zeh über die Helvetia Generationenstudie. Ein Ziel der Umfrage war es, diese Vorurteile zu hinterfragen und die tatsächlichen Kriterien in der Arbeitswelt für die verschiedenen Generationen zu beleuchten. So schätzen auch die jüngeren Generationen einen sicheren Arbeitsplatz (59 Prozent der Generation Y gegenüber 47 Prozent insgesamt) und fallen nicht durch eine besonders geringe Wochenarbeitszeit auf (23 Prozent insgesamt befürworten dies, 13 Prozent bei den Babyboomern). Das Vorurteil, junge Menschen wollten nicht arbeiten, ist also unbegründet und wird durch die Studienergebnisse widerlegt.

Was ist den verschiedenen Generationen bei der Arbeit wichtig?

Wenig überraschend ist für alle Altersgruppen das Gehalt mit 41 Prozent der wichtigste Aspekt. „Insbesondere für die Generation X spielt die Vergütung

mit 46 Prozent eine herausragende Rolle. Das ist verständlich, denn diese Generation im Alter von etwa 44 bis 60 Jahren hat oftmals hohe finanzielle Belastungen, sei es durch Immobilienrückzahlungen oder Fürsorgearbeit“, ergänzt Helvetia CEO Thomas Neusiedler.

Eine gute Work-Life-Balance ist für 30 Prozent der Generation Z entscheidend, während nur zwölf Prozent der Babyboomer dies als essentiell betrachten. Im Durchschnitt halten 23 Prozent aller Altersgruppen die Balance zwischen Arbeit und Freizeit für am wichtigsten. Für die Babyboomer hat die Arbeitsplatzsicherheit mit 29 Prozent doppelt so viel Gewicht wie für

die jüngste Generation (15 Prozent). Abschließend lässt sich sagen: Die Work-Life-Balance steht nicht so sehr im Fokus, wie oft angenommen wird. Trotz der hohen Bedeutung des Gehalts ist Österreich insgesamt nicht besonders karriereorientiert – lediglich fünf Prozent sehen Aufstiegschancen und Karrieremöglichkeiten als entscheidend an.

Finanzielle Vorsorge

Die finanzielle Vorsorge hat für die junge Generation einen hohen Stellenwert. Jedoch wird die Erkenntnis über deren Bedeutung viel zu selten in die Tat umgesetzt, wie die Finanzvorsorge-Studie im Auftrag von UNIQA und Raiffeisen Versicherung aufzeigt. Die Generationenstudie der Helvetia Versicherung zeigt, dass nur etwa die Hälfte der Österreicher in der Lage ist, monatlich Geld beiseitezulegen. Während über 70 Prozent der Berufseinsteiger von einer besseren finanziellen Zukunft ausgehen, rechnen über ein Drittel (38 Prozent) der Babyboomer mit einer Verschlechterung der persönlichen wirtschaftlichen Lage.

So unterschiedlich die Sparmethoden auch sein mögen, die Gründe für das Sparen ähneln sich: Für fast jeden Zweiten (47 Prozent) stellen finanzielle Reser-

Thomas Neusiedler



ven und Sicherheit das wichtigste Argument dar. Für die Generation Z stehen tendenziell Urlaub und Reisen höher im Kurs (45 Prozent im Vergleich zum Durchschnitt von 38 Prozent), ebenso wie das Sparen für einen Haus- oder Wohnungskauf (27 Prozent gegenüber einem Durchschnitt von 14 Prozent). Rente und finanzielle Sicherheit im Alter sind für die Jüngeren mit 23 Prozent weniger relevant als für die älteren Generationen, wo dieser Wert bei 31 Prozent liegt. Das Sparen für Kinder und Enkelkinder ist bei der Generation Y mit 27 Prozent am stärksten ausgeprägt.



Rente und finanzielle Sicherheit im Alter sind für die Jüngeren weniger relevant als für die älteren Generationen

Theorie und Praxis

Nur 40 Prozent der Generation Z wissen laut der Studie, wo und wie sie sich über finanzielle Vorsorge informieren können. Vielen Jüngeren ist allerdings nicht bewusst, wie wenig sie wirklich wissen. „Das

Peter Eichler



ist eine unheilvolle Kombination“, erklärt dazu Univ. Prof. Bettina Fuhrmann, Leiterin des Instituts für Wirtschaftspädagogik und Gründerin des neu eröffneten Zentrums für Finanzbildung an der WU Wien. „Das bedeutet, dass man sich bei einer Entscheidung überschätzt und sich zu viel zutraut.“ Die Generation Z kann, mehr als jede andere Generation zuvor, auf

finanzielle Beiträge der Eltern und Großeltern zur eigenen Vorsorge zurückgreifen. So geben 63 Prozent an, dass ihre Eltern zumindest teilweise ihre finanzielle Vorsorge übernehmen; fast die Hälfte sagt, dass auch die Großeltern beitragen. Im Durchschnitt der

Gesamtbevölkerung liegt der Anteil derjenigen, die durch Beiträge der Eltern bzw. Großel-

tern in ihrer Vorsorge unterstützt werden, bei 29 bzw. 20 Prozent. Rund ein Drittel der Befragten gibt an, sich die finanzielle Vorsorge nicht leisten zu können. „Dabei spielt der bewusste Umgang mit Geld eine entscheidende Rolle“, so Peter Eichler, Vorstand für Personenversicherungen bei der UNIQA. Laut einer OECD-Studie weiß nur jeder zweite Österreicher, was der Zinseszinsseffekt ist und welche Wirkung er hat, erklärt Prof. Fuhrmann. „Um das verständlich zu machen, braucht es konkrete Rechenbeispiele.“ Es fehlt oft das Bewusstsein darüber, wie hoch die Pension sein wird und wie man eine potenziellen Pensionslücke verringern kann. „Einerseits hat man Angst vor Aktien, andererseits hofft man auf sein Glück am Markt für Kryptowährungen,“ erklärt Fuhrmann und zeigt damit die häufig irrationalen Handlungen auf. Neben dem persönlichen Umfeld informiert sich die Generation Z bereits zu etwa einem Drittel über soziale Medien oder Finance-Influencer zu Finanzanlagethemen. Für Prof. Fuhrmann ist es jedoch unumgänglich, die Grundlage für Finanzbildung in den Schulen zu legen. „Dafür gibt es auch seitens der Betroffenen eine sehr hohe Zustimmung“, so Fuhrmann. Die Professorin plädiert dafür, bereits im Volksschulalter mit Geldthemen im Unterricht zu beginnen, etwa durch Themen wie Sparen oder den Wert des Wartens. Das Alter zwischen zehn und 14 Jahren wäre besonders geeignet, um diese Themen auszubauen, insbesondere in Bezug auf Zahlungsformen und erste Ansätze zur Kapitalanlage. **M**

DAS GEHEIMNIS DER LANGLEBIGKEIT

Wissenschaftlich fundierte Fakten, die Ihre Lebenserwartung prägen könnten

Die Menschen in Okinawa genießen eine der höchsten Lebenserwartungen weltweit, während der westliche Lebensstil durch diverse Risikofaktoren gekennzeichnet ist. Hier werden sowohl inspirierende als auch alarmierende Forschungsergebnisse über Verhaltensweisen beleuchtet, die unsere Lebenserwartung beeinflussen.

von Michael Kordovsky

Okinawa, eine der Präfekturen Japans, ist als eines der Langlebigkeitszentren der Welt bekannt. Die Anzahl der Hundertjährigen pro 100.000 Einwohner ist hier besonders hoch. Okinawa ist als einer der Orte mit der weltweit höchsten Konzentration

Michael Kordovsky



von Hundertjährigen bekannt. Die Gründe für diese beeindruckende Lebenserwartung sind vielfältig und ganzheitlich. Einer der wichtigsten Faktoren ist die traditionelle Ernährungsweise, die unter anderem viel Gemüse, Tofu und Meeresfrüchte enthält. Eine Studie von Bradley J. Willcox, D. Craig Willcox und Makoto Suzuki im Buch

"The Okinawa Program" weist darauf hin, dass die geringe Aufnahme von gesättigten Fetten und eine hohe Zufuhr von Antioxidantien die Lebenserwartung steigern können. Hinzu kommt ein soziales Netzwerk, das den Geist gesund hält, und regelmäßige moderate Bewegung, die den Körper in Form hält. Ein weiterer Geheimtipp der 100jährigen liegt in der „Hara Hachi Bu“-Philosophie, die besagt, dass man nur bis zu 80 Prozent Sättigungsgefühl essen sollte. (Quelle: "The Okinawa Program").

Die westliche Welt und ihre Risikofaktoren

Rauchen: Ein Lebenszeitraub von einem Jahrzehnt

In der westlichen Welt führt kaum ein Risikofaktor so sehr zu einer so reduzierten Lebenserwartung wie das Rauchen. Eine in der Fachzeitschrift New England Journal of Medicine veröffentlichte Studie kommt zu dem Ergebnis, dass Raucher durchschnittlich 10 Jahre weniger leben als Nichtraucher (Quelle: Prabhat Jha, Richard Peto, NEJM, 02.01.2014). Ergänzend dazu zeigte die Studie, dass Menschen, die mit 40 Jahren aufhören zu rauchen, bis zu 90 Prozent des durch Rauchen

verursachten Risikos für eine frühere Sterblichkeit eliminieren können. Vor dem 30. Lebensjahr kann sogar die gesamte Lebenserwartung wiedergewonnen werden im Vergleich zu nur noch 60 Prozent der verlorenen Lebenserwartung sollte man erst mit 50 das Rauchen aufgeben. Doch Vorsicht: Die Mortalitätsrate von 30 bis 69-jährigen Rauchern ist generell dreimal so hoch wie bei jenen, die noch nie in ihrem Leben geraucht haben.

Übergewicht: Eine globale Epidemie mit fatalen Folgen

Das Thema Übergewicht gewinnt in den westlichen Ländern an Bedeutung und stellt einen massiven Risikofaktor dar. Laut einer Meta-Analyse im Lancet kann ein BMI von 40-45 die Lebenserwartung um 8 bis 10 Jahre reduzieren (Quelle: Whitlock, G. et al., The Lancet, 2009). Eine weitere Studie fand heraus, dass bereits ein BMI von 25-30, was als leichtes Übergewicht gilt, die Lebenserwartung um 1 bis 3 Jahre verringern kann (Quelle: Prospective Studies Collaboration, "Body-mass index and cause-specific mortality in 900 000 adults: collaborative analyses of 57 prospective studies," Lancet, 2009). Weitere Erkenntnisse daraus, die am 20. August 2009 auch von der Deutschen Apothekerzeitung (DAZ) online veröffentlicht wurden, sind: Die niedrigste Sterblichkeit liegt bei einem BMI von 22,5 bis 25 kg/m². Jede Steigerung des BMI um 5 kg/m² erhöht die Gesamtmortalität um ca. 30 Prozent und Risiken für Diabetes, Nierenleiden und Lebererkrankungen um 60 bis 120 Prozent und jene für Herz-Kreislauf-Erkrankungen um 40 Prozent. Aber es ist grundsätzlich nie zu spät, um abzunehmen und sich einer gesünderen Lebensweise zuzuwenden.



Gesundheitsoptimierende Verhaltensweisen für ein langes Leben

Die transformative Macht einer ausgewogenen Ernährung

Neben den beobachteten Ernährungsgewohnheiten in Okinawa gibt es weitere empirische Hinweise auf den lebensverlängernden Einfluss einer gesunden Ernährung. Laut einer Studie im Journal of the American Medical Association (JAMA) könnte der Verzehr von mindestens fünf Portionen Obst und Gemüse pro Tag die Sterblichkeitsrate signifikant senken (Quelle: Wang, X. et al., JAMA Internal Medicine, 2014). Generell ist bekannt, dass es positive Auswirkungen haben kann, regelmäßig Äpfel zu essen und die Mahlzeiten mit rohem Obst und rohen bzw. leicht gegartem Gemüse zu ergänzen.

Der Beitrag regelmäßiger Bewegung zur Langlebigkeit

Bewegung ist eine weitere Säule der Langlebigkeit. Wissenschaftler werteten in Bezug auf Freizeitaktivitäten die Daten von über 650.000 Personen im Alter von über 40 Jahren aus und kamen zur Erkenntnis, dass ein Aktivitätslevel von oder über 150 Minuten zügigen Gehens pro Woche die Lebenserwartung um durchschnittlich 3,4 bis 4,5 Jahren verlängern kann (Quelle: Moore SC, Patel AV, Matthews CE, Berrington de Gonzalez A, Park Y, Katki HA, et al.

(2012) Leisure Time Physical Activity of Moderate to Vigorous Intensity and Mortality: A Large Pooled Cohort Analysis. PLoS Med 9(11): e1001335. <https://doi.org/10.1371/journal.pmed.1001335>).

Laut Online-Publikation von aerzteblatt.de am 26. November 2020 hat die WHO in einer neuen Richtlinie allen Erwachsenen von 18 bis 64 Jahren empfohlen, auch denjenigen mit chronischer Erkrankung oder Behinderung, jede Woche mindestens 150 bis 300 Minuten aktiv zu sein, womit aerobe Aktivitäten (z.B. Nordic Walking, Schwimmen oder Radfahren) von moderater bis hoher Intensität gemeint sind. Neuere Studien kommen sogar zu der Erkenntnis, dass regelmäßige Bewegung sogar imstande ist, das biologische Alter zu verringern.

Schlussfolgerungen: Das Leben ist, was wir daraus machen

Okinawa bietet ein bemerkenswertes Beispiel dafür, wie man durch eine Kombination aus Ernährung, Gemeinschaft und Bewegung ein langes und gesundes Leben führen kann. Im Kontrast dazu stehen die westlichen Risikofaktoren wie Rauchen und Übergewicht, die die Lebenserwartung massiv einschränken. Doch die Forschung zeigt uns, dass durch bewusste Entscheidungen und Verhaltensänderungen in Bezug auf Ernährung und Bewegung eine Verlängerung und Verbesserung des Lebens möglich ist. Die Wissenschaft gibt uns die Werkzeuge in die Hand; es liegt an uns, sie klug einzusetzen. **M**

9. KREMSENER VERSICHERUNGSFORUM

Die Universität für Weiterbildung Krems, Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen, freute sich in Zusammenarbeit mit dem Fachverband der Versicherungsmakler das 9. Kremser Versicherungsforum auszurichten.

Mehr als 150 Besucher nahmen an der hochkarätigen Veranstaltung teil, deren Schwerpunkte in diesem Jahr Haftpflichtversicherung und Versicherungsrecht waren. Die Themen reichten vom Auf-

Univ.-Prof. Dr. Viktoria Weber



KommR Christoph Berghammer, MAS



sichtsrecht, der wissentlichen Pflichtverletzung, der Serienschaden- und FINC (Financial Interest Cover)-Klausel sowie der Gewährleistungsversicherung bis hin zu den viel diskutierten Entwicklungen bei Provisionen und Bonifikationen. Bei ihrer Eröffnungsrede unterstrich Univ.-Prof. Dr. Viktoria Weber, Vizerektorin für Forschung und nachhaltige Entwicklung der Universität für Weiterbildung Krems,

die Relevanz des Forums als Plattform für den Wissens- und Erfahrungsaustausch zwischen Expertinnen und Experten aus Wissenschaft und Praxis. Auch KommR Christoph Berghammer, MAS Fachverbandsobmann, richtete Begrüßungsworte an das Publikum.

Moderation und wissenschaftlicher Beirat

Dr. Klaus Koban, MBA, Geschäftsführer der KOBAN SüdVers Group GmbH, und Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA, der Geschäftsführer des Fachverbandes, führten die Moderation der Veranstaltung souverän durch. Die fesselnden Vorträge, die sie präsentierten, regten lebhaft Diskussionen an. Beide sind Mitglieder des wissenschaftlichen Beirats des Forums und spielten nicht nur eine aktive Rolle in der Moderation, sondern waren auch gemeinsam mit Dr. Arlinda Berisha, LL.M., der ehemaligen Fachbereichsleiterin für Versicherungsrecht an der Universität für Weiterbildung Krems, maßgeblich an der Programmgestaltung beteiligt.

Dr. Klaus Koban, MBA





Univ.-Prof. Dr. Dr. Thomas Ratka, LL.M. (Departmentleitung - Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen, Universität für Weiterbildung Krems), Dr. Klaus Koban, MBA, Dr. Arlinda Berisha, LL.M., Univ.-Prof. Dr. Viktoria Weber, Dr. Felix Hörlberger, Mag. Victoria Michler, Dr. Hermann Wilhelmer, Mag. Marguerita Sedrati-Müller, Dr. Birgit Wirth, KommR Christoph Berghammer, MAS, Dr. Nora Michtner und Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA

Vorträge

Dr. Birgit Wirth, Teamleiterin Recht bei der UNIQA Insurance Group AG, thematisierte die Erwartungshaltung der FMA gegenüber Versicherern und selbständigen Versicherungsvermittlern und beleuchtete diese Parallelstrukturen hinsichtlich der von der

Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA



IDD geschaffenen Ausübungs- und Wohlverhaltensregeln sowie Informationspflichten.

Mag. Marguerita Sedrati-Müller, von Schönherr Rechtsanwälte Wien, ist in Ihrem Vortrag auf die aktuelle Rechtslage eingegangen und hat die Ziele und Herausforderungen der Retail Investment Strategy dargelegt. Dabei hat sie anhand praxisnaher Beispiele aufgezeigt, wie herkömmliche Provisionsmodelle durch innovative Ansätze transformiert werden können. Sie hat außerdem verschiedene Formen des Anreizverbots erläutert und die Bedeutung von "unabhängiger Beratung" betont. Die anschließende Diskussion warf ein Licht auf mögliche zukünftige Entwicklungen in diesem Bereich.

Dr. Nora Michtner, Partnerin und Gesellschafterin bei Singer-Fössl Rechtsanwälte Wien, führte nach einer eindrucksvollen Demonstration die Teilnehmer in das Thema ein, indem sie erklärte, wie sich die "Wissentlichkeit" von Vorsatz und grober Fahrlässigkeit abgrenzt. Ihr Vortrag konzentrierte sich auf die Voraussetzungen, unter denen ein durchsetzbarer Risikoausschluss in der Haftpflichtversicherung möglich ist. Dabei erläuterte sie ausführlich die Kriterien für eine wissentliche Pflichtverletzung, die Fragen zur Beweislast und das Trennungsprinzip. Sie illustrierte ihre Aus-

Dr. Birgit Wirth



fürungen anhand anschaulicher Beispiele aus der Rechtsprechung und ging dabei sowohl auf österreichische als auch auf deutsche Judikatur ein. Nach einer angenehmen Mittagspause, die Raum für anregende Gespräche und den Austausch von Erfahrungen bot, widmete sich Dr. Hermann Wilhelmer, Geschäftsführer von Lauff und Bolz Versicherungsmakler GmbH, dem Thema „Funktion und Wirkung der Serienschadenklausel“. Er beleuchtete die Problematik des fairen Risikoausgleichs bei der Serienschadenklausel und schilderte bisherige Auslegungsansätze. Nach Erläuterung der gemischten Ursachenklausel plädierte er abschließend für eine proaktive Gestaltung der Allgemeinen Versicherungsbedingungen im Innenverhältnis. Versicherungsrechtliche Herausforderungen, die sich bei grenzüberschreitenden Tätigkeiten

Mag. Marguerita Sedrati-Müller



Dr. Hermann Wilhelmer



Dr. Nora Michtner



Dr. Ralph Hofmann-Credner M.B.L.-HSG



eines Konzerns ergeben, wurden von Dr. Ralph Hofmann-Credner M.B.L.-HSG (selbständiger Rechtsanwalt in Wien) skizziert. Er präsentierte FINC als eine Lösung zur Deckung von Risiken in non-admitted-Verbotsländern, wodurch das finanzielle Interesse der Muttergesellschaft an ihren Auslandstöchtern abgesichert werden kann. Dabei zeigte er sowohl die Funktion, die Grenzen als auch die nützlichen Inhalte einer FINC auf. Den krönenden Abschluss bildete der Vortrag von Dr. Felix Hörlsberger, von DORDA Rechtsanwälte Wien, der die Knackpunkte der Warranty & Indemnity Versicherung unter Einbeziehung anschaulicher Praxisbeispiele erläuterte. Er beleuchtete dabei sowohl die Käufer als auch die Verkäuferperspektiven. Wichtige Aspekte der Vertragsgestaltung wurden aufgezeigt, sowie auch Risikoausschlüsse und Grenzen. Nach dem offiziellen Programm widmeten sich die Teilnehmer intensiv ihren Branchenkontakten, anregenden Gesprächen und der Erweiterung ihres beruflichen Netzwerks.

Auszeichnung

Das 9. Kremser Versicherungsforum fand zum letzten Mal unter der Leitung von Dr. Arlinda Berisha, LL.M., der ehemaligen Fachbereichsleiterin für Versicherungsrecht an der Universität für Weiterbildung Krems, statt. Sie hat das Forum dieses Jahr letztmalig organisiert und sich vor ihrem Wechsel in die Schweiz von der österreichischen Versicherungsbranche verabschiedet. Anlässlich ihres Abschieds wurde ihr vom Fachverband der Versicherungsmakler als Zeichen der Anerkennung für besondere Verdienste um die österreichische Maklerschaft die Goldene Ehrennadel verliehen. KommR Christoph Berghammer, MAS überreichte die Urkunde und bedankte sich im Namen der Kollegenschaft für ihre wertschätzende Unterstützung und Führung der letzten Versicherungsforen in Krems. Das Kremser Versicherungsforum ist bereits auch für das kommende Jahr geplant und wird von ihrer Nachfolgerin, Fachbereichsleiterin Mag. Victoria Michler, organisiert. **M**

Dr. Felix Hörlsberger



Anlässlich ihres Abschieds wurde Dr. Arlinda Berisha, LL.M. vom Fachverband der Versicherungsmakler als Zeichen der Anerkennung für besondere Verdienste um die österreichische Maklerschaft die Goldene Ehrennadel verliehen.



Der Fachverband der Versicherungsmakler verlost ein paar freie Eintritte zur Veranstaltung.



BERATUNGSMANGEL BEI PROVISIONSVERBOT

Roger van der Linden, Präsident der Adfiz, hat bereits beim Expert:innentreffen in Rust einen Vortrag zum Thema Provisionsverbot und deren Auswirkungen gesprochen. Wir haben mit ihm ein Interview geführt.

Wie kam es in den Niederlanden überhaupt zur Einführung des Provisionsverbots, welche Gründe gab es?

In den Niederlanden gab es am Markt für Versicherungsanlageprodukte (IBIPs) folgende schwerwiegende Probleme, die sich über eine längere Zeitspanne entwickelt hatten. Produkte waren nicht immer transparent in Bezug auf Kosten und Beratung war nicht immer fundiert. Zudem gab es leider auch Vermittler, die rein die Provision im Auge hatten und nicht die

Die Kombination von strenger Beratungsregulierung und Provisionsverbot hat zu einem ernsthaften Beratungsmangel (advice gap) geführt.

Interessen der Kunden. Aus diesem Grund wurde Aus- und Weiterbildung strenger reguliert. Regelungen, die ein ausgewogeneres Verhältnis zwischen Abschlussprovision und regelmäßiger Provisionszahlung vorsahen, brachten bereits viele Verbesserungen. Der Gesellschaft und Politik war das jedoch nicht genug. Deshalb kam es trotzdem zu einem Provisionsverbot für bestimmte Produktkategorien.

In welchen Bereichen gibt es das Provisionsverbot in den Niederlanden?

Seit dem 1. 1. 2013 gibt es ein Verbot für Provisionen und andere finanzielle Vorteile in folgenden Bereichen:

- Alle Lebensversicherungen: Kapital, Risiko, Renten, Pension
- Berufsunfähigkeitsversicherungen
- Bestattungsversicherungen
- Hypotheken

Das Verbot bezieht sich nur auf die Neuvermittlung dieser Produkte. Alle Kontrakte bis 31.12.2012 blieben, wie sie waren

Was bedeutete das Verbot für Versicherungsmakler?

Die Auswirkungen auf Versicherungsmakler waren selbstverständlich individuell. Es gab Makler, die bis zu 70 Prozent oder 80 Prozent ihres Jahresumsatzes durch die Vermittlung von IBIPs verdient hatten und andere viel weniger. Im Durchschnitt

irgendwo zwischen 30 und 40 Prozent.

Es gab Gründe, weshalb nicht so viele Versicherungsmakler in den Niederlanden in akute Existenzprobleme gerieten. Zum einen hat sich im Hypothekenmarkt wenig geändert, der für Makler in meinem Land von großer Bedeutung ist. Statt Provision erhält man nun Honorar und das ist manchmal höher als die früher bezahlte Provision.

Bei der Berufsunfähigkeitsversicherung wurde die durchgehende Provision behalten. Damit hatte man etwas Zeit, sich auf diese neue Realität einzustellen.

Die meisten Makler haben sich auf die reine Beratungsleistung umgestellt, manche vielleicht mit weniger Mitarbeitern.

Was brachte das Verbot für Versicherungskunden?

Im Hypothekenbereich hat sich wenig geändert, aber in den anderen Bereichen sind die Folgen dramatisch. Die Kombination von strenger Beratungsregulierung und Provisionsverbot hat zu einem ernsthaften Beratungsmangel (advice gap) geführt. Nur noch wohlhabende Kunden lassen sich beraten und sogar diese viel weniger als zuvor.

Im Bereich der Hypotheken funktioniert es prima, weil der Kunde selbst etwas Reales will: eine Wohnung. Um die Wohnung kaufen zu können, braucht er eine Hypothek und will sich dann auch gerne durch einen Makler beraten lassen.

Bei der Altersvorsorge ist das viel schwieriger. Der Kunde sieht selber das Problem nicht und ist nicht bereit, das Maklerhonorar zu zahlen. Ironisch dabei ist, dass die Honorare oft geringer sind als die frühere Provision.

Wenn es dann doch zu einem Versicherungsabschluss kommt, gibt es kein finanziell tragbares Modell für eine durchgehende Betreuung. Kunden sind nicht bereit dafür zu bezahlen, aber der Makler ist gesetzlich trotzdem verpflichtet, gewisse Leistungen zu erbringen. Im Anlagebereich herrscht eine vergleichbare Situation. Erst für Beträge über 150.000 Euro bis 200.000 Euro wird Beratung angeboten. Potenzielle Anleger mit weniger finanziellen Mitteln



sind auf sich selbst angewiesen und investieren infolgedessen nicht.

Falls es zu einem (partiellen) Provisionsverbot in Österreich kommt, was raten Sie Versicherungsmaklern, um trotzdem weiter im Markt zu bestehen?

Ich würde jetzt schon raten, mich mit so einer Situation gedanklich zu beschäftigen. Ich bin kein Hellseher, aber bin mir sicher, dass Änderungen im Bereich der Provision europarechtlich mittelfristig möglich sind. In der Kommunikation kann jetzt schon viel

gemacht werden: Zeigen Sie jetzt schon Ihren Kunden auf, was Ihre Dienstleistung als Versicherungsmakler alles beinhaltet, und was Ihre Beratung für einen Wert hat.

Wir danken für das Gespräch.

Zeigen Sie jetzt schon Ihren Kunden auf, was Ihre Dienstleistung als Versicherungsmakler alles beinhaltet, und was Ihre Beratung für einen Wert hat. //

BACHELORSTUDIUM

Versicherungsmakler Wien

Seit September 2023 bietet die FHWien der WKW erstmals das branchenspezifische Bachelor-Studium Versicherungsmanagement an und ermöglicht den Absolventen damit einen akademischen Abschluss ohne Vorstudium. Im Zuge der Konzeption wurde der absolute Fokus, mit rund 90 Prozent des Lehrinhaltes, auf rechtliches und spartenspezifisches Wissen gelegt. Die betriebswirtschaftliche Materie wird im Zuge des Studiums in eigens eingerichteten Lehreinheiten intensiv und auf die Versicherungswelt zugeschnitten präsentiert. Die Lehrenden aus diesem Bereich sind größtenteils langjährige Experten, die aus dem ehemaligen Versicherungs-

KommR Helmut Mojescick



institut der WU Wien stammen und unter Univ.-Prof. Dkfm. Dr. Dr. Stremitzer tätig waren.

KommR Helmut Mojescick, Vortragender an der FHWien der WKW und Fachgruppenobmann Wien, zeigt sich sehr erfreut über die gut durchdachte neue Ausbildungsmöglichkeit: „Durch die klaren Schwerpunkte und Exkurs-themen ermöglicht das Studium eine perfekt auf die Branche angepasste Ausbildung. Wir wünschen allen Studierenden ein lehrreiches und erfolgreiches Studium!“

Mag. Hubert-Philipp Sprosec



Mag. Hubert-Philipp Sprosec, Vortragender an der FHWien der WKW, Zürich Versicherung: „Um das fachliche Know-How in der Versicherungswirtschaft mittel- bis langfristig sicherzustellen, sehe ich es als notwendig an, dass neben on-the-Job-Maßnahmen

auch externe Weiterbildungsmöglichkeiten auf Hochschulniveau angeboten werden. Daher ist es mir eine Herzens-Angelegenheit hier aktiv mitwirken zu dürfen.“

Sabine Fuger, Helvetia Versicherung: „Ich habe schon länger nach einem berufsbegleitenden Studium gesucht, das inhaltlich zu meinem Tätigkeitsbereich in der Versicherung passt und mir auch in meiner weiteren Entwicklung in der Versicherungsbranche - in welche Richtung es im Endeffekt auch gehen mag - etwas bringt. Auch war und ist mir sehr wichtig, dass es sich sowohl mit meinen beruflichen als auch privaten Verpflichtungen vereinbaren lässt. Dieses Studium ermöglicht genau dies und bietet eine umfangreiche Ausbildung, die die Studierenden gut auf die Praxis des Berufs vorbereitet.“

Andreas Scheuringer, Zürich Versicherung: „Im Studiengang Versicherungsmanagement BA (CE) der FHWien der WKW erhält man eine praxisnahe Ausbildung, vermittelt durch Experten direkt aus der Branche. Man gewinnt noch tiefere Einblicke in die Versicherungswelt und lernt deren Zusammenhänge verstehen. Während des Studiums werden neben Unternehmensführung und Management auch die Product Governance inklusive des



Sabine Fuger

Andreas Scheuringer



Anna Ludl, B.A.



Entwicklungsprozesses eines eigene Versicherungsprodukts von Anfang bis Ende behandelt. Hier erhält man das Rüstzeug, um in dieser sich ständig verändernden Branche erfolgreich zu sein.“

Anna Ludl, B.A., Versicherungsmaklerin: „Besonders als Newcomerin in der Versicherungsbranche und Jungmaklerin ist es mir wichtig eine fundierte Ausbildung zu erlangen. Bis zum Beginn des Fachhochschulstudiums gab es keine vergleichbare Ausbildung mit akademischem Abschluss. Zudem wird

in der Versicherungsbranche ein fundiertes Rechtswissen und -verständnis immer wichtiger und das Studium schafft es, dieses in eine akademische Ausbildung zu inkorporieren. Gleichzeitig vermittelt das Studium, neben den theoretischen Grundlagen, eine praxisnahe Ausbildung, die sich auch in den Vortragenden widerspiegelt. Durch die frühen Einblicke in die Branche und Zusammenarbeit mit Versicherungen ermöglicht diese Ausbildung einen guten Einstieg in die Selbstständigkeit.“

NEUE PRÜFUNGSVERORDNUNG

Eine Fülle von Neuerungen erwartet angehende Versicherungsmakler, da eine überarbeitete Verordnung mit 1. Juli 2024 in Kraft treten wird. Die momentane Vorschrift für die Prüfungsinhalte von Versicherungsmaklern stammt aus dem Jahr 2004 und ist seit fast zwei Jahrzehnten in Geltung. Aufgrund der tatsächlichen beruflichen Anforderungen für zukünftige Versicherungsmakler sowie Veränderungen im rechtlichen Umfeld wurde eine Überarbeitung der Prüfung notwendig. In den vergangenen Jahren hat der Fachverband daher an einer neuen Prüfung gearbeitet, die nach internen und externen Begutachtungen sowie einer Verhältnismäßigkeitsprüfung im Februar von der Wirtschaftskammer beschlossen wurde. Die offizielle Verkündung erfolgte kürzlich.

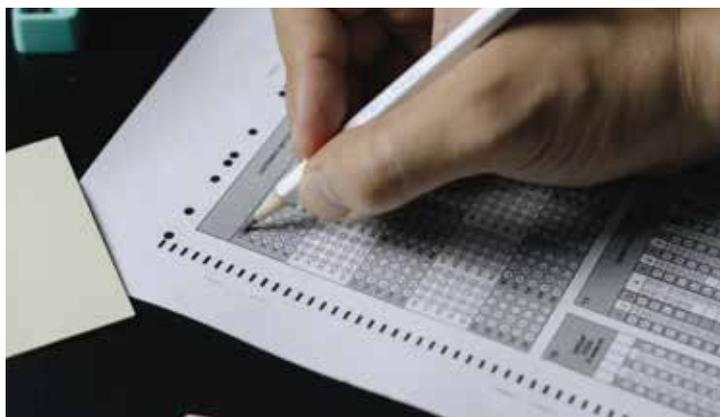
Die Versicherungsmakler-Prüfungsordnung (BPO) wurde unter anderem an die gesetzlichen Vorgaben gemäß § 20 in Verbindung mit §§ 22 und 24 der Gewerbeordnung von 1994 angepasst, was eine Einordnung des Prüfungsniveaus in den Nationalen Qualifikationsrahmen (NQR) ermöglicht. Zudem wurden die Anforderungen der IDD berücksichtigt und in die BPO aufgenommen. Entsprechend den gesetzlichen Vorgaben wurden die Inhalte und der Umfang der Prüfung neu gestaltet, indem Lernergebnisse, Kenntnisse, Fertigkeiten und Kompetenzen definiert wurden, die über das Qualifikationsniveau der Erstausbildung hinausgehen und in der Prüfung nachgewiesen werden müssen. Das bedeutet unter anderem, dass fortgeschrittene berufliche Kenntnisse (unter Berücksichtigung eines kritischen Verständnis von Theorien), fortgeschrittene Fertigkeiten, die die Beherrschung des Berufes erkennen lassen (einschließlich Innovationsfähigkeit sowie Lösung komplexer und nicht vorhersehbarer Probleme in seinem/iherem Beruf) und Kompetenz zur Leitung

komplexer beruflicher Aufgaben oder Projekte (dazu zählen auch die Übernahme von Entscheidungsverantwortung in nicht vorhersehbaren beruflichen Situationen und die Übernahme von Verantwortung für die berufliche Entwicklung von Einzelpersonen und Gruppen) nachzuweisen sind.

Die Prüfung selbst entspricht dem NQR-Level 6, vergleichbar mit einem Bachelor-Niveau.

Die künftige Prüfungsordnung besteht aus drei Modulen. Das zusätzliche schriftliche Prüfungsmodul wurde neu eingeführt, sodass sowohl der schriftliche als auch der mündliche Teil der Prüfung erfolgreich abgeschlossen werden müssen.

Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS zeigt sich erfreut: „Es ist wahrlich ein großer Wurf, der dem Fachverband mit dieser neuen Versicherungsmakler-Prüfungsordnung gelungen ist. Das zusätzliche schriftliche Prüfungsmodul sowie die Fokussierung auf Lernergebnisse und Fertigkeiten – anstatt der bisherigen bloßen Wissensabfrage – zeigen die strikte Praxisausrichtung, die wir verfolgt haben. Dies soll und wird den Berufsstand des Versicherungsmaklers noch mehr auf die Anforderungen der Zukunft vorbereiten und das berufliche Niveau der Versicherungsmakler weiter stärken.“



FACHGRUPPENTAGUNG

Versicherungsmakler Niederösterreich

gung der niederösterreichischen Versicherungsmakler in der WKÖ in Sankt Pölten. Die Tagung erfreute sich einer hohen Teilnehmerzahl. Im Rahmen der Veranstaltung wurden die neu kooptierten Ausschussmitglieder vorgestellt: Mag. Birgit Wieser, Peter Pfeiffer-Vogl MLS und Marc Zickenbauer.

Balázs Rudolf wurde als Nachfolger von Martin Wienerroither und somit neuer Arbeitskreisleiter für

Mag. Birgit Wieser



Erhöhung der Grundumlage aufgrund der Erhöhung der Landesanteile, diese wurde nach ausführlicher nochmaliger Erörterung von den Mitgliedern angenommen. Ein weiterer besprochener Punkt war das Provisionsverbot, welches im Nachbericht zum ExpertenInnentreffen in Rust thematisiert wurde. Aus Niederösterreich kam zudem eine deutliche Zustimmung zur Entscheidung, Univ.-Prof. Dr. Sonja Bydlinski, LStA, als Unterstützerin für die RSS Rechtsservice- und Schlichtungsstelle zu gewinnen.

In Bezug auf Aus- und Weiterbildung wurde festgestellt, dass die ab 1.7.2024 geltende neue Prüfungsverordnung auf NQR-Level 6 zu einem erhöhten Interesse an aktuellen Maklerprüfungen führt. Wienerroither äußerte dazu: „Wir haben einen vollen Maklervorbereitungskurs. Es sind bereits zwei Prüfungstermine festgelegt, kurzfristig konnten wir auch für den 19. Dezember die Prüfungskommission, der ich auch beiwohne, einberufen. Nach Rücksprache mit der Prüfungsstelle werden zusätzliche Prü-

Ende September lud Fachgruppenobmann Martin Wienerroither zur Fachgruppenta-

gung der niederösterreichischen Versicherungsmakler in der WKÖ in Sankt Pölten. Die Tagung erfreute sich einer hohen Teilnehmerzahl. Im Rahmen der Veranstaltung wurden die neu kooptierten Ausschussmitglieder vorgestellt: Mag. Birgit Wieser, Peter Pfeiffer-Vogl MLS und Marc Zickenbauer.

Während der Tagung standen mehrere Tagesordnungspunkte zur Debatte. Der Budgetvorschlag wurde von den Anwesenden mit überwältigender Mehrheit akzeptiert. Besondere Beachtung fand die bereits unter dem ehemaligen Obmann KommR Gottfried Pilz auf Schiene gebrachte

fungstermine im Frühjahr stattfinden.“

Weiters wurde beschlossen, dass die Fachgruppe Niederösterreich Mitglied des Fördervereins der Paris Lodron Universität Salzburg wird. Alle

niederösterreichischen Versicherungsmakler profitieren von zahlreichen Vorteilen, darunter kostenloser Zugang zu Vorlesungen, Gastvorträgen und Tagungen. Darüber hinaus gibt es beispielsweise vergünstigte Tarife für Seminare oder Zugang zu wissenschaftlichen Arbeiten und der Forschungsbibliothek. Nach den offiziellen Tagesordnungspunkten hielt Dipl. Ing. Christoph Sanchez de la Cerda, MSc BSc, einen informativen Vortrag über die korrekte Ermittlung von Versicherungssummen für Gebäudebewertungen und Gutachten, wobei er unter anderem verschiedene Kostenarten, den Aufbau von Neubauwertgutachten und die Definition versicherungstechnischer Neubauwerte beleuchtete. **M**



Martin Wienerroither

Peter Pfeiffer-Vogl MLS



Marc Zickenbauer



Balázs Rudolf



Weil die Kleinen schnell erwachsen werden: Junior's Best Invest*.



Jetzt
2 Monats-
prämien
gratis!*

(max. Gutschrift
EUR 100,-)

Unsere Lebensversicherung
für Kinder ab 0 Jahren.

#einesorgeweniger

Ihre Sorgen möchten wir haben.

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

*Aktion gültig bis 15. 12. 2023. Das Basisinformationsblatt zu diesem Produkt ist bei Ihrer/Ihrem Berater:in und auf wienersaetdtische.at erhältlich.

RSS - ALLES WAS RECHT IST



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

Widerstand gegen die Staatsgewalt mit einem Kfz

Der aktuelle Fall aus der RSS beschäftigt sich mit einer Versicherungsnehmerin, der Widerstand gegen die Staatsgewalt vorgeworfen wurde. Die Frage: Fällt ein Rechtsschutzfall in den Fahrzeug- oder den Straf-Rechtsschutz, wenn der Vorwurf lautet, die Versicherungsnehmerin wäre mit ihrem Fahrzeug auf einen Polizisten losgefahren, und ist der Fall dort auch versichert?

RSS-0025-22-12 = RSS-E 20/23

Die Versicherungsnehmerin hat sowohl die Bausteine Fahrzeug-Rechtsschutz als auch Allgemeiner Straf-Rechtsschutz in ihrem Vertrag eingeschlossen, die entsprechenden ARB 2018 lauten wie folgt:

„Art 17 ARB
Schadenersatz-, Straf- und Führerschein-Rechtsschutz... für Motorfahrzeuge (Fahrzeug-Rechtsschutz)
1. Wer ist in welcher Eigenschaft versichert?

Versicherungsschutz haben je nach Vereinbarung
1.1. der Versicherungsnehmer und seine Angehörigen (Artikel 5.1.) für

1.1.1. alle nicht betrieblich genutzten Motorfahrzeuge (...)

die in ihrem Eigentum stehen, von ihnen gehalten werden, auf sie zugelassen oder von ihnen geleast sind.

Der Versicherungsschutz erstreckt sich (...) auch auf den berechtigten Lenker und die berechtigten Insassen dieser Fahrzeuge.(...)

2. Was ist versichert?

Der Versicherungsschutz umfasst (...)

2.2. Straf-Rechtsschutz

2.2.1. für die Verteidigung wegen eines Verkehrsunfalls oder der Übertretung von Verkehrsvorschriften (...)

Unter Verkehrsvorschriften sind die im Zusammenhang mit der Haltung und bestimmungsgemäßen Verwendung des Motorfahrzeuges geltenden Rechtsnormen zu verstehen. (...)"

„Art 20 ARB

Allgemeiner Straf-Rechtsschutz

3. Was ist nicht versichert?

3.2. Der Versicherungsschutz im Allgemeinen Straf-Rechtsschutz umfasst nicht Fälle, welche beim Versicherungsnehmer und den mitversicherten Per-

sonen in ihrer Eigenschaft als Eigentümer, Halter, Zulassungsbesitzer, Leasingnehmer oder Lenker von Motorfahrzeugen zu Lande, zu Wasser und in der Luft sowie Anhängern einschließlich Ersatzteilen und Zubehör eintreten."

Aufgrund einer Kooperationsvereinbarung gilt der Deckungsausschluss nach Art. 7.5.5 ARB (für Vorsatzdelikte und Verbrechen) im Rahmen des Art. 20 ARB nicht, und Kostenleistungen werden auch

beim Vorwurf einer vorsätzlichen Begehung einer Straftat bereits vor rechtskräftiger Beendigung des Strafverfahrens erbracht.

Die Versicherungsnehmerin erhielt eine Ladung als Beschuldigte in einem strafrechtlichen Ermittlungsverfahren wegen Widerstands gegen die Staatsgewalt. Der zugrundeliegende Sachverhalt ereignete sich am 16.1.2022: Die Antragstellerin wurde als Lenkerin ihres PKWs gegen 17 Uhr von der Polizei an der Durchfahrt einer Straße gehindert, die wegen einer Demonstration gesperrt war. Dabei kam es zu einer Diskussion zwischen einem Polizisten und der Antragstellerin, weil sie zu ihrer Wohnung zufahren wollte und nach Alternativwegen gesucht hat. Ihr wird vorgeworfen, versucht zu haben, den Polizisten mit dem Auto zu überfahren oder anzufahren, was die Antragstellerin abstreitet.

Die antragsgegnerische Versicherung lehnte die Deckung mit der Begründung ab, es handle sich bei dem von der Antragstellerin geschilderten Rechtsproblem um ein „nicht versicherbares Risiko“. Einerseits komme im Fahrzeug-Straf-Rechtsschutz Art 17 ARB 2018 ein Versicherungsschutz nur für die Verteidigung wegen eines Verkehrsunfalls oder Übertretung von Verkehrsvorschriften in Betracht. Andererseits umfasse der Allgemeine Straf-Rechtsschutz des Art. 20 ARB 2018 keine Fälle, welche beim Versicherungsnehmer als Lenker von Motorfahrzeugen eintreten. Daran ändere auch die Kooperationsvereinbarung nichts. Es handle sich um einen nicht versicherbaren Versicherungsfall, da der Ausschlussgrund gem. Art 20.3.2. ARB vorliege, wonach kein Versicherungsschutz bestehe, wenn sich der Versicherungsfall beim Lenken eines Fahrzeuges ereignet habe, und weil er nicht unter die positive Leistungsbeschreibung des KFZ-Rechtsschutzes falle.

Die Schlichtungskommission führte aus

Nach ständiger Rechtsprechung sind Vertragsbedingungen so auszulegen, wie sie sich einem durchschnittlichen Angehörigen aus dem angesprochenen Adressatenkreis erschließen. Ihre Klauseln sind, wenn sie nicht auch Gegenstand und Ergebnis von Vertragsverhandlungen waren, objektiv unter Beschränkung auf den Wortlaut auszulegen (vgl. RSO050063), wobei Unklarheiten zu Lasten des Versicherers gehen. Zu berücksichtigen ist in allen Fällen der einem objektiven Betrachter erkennbare Zweck einer Bestimmung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (RS0008901). Von diesen Auslegungsgrundsätzen ausgehend ist von einem durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmer zu erwarten, dass er den Fahrzeug-Rechtsschutz inklusive Strafrechtsschutz nach Art. 17 ARB dahin versteht, dass er als Lenker seines PKWs aufgrund der Versicherung, die er „für“ den PKW (vgl. die Überschrift des Art. 17 ARB) abgeschlossen hat, bei Eintritt eines für einen PKW-Lenker typischen Risikos abgesichert ist.

Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)

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



Ein PKW-Lenker läuft typischerweise in einen Verkehrsunfall verwickelt zu werden oder wegen der Verletzung

von Verkehrsvorschriften belangt zu werden.

Es liegt für einen durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmer auf der Hand, dass ein solcher Versicherungsschutz allein aufgrund einer vereinbarten Deckung nach dem Baustein Allgemeiner Straf-Rechtsschutz des Art. 20 ARB nicht besteht, also keine Deckung gewährt wird, wenn er für seinen PKW keine Fahrzeug-Rechtsschutzversicherung abgeschlossen hat. Dies verdeutlicht der Risikoabschluss des Art. 20.3.2 ARB, wonach der Versicherungsschutz im Allgemeinen Strafrechtsschutz nicht auch jene Fälle umfasst, die in Art. 17 ARB aufgezählt sind, nämlich welche beim Versicherungsnehmer und den mitversicherten Personen in ihrer Eigenschaft als Eigentümer, Halter, Zulassungsbesitzer, Leasingnehmer oder Lenker von Motorfahrzeugen eintreten.

Damit wird nach den aufgezeigten Auslegungsgrundsätzen eine Risikoabgrenzung zwischen dem Straf-Rechtsschutz im Rahmen des Fahrzeugrechtsschutzes und dem Strafrechtsschutz im Rahmen des allgemeinen Straf-Rechtsschutzes vorgenommen, sollen doch Überschneidungen der einzelnen Bausteine und Doppelversicherungen vermieden werden. In diesem Sinn ist der Risikoabschluss zu verstehen, ohne dass es eines zusätzlichen Hinweises bedarf, dass sein Zweck der Vermeidung von Über-



schnedungen mit anderen Rechtsschutzbausteinen dient.

Dementsprechend besteht Deckung nach Art. 20 ARB, wenn es um ein Strafverfahren geht, in dem der Versicherungsnehmer nicht in seiner Eigenschaft als Lenker seines Fahrzeugs belangt wird und wofür Deckung nach Art.17 ARB gegeben wäre.

Das Delikt des Widerstands gegen die Staatsgewalt nach § 269 StGB kann unabhängig davon verwirklicht werden, in welcher Form die Gewalt oder die gefährliche Drohung ausgeübt wird, mit der ein Beamter an einer Amtshandlung gehindert wird. Wenn dies dadurch erfolgt, dass mit einem PKW auf einen Beamten losgefahren wird, der im Begriff ist, eine Amtshandlung auszuüben, wird der Lenker des PKWs nicht deswegen strafrechtlich verfolgt, weil er einen PKW lenkt, sondern weil er einen Beamten bedroht. Es geht nicht um ein Delikt, das vom Lenken eines Motorfahrzeugs abhängig ist. Vielmehr wird der PKW als Mittel zur Tatbegehung eingesetzt. Typische Risiken, die mit dem Lenken eines PKWs verbunden sind, verwirklichen sich dabei nicht. Nach dem maßgebenden Verständnis eines durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmers wird das Delikt des Widerstands gegen die Staatsgewalt nicht in der „Eigenschaft“ des Täters als Lenker, Eigentümer usw. eines Motorfahrzeugs im Sinn des Risikoausschlusses des Art. 20.3.2. ARB verübt.

Zumindest bestehen Zweifel, wie der Passus „Fälle, welche beim Versicherungsnehmer und den mitversicherten Personen in ihrer Eigenschaft als Eigentümer ... oder Lenker von Motorfahrzeugen“ zu verstehen ist. Da Unklarheiten gemäß § 915 ABGB zu Lasten der Antragsgegnerin gehen, findet dieser Risikoabschluss keine Anwendung, wenn der strafrechtliche Vorwurf darin besteht, dass ein Delikt mit dem Einsatz eines PKWs verwirklicht wird, das auch auf andere Weise begangen werden kann.

Daher empfahl die Schlichtungskommission die Deckung des Rechtsschutzfalles.



FACHTAGUNG

R+V Versicherung

Mitte Oktober fand die zweite Fachtagung

der R+V Versicherung im Wasserschloss in Fohnsdorf in der schönen Steiermark statt. Das Event stand ganz im Zeichen des besonders aktuellen Themas, für welches in der Maklerschaft ein großer Aufklärungs- und Informationsbedarf besteht: Absicherung von klein- und mittelständischen Betrieben vor Cyberrisiken: „KMU im digitalen Zeitalter absichern. Chancen & Risiken“.

Die Eröffnungsrede von Dipl.-Ing. (FH) Robert Lamprecht, Director bei KPMG Austria und Autor der jährlich erscheinenden Studie „Cybersecurity in Österreich“, gab tiefe Einblicke in das Thema Cybersi-

Dipl.-Ing. (FH) Robert Lamprecht und Dr. Martin Beste



cherheit. Er präsentierte die Ergebnisse aus der aktuellen Studie, die aufzeigen, dass unter anderem 55 Prozent der befragten Unternehmen Cyberangriffe als existenzbedrohendes Risiko ansehen.

Bei der Veranstaltung wurde neben der Cyber-Risk-Versicherung auch die Vertrauensschadenversicherung und die Elektronikversicherung der R+V vorgestellt. Der Vortrag von Rechtsanwalt Mag. Philipp Scheuba beschäftigte sich mit der Bedeutung von IT-Sicherheit für leitende Organe. Die Managerhaftung im Falle einer geglückten Cyber-Attacke – ein besonders spannendes und viel diskutiertes Themenfeld. Nach einem Vortrag zum Thema Cybersecurity und Präsentation eines passenden Versicherungsproduktes gab es eine Live Hacking Show (Komma weg) der Bremer Cybersecurity Spezialisten Allgeier CyRis. Die Perspektiven von Cyber-Opfer und Täter wurden wirkungsvoll demonstriert und wertvolle Tipps zur IT-Sicherheit mit auf den Weg gegeben. Als Highlight führte der Zauberkünstler Christoph Kulmer durch das Programm und begeisterte die Gäste. **M**

„JUNIOR'S BEST INVEST“

Wiener Städtische Versicherung

Als lebensbegleitende Vorsorge und als finanzielles Fundament speziell für Kinder bis zum 15.

Lebensjahr hat die Wiener Städtische Versicherung die Kombination aus klassischer und fondsgebundener Lebensversicherung – die „Junior's Best Invest“

– auf den Markt gebracht. Zwei Drittel aller Eltern beschäftigen sich schon sehr frühzeitig mit der finanziellen Zukunft ihrer Kinder und ergreifen ent-



Manfred Bartalszky

sprechende Maßnahmen. Sechs von zehn Befragten beginnen damit noch während der Schwangerschaft bzw. unmittelbar nach der Geburt. 70 Prozent der Eltern haben bereits für ihre Kinder vorgesorgt, in rund einem Drittel der Fälle haben die Großeltern finanzielle Vorsorgemaßnahmen für die Enkelkinder getroffen.

„Der hohe Stellenwert der privaten Vorsorge geht auch Hand in Hand mit dem sinkenden Vertrauen in die staatliche Versorgung. Jetzt leben, aber gleichzeitig für später vorsorgen – für Kinder, Enkelkinder und sich selbst – hat eine vollkommen neue Notwendigkeit erlangt“, sagt Manfred Bartalszky, Vorstand der Wiener Städtischen Versicherung. Fragt man Eltern, weshalb sie für ihre Kinder schon so frühzeitig mit entsprechenden Vorsorgemaßnahmen starten, werden im Wesentlichen zwei Gründe angeführt: Zwei Drittel (65 %) möchten ihrem Nachwuchs einen guten finanziellen Start ins Leben ermöglichen, 58 Prozent wollen ihre Kinder finanziell abgesichert wissen, sollten sie selbst versterben. Die dabei aufgewende-

ten Beträge können sich durchaus sehen lassen: Rund zwei Drittel geben an, monatlich bis zu 100 Euro für die Zukunft ihrer Kinder zu veranlagern, 23 Prozent investieren sogar mehr als 100 Euro im Monat. Lediglich 13 Prozent sorgen noch nicht vor. Ein besonderes Merkmal des neuen Produkts ist der „Versorgerschutz“, der die Prämienzahlung bei Ableben des Versorgers für den bei Vertragsabschluss festgelegten Zeitraum sicherstellt. Sollte der Versicherungsnehmer, also Vater, Mutter, Großeltern oder Paten, innerhalb des gewählten Zeitraums versterben, werden die bis zum Ende des vereinbarten Versorgerschutzes fälligen Prämien dem Vertrag gutgeschrieben. Junior's Best Invest zeichnet sich aber auch durch seine hohe Flexibilität aus: Durch attraktive PLUS-Leistungen sind kostenfreie Kapitalentnahmen bei bestimmten Ereignissen, Prämienpausen oder einmalige Zuzahlungen möglich. Der Vertrag kann ab dem 18. Lebensjahr auf das Kind übertragen werden und dient als langfristige finanzielle Absicherung bis hin zu einer lebenslangen Rente. **M**

STRAFRECHTSSCHUTZVERSICHERUNG

Finlex/ROLAND

Auf der österreichischen Online-Plattform Finlex wird nun die Spezial-Strafrechtsschutzversicherung für Unternehmen in Zusammenarbeit mit der ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs-AG, dem Risikoträger, angeboten.

Mag. Martin Moshhammer, Hauptbevollmächtigter ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs-AG kommentiert: „Unsere Präsenz auf Finlex als führender Anbieter für Strafrechtsschutzversicherungen ist eine Ehre und eine Gelegenheit, unsere herausragende

Fachkompetenz zu demonstrieren. Angesichts des steigenden strafrechtlichen Gefährdungspotenzials ist dieser Schritt in Österreich besonders wichtig.“

Dr. Peter Loisel, Country Head Austria bei Finlex, fügt hinzu: „Nach D&O und Cyber freuen wir uns, nun auch die Strafrechtsschutzversicherung

auf Finlex anzubieten. Mit ROLAND haben wir einen renommierten Partner im Bereich Strafrechtsschutz gewonnen. Die Versicherungsbedingungen garantieren einen überdurchschnittlichen Schutz. Auf der Plattform sind die Tarife und Underwriting-Regeln des Versicherers verfügbar, und Makler können für die meisten Branchen schnell und unkompliziert Angebote einholen.“

Anfangs stehen Versicherungssummen von 0,3 und 0,5 Millionen Euro pro Fall zur Auswahl. Makler haben auch Zugriff auf eine Landingpage, über die Kunden relevante Produktinformationen und einen Fragebogen per E-Mail-Link erhalten können.

Mgr. Zuzana Ruzsikova, Expertin für Financial Lines Insurance, betont: „Für Finlex war es von Beginn an in Österreich zentral, den Kooperationsmaklern neben den D&O-Versicherungsspezialkonzepten auch eine umfassende Strafrechtsschutzversicherung digital anzubieten.“ **M**



Mag. Martin Moshhammer

Dr. Peter Loisel



ERHÖHTES RISIKO

Generali

Das aktuell traumhafte Herbstwetter lässt das Herz eines jeden Naturliebhabers höherschlagen – doch leider birgt das Freizeitvergnügen an der frischen Luft oft auch ein erhöhtes Risiko für Freizeit- und Sportunfälle. Die aktuelle Unfallbilanz des Kuratoriums für Verkehrssicherheit zeigt, dass es im Jahr 2022 so viele Unfälle im Freizeitbereich wie seit 1994 nicht mehr gab. Viele Menschen bedenken das finanzielle Risiko nicht, das ein Sportunfall mit sich bringt und sind dementsprechend versicherungstechnisch leider nicht genügend abgedeckt.

Die Generali Versicherung bietet für den sportlichen Kurzurlaub oder den Tagesausflug auf dem Fahrrad – mit nur wenigen Klicks – die Möglichkeit, eine tageweise Unfall- und Privathaftpflichtversicherung bequem über die Website oder die „Meine Generali“-App abzuschließen.

Personen im Alter von 15 bis 65 mit einem Hauptwohnsitz in Österreich haben die Möglichkeit, einen weltweit geltenden Versicherungsschutz im Bereich der Freizeitunfall- und Privathaftpflichtversicherung zu erlangen. Die Dauer ist hierbei frei wählbar zwischen einem und 21 Kalendertagen.

Der Konsument hat die Wahl zwischen zwei Paketen: Freizeit-Sofortschutz, mit einer Unfall-Basisdeckung für Such-, Rettungs-, Bergungs- und Invaliditätskosten ab 25 Prozent Dauerinvalidität sowie kosmeti-

sche Operationen; und Freizeit-Sofortschutz Plus, welches zusätzlich eine Privathaftpflichtversicherung beinhaltet. Die Prämie beträgt je nach gewählter Variante zwischen 4,42 Euro

und 7,61 Euro pro Tag und kann mittels Kreditkarte oder PayPal beglichen werden, anschließend erhält man die Polizze per E-Mail.

„Mehr als die Hälfte der Österreicher haben keine private Unfallversicherung und sind so vor den finanziellen Folgen nach einem Unfall nicht geschützt“, erklärt Christoph Zauner, Leiter Retail und Corporate der Generali Versicherung. „Der Unfallschutz ist eine der wesentlichen Personenversicherungen und wird trotzdem immer noch von vielen unterschätzt. Bleibende Schäden und eine damit verbundene Invalidität können in vielen Fällen zu enormen Folgekosten führen. Auch die Gefahr eines völligen Entfalls der Erwerbsfähigkeit besteht.“

Doch auch das private Haftungsrisiko wird häufig unterschätzt. Bei einem Zusammenstoß zweier Radfahrer, bei dem eine Privatperson schuldhaft einen Schaden herbeigeführt, kann, vor allem bei Personenschaden, rasch ein Schadensersatzanspruch in der Höhe von hunderten Euro entstehen. **M**



Christoph Zauner

GLOBAL WEALTH REPORT

Allianz

2022 verzeichnete das globale Geldvermögen der privaten Haushalte nach drei Jahren stetigen Wachstums einen signifikanten Rückgang von 2,7 Prozent. Laut dem „Global Wealth Report“ der Allianz handelt es sich dabei um den stärksten Rückgang seit der Finanzkrise im Jahr 2008. Das ergab die 14. Ausgabe des „Global Wealth Report“ der Allianz, der das Geldvermögen und die Verschuldung privater Haushalte in fast 60 Ländern analysiert.

Trotz der hohen Inflation in Österreich sind die Vermögensverluste in fast allen Bereichen erkennbar. Der Allianz-Österreich-CEO, Rémi Vrignaud, hebt

hervor, dass Österreicher erstmals seit zwölf Jahren mehr in Kapitalanlagen investieren, als sie in Bankeinlagen anlegen. Die Investitionen in Bankeinlagen verringerten sich um 40,5 Prozent auf 7,1 Milliarden Euro, während die Gesamtersparnisse um 32,3 Prozent auf 16,4 Milliarden Euro zurückgingen. Investitionen in Wertpapiere stiegen dagegen um 15 Prozent. Dazu betont Vrignaud: „Das bedeutet aber auch, dass fundiertes Finanzwissen für Privatpersonen und für Unternehmen gleichermaßen von großer Bedeutung ist – und gerade die Versicherungsbranche verfügt über wertvolle Erfahrungen und Kenntnisse, wie mit finanziellen Risiken umgegangen und langfristig Wert geschaffen werden kann.“ Das Netto-Geldvermögen pro Kopf in Österreich be-

trug 65.330 Euro, wodurch das Land in der Rangliste der 20 reichsten Länder auf Platz 18 aufstieg, wobei es den Platz mit Deutschland tauschte. 2022 sank das Brutto-Geldvermögen der österreichischen Haushalte um 2,7 Prozent, was stärker als die Verluste während der Finanzkrise von 1,5 Prozent ist. Trotz des Rückgangs liegt das Geldvermögen im Vergleich zu 2019, dem Jahr vor der Pandemie, nominal noch immer um 9,4 Prozent höher. Aber inflationsbereinigt haben die österreichischen Sparer 3,3 Prozent ihrer Kaufkraft verloren. Das Netto-Finanzvermögen verringerte sich um 4,6 Prozent, ein höherer Rückgang als der Rekordrückgang von 4,2 Prozent im Jahr 2008. Auf globaler Ebene wird erwartet, dass das Finanzvermögen 2023 wieder wächst. Die Prognosen gehen

von einem Anstieg des globalen Geldvermögens um etwa 6 Prozent aus, obwohl es immer noch eine hohe globale Inflationsrate von rund 6 Prozent gibt. Kathrin Stoffel, Mitautorin des Berichts, wies jedoch auf gemischte mittelfristige Aussichten hin und betonte, dass in der neu geprägten geopolitischen und wirtschaftlichen Landschaft vermehrt Marktschwankungen auftreten könnten.

Ein weiterer bemerkenswerter Punkt ist die Entwicklung der globalen Privatverschuldung. Während 2021 ein Anstieg um 7,8 Prozent verzeichnet wurde, reduzierte sich das Wachstum 2022 auf 5,7 Prozent. Hierbei zeigte China mit einem Schuldenwachstum von nur 5,4 Prozent den stärksten Rückgang seit Beginn der Aufzeichnungen. **M**

KOOPERATION

Wüstenrot/IGV

Wüstenrot und IGV Austria vertiefen ihre Zusammenarbeit im Bereich Kfz-Versicherung. Die neue übergeordnete strategische Ausrichtung der Wüstenrot Sachversicherung, mit einem besonderen Fokus auf Kfz-Versicherungen für Privatkunden, wird von der IGV Austria äußerst positiv aufgenommen. Die geplante Erweiterung der digitalen Schnittstellen zu Beginn des Jahres 2024 wird die Kooperation weiter stärken. Christian Zettl, Vorstandsdirektor von Wüstenrot, und Tobias Kohl, Chief Commercial Officer, sind überzeugt, dass die vertiefte Partnerschaft ein attraktives Produktangebot für gemeinsame Kunden schaffen wird und eine erstklassige Servicequalität gewährleistet. Beide freuen sich auf die Zusammenarbeit.

Gerald Tschrepitsch, Vorstandsmitglied bei IGV Austria und Leiter des Ressorts Kfz, erklärt: „Die entsprechenden Marktanalysen zeigen, dass die Wüstenrot Versicherung in hohem Maße marktkonform agiert und das ausgehandelte Kfz-Paket optimal in das Portfolio der IGV passt. Wir sehen der bevorstehenden Kooperation äußerst optimistisch entgegen und werden im Rahmen der Integration in den IGV-Manager einen weiteren bedeutenden Schritt vornehmen.“ **M**



Gerald Tschrepitsch

BOABOT

TOGETHER CCA/ Grazer Wechselseitige Versicherung

Auch bei der Grazer Wechselseitigen Versicherung stehen nun nach und nach mehr Services über die TOGETHER-Plattform zur Verfügung. Neben der OMDS2-Datenlieferung, die es für die GRAWE-Nutzer bereits seit Langem gibt, ist ab sofort auch der BOAbot für Vermittler ver-

füßbar, welcher mittels der neuesten OMDS3-/Webservice-Technologie Berechnung, Offert und Antrag (BOA) in einem durchgehenden digitalen Prozess ermöglicht. Das Highlight in diesem Prozess ist die neutrale übersichtliche Gegenüberstellung von Tarifen und Versicherungsleistungen mehrerer Anbieter in einem System, zu welchen nun auch die GRAWE gehört. Um die Gegenüberstellung einzubinden, ist die Einrichtung der verwendeten Vermittlernummer in den BOAbot-Einstellungen notwendig. **M**

EINRICHTUNG EINES INTERNEN MELDESYSTEMS FÜR HINWEISGEBER WIRD VERPFLICHTEND

Am 24.2.2023 wurde das so genannte HinweisgeberInnenschutzgesetz (HSchG) kundgemacht: Dieses dient der Umsetzung der europäischen Richtlinie 2019/1937-umgangssprachlich Whistleblower Richtlinie- ins österreichische Recht. Es regelt konkrete Mindestvorgaben für einen wirksamen Hinweisgeberschutz.

von Mag. Olivia Strahser

Ein Kernstück der Richtlinie bildet die Einrichtung von Meldekanälen zur sicheren Weiterleitung von Hinweisen. Bis 17. Dezember 2023 haben nun auch Versicherungsmaklergesellschaften mit weniger als 250 Beschäftigten interne Meldekanäle einzurichten. (Gesellschaften mit mehr Mitarbeitern mussten diese Verpflichtung schon früher erfüllen.) Einzelunternehmer unterliegen dem HSchG überhaupt nicht, müssen also auch keine internen Meldekanäle schaffen.

Wenn die Einrichtung von Meldekanälen unterbleibt, gibt es keine Sanktionierung.

Was regelt das HinweisgeberInnenschutzgesetz?

- Wer als Hinweisgeber gilt
- Wie der Schutz ausgestaltet ist
- Wer interne Meldekanäle einzurichten hat
- Wie mit den Hinweisen umzugehen ist



Wer gilt als Hinweisgeber?

Ein Hinweisgeber ist, wer im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit von einer Rechtsverletzung Kenntnis erlangt und diese durch einen Hinweis aufdeckt. (z.B. Arbeitnehmer, Bewerber, Praktikanten, Mitglieder eines Organs oder Anteilseigner)

Wer muss das HSchG einhalten?

Grundsätzlich: Unternehmen und juristische Personen des öffentlichen Sektors mit mehr als 50 Arbeitnehmern.

Achtung: Es gilt anderes für den Finanzsektor. Wenn Unternehmen bestimmten Rechtsakten wie der IDD unterliegen, gilt der Schwellenwert von 50 Arbeitnehmern nicht und das HSchG ist anzuwenden. Daher gilt das HSchG auch für Versicherungsmaklergesellschaften. Betroffen sind daher GmbHs, AGs, OGs, KGs; nicht Einzelunternehmer.

Welche Regelungen gelten für das interne Hinweisgebersystem?

Wie schon erwähnt, wird das Unterbleiben der Einrichtung einer internen Meldestelle nicht sanktioniert. Es gelten jedoch in diesem Fall die anderen Bestimmungen des HSchG.

Aufbau und Verfahren des internen Meldesystems sind grundsätzlich im Gesetz geregelt. Jedoch kann der Unternehmer wählen, ob die Meldung mündlich, schriftlich oder beides erfolgen kann.

Das interne Meldesystem sollte so gestaltet werden, dass sich die Hinweisgeber grundsätzlich an diese Stelle melden. Diese Aufgabe kann jedoch auch ausgelagert werden, wie beispielsweise durch die Beauftragung eines Rechtsanwalts.

Vorteil eines internen Hinweisgebersystems ist es, Missstände im Unternehmen rechtzeitig zu erkennen. Die eigene Reputation des Unternehmens wird geschützt, im Gegensatz zur Inanspruchnahme externer Systeme.

Mangels anders lautender Bestimmung im HSchG ist das Bundesamt zur Korruptionsprävention und Korruptionsbekämpfung die allgemeine externe Meldestelle.

Welche Sanktionsmöglichkeiten gibt es bei Verstoß gegen das HSchG?

Zunächst einmal ist die Unwirksamkeit von Maßnahmen, die in Vergeltung eines berechtigten Hinweises erfolgt sind, zu nennen.

Beispiele dafür sind: Kündigung, Herabstufung, Minderung des Entgelts, ...

Die Person, der die Vergeltungsmaßnahme zuzurechnen ist, ist zur Wiederherstellung des rechtmäßigen Zustandes, zum Ersatz des Vermögensschadens sowie zu einer Entschädigung für die erlittene persönliche Beeinträchtigung verpflichtet.

Daneben bestehen Strafbestimmungen:

Wer einen Hinweisgeber behindert oder zu behindern sucht oder durch mutwillige gerichtliche oder verwaltungsbehördliche Verfahren unter Druck setzt, wer zum Schutz der Vertraulichkeit verletzt

oder wissentlich einen falschen Hinweis gibt, begeht eine Verwaltungsübertretung und ist, grundsätzlich von der Bezirksverwaltungsbehörde mit Geldstrafe bis zu 20.000 Euro zu bestrafen.

Das Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft hat in Aussicht gestellt, einen Auslegungsbefehl zum HSchG zu erstellen. Dieser wurde jedenfalls bis dato noch nicht veröffentlicht. **M**

Mag. Olivia Strahser



14. EXPERTENTAG – SAVE THE DATE

Versicherungsmakler Tirol

in der heimischen Veranstaltungsszene den letzten Jahren als DER Branchentreff der Versicherungsmakler entwickelt hat. Die Tagesveranstaltung ist nicht nur als Informationsveranstaltung ein sehr beliebtes Medium geworden, sondern hat auch die Funktion, Versicherungsmakler aus den verschiedenen Regio-

Der Expertentag der Tiroler Versicherungsmakler hat sich mittlerweile zu einer festen Größe

nen zu vereinen und einen regen Austausch zu fördern.

Damit neben Business und Networking gute Laune nicht zu kurz kommt, hat die Fachgruppe jedes Jahr ein Rahmenprogramm, für die Teilnehmer vorbereitet, welches in Tirol ihresgleichen sucht. Das Feedback aller Beteiligten macht es für die Fachgruppe zu einer großen Herausforderung, die Programme der Vergangenheit zu toppen.

Daher merken Sie sich den Termin vor am 25. Jänner 2024 in Innsbruck – WIFI Tirol **M**



MEHR LIEBE IN DER POLITIK

Der NEOS-Gründer Matthias Strolz spricht im großen Interview mit „Der Versicherungsmakler“, anlässlich des Expert:innentreffen der Versicherungsmakler, wo er als Key-Note-Speaker auftrat, über Demokratie, die Unsitten der Politik, seine mögliche Rückkehr in die Politik und die Liebe in der Politik.

von Mag. Christian Sec

In Ihrem Vortrag war Ihnen wichtig zu betonen, zu wissen, wer man ist bzw. welche Identität man hat, als Land genauso wie als Mensch. Wissen Sie, wer Sie sind?

Strolz: Ich glaube, es zumindest zu wissen. Grundsätzlich ist es aber eine Annäherung zu sich selbst. In den großen Lebensentscheidungen, sich selbst einen Schritt näher zu kommen, halte ich für wichtig. Das ist der Schlüssel zu einem gelungenen Leben. Ich halte mich für einen Gärtner des Lebens. Das ist meine Berufung. Ich kultiviere soziale Felder.

Auf den ersten Blick sind Sie ein Tausendsassa, bei dem es schwer ist, eine Konstante zu finden. Gibt es solch eine Konstante?

Strolz: Ich bin verheiratet und Vater von drei Töchtern. Vater zu sein, ist eine nicht verhandelbare Konstante. Als Vater, als Organisationsentwickler, als Coach, als Parteigründer, als Startup-Unternehmer, als Vortragender, als Autor geht es dabei immer um Wirkung und Entfaltung. Ich begleite in Entfal-

In den großen //
Lebensentscheidungen, sich
selbst einen Schritt näher
zu kommen, halte ich für
wichtig.

che ich, seit ich 15 bin, dasselbe – nur in unterschiedlichen Darbringungen. Ich bin z.B. auch Schirmherr von Sindbad. Die Organisation begleitet Mittelschüler auf dem Weg in die Lehre oder bei der Schullaufbahnentscheidung. Wir unterstützen dort jene, die vom Schicksal nicht bevorteilt wurden. Bei solchen Aktionen bin ich dabei, das taugt mir.

ungsprozessen. Wenn die Leute meinen, du machst zu viel und verzettelst dich, dann sag' ich ihnen: Eigentlich mache

Ihr Vortrag zeigte vor allem, dass man die Möglichkeiten als Chance sehen sollten. Aber machen die vielen Möglichkeiten den Menschen von heute nicht auch ein wenig Angst?

Strolz: Ich habe großen Respekt vor der Angst. Die Angst ist eine wichtige Hinweisgeberin und Sparringpartnerin. Mit der Angst kann ich diskutieren und kann dabei lernen. Aber sie ist eine elende Reiseleiterin. Ich darf ihr nicht das Kommando über mein Leben geben. Ich kann sie

begrüßen, wenn sie kommt, und sie ernst nehmen. Ich habe nicht die Macht, sie aus meinem Leben zu verbannen, denn sie kommt mitunter ungefragt. Jedenfalls muss man die Ängste ernst nehmen und mit ihnen in Dialog treten, die Angst darf jedoch nicht obsessiv werden. Genau da hat sich in den letzten Jahren etwas geändert. Beginnend mit Corona haben wir den öffentlichen Raum mit Angst geflutet.

Den Kindern haben wir erklärt: du Vierjähriger, wenn du den Opa triffst, bringst du ihn potenziell

Die Angst ist eine wichtige //
Hinweisgeberin und
Sparringpartnerin.

um. Das kann ein Kind schwer verkraften. Dann kam der Krieg in Europa. Das macht Angst. Aber ich darf mich von der Angst nicht aufessen lassen. Gleichzeitig darf sie auch nicht entwürdigen. Ich muss ihr auf Augenhöhe begegnen. Daher muss ich zu ihr sagen: Machen wir einen Deal. Ich akzeptiere, dass es dich gibt und dass du manchmal ungefragt kommst. Und du musst akzeptieren, dass ich dir nicht das Kommando über mein Leben geben werde, weil ich der Pilot meines Lebens bleibe.

Kierkegaard hat einmal geschrieben, die Angst ist der Schwindel der Freiheit. Kommen wir aus der Spirale zwischen Angst und Freiheit hinaus?

Strolz: Viktor Frankl hat drei KZs überlebt, weil er sich eine Freiheit nicht nehmen ließ, und zwar sich zu dem zu verhalten, was ist. Wir müssen uns also zur Welt verhalten. Ich war mit 18 zum ersten Mal am Meer. Wenn ich das meinen Kindern erzähle, sagen die zu mir: „Papa, du Opfer“. Ich bin aber kein Opfer. Ich selbst habe tausend Mal mehr Möglichkeiten gehabt als meine Eltern. Unsere Kinder haben schon wieder mehr Möglichkeiten. Das ist ein wahnsinni-



ges Privileg und gleichzeitig ist dieser Ozean an Optionen die Möglichkeit, darin zu ertrinken. Ich halte das Glas jedoch für halbvoll und nicht für halbleer. Warum? Weil die Alternative dazu nicht gut ist. Die Welt ist trotzdem, was wir daraus machen. Das ist der partiell freie Wille des Menschen. Auch wenn die Ist-Situation die Gleiche ist, kann ich unterschiedliche Konsequenzen daraus ziehen. Wenn mir in der Früh ein Glas vom Tisch fällt, kann ich entweder sagen: „Schon in der Früh geht alles in die Hose!“, oder ich komme zum Schluss: „Scherben bringen Glück!“ Das kann ich als Träger des teilweise freien Willens selbst bestimmen. Menschsein bedeutet, diesen teilweise freien Willen zu nutzen. Für uns hat die Evolution eingerichtet, dass wir nach vorne und nach hinten schauen können, in die Zukunft und in

Ich bin aus der Politik //
gegangen, weil es wichtig
war für meine Familie und
für meine Ehe.

die Vergangenheit. Also sind wir aufgefordert, diese Fähigkeit zu nutzen. Es gibt Neurowissenschaftler, die

sagen, dass der partielle freie Wille gar nicht existiere. Aber wenn sich Viktor Frankl in drei Konzentrationslager als partiell frei erlebte, wenn es Nelson Mandela konnte, der in seiner 27jährigen Gefangenschaft ein Jusstudium begann, dann sollte es uns als Kinder einer freien Welt auch gelingen, finde ich.

Dann haben Sie in Ihrem Vortrag von Gandhi gesprochen, der sich 15 Jahre auf etwas vorbereitet hat. Sind Sie auch gerade dabei, sich auf etwas vorzubereiten, was vielleicht in zehn oder 15 Jahren reif wird?

Stolz: Ich bin happy und erfüllt mit dem, was ich gerade tue. Ich bin aus der Politik gegangen, weil es wichtig war für meine Familie und für meine Ehe. Ich wäre nicht mehr verheiratet, hätte ich diese Entscheidung nicht so getroffen und die Familie hätte Schaden genommen. Ich habe aber noch viel politische Energie.

Ich würde mich //
verleugnen, wenn ich sage,
es ist vorbei mit der Politik.

Ich weiß nicht, wohin das führt. Politik berührt mich nach wie vor. Aber mich ödet die

Negativität und das Hickhack der politischen Arena fürchterlich an. Gleichzeitig bin ich ein Politschädel. Ich würde mich verleugnen, wenn ich sage, es ist vorbei mit der Politik. Aber ich empfinde dabei Angstlust, was eben auch die Familie betrifft. Deswegen bin ich sorgsam beim Umgang mit Fragen darüber,

welche Verantwortung ich allenfalls wann und wo wieder übernehmen würde.

Gab es nicht auch professionelle Gründe für das Ende Ihrer bisherigen Politkarriere?

Stolz: Ich bin 2017 in einem Wahlkampf gestanden, wo einer der Mitbewerber einen 20 Mio. Wahlkampf gemacht hat, obwohl nur sieben erlaubt sind vom Gesetz. Das war nicht einmal thematisierbar, weil die Leute gesagt haben, du bist doch nur neidig usw. Das war kein ebenes Spielfeld. Ich habe das Gefühl gehabt, ich spiele barfuß Fußball bergauf. Ich bin deswegen nicht beleidigt, aber ich hab' mich immer dagegen gewehrt, die Lüge als Standardinstrument in der Politik zu verwenden. So wie ein Orban aktuell in Ungarn oder Johnson beim EU-Brexit. Das ist nicht gut, wenn ein ganzes Land angelogen wird, und auf Basis dessen Entscheidungen fällt. Aber ein Volk muss sich auch anlügen lassen. Den Ungarn muss man daher auch vorhalten, dass sie sich mehrheitlich anlügen lassen. Noch tragischer ist die Ignoranz und das Laissez-faire der Russen aktuell. Auch in unserer Geschichte kennen wir solche Zeiten, wenn ich den Überschwang sehe, mit dem Adolf Hitler am Helldorferplatz begrüßt wurde.

Die Demokratie schafft sich mitunter selbst ab – von Nazi-Deutschland in den

30er Jahren bis Russland heute. Da kommt in der Regel keiner von außen. Das Volk entscheidet mit: Wir wollen nicht mehr, wir wollen den starken Mann.

Ich hab' mich immer //
dagegen gewehrt, die Lüge
als Standardinstrument in
der Politik zu verwenden.

Also kein Masterplan für die Polit-Rückkehr?

Stolz: Ich bin rund mit meinen unternehmerischen Feldern. Und ich will in diesen Jahren zeitlich und emotional als Familienvater dreier pubertierender Mädchen verfügbar sein.

Wie stark ist Ihr Kontakt zu den NEOS?

Stolz: Der Kontakt mit den NEOS ist vielfältig vorhanden. Ich bin derzeit für ein halbes Jahr eingebunden bei Christoph Wiederkehr für die Stadt Wien im Bereich Bildungsinnovation. Wir etablieren ein Bildungsfestival und wir werden einen Bildungsinnovationshub einrichten. Wir haben die Ambition, Wien mittelfristig zur zentraleuropäischen Hauptstadt für Erneuerung in der Bildung zu machen. Mit den Wiener Bildungschancen bekommt jede Pflichtschulklasse 700 Euro, die sie für 120 Anbieter verwenden kann und damit autonom entscheidet, was die Klasse



braucht. Z.B. Wenn es Mobbing in der Klasse gibt, kann man externe Hilfe einbuchen. Wir schauen uns auch externe Modelle, wie z.B. Finnland an, um Dinge zu verbessern.

Gesamtschule, wie in Finnland wurde in Österreich immer von den staatstragenden Parteien blockiert?

Strolz: Da wurde verbrannte Erde hinterlassen, weil zwei Parteien einen hundertjährigen Kampf geführt haben. Schlussendlich ist man übereingekommen, dass man nichts verändern kann und sich nichts bewegt. Ich bin froh, dass der hundertjährige Kampf abgekühlt ist. Mittlerweile kann man zumindest andere Themen diskutieren. Z.B. ist Österreich eines der Schlusslichter im Bereich der Elementarpädagogik. Zum Glück wird mittlerweile der Kindergarten immer mehr aufgewertet. Wir haben auch mehr Sensibilität für Sprachförderung. Wenn in Wien mittlerweile mehr als die Hälfte der Volksschülerinnen und -schüler nicht-deutsche Muttersprachen haben, muss es uns trotzdem gelingen, dass 95% mit sechs Jahren gut Deutsch können.

Wir haben die Ambition, //
Wien mittelfristig zur
zentraleuropäischen
Hauptstadt für Erneuerung
in der Bildung zu machen.

sche Muttersprachen haben, muss es uns trotzdem gelingen, dass 95% mit sechs Jahren gut Deutsch können.

nen. Das ist doch keine Raketenwissenschaft. Das können wir nun zum ersten Mal besprechen, früher war es nicht ansprechbar. Auch die Teilung der Kinder mit zehn Jahren ist ein großes Elend. Nur werden wir keine Mehrheiten zusammenkriegen im Parlament. Wäre ich Bildungsminister, würde ich da einen dritten Weg gehen. Und zwar nicht von oben verordnen. Sondern eine autonome Schule, wo Schulen über ihre Lehrerinnen und Lehrer und die Struktur der Unterrichtszeit sowie Lehrmethoden und -mittel selbst entscheiden können.

Also Bildungsminister wäre etwas für die Zukunft?

Strolz: Ja, das könnte ich mir vorstellen. Wenn die Rahmenbedingungen passen. Ob diese dann auch passen, ist eine andere Frage. Ich hätte bereits zwei Mal Minister werden können, jedoch unter der Bedingung der Spaltung meiner

eigenen Partei. Aber heute wie damals geht es mir nicht um die Visitenkarte. Ich muss nichts mehr werden. Ich will mich aber auch nicht wegdrücken. Weil ungelebtes Leben vergiftet.

Aber jetzt sind Sie erst einmal Künstler?

Strolz: Ja, manche Menschen verwirrt das. Sie vermuten eine Midlife-Crisis. Doch das Gegenteil ist der Fall – es ist ein Ausbruch an kreativer Liebe. Und es kommt auch viel zurück. Die Liebe ist die größte Kraft. Und ich spüre: Wir brauchen mehr Liebe in der Politik. Davon bin ich zu tiefst überzeugt. Überall, wo wir in die Depressionen oder in die Angst hineingleiten, brauchen wir die Liebe. Jeder von uns hat sie in sich. Wir haben auch die Angst in uns, und wenn ich die jeden Tag füttere, wird sie auch größer. Ich kann den Schatten füttern oder das Licht, und das, was ich füttere, wird groß, das ist das Abenteuer Menschsein. Ich will die Liebe füttern. Deswegen lautet der letzte Song auf unserem „Back to Earth“-Album auch „What would love do?“.

Überall, wo wir in die //
Depressionen oder in
die Angst hineingleiten,
brauchen wir die Liebe.

Vielen Dank für das Interview.

M

OMDS 3 – WER MACHT WAS?

Wir wollten wieder einmal wissen, wie gut sich OMDS 3, das „Oesterreichische Maklerdaten Service“, in der Produktentwicklung unserer heimischen IT-Dienstleister durchgesetzt hat. Wird OMDS 3 angewendet und wenn ja, welche Normen? Was sind die Zukunftspläne, was die Gründe OMDS 3 nicht einzusetzen und wie sehen es die Kunden. Die Umfrage ging an alle IT-Dienstleister. Nicht alle haben geantwortet.

von Mag. Sigrid Hofmann

Die Idee einer Normierung von Datenströmen

Die Idee, welche hinter dem österreichischen Maklerdatenservice steht, ist es, die elektronische Kommunikation zwischen Versicherern und Versicherungsvermittlern zu normieren. Unabhängig davon, mit welchen Versicherungsunternehmen Daten ausgetauscht werden, die Kommunikation erfolgt immer nach einheitlichen Regeln und Bestimmungen. Basierte bisher das Gros der elektronischen Kommunikation über individuelle proprietäre Schnittstellen, soll dies in Zukunft über normierte Schnittstellen geschehen. Durch den Einsatz von Normen sollen sich die Aufwände bei allen Beteiligten, das sind Versicherungsunternehmen, IT-Dienstleister und Makler, reduzieren.

Die Normen werden in einer von allen Stakeholdern beschickten Arbeitsgruppe im Versicherungsverband erarbeitet und in Kraft gesetzt. Die Normen stehen, im Gegensatz zu anderen Normierungsoffensiven, kostenlos zur Verfügung. Alle Interessenten können auf die Entstehung der Normen Einfluss nehmen, indem sie im Arbeitskreis OMDS mitarbeiten. Um mit „einer Sprache zu sprechen“ müssen sich sowohl IT-Dienstleister als auch Versicherer in ihrer Kommunikation an die Normen halten. Mit unserer Umfrage versuchten wir ein Stimmungsbild und einen Art Ist-Zustand zu erheben.

Ist-Zustand

Wie bereits erwähnt, wollten oder konnten einige der angefragten IT-Dienstleister nicht an der Umfrage teilnehmen. Die Ergebnisse fielen mehr oder weniger umfangreich aus. Den Antworten ist zu entnehmen, dass alle teilnehmenden Unternehmen bereits Schnittstellen nach OMDS - Normierung eingesetzt haben. In einigen kommt sowohl der OMDS 3 als der

auch BiPRO Standard, das ist die deutsche Normierungsinitiative, zur Anwendung. Auffallend ist, dass nach wie vor der Datenaustausch mit proprietären Schnittstellen nicht unbedingt an Bedeutung verloren hat.

Am häufigsten wird in der Umfrage die Kfz - BOA - Prozess, das ist der Berechnungs-, Offert- und Antragsprozess, genannt. Danach folgen Schnittstellen zum Antragsprozess im Sach- und Unfallbereich. Die standardisierte Beschaffung von OMDS 2 - Daten und vertragsbezogenen Dokumenten wird des Öfteren genannt. Das Service für Kfz-Versicherungsbestätigungen (VB-Service) sowie die standardisierte Schaden-

abwicklung Kfz wird lediglich von ARISECUR Versicherungsprovider GmbH angeführt. ARISECUR, IGV (Interessengemeinschaft österreichischer Versicherungsmakler) und SELSA Intelligence AG für Internet, der Betreiber des Vergleichsportals chegg.net, weisen, sofern man beachtet, dass nicht alle IT-Dienstleister geantwortet haben oder der Detaillierungsgrad der Antwort unterschiedlich ausfällt, die meisten OMDS 3 konformen Anwendungen auf. Für die nähere Zukunft planen alle Umfrageteilnehmern weitere OMDS - Umsetzungen.

Was man besser machen könnte

Grundsätzlich hat der Einsatz von Normen und Standards in der elektronischen Kommunikation den Vorteil, einmal implementiert, sollen sie proprietäre Schnittstellen ersetzen und Prozesse vereinheitlichen. Kann ich mit Versicherungsunternehmen A kommunizieren, muss dies auch mit Unternehmen B, C und so weiter möglich sein. Der Aufwand für Dienstleister und Versicherungsunternehmen soll sich, abgesehen von geringen Adaptierungskosten, reduzieren. Was nun einige der IT-Provider beklagen, ist der Umstand, dass dieser Idealzustand bei Weitem nicht erreicht wird. Die Kritik richtet sich an die Versicherungsunternehmen und betrifft vor allem den sogenannten BOA - Prozess.

Es wurden alle uns bekannten Versicherungs-IT-Dienstleister zur Teilnahme an der Umfrage eingeladen. Es beteiligten sich: ARISECUR Versicherungsprovider GmbH, IGV Austria - Interessengemeinschaft österreichischer Versicherungsmakler, SELSA Intelligence AG (chegg.net), TOGETHER CCA GmbH, VARIAS GmbH und wefox Austria GmbH





Josef Hausleitner

So wünscht sich Josef Hausleitner, Geschäftsführer VARIAS GmbH, von den Versicherern eine „vollständige Umsetzung“ und einen Ausbau der Normen in Richtung des oben beschriebenen Idealzustands ohne produktbezogene Abweichungen. Die von VARIAS umgesetzten Schnittstellen

der verschiedenen Versicherungsunternehmen entsprechen nicht der OMDS 3 - Norm, sondern sind lediglich Schnittstellen, welche auf Basis von OMDS 3 entwickelt wurden.

Philipp Dorfmeister, Leiter Betriebsorganisation & IT ARISECUR, kritisiert die bereits jetzt bestehenden

inhaltlichen Auswüchse bei Datenstrukturen und Abweichungen von den Normen.

Mag. Thomas Lang, Vorstand von chegg.net bemängelt ebenso den geringen Normierungsgrad, sodass nach wie vor erhebliche Unterschiede zwischen den einzelnen Versicherungsanbindungen bestehen und somit die Grenzen zu proprietären Schnittstellen fließend sind.

Thomas Litschauer, Generalsekretär der IGV, zeigt

sich einerseits zufrieden, bemängelt aber andererseits, dass die individuellen Dokumentationen der Versicherungsinstitute vom Standard abweichen. Es werden zu oft individuelle Lösungen auch für sogenannte Stammfelder umgesetzt. Rundum zufrieden ist Gerhard Schuster, Geschäftsführer

Mag. Thomas Lang



rer von TOGETHER CCA GmbH, der in seinem Statement der Normierung digitaler Kommunikation Effizienzsteigerungs-, Qualitätsverbesserungs- und Prozessoptimierungseffekte zuschreibt. Entwicklung, Betrieb, Hosting, Wartung und Service erfordern vom IT-Dienstleister einen hohen Einsatz an finanziellen und personellen Ressourcen.

Proprietär oder Norm

Die Dienstleister unterstützen grundsätzlich jede elektronische Kommunikation, daher gibt es nach wie vor viele individuelle Schnittstellen. Viele Versicherungsunternehmen haben noch keine Initiativen in Richtung normierten Datenaustausch, sprich OMDS 3 oder BiPRO, vollzogen. „Es werden mehr, nicht weniger proprietäre Schnittstellen“, meint Thomas Lang.

Wurde von einem Versicherungspartner einmal auf OMDS 3 oder BiPRO umgestellt, werden ausschließlich diese normierten Schnittstellen bedient.

Philipp Dorfmeister favorisiert dennoch proprietäre Schnittstellen, da sie in der Regel ausgereifter und stabiler sind. Er zeigt sich dennoch optimistisch, dass auch bei OMDS 3 Umsetzungen kleine „Kinderkrankheiten“ ausgeräumt werden, sodass sich dieser Standard durchsetzen wird.

Zuversichtlich ist auch Gerhard Schuster der die Zukunft der digitalen Abwicklung mit OMDS 3 Normen sieht.

Was sagen die Kunden zu OMDS 3

Dazu meinte Thomas Lang, dass für den Kunden die eingesetzte Technik im Hintergrund schlichtweg



Thomas Litschauer

Gerhard Schuster



unerheblich sei. Was sich der Kunde erwarte, seien einwandfrei funktionierende Anwendungen. Philipp Dorfmeister sieht sehr wohl eine Betroffenheit bei Kunden. Je restriktiver die Schnittstelle sei, umso höher der Unmut der Kunden. Werden zum Beispiel Kfz - Antragsdaten mit den Angaben der Zulassung abgeglichen, benötigt dies eine genaue Arbeitsweise vom Vermittler, da Abweichungen nicht mehr von einem Sachbearbeiter korrigiert werden. Allerdings steigt auch die Zufriedenheit, da die direkte Verarbeitung den Polizzierungsvorgang beschleunigt und Nachfragen reduziert.

Resümee

Die Resonanz der Teilnehmer an der Umfrage fällt gemischt aus - der Grad der Umsetzung sei noch ausbaufähig. Proprietäre Schnittstellen sind auch wei-

terhin im Einsatz, da einige Versicherungsunternehmen noch keine Aktionen in Richtung Ausbau einer normierten Kommunikation gesetzt haben. Kritisiert wird, dass die Schnittstellendefinitionen der Unternehmen nur teilweise OMDS 3 Normen aufnehmen, aber zu große produktbezogenen Abweichungen aufweisen. Damit geht der Effekt verloren, dass mit einer einzigen Schnittstelle jeder mit jedem kommunizieren kann, unabhängig davon, mit welchen Versicherungsunternehmen Daten ausgetauscht werden und die Kommunikation immer nach einheitlichen Regeln und Bestimmungen erfolgt. Dennoch sind alle davon überzeugt, dass der eingeschlagene Weg der richtige ist.

Gerhard Schuster: „Die Digitalisierung und insbesondere die Umsetzung von Normen bedeutet für den gesamten Markt eine Effizienzsteigerung, Qualitätsverbesserung und Prozessoptimierung.“ **M**

FUSION

Netrisk/ Bauer-Verlag

Der deutsche Bauer-Verlag und die durchblicker-„Mutter“ Netrisk fusionieren. Durch die Partnerschaft werden die Online-Vergleichsplattformen der Bauer Media Group, rankomat.pl (Polen), epojisteni.cz und srovnejto.cz (Tschechien) sowie superpoistenie.sk (Slowakei) Teil des schnell wachsenden Portfolios der Netrisk

Group. durchblicker.at gehört seit 2022 zur Netrisk Group ebenso wie zuvor schon Netrisk.hu (Ungarn), Klik.cz (Tschechien), Netfinancie.sk (Slowakei) und edrauda.lt (Litauen). Mit dem strategischen Zusammenschluss wird die Gruppe einen noch größeren und wachsenden internationalen Markt bedienen, ihre führende Stellung bei Online-Preisvergleichen in Mittel- und Osteuropa weiter ausbauen und weitere Wachstumschancen nutzen. **M**

SMILE.CAR

Helvetia

Im Oktober 2022 hat Helvetia ihre neue Online-Versicherung Smile gestartet. Diese bietet nun – zusätzlich zur Haushaltsversicherung smile.home – ein weiteres Produkt in ihrem Portfolio an: smile.car.

Das Kfz-Versicherungsprodukt ist komplett digital optimiert, alle Prozesse und Services sind auf eine Online-Nutzung der Kunden ausgerichtet und mit cloudbasierter Technologie umgesetzt. Thomas Neusiedler, CEO von Helvetia Österreich: „Smile Österreich leistet einen wesentlichen Beitrag zu unserer Digitalisierungsstrategie und ermöglicht es uns, mit neuen Ansätzen der Customer Journey und an-

deren Produkten, als wir diese bei Helvetia Österreich anbieten, auch neue Zielgruppen anzusprechen. Somit können wir in neuen Marktsegmenten wachsen, deren Bedürfnisse wir bisher mit unseren konventionellen Produkten noch nicht abdecken konnten. Smile Österreich folgt einer länderübergreifenden Strategie, die lokale Gegebenheiten wie Gewohnheiten und Gesetze berücksichtigt.“ **M**



Thomas Neusiedler

The background of the advertisement is a photograph of a man with a beard and glasses, wearing a grey blazer over a striped shirt. He is sitting at a desk, looking intently at a laptop screen. His hands are on the keyboard. The office environment is bright and modern, with shelves in the background holding books and a small potted plant. A desk lamp is also visible.

Steuern sparen und gleichzeitig für die Pension vorsorgen

Mit einer steueroptimierten Altersvorsorge können Selbstständige und Freiberufler:innen einfach für ihre Pension vorsorgen.

- ✓ § 14 Fonds nutzen und ertragreich in fondsgebundener Lebensversicherung anlegen
- ✓ Optimale Nutzung von Steuervorteilen
- ✓ All-in-One Service in der Beratung von Selbstständigen und Freiberufler:innen

Mehr erfahren unter www.hdi-leben.at

HDI LEBEN in Kooperation mit froots

The logo for HDI LEBEN is enclosed in a white, hand-drawn circular shape with a rough, ink-like border. The text 'HDI LEBEN' is in a bold, black, sans-serif font. Below it, the tagline 'macht das Leben lebenswert' is written in a smaller, blue, sans-serif font.

HDI LEBEN
macht das Leben
lebenswert

Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.

IMPRESSUM

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

Geschäftsführer: Isabella Schönfellner
Verlagsort: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn
Tel.: +43 (0)720 515 000
Fax: +43 (0)720 516 700
Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten
Anschrift Medieninhaber/Redaktion: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn
Chefredakteur: Christian Proyer
Redaktion: Mag. Christian Sec, Mag. Sigrid Hofmann, Michael Kordovsky
Anzeigenleitung: Isabella Schönfellner
Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner
Hersteller: Donau Forum Druck GmbH, Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

Fotos: Walter Skokanitsch, Adobe Stock, Adobe Stock/f11photo, Alex List, Manuel Horn, Karin Bergmann, Thomas Pitterle, Chubb, Kurt Patzak, Lukas Lorenz, Helvetia, Kurt Keinrath, Simone Attisani Photography, Christian Mikes, Dr. Michael Pyerin, Wiener Städtische/Jeff Mangione, Ben Leitner Photography, Martin Jordan Fotografie, Markus Krapf, Sabine Klimpf, Franziska Liehl.

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.

VORSCHAU



Themenschwerpunkt: Frauen in der Branche



Interview mit KommR Mag. Angelika Sery-Froschauer, Obfrau der Bundessparte Information und Consulting, Vizepräsidentin der Wirtschaftskammer Oberösterreich

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

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der Anzeigentarif 01/2023

Maßarbeit statt
Stangenware:

Jetzt neu:
Leistungsvariante
„Auszahlungs-
plan!“

das 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 Fonds-Konzept ist auch mit nachhaltig veranlagenden Investmentfonds erhältlich!

www.merkur-leben.at

Weil ich das Wunder Mensch bin.

merkur 
LEBENSVERSICHERUNG

Endlich in Pension

Kapital bei Pensionsantritt verfügbar?
Zurich bietet attraktive Lösungen für die Veranlagung
von Abfertigungen oder Betriebsablösen an.

Einmalerlag mit Auszahlung als Rente

Ideal für alle, die ihr Kapital als regelmäßiges
Einkommen ausgeschüttet bekommen wollen.

- Ablösen bei Betriebsübergaben.
- Zurich übernimmt die Verwaltung des Kapitals und zahlt eine monatliche Rente aus.
- Kundinnen und Kunden müssen sich um nichts kümmern und profitieren von einer Gewinnbeteiligung, welche die jährliche Rentenzahlung laufend erhöhen kann.
- Flexible Auszahlung – Sofort oder später.



Unsere Expertinnen und Experten unterstützen Sie, die passende Lösung für Ihre Privat- und Firmenkunden zu finden.

Für ein individuelles Anbot wenden Sie sich an Ihr Zurich Maklerservice-Team.