

**VM****Der Versicherungsmakler**P.b.b., GZ 072037591 M, Manstein ZeitschriftenverlagsgesmbH, Brunner  
Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf; Retouren an Postfach 100, 1350 Wien**Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der  
Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten****WKO**  
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH  
Die Versicherungsmakler

# Alle Maklerpositionen zur WK-WAHL

**BESCHIED DES WIRTSCHAFTSMINISTERIUMS****Kundenvollmacht für Agenten gekippt****VM-INTERVIEW****CEO – Donau Versicherung Elisabeth Stadler****FATCA – ABKOMMEN MIT DEN USA****Was Makler wissen müssen****WKO**  
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

# FÜR SIE DA, UM FÜR SIE DA ZU SEIN!



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

## IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

Mehr Infos bei Ihrem Partnerbetreuer oder auf [wienersaetdtische.at/vertriebspartner](http://wienersaetdtische.at/vertriebspartner)

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

# Ihr Beitrag ist erforderlich

**L**iebe Kolleginnen und Kollegen, ich denke schon, dass es sich mittlerweile **in allen Landesteilen herumgesprochen hat, dass in der letzten Februarwoche dieses Jahres Wirtschaftskammerwahlen stattfinden.** Ich war im Herbst des vergangenen Jahres in ganz Österreich bei diversen Maklertagungen unterwegs und konnte in hunderten von Gesprächen mit den Mitgliedern unserer Fachorganisationen die grundsätzliche Zufriedenheit mit unserer Arbeit auf Landes- und Bundesebene feststellen. Diese durchaus erfreuliche Tatsache könnte jedoch dazu führen, dass man die Wirtschaftskammerwahl nicht ganz so wichtig nimmt. **So nach dem Motto „Passt eh“ bzw. „Die machen das schon“.**

Dies jedoch erachte ich als große Gefahr. Es geht nämlich auch bei den nahenden Kammerwahlen in Wirklichkeit um die Frage der Wahlbeteiligung. Also um die Repräsentativität des Ergebnisses und **somit auch um die Legitimierung der Funktionäre, die sich der Wahl stellen.**

Denn: Je stärker die Wahlbeteiligung in unserer Branche ausfällt und je weiter vorne wir im „Ranking“ der Wahlbeteiligungsquoten unter den mehr als 80 Branchen der Wirtschaftskammer Österreichs liegen, desto größer ist unser Gewicht innerhalb und außerhalb der Wirtschaftskammerorganisationen.

Das gilt in Analogie selbstverständlich auch **für die Position gegenüber den Ministerien, den im Parlament vertretenen politischen Parteien sowie vor allem in Brüssel.** Das mag man bedauern oder begrüßen, es ist so. Wenn ich bei all diesen Stellen in meiner standespolitischen Arbeit sagen kann, dass beispielsweise 80 Prozent unserer Mitglieder hinter unserer Politik stehen, so ist das die allerstärkste Legitimation. Um genau diese Legitimation geht es – insbesondere in Zeiten eines leider stärker werdenden Beamtenapparats in EU-Europa sowie bei all den politischen **Unsicherheiten und Unwägbarkeiten derzeit auch in Österreich.** Es sind nun einmal Einigkeit und Geschlossenheit, die unsere Branche stark machten.

Wir haben das bei der Frage der Kammerreform 2008, bei der Frage der Provisionsoffenlegung bzw. des Provisionsverbots sowie vor zwei Wochen bei einem für uns ganz besonders wichtigen Bescheid des Wirtschaftsministeriums gesehen. Ich empfehle Ihnen an dieser Stelle die Lektüre des Jahresberichts des Fachverbandes (*Abrufbar über die [Homepage des Fachverbandes der Versicherungsmakler](#) unter dem Menüpunkt:*

*Ihre Interessenvertretung; Submenü: Tätigkeitsberichte).*

Die Frage der **gesetzlichen Mitgliedschaft** („Pflichtmitgliedschaft“) wird von diversen wahlwerbenden Gruppen negativ gesehen, auch in dieser Wahlauseinandersetzung. Aber gerade diese gesetzliche Mitgliedschaft ist es, die der Wirtschaft insgesamt sowie **kleineren Branchen wie der unseren in Gesetzgebung und Verwaltung Gehör verschafft.** Denn wir können in der nationalen wie in der supranationalen Diskussion für uns in Anspruch nehmen, für alle Makler Österreichs zu sprechen. Das ist ein Wert, dessen man sich erst bei so brisanten Themen wie der IMD II in der kontroversiellen Diskussion bewusst wird.

Auf Grundlage all dieser Überlegungen **ersuche ich Sie dringend, an der Wirtschaftskammerwahl 2015 teilzunehmen und Ihren Beitrag auch dadurch zu leisten,** dass Sie jede Kollegin und jeden Kollegen, die daran – aus welchen Gründen auch immer – nicht teilnehmen wollen, dazu aufrufen, dies zu tun.

**Das gehört zur Motivationsaufgabe** in den eigenen Reihen. Eine Wahlbeteiligung **von mehr als 70 Prozent** wäre sehr wünschenswert, und ich bin überzeugt davon, dass die neu gewählten Organe die Anliegen unserer Branche auch in den nächsten fünf Jahren bestens vertreten werden. Mit **Rückenwind eines Votums, das sich auf möglichst viele der Wahlberechtigten stützt.**

Deshalb hofft auf eine hohe Wahlbeteiligung im Sinne der gemeinsamen Sache

**Ihr Gunther Riedlsperger**



Gunther Riedlsperger

# Umfassende Information zu den Kammerwahlen

In der vorliegenden Ausgabe des VM finden die geschätzten Leser eine Fülle von Informationen, die dem Wahlberechtigten bei den Ende **Februar stattfindenden Wahlen zur Wirtschaftskammer** die Orientierung erleichtern sollen. Alle Fachgruppenobmänner der neun Bundesländer nehmen zur Arbeit in der zu Ende gehenden Funktionsperiode Stellung, bilanzieren die Tätigkeit im jeweiligen Bundesland und skizzieren ihre spezifischen Vorstellungen für die Arbeit der kommenden fünf Jahre. Da wird ein sehr breites Spektrum an unterschiedlichen Aktivitäten der regionalen Standespolitik sichtbar.

Darüber hinaus stellen die **Spitzenkandidaten der bundesweit wahlwerbenden Gruppen** – sofern sie im Fachausschuss vertreten sind – ihre programmatischen Schwerpunkte für die Periode 2015 bis 2020 vor. Möge keiner sagen können, er sei deshalb nicht zur Wahl gegangen, weil er zu wenig informiert war ...

Ein weiteres redaktionelles Thema ist Pflegeversicherung. Sie steckt hierzulande – was die Zahl der abgeschlossenen Verträge betrifft – zwar noch in den Kinderschuhen, doch alle Experten sind sich einig: Das ist ein Marktsegment der Risikoversicherung, dessen **Bedeutung noch sträflich unterschätzt wird** und das beachtliche gesellschaftspolitische Sprengkraft aufweist. Auch für Versicherungsmakler, die nicht auf Personenversicherungen spezialisiert sind, sollten die aktuellen Daten und die künftigen Entwicklungen von Alter und Pflegebedürftigkeit in einer Gesellschaft, die noch immer eine steigende Lebenserwartung hat, ein Denkanstoß sein. In der Unternehmensberichterstattung aus den Assekuranzen wird deutlich: Während die heimische Kreditwirtschaft nach wie vor unter geringer Kreditnachfrage, anhaltenden Währungsturbulenzen und geopolitischen Risiken im CEE-Raum leidet, bewegt sich die österreichische Versicherungswirtschaft in vergleichsweise

ruhigem Fahrwasser. Das Prämienaufkommen **wächst mit verhaltener Kontinuität**, was angesichts der stagnierenden Realeinkommen, relativ hoher Arbeitslosigkeit und einem Rekordniveau in der Steuer- und Abgabenquote des Hochsteuerlandes Österreich durch-

aus bemerkenswert ist. Interessant in diesem Zusammenhang: Trotz anhaltender Niedrigstzinspolitik der EZB und der daraus resultierenden wesentlich **er-**

**schwerten Geldvermögensbildung hat die Lebensversicherung wieder Tritt gefasst.** Das zeigen jedenfalls die ersten nunmehr **eintreffenden Jahresdaten der Versicherungsgesellschaften.** Besonders die Entwicklung im Einmalanlage zeigt, dass die Rücknahme einer steuerlichen Fehlentscheidung von vor einigen Jahren durchaus belebende Effekte haben kann.

Hoffentlich ist das den Akteuren der aktuellen Steuerreform auch bewusst. Am 17. März sollen wir es ja angeblich wissen.

In der nächsten Ausgabe des VM hoffentlich mehr darüber!



**Dkfm. Milan Frühbauer, Chefredakteur**  
m.fruehbauer@manstein.at



## VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Gunther Riedlspurger **3**

## VM Titelgeschichte

Info zu den Kammerwahlen 2015 **5-17**

## Versicherungsmärkte

Pflegeversicherung: Die Zeitbombe Alterspflege	<b>24</b>
Noch viel zu tun am Arbeitsmarkt mit "Migrationshintergrund"	<b>32</b>
Skifahren: ein sportliches Vergnügen das Gefahren birgt	<b>33</b>
Risiko Cyberkriminalität	<b>34</b>
VIG wächst dynamisch in schwierigem Umfeld	<b>35</b>

## Verbandsmanagement

Verbandsmeldungen	<b>18</b>
Bescheid des Wirtschaftsministeriums	<b>22</b>
Wissen rund um FATCA	<b>30</b>

## VM Interview

Gespräch mit Robert Lasshofer	<b>23</b>
Gespräch mit Elisabeth Stadler	<b>28</b>

## VM Kurzmeldungen

**36**

## VM Personalia

**38**

## VerMischtes

**39**

## IMPRESSUM

Medieninhaber und Verleger: Manstein Zeitschriftenverlagsgesellschaft m.b.H. DVR 0753220  
 Verlagsort: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf  
 Tel.: +43/1/866 48-0, Fax: +43/1/866 48-440  
 Anschrift Medieninhaber/Herausgeber/Redaktion: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf  
 Gründer: Prof. Hans-Jürgen Manstein  
 Geschäftsführer: Mag. Dagmar Lang (MBA)  
 Aufsichtsrat: Prof. Hans-Jürgen Manstein (Vorsitz), Klaus Kottmeier, Peter Ruß und Peter Kley  
 Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten  
 Chefredakteur: Dkfm. Milan Frühbauer  
 Chef vom Dienst: Lisa Eigner-Proskowetz  
 Redaktionelle Mitarbeiter dieser Ausgabe:  
 Dkfm. Milan Frühbauer, MMag. Claudia Stückler  
 Anzeigenleitung: Thomas Fischer, Anzeigensekretariat: Johanna Zoder, j.zoder@manstein.at  
 Grafisches Grundkonzept: Martin Renner (m.renner@manstein.at)  
 Layout: Lisa Eigner-Proskowetz, Lektorat: Susanne Drexler, Coverfoto: © WK Österreich  
 Vertrieb: vertrieb@manstein.at  
 Elektronische Produktion: DTP-Abteilung Manstein Verlag, Georg Vorstandlechner, Johanna Weber  
 Hersteller: DONAU FORUM DRUCK Ges.m.b.H., Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien, +43/1/804 52 55-33, www.dfd.co.at  
 Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)  
 Hotline: +43/1/866 48-930; Web: www.manstein.at  
 Offenlegung nach § 25 Mediengesetz  
 Medieninhaber: Manstein Zeitschriftenverlagsges.m.b.H., Brunner Feldstraße 45, A-2380 Perchtoldsdorf; An der Manstein Zeitschriftenverlagsges.m.b.H. sind beteiligt: Deutscher Fachverlag GmbH, Frankfurt/Main, 100 %; Geschäftsführerin: Mag. Dagmar Lang (MBA); Aufsichtsrat der Manstein Zeitschriftenverlagsges.m.b.H.: Aufsichtsratsvorsitzender: Prof. Hans-Jürgen Manstein; Aufsichtsratsmitglieder: Klaus Kottmeier, Peter Ruß und Peter Kley  
 Firmenbuchgericht: Landesgericht Wr. Neustadt, FN 62661 z  
 Unternehmensgegenstand: die Ausübung des Verlagsgeschäftes, die Herausgabe und der Verlag von periodischen Druckschriften  
 Grundlegende Richtung: Offizielles Organ des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

# Inhaltliche Orientierung für die Kammerwahl 2015

Um die wahlberechtigten Versicherungsmakler umfassend über Inhaltliches zu informieren, haben wir für die vorliegende Ausgabe des VM einiges an Stellungnahmen, Rückblicken auf geleistete Arbeit und programmatischen Vorhaben zusammengetragen.

**A**lle Fachgruppenobmänner der neun Bundesländer nehmen auf den kommenden Seiten zur Arbeit in der zu Ende gehenden Funktionsperiode Stellung, bilanzieren die Tätigkeit im jeweiligen Bundesland und

skizzieren ihre spezifischen Vorstellungen für die Arbeit der kommenden fünf Jahre. Um nicht in den Verdacht regionaler Hierarchien zu kommen, erfolgte die Reihung der Bundesländer in alphabetischer Reihenfolge. Darüber

hinaus stellen die **Spitzenrepräsentanten der bundesweit wahlwerbenden Gruppen** – sofern sie im Fachausschuss vertreten sind – ihre programmatischen Schwerpunkte für die Periode 2015 bis 2020 vor.

## Fachverband unterstützen

So wie wir in den vergangenen fünf Jahren bemüht waren, mit unserer Arbeit das Beste zugunsten der Kollegenschaft zu bewirken, möchten wir auch bei Rückblick und Ausblick in die nächste Funktionsperiode Stellung nehmen: Gemeinsam! Deswegen verfassten den Bericht für das **Burgenland Komm.-Rat Siegfried Fleischacker und Helmut Bauer**.



Helmut Bauer: „Kräftige Unterstützung des Fachverbandes aus dem Burgenland.“

Am Beginn der abgelaufenen Funktionsperiode erfolgte eine in ihrer Wirkung für die Arbeit unserer Kollegen, die sich für Funktionen zur

**A**Verfügung stellen, wesentliche institutionelle Veränderung: Waren wir bisher als Fachvertretung (und somit ohne Hoheit über das eigene Budget) organisiert, agieren wir nunmehr als Fachgruppe mit eigener Budgetverantwortung.

Dieses „Selbstständigwerden“ innerhalb der Wirtschaftskammer brachte es jedoch mit sich, dass gemäß den strengen Vorgaben aus dem Wirtschaftskammergesetz die Notwendigkeit bestand, eine sogenannte Geburtsreserve in der Höhe eines Jahresbudgets aufzubauen.

Setzt man eine solche budgetäre Maßnahme innerhalb einer Funktionsperiode um, so be-

dingt das – was den finanziellen Rahmen für eigene Aktivitäten betrifft – eine gewisse Zurückhaltung.

Dennoch ist es gelungen, regelmäßige PR-Aktivitäten in regionalen Medien, eine landesweite Plakatkampagne und mehrere Wellen von Radiospots im regionalen ORF-Radio zu finanzieren. Die mediale Präsenz ist für unseren Berufsstand besonders wichtig.

Darüber hinaus war es möglich, einem häufig vorgetragenen Wunsch unserer Maklerkollegen zu folgen und wertvolle Veranstaltungen in Sachen Weiterbildung auch im Burgenland anzubieten, die wir darüber hinaus aus dem Budget fördern konnten.

**Besondere Beachtung haben wir der Arbeit im Fachverband und dessen Arbeitsgruppen geschenkt.** So haben wir aus dem Kreis der Fachgruppe nicht „nur“ Personal für jeden Arbeitskreis entsandt, sondern mit **Siegfried Fleischacker (EDV) und Gerhard Jaidler (Öffentlichkeitsarbeit) auch engagierte Arbeitskreisleiter gestellt.**

Für die kommenden fünf Jahre wird auf Landesebene insbesondere die Erweiterung des Angebots, die eigene fachliche Kompetenz durch wertvolles Wissen von Experten in unterschiedlichen Fachgebieten (mit besonderem Fokus auf die rechtlichen Grundlagen der

Versicherungswirtschaft) zu ergänzen, wohl ein wesentlicher Teil der Arbeit sein.

Da aber in Wahrheit all das, was für die **Wahrung und Sicherung der Interessen unseres Berufsstandes** und damit die Erhaltung seiner Wettbewerbsfähigkeit sowie seiner professionellen Sonderstellung in der Versicherungswirtschaft nur auf Bundesebene geschehen kann, wird es notwendig sein, weiterhin auch aus unserem Bundesland die Arbeit im Fachverband zu unterstützen. Immerhin hat es viel Engagement und Aufwand von Mitgliedern des Fachverbands sowie die **bedingungslose Zusammenarbeit aller im Fachverband vertretenen Bundesländer und Fraktionen** gebraucht, um in Brüssel den – wohl nicht unwesentlichen – Teil Österreichs zur Abwehr einer für uns alle womöglich fatalen Vermittlerlinie zu erreichen. **Unseren Fachverband zu unterstützen, sein Ansehen, seinen Einfluss,** und seine Handlungsmöglichkeiten zu stärken, das muss und wird auch in der kommenden Funktionsperiode ein ganz wesentliches Ziel unserer Arbeit sein. Das Burgenland wird auch in der kommenden Periode seinen Beitrag zum Besten aller leisten, so, wie das die übrigen Bundesländer auch tun.

**Helmut Bauer, Siegfried Fleischacker**

## Dynamische Berufsgruppe

Für uns als Versicherungsmakler ist es sehr wichtig, sich ständig weiterzuentwickeln. Auch bei uns in Kärnten gilt: Die Zukunft liegt vor allem im Bereich Aus- und Weiterbildung, aber auch in der Veränderung des öffentlichen Meinungsbildes gegenüber unserer Branche. Hier muss das Image in der öffentlichen Wahrnehmung auf einen Expertenstatus angehoben werden.



Franz Ahm: „Jungunternehmer im Fokus unserer Arbeit.“

**M**ir als Fachgruppenobmann der **Versicherungsmakler in Kärnten** ist und war es sehr wichtig, diese erwähnten Themen im breiten Einvernehmen mit dem Fachgruppenausschuss und der Kollegenschaft in den letzten Jahren umzusetzen. Diese Zielvorgabe wurde absolut erreicht und wird durch die zu 100 Prozent einstimmigen Beschlüsse im Ausschuss bestätigt! Durch die breit angelegte Imagekampagne, bei der 20 Kolleginnen und Kollegen als authentisches Sprachrohr ihrer Fachgruppe und Kollegenschaft agierten, konnten nachweislich zwei wichtige Punkte erreicht werden: Unsere bestehenden Kunden fühlen sich sehr stark bestätigt, mit einem Versicherungsmakler zusammenzuarbeiten, und wir werden **insgesamt als junge, dynamische und attraktive Berufsgruppe wahrgenommen**. Dies wird auch durch die halbjährlich durchgeführten Ausbildungskurse unterstrichen, welche im nationalen Vergleich überdurchschnittlich

gut besucht werden. Dadurch ist die Anzahl der Kollegen in den letzten Jahren trotz massiver Turbulenzen in einigen Marktsegmenten stetig gestiegen. Ein weiterer Startschuss erfolgte im Bereich Weiterbildung. Wir bieten vermehrt Veranstaltungen, Tagesseminare und Informationsabende und vieles andere an. Die Mitglieder nehmen dieses Angebot sehr stark in Anspruch. Als Ausfluss dieser **unzähligen Come-Togethers konnte eine stärkere Vernetzung der Unternehmer** ermöglicht werden. Aktiver Wissensaustausch und partnerschaftlicher Umgang miteinander werden von allen als sehr wichtig empfunden. Auch für Angestellte von Versicherungsmaklern wurde ein förderbarer Fachlehrgang zur Weiterbildung ins Leben gerufen.

Im Juli 2012 sorgte die Europäische Kommission mit Veröffentlichung des Entwurfs einer neuen Vermittlerrichtlinie (IMD II) für allgemeine Branchen-Kopfschmerzen. Es standen eine Provisionsoffenlegung und ein Provisionsverbot auf europäischer Ebene im Raum. Doch durch die sehr starke Interessenvertretung wurde eine allgemeine, europaweite Umsetzung erfolgreich abgewehrt! **Jetzt liegt der Ball in Österreich**. Hier werden wir mit aller Kraft weiterarbeiten, um eine bestmögliche Entschärfung auch auf nationaler Ebene in Bezug auf diese Bedrohung zu erreichen.

Trotz dieser Probleme können wir in Kärnten auf der Arbeit der vergangenen Jahre sehr gut aufbauen, wir werden uns

in der kommenden Funktionsperiode sehr stark auf die Jugendarbeit konzentrieren und **Jungunternehmer und Un-**

*Im Juli 2012 sorgte die Europäische Kommission mit Veröffentlichung des Entwurfs einer neuen Vermittlerrichtlinie (IMD II) für allgemeine Branchen-Kopfschmerzen. Es standen eine Provisionsoffenlegung und ein Provisionsverbot auf europäischer Ebene im Raum. Doch durch die sehr starke Interessenvertretung wurde eine allgemeine, europaweite Umsetzung erfolgreich abgewehrt! Jetzt liegt der Ball in Österreich. Hier werden wir mit aller Kraft weiterarbeiten, um eine bestmögliche Entschärfung auch auf nationaler Ebene in Bezug auf diese Bedrohung zu erreichen.*

**ternehmensgründer in den Fokus unserer Arbeit stellen**. Dies wird einerseits in Berufs- und höheren berufsbildenden Schulen in Form von Informationsveranstaltungen und Projektbegleitung erfolgen, andererseits über Kampagnen, die Jungunternehmer und Betriebsgründer im Bereich „Risiken – Lösungen – Versicherungen“ stärker sensibilisieren werden. Was mir persönlich noch sehr am Herzen liegt, sind wir Unternehmer selbst. Aufgrund des negativen Ausblicks im Bereich „soziale Absicherung“ für **Firmeninhaber bedarf es zu diesem Thema einer besseren und flächendeckenden Aufklärung**. Diese wollen wir forcieren. Die Weichen dafür wurden bereits gestellt!

Franz Ahm

Fachgruppenobmann Kärnten

## Hilfe für den Außenauftritt

Das Jahr 2014 stand bei der **Fachgruppe Niederösterreich** ganz im Zeichen des neuen Imagevideos, der neuen Radiospots und der Imagebroschüre. Dabei geht es uns primär darum, die Kollegen beim Außenauftritt in ihrem Berufsalltag professionell zu unterstützen.



**Gottfried Pilz:** „Die Arbeit unserer Maklerkollegen erleichtern.“

**A**lle Instrumente, Argumente und Hinweise wurden per Newsletter an die Mitglieder übermittelt, anlässlich der gut besuchten Fachgruppentagungen präsentiert und sind auf unserer Homepage <http://www.noe-versicherungsmakler.at/guteguende.php> als Download dokumentiert.

Bei unseren Social-Media-Schulungen wurde das entsprechende Wissen vermittelt, wie Film- und Radiospots von den Maklerkollegen für eigene Werbeaktivitäten verwendet werden können. Die zusammenfassenden Empfehlungen unserer Experten wurden auch in einer Broschüre zusammengefasst und an die Mitglieder mit der Imagebroschüre versendet. Auch ein Hinweis zu einem Passwort-Tool am Ende des kurzen Skriptums soll helfen, **die tägliche Arbeit sicherer und bequemer zu machen!**

Die Entwicklung des Imagefolders war für uns ein logischer weiterer Schritt zur Professionalisierung des Außenauftritts für all unsere Mitglieder. Die druckfrische

Imagebroschüre wurde an alle Mitglieder versendet und kann im Büro der Fachgruppe bestellt werden. Pro Gewerbeberechtigung in Niederösterreich sind die ersten 50 Stück kostenlos. Es wurden schon mehr als 7.000 Stück bestellt. Kundenordner für Polizzen werden im ersten Quartal 2015 erhältlich sein, ebenso werden überlange Trennblätter separat angeboten.

Seit Anfang November 2014 fahren 35 Postbusse auf den Hauptlinien mit unserem Logo durch ganz Niederösterreich. Zwei Jahre lang wird unser Slogan „Ihr Versicherungsmakler – Die beste Versicherung“ auf den Heckscheiben der Busse zu sehen sein.

Zu unserer Werbung trägt auch eine gute Aus- und Weiterbildung bei, daher wurden heuer 63,5 Tage Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen abgehalten. **Danke an alle, die diese Angebote nutzen!** Für das laufende Jahr werden wir wieder viele Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen anbieten und konkrete Akzente setzen.

Zur Werbung auf den Bussen werden wir wieder einige begleitende Werbemaßnahmen initiieren, um diesen werblichen Auftritt zu verstärken. Im Frühjahr dieses Jahres veranstalten wir unseren **sehr beliebten Brokertag in Kombination mit dem Fachgruppentag**. Parallel dazu werden dazu einige Fachvorträge abgehalten. Je besser wir ausgebildet sind und mit begleitender Werbung selbstbewusst auftreten, umso leichter werden es unsere Mitglieder haben, im Auftritt beim Kunden und im Wettbewerb mit den anderen Vertriebswegen das **Alleinstellungsmerkmal des Versicherungsmaklers in**

**Beratung und Verantwortung** zu unterstreichen.

Nach den vielen Diskussionen am letzten Fachgruppentag haben mich einige Kollegen gefragt, warum ich mir diese Funktion des Fachgruppenobmanns „antue“. Dazu ein offenes Wort: Ein weiser Mann hat einmal gesagt, man soll nicht nur fürs Bankkonto arbeiten, sondern auch für das „Himmelskonto“ oder wie immer man das Engagement für Berufsgruppe bzw. Gemeinschaft auch bezeichnen möge.

So lange ich so viel Zustimmung wie beim letzten Fachgruppentag erhalte, können vereinzelte Polemiken und Angriffe, die teilweise per Mail verbreitet werden, die Begeisterung für meine Arbeit **im Interesse und Auftrag der Kolleginnen und Kollegen** nicht trüben.

Als Obmann bedanke mich bei all meinen Mitstreitern im Ausschuss für die hervorragende und sehr konstruktive Zusammenarbeit. Das sieht man am Faktum, dass die meisten Beschlüsse im Ausschuss einstimmig gefasst worden sind – auch wenn das von dem einen oder anderen kurz vor der Wahl anders dargestellt wird. Weiters bedanke ich mich bei den Mitarbeitern der Wirtschaftskammer, im Besonderen bei unserem **Geschäftsführer Dr. Griessenberger**. Nur im Team waren diese viele Aktivitäten möglich. Danke an alle, die mitgewirkt haben!

Ich hoffe, dass wir bei der Wirtschaftskammerwahl Ende Februar bei hoher Wahlbeteiligung viel Zustimmung erhalten.

**Ich jedenfalls würde mich freuen, wenn ich mich mit meinem Team weiter aktiv für unsere Mitglieder einsetzen kann.**

*Gottfried Pilz*

*Fachgruppenobmann Niederösterreich*

## Zusammenhalt zur Stärke

Als Obmann der Fachgruppe der Versicherungsmakler in Oberösterreich ist es mir besonders wichtig, unseren Mitgliedern ein praxisorientiertes und kostengünstiges Angebot im Bereich der Aus- und Weiterbildung zu gestalten. Die Fachgruppe bietet hier finanzielle Unterstützung, um die Seminarpreise niedrig zu halten.



Gerold Holzer: „Im Zusammenhalt liegt interessenpolitische Stärke.“

Neben den ausgezeichnet besuchten Fachgruppenseminaren waren auch die Vorbereitungskurse zur Befähigungsprüfung in den vergangenen Jahren mit bis zu 40 Teilnehmern ausgebucht. Bereits seit 2007 gibt es in Oberösterreich die „Innendienstakademie“ – eine Ausbildungsreihe (8 Module) für die Mitarbeiter in den Maklerbüros; mehr als 100 Teilnehmer besuchten seither diese Basiskurse. Es war mir stets ein persönliches Anliegen, den Kontakt der Fachgruppe zur Universität Linz, und hier insbesondere zum **Institut für Versicherungswirtschaft**, zu intensivieren. Seit 2012 arbeiten wir mit Univ.-Prof. Dr. Andreas Riedler – einem anerkannten Experten im Versicherungsrecht im – Rahmen unserer Seminarreihe „Versicherungsrecht“ zusammen. Die 87 Absolventen der 3 Lehrgänge mussten mit mindestens 4 Teilprüfungen ihr Wissen unter Beweis stellen und konnten damit

480 Weiterbildungspunkte für das Zertifikat des Fachverbandes erwerben.

Mit dem Start des fünfteiligen Web-Seminars zum Thema Rechtsschutz im Oktober 2014 haben wir den Mitgliedern eine neue Form der Weiterbildung angeboten.

Eine zentrale Anlaufstelle für die **tägliche Maklerunterstützung** stellt unser **Ombudsmann Johann Mitmasser** dar. Durch diese bereits seit mehr als 15 Jahre bestehenden Serviceleistungen des Ombudsmanns werden unsere Mitglieder bei Streitigkeiten mit Versicherungen – auch in Zusammenarbeit mit der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle in Wien – unterstützt.

### Schwerpunkt Öffentlichkeitsarbeit

Mit Franz Waghübinger als ausgewiesenem Fachmann in diesem Bereich gelingt es uns immer wieder, in den Medien präsent zu sein. Die Palette der regionalen PR-Arbeit umfasst Radiospots, PR-Berichte und Expertengespräche mit Medien.

Ein spezieller Service der Fachgruppe ist seit 2 Jahren das Projekt „Maklerbox“. Wir unterstützen dabei die oberösterreichischen Versicherungsmakler bei ihrer Öffentlichkeitsarbeit mit bis zu 300 Euro im Jahr. Ziel ist es, dass unser Branchenlogo gemeinsam mit dem persönlichen Werbeauftritt der Kollegen in der Öffentlichkeit positioniert wird. Dabei ist der Kreativität der Makler – Roll-ups, Transparente, Kalender, Rucksäcke, Feuerzeuge usw. – keine Grenze gesetzt.

### Kampf für Courtage

Für unseren Berufsstand ist die Erhaltung der Courtage als Leitvergütung existenziell, dafür werde ich weiterhin kämpfen. Ein großes persönliches Anliegen ist es mir, mehr Rechtssicherheit bei der Kooperation mit anderen Versicherungsmaklern zu schaffen.

Mit der **Fortführung der bewährten oberösterreichischen Werbe- und PR-Strategie** soll auch die „Maklerbox“ als individuelles Förderelement für die Mitglieder weiter ausgebaut werden.

Zur immer wichtiger werdenden Frage der **Unternehmensbewertung und Betriebsnachfolge** erarbeiten wir einen

*„Zur immer wichtiger werdenden Frage der Unternehmensbewertung und Betriebsnachfolge erarbeiten wir einen Leitfaden, der hierbei eine gute Hilfestellung geben soll. Auch die Aus- und Weiterbildung bleibt ein absoluter Schwerpunkt.“*

Leitfaden, der hierbei eine gute Hilfestellung geben soll. Auch die Aus- und Weiterbildung bleibt ein absoluter Schwerpunkt. So werden wir im Herbst 2015 eine neue exklusive Weiterbildungsreihe „Schadenersatzrecht“ mit Prof. Riedler anbieten.

Im Fachgruppenausschuss wünsche ich mir weiterhin eine **derart gute Zusammenarbeit und einen derart guten Zusammenhalt** aller Mitglieder wie in den letzten Jahren, um auch zukünftig eine starke oberösterreichische Interessenvertretung zu gewährleisten.

Dr. Gerold Holzer

Fachgruppenobmann Oberösterreich

## Im Zeichen der IMD

Die vergangenen Jahre in meiner Funktion als AK-Leiter im Fachverband sowie als FGO in Salzburg waren geprägt durch intensive Arbeit im Bereich europäischer Gesetzgebung (IMD II) und alle daraus resultierende Probleme.



Christoph Berghammer:  
„Lobbying in Brüssel war  
zeitaufwendig, aber durchaus  
erfolgreich.“

**D**ie Gefahr einer verpflichtenden Provisionsoffenlegung in allen Versicherungsbereichen als auch eines Provisionsverbots im Bereich Lebensversicherung war allgegenwärtig. Daher war meine Tätigkeit neben der Führung der Fachgruppe Salzburg intensiv auf die Leitung des Ausschusses Transparenz und europäische Angelegenheiten konzentriert.

Gemeinsam mit dem FV-Geschäftsführer Mag. Gisch haben wir den Kontakt zum Europäischen Parlament, zur Kommission und zu den zuständigen Vertretern im Rat aufgebaut und, davon bin ich überzeugt, erfolgreich unsere Anliegen eingebracht. Othmar Karas hat bei einem unserer letzten Besuche in Brüssel in Anwesenheit der Fachpresse gesagt, dass unsere perfekte Lobbyingarbeit das Parlament dazu bewogen hat, für eine Minimum-Harmonisierung und gegen Offenlegung in allen Bereichen und Provisionsverbot zu stimmen.

Durch den permanenten Kontakt zu BIPAR

(Vertreter aller europäischen Makler in Brüssel) haben wir ein europäisches Netzwerk mit anderen Nationen aufbauen können, das natürlich in der Diskussion mit der Politik in Brüssel hilfreich ist. Wenn Deutschland und Frankreich mit an Bord sind, ist die Argumentation sicher einfacher.

Nach vielen Wochen, wenn nicht Monaten, der Verhandlung kann sich das Ergebnis sehen lassen:

Das Parlament hat für uns entschieden! Der Rat hat sich im Großen und Ganzen dieser Meinung angeschlossen, und auch die Kommission hat uns schon mitgeteilt, dass von ihrer Seite im Trilog nichts mehr zu befürchten ist.

Parallel zu den Verhandlungen in Brüssel **bereiten wir uns schon auf die nationale Umsetzung vor.** Wir stehen im ständigen Kontakt zu den zuständigen Ministerien. Wir stimmen uns regelmäßig mit anderen Fachverbänden und mit dem VVO ab. Ich glaube, dass eine **gemeinsame Linie mit vernünftigen Kräften** besser zum Erfolg und zum Fortbestand dieser Berufsgruppe führt.

In meiner Tätigkeit als Mitglied des Fachverbandes habe ich mit den Bereichen Rechtsservice und Schlichtungsstelle RSS, einheitliche österreichweite Ausbildung, Weiterbildungszertifikat und Öffentlichkeitsarbeit beschäftigt. Die Rechts- und Disziplinarkommission, die in den Bereichen **Gewerberecht, Befähigungsnachweise, Wettbewerbsrecht und standeswidriges Verhalten aktiv sein soll, wird ein Vorhaben der nächsten Periode.**

Besonders stolz bin ich auf die gute Präsenz unserer Fachgruppe in den Medien.

Sowohl unsere Radio- als auch unsere Printwerbung hat Aufmerksamkeit erzeugt und hilft uns, die Marke Versicherungsmakler bekannter zu machen. In Zusammenarbeit mit dem Ausschuss Öffentlichkeit im Fachverband versuchen wir nächste Periode wieder einen einheitlichen österreichweiten Auftritt zu schaffen. Durch unsere Maklermessen im Rahmen der Fachgruppentagungen konnten wir nicht nur den Kontakt zu den Versicherungsunternehmen stärken, sondern auch eine gute finanzielle Basis erwirtschaften.

Die **Fachgruppe Salzburg** ist durch diese solide finanzielle Ausstattung für die Zukunft gerüstet!

Meine Ziele für die nächsten 5 Jahre sind folgende: Der **Trilog muss in Brüssel** mit einer für uns positiven Richtlinie abgeschlossen und die nationale Umsetzung für uns erfolgreich durchgeführt werden. Öffentlichkeitsarbeit (PR, Werbung) muss österreichweit einheitlich organisiert werden, um Kosten zu sparen und die Erreichbarkeit zu verbessern. Neben der Stärkung der Aus- und Weiterbildung muss es uns ein Anliegen sein, **das Ansehen des Versicherungsmaklers weiter zu verbessern und damit seine Bedeutung am Markt zu stärken!**

Ich möchte mich bei allen wahlwerbenden Gruppen in meiner Fachgruppe Salzburg, aber auch im Fachverband **für die gute Zusammenarbeit bedanken.** Gleichzeitig freue mich darauf, weitere fünf Jahre für die Maklerschaft in Salzburg, aber auch österreichweit tätig sein zu dürfen und durch meine Arbeit am **Erreichen dieser Ziele mitzuwirken.**

*Christoph Berghammer MAS  
Fachgruppenobmann Salzburg*

## Wissen ist Trumpf

Die Weiterbildung ist für Versicherungsmakler ein wichtiger Wettbewerbsvorteil. Wie die **Fachgruppe Steiermark** die Kollegen dabei unterstützt und was für die Zukunft geplant ist. Bilanz und Ausblick.



Wolfgang Wachschütz:  
„Expertise ist entscheidender  
Wettbewerbsfaktor.“

**D**ie Zahlen sprechen für sich: Laut Statistik Austria informieren sich fast neun von zehn Internetnutzern im WWW über Waren oder Dienstleistungen. Auch wir Versicherungsmakler wissen, dass sich der Großteil der Kunden bereits vorab informiert hat, bevor er uns als persönlichen Begleiter nutzt. Das führt dazu, dass regelmäßige Weiterbildung für uns immer wichtiger wird. Informierte Kunden **wollen kompetent beraten werden**.

Wir als Fachgruppe sehen in der Weiterbildung – neben der Interessenvertretung auf politischer Ebene – daher eine unserer zentralen Aufgaben. Wir haben dazu unter anderem die **Workshopreihe Expertenwissen** ins Leben gerufen, die seit 2011 erfolgreich läuft. Es

wurden Fälle aus der höchstgerichtlichen Rechtsprechung ebenso thematisiert wie Führungskräfteversicherungen, Rhetorik und Vermögensschadenhaftpflichtversicherung.

Außerdem gibt es einen alljährlichen Expertentag und einen Neujahrsempfang mit Fachvorträgen von renommierten Experten. Beim letzten Expertentag war mit **Wolfgang Reisinger einer der profiliertesten Experten für Kfz-Versicherungen** in Österreich zu Gast, beim diesjährigen Neujahrsempfang konnten wir unter anderem Kriminalpsychologe **Thomas Müller (Autor von „Bestie Mensch“)** begrüßen, der über Krisensituationen und deren psychologische Gesetze sprach.

Da der Versicherungsmakler mit zahlreichen Krisenfällen seiner Kunden konfrontiert ist, kann Expertise in diesem Bereich die persönliche Beziehung zum Kunden verstärken.

Ebenso wie das hohe Ausbildungsniveau, das schon die Befähigungsprüfung gewährleistet: Für diese wurde 2009 ein **Vorbereitungskurs implementiert**, außerdem wurde ein 1.500-seitiges Skriptum ausgearbeitet, das regelmäßig aktualisiert wird und seit 2014 **erstmalig in Buchform** erhältlich ist.

Das Skriptum unterstützt bei der Prüfungsvorbereitung und ist ein profundes Nachschlagewerk für alle erfahrenen Versicherungsmakler.

Ein hohes Ausbildungsniveau ist **für jeden Makler ein wichtiger Wettbewerbsvorteil**. Ein solcher kann auch ein Qualitätssiegel wie unsere Wort-

bildmarke „Ihr Versicherungsmakler – die beste Versicherung“ sein. Alle Mitglieder, die diese Marke in ihren werblichen Auftritt integrieren, haben die Chance auf eine finanzielle Unterstützung.

Ein weiterer Service der Fachgruppe: **der kostenlose Zugang zum R!IS-Informationssystem seit 2014**.

Dieses beinhaltet mehr als 11.500 Versicherungsbedingungen und Klauseln von österreichischen und deutschen Versicherungsgesellschaften. Neu ins Leben gerufen wurde nicht nur die Website [www.versicherungsmakler-stmk.at](http://www.versicherungsmakler-stmk.at), die einen kompakten Überblick über Serviceangebote, Interessenvertretung und Weiterbildungsveranstaltungen gibt, sondern auch – zusätzlich zu unserer auf Bundesebene bereits etablierten Rechtsservice- und Schlichtungsstelle – eine Ombudsstelle für unsere steirischen Mitglieder.

Für die kommenden Monate **sind weitere Workshops zu den Themen Maklervollmacht und AGB, Maklervertrag, Information und Dokumentation und Honorar sowie Versicherungsvertragsgesetz** geplant. Natürlich sind auch Vorschläge von Mitgliedern herzlich willkommen.

Genauso wie in der Beziehung zwischen Makler und Kunde ist nämlich auch zwischen Makler und Fachgruppe **der persönliche Kontakt ein wichtiger Erfolgsfaktor** – auch in Zeiten der digitalen Kommunikation.

*Wolfgang Wachschütz  
Fachgruppenobmann-Stellvertreter*

## Verteidigung der Provision

Im Bundesland Tirol haben wurde seitens der Fachgruppe der Versicherungsmakler in den letzten fünf Jahren der erfolgreiche Weg im Bereich Öffentlichkeitsarbeit konsequent fortgesetzt. Das ist eine der Kernaufgaben einer effizienten Interessenvertretung.



Thomas Tiefenbrunner:  
„Konsequente Arbeit weiterführen.“

**S**owohl die 14-tägigen Interviews in Radio Tirol des ORF als auch die im 2-Wochen-Abstand erscheinende Kolumne in der „Kronen Zeitung“ wurden beibehalten und haben zu einem hohen Wiedererkennungswert der Tiroler Makler in der Öffentlichkeit geführt.

Im Sponsoringbereich haben wir uns auf zwei Projekte konzentriert: Es wurde die Unterstützung des SOS Kinderdorfes in Imst verlängert, und wir haben erstmals den Tiroler Fußballnachwuchs gefördert. Mittlerweile wird die Tiroler Hallennachwuchsmeisterschaft powered by Tiroler Versicherungsmakler veranstaltet.

Der erstmals im Jahr 2010 in Leben gerufene **Expertentag der Tiroler Versicherungsmakler** konnte als fixer Bestandteil im Veranstaltungskalender etabliert werden und hat mit 135 Teilnehmern im Jahr 2014 einen Teilnehmerrekord gebracht.

Auf Bundesebene konnte ich in meiner Funktion als AK-Leiter Ausbildung die in den Vorbereitungskursen zur Versicherungsmaklerprüfung verwendeten Skripten einheitlich für das gesamte Bundesgebiet etablieren. **Diese Skripten werden laufend überarbeitet und ergänzt, und es wird jährlich eine aktuelle Auflage gedruckt.**

Für die kommenden Jahre möchte ich die **konsequente Arbeit in der Fachgruppe Tirol weiterführen**. Es sollen keine gravierenden Änderungen – vor allem nicht in der Öffentlichkeitsarbeit – vorgenommen werden. Besonderes Augenmerk möchte ich auf die Aus- und Weiterbildung der Kollegen legen **und ein reichhaltiges Bildungsprogramm anbieten**.

An dieser Stelle möchte ich mich **bei allen Ausschussmitgliedern, über die Fraktionsgrenzen hinweg**, für die geleistete Arbeit bedanken – und zwar nicht nur für die Arbeit in der Fachgruppe, sondern auch für die Tätigkeit in den diversen Arbeitskreisen des Fachverbandes. Besonderer Dank gilt natürlich unserem Team in der Geschäftsstelle. Das Hauptthema der nächsten Jahre wird – bis zu einer endgültigen Entscheidung – die **Verteidigung des Provisionssystems** bleiben. Daneben sollten wir uns mit der Formulierung von diversen Honorarmodellen als Ergänzung zum Provisionssystem beschäftigen.

Des Weiteren müssen wir uns mit Thema Betriebsnachfolge auseinandersetzen. Einerseits bedarf es der Aus- und Weiterbildung des Maklernachwuchses, andererseits benötigen wir **vernünftige Bewertungsmethoden für Maklerunternehmen** und ausformulierte Übernahmemodelle.

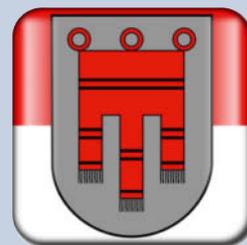
*„Für die kommenden Jahre möchte ich die konsequente Arbeit in der Fachgruppe Tirol weiterführen. Es sollen keine gravierenden Änderungen – vor allem nicht in der Öffentlichkeitsarbeit – vorgenommen werden. Besonderes Augenmerk möchte ich auf die Aus- und Weiterbildung der Kollegen legen und ein reichhaltiges Bildungsprogramm anbieten. An dieser Stelle möchte ich mich bei allen Ausschussmitgliedern, über die Fraktionsgrenzen hinweg, für die geleistete Arbeit bedanken – und zwar nicht nur für die Arbeit in der Fachgruppe, sondern auch für die Tätigkeit in den diversen Arbeitskreisen des Fachverbandes. Besonderer Dank gilt natürlich unserem Team in der Geschäftsstelle.“*

Abschließend wünsche ich mir von **allen wahlwerbenden Gruppen für den Wahlkampf**, dass dieser objektiv und mit fairen Mitteln geführt wird, denn es gibt auch **eine Zeit nach der Wahl**. Ich bitte alle Kollegen, **verlässlich zur Wahl zu gehen!**

Thomas Tiefenbrunner  
Fachgruppenobmann Tirol

## Probleme offen anpacken

Eine der wichtigsten Aufgaben der **Fachgruppe Vorarlberg** lag während der zu Ende gehenden Funktionsperiode in der bestmöglichen Erfüllung unserer Funktionärspflichten, nämlich die effiziente Standesvertretung!



Gerhard Veits: „Kampf gegen die zunehmende Arbeitsauslagerung der Versicherer.“

**W**ie überall im Geschäftsleben gab es in den vergangenen Jahren auch in unserem Tätigkeitsbereich eine Vielzahl von Problemstellungen zwischen Versicherungsmaklern und der Versicherungswirtschaft, die es zu lösen galt. Hier spannte sich der Bogen von der **Verweigerung der Zusammenarbeit** über Provisionsangelegenheiten, unlauteren Wettbewerb bis hin zu Themen des Schadenersatzes. Nachdem in nahezu allen Fällen die Konsensbereitschaft beider Parteien überwog, waren die Interventionen unserer Fachgruppe fast immer erfolgreich. Darüber hinaus waren wir aber auch mit Schlichtungsfällen innerhalb der Kollegenschaft und steuerrechtlichen Problemfällen befasst. Nicht zuletzt haben wir auf die **unliebsame Entwicklung bei der Gewährung von Nachsicht** im Zusammenhang mit der Erlangung der Makler-Gewerbeberechtigung durch die Behörde reagiert. Von bemerkenswerter Kontinuität geprägt waren unsere Bemühungen, einen wesent-

lichen Beitrag zur regelmäßigen Weiterbildung unserer Mitglieder zu leisten. Die Durchführung von mehreren Seminaren, gehalten von anerkannten Experten, stand jedes Jahr auf unserer Agenda. Dabei haben wir auf eine **möglichst breite Streuung der Fachthemen** geachtet. Besonders erfreulich war die durchwegs große Teilnehmerzahl bei diesen Veranstaltungen.

Die stark zunehmende Entwicklung von **Übergaben bzw. Übernahmen von Maklerfirmen** und deren Beständen in Österreich zeigt sich selbstverständlich in verhältnismäßig ähnlichem Umfang auch im Ländle. Speziell für eine professionelle Bewältigung dieser für die Betroffenen meist sehr komplizierten Herausforderung haben wir Informationsveranstaltungen angeboten.

In Bezug auf die Finanzgebarung der Vorarlberger Fachgruppe hat sich die **alemannische Sparsamkeit bewährt**, womit „Großprojekte“, etwa in Sachen Werbung, außerhalb der budgetären Reichweite lagen.

### Ein Blick in die Zukunft

**Weil nicht das Kritisieren von unerwünschten, sondern aktives Arbeiten an erwünschten Umständen zum Erfolg führt, hat sich der Vorarlberger FG-Ausschuss auch stets auf Letzteres konzentriert.**

Richtigerweise geben die Mitglieder der Fachgruppen die Schwerpunkte vor, um welche sich die gewählten Funktionäre zu bemühen haben. Daher steht auch für uns die aktive Mitarbeit bei der

**Verhinderung einer Provisionsoffenlegungspflicht** oder gar eines Provisionsverbots im Vordergrund. An die Verantwortlichen im Fachverband ist daher neben dem gebührenden Dank für die bisherigen Erfolge auch die Bitte zu richten, die diesbezüglichen Anstrengungen fortzusetzen.

Nachdem zu erwarten ist, dass die Tendenz bei den Übergaben bzw. Übernahmen von Maklerfirmen weiter anhält, wird die Hilfestellung für die Mitglieder in diesen Angelegenheiten auszubauen sein. Öffentlichkeitsarbeit und Präsenz zu ak-

**Öffentlichkeitsarbeit und Präsenz zu aktuellen Themen gilt es beizubehalten. Ebenso ist die Fortführung der Weiterbildungsmaßnahmen ein fester Bestandteil unserer Planungen. Unterstützung durch die Standesvertretung erwarten sich die Kollegen auch gegen die zunehmende Arbeits- und Verwaltungsauslagerung der Versicherer an die Versicherungsmakler.**

tuellen Themen gilt es beizubehalten. Ebenso ist die Fortführung der Weiterbildungsmaßnahmen ein fester Bestandteil unserer Planungen. Unterstützung durch die Standesvertretung erwarten sich die Kollegen auch **gegen die zunehmende Arbeits- und Verwaltungsauslagerung der Versicherer an die Versicherungsmakler**. Unsere Bestrebungen – bereits Erreichtes auch zu erhalten – werden dabei nicht zu kurz kommen!

Gerhard Veits

Fachgruppenobmann Vorarlberg

## Beratung wichtiger denn je

Die **Fachgruppe Wien** hat in den letzten fünf Jahren einen ihrer Schwerpunkte dem Thema Aus- und Weiterbildung gewidmet. Fünf bis sechs Maklerkurse pro Jahr und Teilnehmer aus allen Bundesländern sind die Bestätigung für das Bemühen, eine Leistung zu liefern, die weiterempfohlen wird.



Helmut Mojescick: „Beratungskompetenz ist gerade im Onlinezeitalter wichtig.“

Die Qualifizierung ist weiterhin und in noch höherem Ausmaß als bisher zu forcieren. Der sich abzeichnende Trend zur maßgeschneiderten Versicherungslösung erfordert flexible Lösungen, die nur mit exzellenter Kenntnis der Produktlandschaft und der rechtlichen Rahmenbedingungen auffindbar sind. Konsequente Qualifizierung ist bei den bekanntermaßen schwierigen Rahmenbedingungen unserer Branche **der** einzig geeignete und direkte Weg zu wirtschaftlichem Erfolg. Wien war dabei immer an vorderster Front und hat dafür auch erhebliche Mittel eingesetzt.

Daher werden wir weiterhin „Aus- und Weiterbildung“ durch ausreichende Maklerkurse und sonstige Fortbildungsveranstaltungen anbieten.

Ein ganz wesentlicher Aspekt unserer Arbeit ist und war im vergangenen Jahr aber auch die aktive **wettbewerbsrechtliche Absicherung** gegenüber Faktoren, die unsere errungene Stellung am Markt und im Bewusstsein unserer Klientel gefährden könnten: So ist die **zunehmende Anzahl von Internetplattformen** für den Vertrieb

von Versicherungsprodukten eine Entwicklung, die unsere Branche nicht aus den Augen verlieren darf:

Immer mehr potenzielle Kunden **nutzen Online-Vergleichsportale**, um sich über Produkte zu informieren und Preise zu vergleichen. Ohne die – auch für uns Versicherungsmakler – zweifellos vorhandenen Vorteile und Möglichkeiten des Internets schmälern zu wollen, ist festzustellen, dass das Auffinden eines passenden Produktes im Internet, abgestimmt auf die jeweilige Lebenssituation und die individuellen Bedürfnisse, nahezu unmöglich ist. Bei Fehlen einer umfassenden Beratung im Vorfeld besteht die Gefahr, die falsche Versicherung abzuschließen, was im Schadensfall sehr teuer werden kann. Die **Fachgruppe Wien hat daher ein Gutachten zu den rechtlichen Rahmenbedingungen** beim Vertrieb von Versicherungsleistungen im Internet in Auftrag gegeben.

Dieses Rechtsgutachten zeigt auf, welche Versicherungsprodukte von wem tatsächlich online angeboten werden dürfen und in welchem Fall Informations- und Beratungspflichten bestehen. Dabei wird zwischen komplexen und weniger komplexen Produkten unterschieden.

Das Ergebnis wurde von der gesamten Branche wie auch von Behörden und Konsumentenschutz **als rechtlich relevante Aussage** zu einem bisher von Lehre und Rechtsprechung noch wenig bis gar nicht beleuchteten Thema mit großem Interesse wahrgenommen. **Wer nicht Makler ist, darf Maklereigenschaft nicht vorgaukeln!**

Wer nicht im Vermittlerregister steht,

darf keine Versicherungen vermitteln (bis auf die wenigen gesetzlich normierten Ausnahmen)! Zuwiderhandeln muss auch geahndet werden – auch da war und ist unsere Fachgruppe Vorbild.

Die Frage, wie der Fachgruppenobmann die nächsten fünf Jahre gestalten möchte, ist schwer zu beantworten. In Wien wird im Gegensatz zu einigen anderen Bundesländern gewählt. Deshalb wissen wir **noch nicht, wer der Fachgruppe in Zukunft vorstehen wird.**

*Immer mehr potenzielle Kunden nutzen Onlinevergleichsportale, um sich über Produkte zu informieren und Preise zu vergleichen. Ohne die – auch für uns Versicherungsmakler – zweifellos vorhandenen Vorteile und Möglichkeiten des Internets schmälern zu wollen, ist festzustellen, dass das Auffinden eines passenden Produktes im Internet, abgestimmt auf die jeweilige Lebenssituation und die individuellen Bedürfnisse, nahezu unmöglich ist.*

Als selbstständiger Makler erwarte ich mir von der Fachgruppe und der WK in den nächsten fünf Jahren:

- die Positionierung des Berufsstandes als einziger Vermittler, der überwiegend dem Kunden verpflichtet ist
- klare Abgrenzung zu sonstigen Vermittlern
- Reduzierung administrativer Hürden im Tagesgeschäft
- ein einheitliches Sozialversicherungssystem für alle Berufstätigen
- eine demokratische Kammer, in der jede Stimme gleich viel zählt

Helmut Mojescick  
Fachgruppenobmann Wien

# ÖWB: Mehrheit verpflichtet

Der Österreichische Wirtschaftsbund stellt 6 der 9 Landesobleute unserer Fachorganisationen. Eine solche Mehrheit verpflichtet, zumal wenn es um Standespolitik in einem wahrlich komplexen Umfeld geht. Es war daher eine sehr arbeitsreiche Funktionsperiode, die jetzt zu Ende geht. Die Ergebnisse können sich sehen lassen, denn konsequente und kontinuierliche Arbeit trägt eben Früchte. Beinahe 100% der Fachverbandsbeschlüsse der letzten 5 Jahre erfolgten einstimmig.



**H**ier einige Eckpunkte aus fünf Jahren Arbeit für die Versicherungsmakler, die keineswegs Anspruch auf Vollständigkeit erheben:

Der „Entminungsdienst“ an den offenen wie versteckten Zeitbomben im ursprünglichen Entwurf der EU-Kommission zur IMD II hat funktioniert. Denn die Spitzenfunktionäre haben sich sofort und unmissverständlich zu sämtlichen branchenrelevanten Themen mit Sachargumenten und großem Zeitaufwand eingebracht – in Brüssel (EU-Parlament, Kommission), in Frankfurt (EIOPA) und natürlich bei den zuständigen Ressorts in Österreich. Nicht selten kann man mittlerweile im EU-Parlament, in der Ständigen Vertretung Österreichs oder bei Spitzenbeamten der Kommission hören, „die Maklervertreter aus Österreich haben mit Argumenten heftig insistiert und mit Engagement **ständig in den Schwachstellen des Entwurfes gebohrt**“.

Wir nehmen das jedenfalls als Kompliment und Bestätigung für den einge-



Gunter Riedlsperger

schlagenen Weg.

Das VersRÄG 2012 brachte unter anderem eine **Lockerung der Solvenzbeurteilungspflicht**. Auch ein Erfolg des Bohrens harter Bretter.

Die Weiterbildungsoffensive des Fachverbandes der Versicherungsmakler ist in vollem Gange, **die Zertifizierung funktioniert und die Ausbildungsskripten sind auf dem neuesten Stand**.

**Das neue Konzept für Marketing und Öffentlichkeitsarbeit** wird auf Bundesebene ebenso wie in den Bundesländern konsequent verwirklicht und stellt den Vertriebsweg Versicherungsmakler in den Mittelpunkt medialen Interesses.

Sollte jemand behaupten, da sei jeweils „mehr drinnen gewesen“, sei er zum Gegenbeweis herzlich eingeladen!

## *Blickrichtung 2015 bis 2020*

Der Österreichische Wirtschaftsbund bewirbt sich auch bei den in wenigen Tagen beginnenden Kammerwahlen um die Führungsrolle in der Interessenwahrung der Versicherungsmakler. Dafür gibt es gute Gründe: Unsere Funktionäre haben bewiesen, dass sie uneigennützig und ehrenamtlich die ihnen übertragene Verantwortung mit Elan wahrgenommen haben. Noch eines sei hier angemerkt: Eine klare bürgerliche Mehrheit ist für **unsere Glaubwürdigkeit als Interessenvertretung von großem Vorteil**. Zumal wir es etwa in Brüssel im EU-Parlament vorwiegend mit Politikern der Europäischen Volkspartei wie etwa Othmar Karas oder den sehr fachkundigen deutschen EU-Abgeordneten Langen und Ferber zu tun haben und weiterhin haben werden.

Wir haben in der Vergangenheit niemanden ausgegrenzt und werden das auch weiterhin nicht tun. Unsere Vorhaben für die nächste Funktionsperiode sind klar definiert:

- Fortsetzung unserer umfassenden Offensive zum Erhalt des Provisionsystems
- **Forcierter Überzeugungsprozess nunmehr auch auf nationaler Ebene**, da die zu erwartende Vermittlerrichtlinie IDD gewichtige Entscheidungen in die Kompetenz der Mitgliedsstaaten übertragen dürfte
- Installierung einer **Rechts- und Disziplinarkommission auf der Ebene des Fachverbandes**, um unzulässige Gewerbezüge sowie Wettbewerbsverstöße und ähnliche Unzulänglichkeiten zu ahnden
- Ausbau der Weiterbildungsprogramme
- Intensivierung der professionellen Öffentlichkeitsarbeit, um dem mit Abstand konsumentenfreundlichsten Vertriebsweg der Versicherungswirtschaft **zum weiteren Durchbruch und breiter Akzeptanz zu verhelfen**.

Meine Branchenkollegen darf ich eindringlich ersuchen, zur Wahl zu gehen, und höflich bitten – angesichts des Erreichten und der skizzierten Zukunftsvorstellungen –, dem Österreichischen Wirtschaftsbund die Stimme zu geben. Ja, wir bekennen uns zur gesetzlichen Mitgliedschaft in der Wirtschaftskammer Österreich. Die Aufgaben in der zu Ende gehenden Funktionsperiode haben uns darin bestärkt.

Wir werden es auch in den kommenden fünf Jahren so halten: **Denn Mehrheit verpflichtet!**

*Gunther Riedlsperger*  
Österreichischer Wirtschaftsbund

# Qualität auf allen Ebenen

Alle fünf Jahre sind Kammerwahlen – und Wahlen bedeuten zumeist, dass das Blaue vom Himmel versprochen wird. Wie ernst Ankündigungen zu nehmen sind, lässt sich aber zumeist leichter daran überprüfen, wie es in der Vergangenheit gehalten wurde.

**I**ch bin seit 37 Jahren Versicherungsmakler. In dieser Zeit haben sich unser Beruf und das gesamte Umfeld massiv verändert – mit einer Konstanten. **Mehr Arbeit, mehr Verantwortung, sinkende Erträge.**

Diese Vorgänge müssen zukünftig viel stärker beachtet werden. Wir müssen definieren, unter welchen Voraussetzungen unsere Kollegen arbeiten wollen und unter welchen sie in großer Zahl arbeiten müssen. Das wird wohl ohne kantigere Positionen nicht gehen.

Direkt damit verbunden ist ein Thema, das uns tagtäglich stärker beschäftigt – nämlich die EDV.

Ich erinnere mich, dass bereits in der Kammerperiode 1995 bis 2000 der Maklerdatensatz das beherrschende Thema der Diskussionen war. Trotz enormer Anstrengungen seitens der Kollegenschaft ist es bis heute nicht gelungen, einen einheitlichen und **funktionierenden Maklerdatensatz zu erreichen.**

Thema Zugang zum Maklergewerbe: Klar ist, dass am Spar- und Anlagemarkt viel „passiert“ ist. Vieles davon schwappte in die Maklerwelt, weil sich zum Teil bestimmte Vertriebsorganisationen wie Makler darstellten oder sogar einen Maklerschein hatten. Der Vertrieb allerdings hatte entweder gar keinen einschlägigen Gewerbeschein oder jedenfalls den falschen.

Logisch, dass weniger gut Ausgebildete auch mehr Fehler machen.

Nach einigen Anläufen mit konkreten Aktivitäten **gegen unlautere Wettbewerbssünder** ist es nun ruhig geworden. Wir vom SWV sind der Meinung, dass man nicht schweigen darf, wenn solche Dinge passieren. Gerade wird allerorts von „mehr Sicherheit“ gesprochen. Wir

brauchen diese Sicherheit auch in unserer Berufsausübung – und dazu braucht es auch wirksame Kontrollen.

Niemand kann mir erklären, dass das nicht geht. Dort, **wo der SWV (Sozialdemokratischer Wirtschaftsverband Österreichs) maßgeblichen Einfluss** auf die Fachgruppenarbeit hatte und hat, sind wir konsequent gegen Verstöße vorgegangen.

Apropos Einfluss: In der Demokratie „herrscht“ das Prinzip der Mehrheit. Die Rechte der Minderheiten werden gerade im Nationalrat ausgebaut, in der Wirtschaftskammer ist davon noch keine Rede, im Gegenteil. Die Kammer bräuchte dringend **einen Demokratieschub**, der zu mehr Wettbewerb der Ideen und zu offenem Diskurs in den Fachgruppen führt.

Wir vom SWV haben bewiesen, dass wir konstruktiv im Sinne der bestmöglichen Qualität agieren.

**„Ich erinnere mich, dass bereits in der Kammerperiode 1995 bis 2000 der Maklerdatensatz das beherrschende Thema der Diskussionen war. Trotz enormer Anstrengungen seitens der Kollegenschaft ist es bis heute nicht gelungen, einen einheitlichen und funktionierenden Maklerdatensatz zu erreichen.“**

Wir haben mit Obleuten von verschiedenen anderen politischen Gruppierungen kooperiert, obwohl unsere Fraktion an Mandaten und Stimmen in Wien klar die stärkste war. Und wir haben **diesen Weg unter einem SWV-Obmann** beibehalten. Weil wir das Beste für den Berufsstand erreichen wollen.

Das Beste für den Berufsstand bedeutet



Christian Schäfer

aber auch, klare und **österreichweit möglichst einheitliche Ausbildungsunterlagen** (mit großer Mühe weitestgehend erreicht), klare Prüfungskriterien (das funktioniert leider noch nicht – wir wollen ein schriftliche und münd-

liche Prüfung) und vor allem einen restriktiven Berufszugang für jene, die nicht die Maklerprüfung absolvieren.

Das Gesetz hat diese Möglichkeit vorgegeben: Wir entscheiden, wie es gehandhabt und gelebt wird. Es bringt wenig, wenn einzelne Bundesländer „streng“ sind und 20 Kilometer weiter in einem

anderen Bundesland quasi auf Zuruf ein Maklerschein ausgestellt wird. Mag sein, dass man damit auch Wählerstimmen gewonnen hat – aber unser ganzer Berufsstand verliert damit.

**Bitte denken Sie daran, wenn Sie wählen gehen!**

Ihr

Christian Schäfer, SWV

# Stellungnahme des UWF: Konstruktive Alternative

UNABHÄNGIGES  
WIRTSCHAFTSFORUM

Wahlprogramme sind ein Wettbewerb von mehr oder weniger guten „Vorschlägen“, deren Kosten weder genannt werden, noch bekannt sind. Vor allem aber sind diese Programme immer so vage formuliert, dass niemand persönlich in die Verantwortung genommen werden kann. Mangels juristischer Konsequenzen bleiben daher nur demokratiepolitische Denkkzettel, nämlich am Wahltag.

**A**ls **Gründer und Sprecher des Unabhängigen Maklerforums (UWF)** ist möchte ich unser Programm darlegen und auch darüber berichten, was davon wir Unabhängigen dort, wo wir mit entsprechendem Vertrauen der Wähler ausgestattet waren, bereits umgesetzt haben.

Wir **Unabhängigen bekennen uns zu Pluralismus und Freiheit.**

Das gegenwärtige Pflicht(=Zwangs)system der Kammern in Österreich widerspricht jedwedem Prinzip der Freiheit, es ähnelt vielmehr Systemen, die längst überwunden sein sollten. 26 EU-Staaten kennen jedenfalls dieses Zwangssystem nicht – warum wohl?

Die Selbstgewissheit und Selbstgerechtigkeit von Arbeiterkammer und Wirtschaftskammer führt auch automatisch zu einer bestimmten Kaste von Angestellten und Langzeitfunktionären, die von den tagtäglichen Problemen ihrer Pflichtmitglieder nichts mehr wissen. Somit reduziert sich dieses verkrustete System **auf Macht- und Funktionserhalt und stereotype Rituale.** Die einen fordern, die anderen lehnen ab. Kammerintern erleben wir in der Maklerschaft auch das, was jedes System mit bequemen Mehrheiten „auszeichnet“. Selbstzufriedenheit, Reformunwillen und Rechthaberei.

Wir treten daher an, **absolute Mehrheiten von Schwarz und Rot zu brechen** bzw. zu verhindern, um damit den Boden für konstruktive Verhandlungen zu bereiten.

Positiv will ich anführen, dass grundsätzlich alle politischen Kräfte in unserer Landesvertretung bei dem vordergründigen Thema Nr. 1 – der Provisionsfrage – eine konforme Meinung vertreten. Hinterfragt man aber,

wie viele der gewählten Verantwortungsträger sich konkret in diese Bemühungen einreihen, kommt man zu einem ernüchternden Ergebnis. Da schlafen viele in der sprichwörtlichen „Pendeluhr“.

Jedes Bundesland, jede Fachgruppe muss eine Gruppe von „Lobbyisten“ für unseren Beruf nominieren, und diese Personen müssen **konsequent alle für uns relevanten Institutionen und Personen „bearbeiten“ – und das nachvollziehbar, sonst nützt alles nichts.**

Ob AK, VKI, zuständige Ministerien, relevante Mandatare im Parlament und natürlich auch die Medien. Da kann man sich nicht hinter ein oder zwei Fachverbandsfunktionären verstecken.

Dies erst recht nicht, da mittlerweile ziemlich klar scheint, dass die Entscheidungen zur IMD II von der EU weitestgehend an die „Heimatfront“ verlagert werden. Wir müssen daher weniger in Brüssel, sondern vermehrt in den Bundesländern und im Nationalrat unsere guten Argumente einbringen. Um dies überzeugend tun zu können, sollten aber schon längst **überfällige Hausarbeiten** gemacht werden.

- Überfällige neue Prüfungsordnung (schriftliche Prüfung UND eine objektive mündliche Prüfung)
- Österreichweit akkordiertes Vorgehen gegen die enormen Lücken beim Gewerbezugang
- Österreichweites Vorgehen gegen Gewerbeemissionsbrauch
- Ende des Unsinn, dass Makler und Finanzdienstleister denselben Geschäftsführer haben
- Stringentes Weiterbildungsprogramm
- Konkrete Einstiegshilfen für Jungmakler
- Gerechte Grundumlagen: Noch immer

gibt es Bundesländer, in denen die 1-Mann-GmbH gleich viel zahlt wie die Branchengrößen. Warum?

- Offensive gegen die ständige Lastenverteilung von Versicherungsunternehmen zu den Maklern. (Beweisbare Folge: deren Gewinne steigen, unsere Erträge sinken)
- Was ist los mit dem einheitlichen Maklerdatensatz -- kommt der noch?
- Konsequente Öffentlichkeitsarbeit
- Verkürzung der maximalen Funktionsperioden und damit raschere Auffrischung unserer Landesvertretung

Wir vom **Unabhängigen Wirtschaftsforum** haben nachweislich in vielen der genannten Programmpunkte überall dort, wo wir Verantwortung trugen und tragen, konkrete Schritte gesetzt und Erfolge verzeichnet. So beispielsweise die Gründung der Jungmaklerausschüsse, die Öffentlichkeitsarbeit mit Maklertagen, Hammurabipreis und intensiver Medienarbeit, mit erfolgreichen **UWF-Verfahren gegen Pfuscher**, mit der Installierung von Best-Advice Fortbildung und der Einrichtung von Dialogforen mit der Versicherungswirtschaft.

Wir wissen, dass nur dort, wo es keine absoluten Mehrheiten gibt, dieser Dialog auch gepflegt wird.

Daher bitten wir die Kolleginnen und Kollegen um Ihr Vertrauen. Wir sind mit diesem Vertrauen bisher sorgsam umgegangen, und wir werden dies weiterhin tun. Jede erfolgreiche Wahlwerbung beginnt mit einer Stimme – mit Ihrer!

**UWF – Unabhängiges Wirtschaftsforum, die konstruktive Alternative**  
**Rudolf Mittendorfer – Gründer und Sprecher**



Rudolf  
Mittendorfer

# RfW: Ombudsmann der „Kleinen“



Komm-Rat Winfried Vescoli, RfW –Obmann von Tirol und Spitzenkandidat der Versicherungsmakler, fordert Rücktritt von Kammerfunktionären die führende Köpfe von Maklergroßverbänden sind! Große Maklerverbände agieren wie Agenturgesellschaften, kritisiert der RfW –Tirol!

**W**infried Vescoli, neben der Tiroler Funktion auch bundesweit RfW-Spitzenkandidat, betont im Hinblick auf die diesjährigen Kammerwahlen: „Verstärkt versuchen die Versicherungsgesellschaften, ‚kleine Versicherungsmakler‘ mit weniger Service abzustrafen. Dem müssen wir vermehrt entgegentreten.“ Versicherungsmakler mit einem bis drei Angestellten leiden schon genug unter dem überbor-

Einsparungen ihre Aktionäre zu befrieden. „Der Leidtragende ist der kleine Versicherungsmakler“, betont der Tiroler Winfried Vescoli.

Der neue Trend von sogenannten **Maklerverbänden**, mitbegründet und geführt von höchsten Wirtschaftskammer-Maklerfunktionären, schade den „normalen“ Versicherungsmaklern zusätzlich. „Jene Makler, die in diesen Verbänden arbeiten, sind

nichts anderes als Agenten dieser Maklergenossenschaften“, gibt Vescoli zu bedenken. Zusätzlich werden hier auch **Sondervereinbarungen im Deckungsbereich** und in der Bonifikation ausgemacht. „Dies alles schadet den sogenannten Kleinmaklern und verzerrt den Wettbewerb, betrieben von höchsten Kammerfunktionären. Gewinner sind sogenannte höchstrangige Wirtschaftskammer-Maklerfunktionäre, die ihrer Aufgabe, die Interessen aller Makler zu vertreten, dadurch nicht nachkommen. **Das ist der klassische Interessenkonflikt!**“, kritisiert der blaue Kammervertreter.

Wir sind Interessenvertreter all unserer Versicherungsmakler, speziell die Kleinen brauchen aber unsere Hilfe in der Wirtschaftskammer.

Vescoli sieht auch die **Bankenmakler als Bedrohung** der Zukunft für Kleinmakler!

„Die ausufernde Jagd auf Versicherungsagenten, die oft wie Makler auftreten“, sieht Winfried Vescoli mehr als Wiener bzw. ostösterreichisches Phänomen. Die echten, nicht zu unterschätzenden, heißen Mitbewerber seien aber die Bankenmakler, unter-



Winfried Vescoli

streicht **RfW-Tirol-Obmann** und Spitzenkandidat Winfried Vescoli. Dies wird von allen anderen Mitbewerbern totgeschwiegen. Rote und schwarze Banken machen ihren Angestellten Vorgaben über die Anzahl von Versicherungsabschlüssen und Bausparverträgen. Diese haben alle relevanten Daten ihrer Kunden, gibt Vescoli zu bedenken!

„Dieses Thema ist im Fachverbandsausschuss seit Jahren immer unter den Tisch gekehrt worden“, sieht er eine weitere negative Entwicklung für die Versicherungsmakler. Abschließend fordert der langjährige Landes- und Bundesfunktionär Winfried Vescoli, der schon seit über 15 Jahren im **Tiroler und WKO-Bundeswirtschafts-parlament** sitzt und zudem WIFI-Kurator ist, „praxisgerechtere und professionellere Ausbildungsskripten“ zukünftiger Versicherungsmakler und **wenn notwendig, „ohne Fachverbandseinfluss“**.

**Vescoli sieht auch die Bankenmakler als Bedrohung der Zukunft für Kleinmakler! „Die ausufernde Jagd auf Versicherungsagenten, die oft wie Makler auftreten“, sieht Winfried Vescoli mehr als Wiener bzw. ostösterreichisches Phänomen. Die echten, nicht zu unterschätzenden, heißen Mitbewerber seien aber die Bankenmakler, unterstreicht RfW-Tirol-Obmann und Spitzenkandidat Winfried Vescoli. Dies wird von allen anderen Mitbewerbern totgeschwiegen. Rote und schwarze Banken machen ihren Angestellten Vorgaben über die Anzahl von Versicherungsabschlüssen und Bausparverträgen. Diese haben alle relevanten Daten ihrer Kunden, gibt Vescoli zu bedenken!**

denden Bürokratismus. Nicht nur der österreichische Staat mit seinem Gesetzeswahn halst den Kleinmaklern **sinnlose Arbeitszeit für Zettelwirtschaft und Bürokratismus auf**, nein, auch die Versicherungsgesellschaften lassen den Bürokratie-Topf zusätzlich überkochen. Versicherungsgesellschaften lagern immer mehr Arbeit an die Maklerbüros aus, um durch

**Steiermark*****Einblicke in Rechtsprechung und Krisenbewältigung***

Welche psychologischen Gesetze gelten in Krisensituationen? Wie entscheidet der Oberste Gerichtshof bei Deckungsfragen, und welche Themen stehen auf der Agenda der Interessenvertretung für 2015? Antworten auf diese Fragen erhielten die steirischen Versicherungsmakler in sehr pointierter Form beim diesjährigen Neujahrsempfang in Graz.

**Z**u ihrem traditionellen Jahresstart traf sich die Fachgruppe Versicherungsmakler in der Alten Universität Graz. Unter den rund 220 Gästen begrüßte Bundes- und Fachgruppenobmann Gunther Riedlsperger unter anderem Josef Herk (Präsident der WK Steiermark), Kurt Egger (Wirtschaftsbund-Direktor) sowie viele weitere Prominente aus Landes- und Kommunalpolitik sowie dem Wissenschaftsbetrieb und den Medien.

Riedlsperger ging auf die Erfolge der Interessenvertretung ein, unter anderem die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) des Fachverbandes, die österreichweite Weiterbildungsoffensive und Zertifizierung, die Öffentlichkeitsarbeit für die Branche und die Erfolge auf EU-Ebene wie beispielsweise das Abwenden eines generellen Provisionsverbots beim engagierten Kampf gegen den Kommissionsentwurf für eine Vermittlerrichtlinie. Damit diese Arbeit erfolgreich fortgesetzt werden kann, sei ein starker Rückhalt durch die Mitglieder unverzichtbar, verwies Riedlsperger auf die Wirtschafskammerwahl im Februar 2015. „Für die politische Durchschlagskraft einer Interessenvertretung ist die demokratische Legitimierung von großer Bedeutung.“ Riedlsperger rief daher alle Maklerkollegen auf, vom Wahlrecht Gebrauch zu machen.

Für den Fachverband kündigte er die Installierung einer Rechts- und Disziplinarkommission noch in diesem Jahr an. Sie werde vor allem gegen Wettbewerbsverzerrungen im Versicherungsvertrieb ankämpfen. Auch der steirische Wirtschaftskammerpräsident Josef Herk rief alle Unternehmerkollegen auf, vom Wahlrecht Gebrauch zu machen.

„Krisensituationen und deren psychologische Gesetze“ war das Thema des Kriminalpsychologen Thomas Müller, Autor von

dem Vormarsch der Depression im Krankheitsbild der Gesamtbevölkerung. Er munterte die Anwesenden auf, bei ihrer indivi-



Josef Herk, Thomas Müller, Ilse Huber und Gunther Riedlsperger.

„Bestie Mensch. Tarnung – Lüge – Strategie“ und „Gierige Bestie. Erfolg – Demütigung – Rache“. „Krisen und komplexe Herausforderungen, insbesondere wenn sie sich über längere Zeit erstrecken, besitzen ihre eigene Logik. Wer sie erkennt und damit umgehen kann, hat die Möglichkeit, daran zu wachsen“, so Müller. Von den Menschen, die sich immer wieder in Krisen bewährt haben, könne man vieles lernen, aber auch aus den Erfahrungen und Erkenntnissen der Kriminalpsychologie. Müller beschäftigte sich eingehend mit



In den Prachträumen der Alten Universität trafen einander 220 Gäste.



V. l.: Gertraud Gsellmann (Uni-Lehrgang für Versicherungswirtschaft an der Karl-Franzens-Universität), Angela Schrefl (Schrefl Versicherungen), Herbert Schrefl (Fachgruppenobmann-Stellvertreter), Sascha Auer (Versicherungsmakler), Wolfgang Winter.

Fotos: WKÖ/Lunghammer

duellen Krisenbewältigung gezielt den Perspektivenwechsel „mit den Augen der anderen“ einzusetzen.

Ilse Huber, bis zu ihrer Pensionierung Ende 2014 Vizepräsidentin des Obersten Gerichtshofs, erläuterte für Versicherungsmakler relevante Deckungsprozesse und gab Beispiele aus der aktuellen Rechtsprechung. „Dabei spielt vor allem

auch eine Rolle, wer was beweisen muss, wie der Versicherungsvertrag und die Allgemeinen Versicherungsbedingungen auszulegen sind und ob für den Versicherten nachteilige Klauseln gesetzeskonform und damit wirksam sind“, betonte die Expertin, die mit ihrer plastischen Schilderung konkreter Fälle sowie der jeweiligen Herangehensweise im zu-

ständigen Senat des OGH große Aufmerksamkeit für die oberstgerichtliche Sichtweise des Versicherungsrechtes hervorrief.

Die außerordentlich gut besuchte Netzwerkveranstaltung fand bei einem Meet and Greet mit Musik von „SAM unplugged“ ihren Ausklang. ■

## Wien

# Auf Kurs gebracht

Unter dem Titel „Aktuelles Wissen für den Versicherungsmakler von heute und morgen“ startet am 20. März der Vorbereitungskurs zur Befähigungsprüfung für den Versicherungsmakler. In der Seminarreihe werden alle wichtigen Themen rund um die Branche behandelt – der Kurs eignet sich daher auch ideal, um Wissen aufzufrischen oder neue Mitarbeiter einzuschulen.

**D**ie Anmeldung zum Kurs kann mittels Anmeldeformular über die Fachgruppe erfolgen. Da der Kurs auf 20 Teilnehmer begrenzt ist, wird eine baldige Anmeldung empfohlen.

Eine Auswahl einzelner Kurstage ist ebenso möglich und wird dem Kostenchema entsprechend kalkuliert. Der

Veranstaltungsort wird noch bekannt gegeben, Beginn ist jeweils 9 Uhr, Ende um 17 Uhr.

Ab zehn gebuchten Kurstagen sind im Kurspreis die Skripten in Hardcopy sowie ein Online-Zugang zu den Skripten inklusive Fragenkatalog enthalten. Bei weniger als zehn gebuchten Kurstagen

ist der Skriptensatz um 100 Euro extra zu erwerben. Unabhängig von einer Kursbuchung kann der Online-Zugang (für drei Monate) um 290 Euro erworben werden.

**Als besonderes Extra erhalten Frühbucher (bis 20. Februar 2015) einen Bonus von 200 Euro.** ■

1	20.03.2015	200,00	Berufsbild – Versicherungsmakler / KommR Christian Schäfer
2	21.03.2015	400,00	Allgemeine Rechtsgrundlagen / KommR Mag. Kurt Stättner
3	27.03.2015	600,00	Besondere Rechtsgrundlagen / Mag. Wilhelm Hemerka
4	28.03.2015	800,00	Sachsparten I / Dr. Elisabeth Schörg
5	10.04.2015	1.000,00	Sachsparten II / KommR Christian Schäfer
6	11.04.2015	1.200,00	Kranken- und Unfallversicherung inkl. Sozialversicherung / KommR Helmut Mojescick
7	17.04.2015	1.380,00	Private und gesetzliche Pensionsversicherung / KommR Rudolf Mittendorfer
8	18.04.2015	1.560,00	Steuerrecht und betriebliche Altersvorsorge / Akad. Vkm. Eric Rubas / Erich Hoffmann
9	24.04.2015	1.740,00	Veranlagung der Lebensversicherung / Univ.-Doz. MMag. DDr. Peter Ladreiter
10	25.04.2015	1.920,00	BUFT und BU / KommR Helmut Mojescick
11	08.05.2015	2.100,00	Risk Management / Ing. Tibor Nehr
12	09.05.2015	2.280,00	Formen der Lebensversicherung / Akad. Vkm. Eric Rubas
13	29.05.2015	2.400,00	Haftpflichtversicherung / Dr. Johannes Stögerer
14	30.05.2015	2.520,00	Rechtsschutzversicherung und D&O / Dr. Helmut Tenschert
15	05.06.2015	2.640,00	Transportversicherung, Kreditversicherung / Wolfgang Hajek
16	06.06.2015	2.760,00	Bauwesenversicherung, Bauherrenhaftpflicht-, Computer-, Elektronikversicherung / Mag. Peter Grünberger
17	12.06.2015	2.880,00	Kfz-Versicherungen / Brigitte Kreuzer
18	13.06.2015	3.000,00	Rechtliche Bestimmungen für Unternehmer / Dr. Manfred Pichelmayer
		3.000,00	Gesamtkurskosten

## Infotag am 4. März 2015

**W**er gut versichert ist, braucht eigentlich kein Glück – oder? Der **13. Informationstag der Wiener Versicherungsmakler am 4. März 2015** widmet sich dennoch dem Faktor „Glück“ und will zeigen, inwieweit die Versiche-

rungsbranche darauf Einfluss nehmen kann. Hier geht es jedoch um das „Glücklichsein“. Denn wer gut versichert ist, überlässt sein Glück nicht nur dem Zufall und hat im Schadensfall zumindest Glück im Unglück.

Jeder wünscht sich ein erfülltes und glückliches Leben. Wohlstand, gesellschaftlicher Status oder Intelligenz tragen nur teilweise zu unserem Glückseligkeit bei. Entscheidend ist vielmehr unsere Einstellung und wie gut wir in der

Lage sind, uns an sich verändernde Lebensbedingungen und Probleme anzupassen. Im Rahmen ihres 13. Informationstags gehen die Wiener Versicherungsmakler im Palais Ferstel den Fragen, was Glück überhaupt ist und ob man es beeinflussen kann, gemeinsam mit hochkarätigen Experten und Referenten nach. Der Philosoph und Theologe **Univ.-Prof. DDDr. Clemens Sedmak** wird in seinem Vortrag unter anderem die Veränderung von persönlichen Einstellungen und die Prioritätensetzung beleuchten. Denn Glück zu haben sagt nur wenig darüber aus, was dieses Glück im Leben eines Menschen bedeutet. Keynote Speaker **Dr. Stefan Klein**, Physiker und Bestsellerautor, wird den Gästen hilfreiche Anleitung zum Glücklichen sein, die man im Alltag leicht umsetzen kann, geben. Denn wer mehr darauf achtet, was er tut, und intensiver wahrnimmt, was rundherum geschieht, verfügt bereits über eine wesentliche Zutat des Glücks.

„Jeder Versicherungsvertrag ist ein **Glücksvertrag**. Dies wird bereits im ABGB geregelt und bedeutet ein Versprechen und eine Annahme der Hoffnung eines noch ungewissen Vorteils. Wer nichts dem Zufall überlassen möchte, schließt rechtzeitig die richtige Ver-



Traditionell verleiht das Palais Ferstel dem Informationstag der Wiener Versicherungsmakler den würdigen Rahmen.

sicherung ab, um im Fall des Falles gut abgesichert zu sein und damit einen Vorteil zu haben. Denn Konsumentinnen und Konsumenten, die richtig versichert sind, haben im Schadensfall zumindest Glück im Unglück“, erklärt **Helmut Mojescick**, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler. Auch heuer bilden die **Hammurabi-Preisverleihung** sowie das beliebte „Talk together“ zur anschließenden Kontaktpflege fixe Programmpunkte.

Der Besuch der Veranstaltung ist nur für geladene Gäste möglich, die in den nächsten Tagen eine persönliche Einladung erhalten und sich entsprechend anmelden. „Im Namen aller Wiener Versicherungsmakler möchte ich mich bei unseren Versicherungspartnern bedanken, die uns am 4. März 2015 unterstützen, diesen besonderen Glückstag umzusetzen“, so Helmut Mojescick, der sich schon jetzt auf die zahlreichen Gäste freut. ■

## Niederösterreich

# Leistbare Ausbildung

Grundschulung für Innendienstmitarbeiter

**N**ach dem Prinzip „**Ausbildung muss leistbar sein**“ bietet die Fachgruppe Niederösterreich wieder die Ausbildungsreihe „Grundschulung für Innendienstmitarbeiter“. Nach dem Erfolg der vergangenen Jahre wird auch im heurigen Frühjahr ein Kurs angeboten. Die einzelnen Veranstaltungen finden jeweils ganztätig in der WKNÖ in **St. Pölten** statt. Da die Räumlichkeiten auf 30 Personen begrenzt sind, empfiehlt die Fachgruppe eine rasche Anmeldung. Bei Buchung

Thema	Termin
Grundwissen zu Schadenersatz, VWG, Maklerhaftung, AGB	2. März 2015
Kfz-Haftpflicht, Kaskoversicherung	9. März 2015
Allgemeine Haftpflichtversicherung im privaten Bereich	16. März 2015
Rechtsschutzversicherung	13. April 2015
Krankenversicherung, Basiswissen Sozialversicherung	20. April 2015
Berufsunfähigkeitsversicherung, Ablebensversicherung und Pflege	27. April 2015
Lebens- und Unfallversicherung	4. Mai 2015
Haushalts- und Eigenheimversicherung	11. Mai 2015
Kündigungsrecht, Verkaufstraining	18. Mai 2015

des gesamten Blocks können die Kursplätze auch individuell an verschiedene Mitarbeiter vergeben werden. Für diese Schulung können 480 Cre-

dits angerechnet werden. Die Kosten für den gesamten Block (9 Tage) betragen 400 Euro, ein einzelner Kurstag kostet 50 Euro. Alle Gebühren bein-

halten Verpflegung und Skripten. Anmeldungen sind bis spätestens 23. Februar 2015 unter versicherungsmakler@wknoe.at erbeten. ■

## Lehrgang Versicherungsmakler

**V**om **20. Februar bis 16. Mai** findet am **WIFI Mödling** eine Lehrgangreihe für Versicherungsmakler statt. Bei diesem Kurs soll die Wissensbasis für die Ablegung der Befähigungsprüfung für

Versicherungsmakler erworben werden. Im Rahmen des Kurses werden Inhalte wie Gewerberecht, strategisches Marketing, BWL, Marketing und Kommunikation, Rechtskunde, Haftpflicht,

Personenversicherung, Lebensversicherung und betriebliche Altersvorsorge, Risk Management und Deckungskonzepte oder Sozialversicherung und Steuern angeboten. ■

## Fit in der Vorsorgeberatung

**A**rno Slepice ist Unternehmensberater, Versicherungsmakler und Mitentwickler des VARIAS Vorsorgerechners. Seit 1994 ist er in der Vorsorgeberatung tätig. Am **11. März** gibt er in der Wirtschaftskammer Niederösterreich in **St. Pölten** Einblick in Themen wie soziale Veränderungen und ihre Auswirkungen, Pensionsreformen, Pensionsberechnung, das Pensionskonto, Änderungen in der Invaliditäts- und Berufsunfähigkeitspension sowie die Berechnung der BU-Pension.

### Schadensbearbeitung durch den Versicherungsmakler – Unge-rechtfertigte Schadensablehnung – Fälle aus der Praxis

Gerhard Veits ist allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für das Versicherungswesen. Am **29. April** hält er in der WKNÖ in **St. Pölten** ein Seminar ab. Dabei wird er auf Themen wie die Beweislastverteilung, unklare Bestimmungen in den Versicherungsbedingungen, Reparatur- und Totalschadenabrechnung in der Kfz-Versicherung, Quotenvorrecht, Neuwert und Zeitwert, Einwand der Verjährung und Zinsansprüche des Versicherungsnehmers eingehen. Veits wird auf Schadensfälle aus Unfall-, Lebens-, Betriebsunterbrechungs- und Feuerversicherungen eingehen.

### Rechtsschutz für Unternehmen und Management

Dr. Helmut Tenschert steht am **21. Mai** in der WKNÖ in **St. Pölten** als Referent zur Verfügung. Dabei wird er unter anderem die klassische Rechtsschutzversicherung

### Managerhaftungen und Möglichkeiten der Absicherung

Dr. Helmut Tenschert referiert am **10. September** in der WKNÖ **St. Pölten** zum Thema. Inhalte: Rechtsgrundlagen, Strafrechtsschutzversicherungen und



In der Wirtschaftskammer NÖ findet auch heuer die Weiterbildungsoffensive statt.

für den Betrieb, Wordings und Bedingungen, Unternehmensstrafrecht, Zusammenarbeit mit Rechtsanwälten oder Prozesskostenfinanzierung erörtern.

### Darf Kundenbetreuung etwas kosten?

Martin J. Wienerroither, Versicherungsmakler und stv. Obmann der FG NÖ, liefert am **11. Juni** in der WKNÖ in **St. Pölten** das Rüstzeug zum Zusatzeinkommen, damit die Teilnehmer so auf Provisionskürzungen bestens vorbereitet sind.

D&O-Versicherungen als zivilrechtliche Abdeckung.

### UPDATE Versicherungsrecht 2015

Univ.-Prof. Mag. Dr. Andreas Riedler unterrichtet Zivilrecht und Versicherungsrecht an der Kepler-Universität Linz. Im **November** wird er in der WKNÖ in **St. Pölten** einen Überblick über die jüngsten Rechtsentwicklungen sowie eine Auswahl der Entscheidungen des OGH zu aktuellen Deckungsfragen aus den verschiedenen Versicherungssparten geben. ■

# Endlich Klarheit aus dem Wirtschaftsressort

Das Gewerbeumfangsverfahren der punctum Versicherungsmakler GmbH, das diese gemeinsam mit der Fachgruppe der Versicherungsmakler in der Wirtschaftskammer Steiermark angestrengt hatte, ist beendet.

Mit zwei Fragen wandten sich die **punctum Versicherungsmakler GmbH** sowie die Fachgruppe der Versicherungsmakler Steiermark an das Wirtschaftsressort mit einem „Gewerbeumfangsverfahren“ gemäß § 394 Abs. 1 Z 1 GewO 1994.

Die erste Frage befasste sich mit der **generellen Zulässigkeit von Mehrfachagenturen**, wenn diese Versicherungsprodukte anbieten, die in Konkurrenz zueinander stehen. Die Antragstellerin vertrat die Rechtsansicht, dass dies den Versicherungsmaklern vorbehalten sei.

In der Frage 2 behauptete die Antragstellerin, dass es Versicherungsagenten **generell nicht erlaubt sei, sich von Versicherungskunden bevollmächtigen zu lassen**.

Das Wirtschaftsministerium vertritt zu Frage 1 in diesem Bescheid die Ansicht,

dass dies dann möglich sei, wenn eine **„Berufshaftpflichtversicherung“ oder Deckungszusage gemäß § 137c Abs 1 GewO 1994 vorliegt (Mehrfachagent)**. Zu diesem Punkt widerspricht sich die Argumentation des Wirtschaftsressorts in sich massiv, weshalb es erforderlich sein wird, den Bescheid in diesem Punkt bei **den Höchstgerichten zu bekämpfen**. Die Tätigkeit der Auswahlberatung bzw. das Anbieten von konkurrenzierenden Versicherungsprodukten **ist unserer Rechtsansicht zufolge ausschließlich Versicherungsmaklern** vorbehalten und darf von anderen Berufsgruppen in keiner Weise ausgeübt werden. Es bleibt abzuwarten, wie diese Fragen vom Verwaltungs- bzw. Verfassungsgerichtshof beantwortet werden.

Die Frage 2 jedoch wurde ganz **im Sinne der Antragstellerin bzw. der Fachgruppe** der Versicherungsmakler Steiermark entschieden. **Vollmachten, die sich Agenten** von Versicherungsnehmern geben lassen, **sind gewerberechtlich unzulässig** und somit meiner Rechtsansicht nach auch unwirksam. Dieser Bescheid ist nunmehr eine **entscheidende Rechtsquelle**. Es geht daher das Ersuchen an alle Kolleginnen und Kollegen, **derartige Vorgänge ab jetzt lückenlos dem Fachverband zu melden**, damit wir unsererseits sowohl außergerichtlich als auch gerichtlich gegen derartige Vorgänge am Markt vorgehen können. Unser Ziel ist es, dass **in spätestens sechs Monaten diese Dinge endgültig der Vergangenheit angehören**.

*Gunther Riedlsperger  
Bundesobmann des Fachverbandes*

## DER BESCHIED IM WORTLAUT

„Der Bundesminister für Wirtschaft, Familie und Jugend stellt gemäß § 349 Abs. 1 Z 1 der GewO 1994 Folgendes fest.

Die Zusammenführung von Personen mit verschiedenen Versicherungsunternehmen zum Zwecke des Abschlusses eines Versicherungsvertrages fällt nicht ausschließlich in dem Umfang des Gewerbes der Versicherungsvermittlung in der Form Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten.

1. Im Rahmen des Gewerbes der Versicherungsvermittlung in der Form Versicherungsagent kann der Abschluss solcher Verträge mit verschiedenen Versicherungsunternehmen dann vermittelt werden, wenn die den Gegenstand der mit diesen Versicherungsunternehmen abgeschlossenen Agenturverträge bildenden Versicherungsprodukte nicht in Konkurrenz zueinander stehen oder wenn eine Berufshaftpflichtversicherung oder eine Deckungsgarantie gemäß § 137 c Abs. 1 GewO 1994 vorliegt. (Mehrfachagent)

2. Im Rahmen des Gewerbes der Versicherungsvermittlung in der Form Versicherungsagent können keine rechtsgeschäftlichen Erklärungen im Namen des Kunden gegenüber einem Versicherungsunternehmen abgegeben werden; die fällt in Versicherungsangelegenheiten in den Berechtigungsumfang des Gewerbes der Versicherungsvermittlung in der Form Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten.

### Begründung:

Mit einer am 28. 8. 2007 beim **Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit** eingelangten undatierten Eingabe brachte die **punctum Versicherungsmakler GmbH** vor, sie betreibe ein Gewerbe des Versicherungsmaklers. Seit der Umsetzung der Vermittlerrichtlinie in österreichisches Recht sei eine Häufung von Fällen festzustellen, in denen Versicherungsagenten – und hier vor allem Mehrfachagenten – nach außen hin wie Makler aufträten und damit ganz massiv Beratungstätigkeiten vornähmen, die nach ihrer Ansicht dem Berufsstand der Makler vorbehalten seien.

# Bewusstsein schaffen

Immer mehr Menschen werden immer älter. Die Konsequenzen sind klar: Der Pflegebedarf steigt. Neben entsprechender Vorsorge muss aber auch das Bewusstsein für die Problematik geweckt werden.

Mit der Initiative „PflegerIn mit Herz“ wurden bereits zum dritten Mal Pflegerinnen und Pfleger vor den Vorhang gebeten und für ihre besonderen Leistungen ausgezeichnet. So soll der Pflegeberuf zum einen mehr in den Fokus der öffentlichen Aufmerksamkeit gerückt und zum anderen auch aufgewertet werden. Seit der ersten Veranstaltung 2012 darf der **Verein PflegerIn mit Herz** nicht nur auf die Unterstützung der Wiener Städtischen zählen, sondern auch auf prominente Patronanz: Die Minister Hundstorfer und Mitterlehner lassen es sich nicht nehmen, persönlich die Preise zu überreichen. Seit verganginem Jahr hat sich auch die WKO der Aktion angeschlossen. So initiierte Generalsekretärin **Anna Maria Hochhauser** einen Sonderpreis für 24-Stunden-Betreuer.

## Eigene vier Wände

Wiener-Städtische-Vorstandsvorsitzender Robert Lasshofer ist das Thema Pflege ein besonderes Anliegen: „Wir haben zurzeit 450.000 Bezieher von Pflegegeld in Öster-

reich, und die Zahl wird sich bis 2030 noch verdoppeln“, betont er die Brisanz. Die Lebenserwartung steigt und wird noch weiter steigen. „Wir müssen uns auf eine tendenziell älter werdende Gesellschaft einstellen.“ Allerdings geht es ihm nicht nur darum, ein Risiko abzusichern, auch das Wie ist ihm wichtig: „Unsere Vorstellung vom Lebensabend ist manchmal etwa romantisiert – häufig kommt da eine lange Zeit der Pflegebedürftigkeit.“ Diese soll man aber so lang wie möglich in den eigenen vier Wänden verbringen können, ist Lasshofer überzeugt. Institutionalisierte Pflege könne erst der allerletzte Schritt sein. Individuelle Pflege im eigenen Heim kostet aber entsprechend. Seit zehn Jahren bietet die Wiener Städtische nun **erfolgreich ein eigenes Pflegeprodukt**: Von den 60.000 privat pflegeversicherten Österreichern sind ein Drittel bei der Städtischen versichert.

Mittelfristig werde die Finanzierung der Pflege ein Problem werden. Prinzipiell befindet Lasshofer aber, dass im Bereich der

Pflege nicht alles auf den Sozialstaat abgewälzt werden könne: „Unser Vorschlag wäre sowohl eine private als auch eine öffentliche Finanzierung. Als staatliches Incentive könnte die Prämienpension auch für die Pflege herangezogen werden.“ Es sei wichtig, dass sich die Politik überlegt, welche Risiken sozialisiert und welche privatisiert werden.

Ein Thema wie Pflegebedürftigkeit würden viele ausblenden, dennoch empfiehlt der Experte schon in jungen Jahren den Abschluss einer entsprechenden Vorsorge. **Ab sechs Euro monatlich könne** man das Risiko absichern, im Lauf der Jahre gebe es nur leichte Angleichungen, man baut aber einen Kapitalstock auf.

## Umfassende Beratung

Die Initiative „Pflegerin mit Herz“ sieht Robert Lasshofer zum einen als Image-Boost für den Beruf, zum anderen auch als wichtiges Marketinginstrument, denn das Marketing für das Produkt sei nicht ganz einfach. „Ein Gespräch zu Lebensprodukten, ohne dabei das Thema Pflege zu erwähnen, ist in meinen Augen ein Beratungsunfall!“ In der Vorsorge müsse immer die Krankenversicherung und die Pflegevorsorge angesprochen werden. „Einer der Vorteile unseres Produkts ist, dass wir es im Rahmen der Krankenversicherung organisiert haben, was steuerlich günstiger ist.“ Die unabhängigen Vermittler spielen hier eine wichtige Rolle: „Wir versuchen auch im Partnervertrieb diese Risiken zu vermitteln.“ Versicherungen hätten sich in den letzten Jahren sehr breit aufgestellt und sich verändert: „Ich kann daher verstehen, wenn sich jemand spezialisiert“, so Lasshofer. Doch ein Versicherungsmakler sollte seiner Ansicht nach seine Kunden immer umfassend – also auch in Sachen Pflege – informieren können. ■



Die Ausgezeichneten, flankiert von Prominenz.

# Die Zeitbombe Alterspflege

Die Lebenserwartung steigt, unsere Gesellschaft wird immer älter. Dementsprechend ist das Thema Pflege eines der brennendsten Zukunftsprobleme. Wie reagieren die Versicherer auf diese Herausforderung?

**D**er demografische Wandel könnte möglicherweise dramatische Auswirkungen haben: Derzeit gibt es laut Statistik Austria rund 440.000 Bundespflegegeldbezieher. Im Jahr 2050 werden mehr als drei Millionen Österreicher älter als 60 Jahre alt sein. Von den derzeitigen Pflegebedürftigen werden etwa fünf Prozent in Pflegeheimen betreut. Rund zehn Prozent der Betroffenen werden von sozialen Diensten gepflegt. 80 Prozent werden in der Familie von Angehörigen oder anderen privaten Helfern gepflegt.

„Wir gehen davon aus, dass im Jahr 2050 rund eine Million Menschen in Österreich auf Pflege angewiesen sein werden. Dem identifizierten Absicherungsbedarf steht derzeit noch eine extrem niedrige Nachfrage gegenüber. Wer auch im Pflegefall gut umsorgt sein möchte, sollte seine Altersvorsorge neu überdenken“, ist **Michael Sturmlechner**, Leiter des Maklervertriebs bei der **Allianz**, überzeugt. „Pflegevorsorge ist ein Produkt mit hohem Potenzial für

die Zukunft – der Bedarf ist schon heute gegeben und wird in Zukunft weiter ansteigen.“ Derzeit sei die Nachfrage nach einer Pflegevorsorge leicht steigend. Das durchschnittliche Alter bei Abschluss einer Pflegeversicherung beträgt derzeit etwa 50 Jahre. „Unsere kapitalbildenden Altersvorsorgeprodukte wie zum Beispiel das Vorsorgekonto oder Fixkosten-Plus stellen auch eine wesentliche Vorsorge für den möglichen Pflegefall dar.“ Allerdings wollen viele Kunden vom Thema Pflege eigentlich nichts wissen: „Wir setzen auf **Bewusstseinsbildung** – und dabei vor allem auf individuelle Beratung und individuell zugeschnittene Lösungen aus der Lebensversicherung, welche die Risiken wie Pflege und Altersarmut etc. abdecken. Unsere Kunden haben unterschiedliche Bedürfnisse und brauchen daher **die persönliche Beratung** über Außendienst oder Makler“, erklärt Sturmlechner seine Strategie.



**Peter Eichler:** „Erst wenn Familie und Freunde betroffen sind, wird Risiko bewusst.“

der tatsächliche Schritt zur „Selbstvorsorge“ oft nur zögerlich gesetzt oder aber erst nach Betroffenheit, das heißt nach persönlicher Erfahrung anhand von konkreten Pflegefällen im unmittelbaren Umfeld. „In jungen Jahren denkt niemand gern daran, was alles passieren kann, wenn man einmal alt ist. Da verhält es sich mit der Pflegeversicherung nicht anders als bei der privaten Pensionsvorsorge.“ Österreich habe ein sehr gutes Sozialversicherungssystem, das auch Leistungen bei Pflegebedarf vorsieht. „Viele Österreicher verlassen sich darauf, dass im Fall der Pflege der Staat für die Unterbringung und die Kosten aufkommt. Was aber auf den einzelnen Pflegebedürftigen finanziell zu kommt, das kann sich jedoch niemand

**Wir gehen davon aus, dass im Jahr 2050 rund eine Million Menschen in Österreich auf Pflege angewiesen sein werden. Dem identifizierten Absicherungsbedarf steht derzeit noch eine extrem niedrige Nachfrage gegenüber. Wer auch im Pflegefall gut umsorgt sein möchte, sollte seine Altersvorsorge neu überdenken“, ist Michael Sturmlechner, Leiter des Maklervertriebs bei der Allianz, überzeugt.**

**Bewusstsein durch Betroffenheit** „Das Bewusstsein für die **Notwendigkeit der privaten Pflegevorsorge** ist in der österreichischen Bevölkerung durchaus vorhanden und steigend“, erklärt **Uniq-Vorstand Peter Eichler**. Allerdings werde



**Peter Thirring:** „Viele familiäre Strukturen für die Pflege fallen weg.“

vorstellen, solange niemand in Familie oder Freundeskreis davon betroffen ist“, weist Eichler auf **gefährliche Fehleinschätzungen** hin. „Nur zwei Prozent der ÖsterreicherInnen haben schon eine private Pflegeversicherung. Das zeigt, dass hier noch enormer Aufholbedarf besteht“, verweist Eichler auf die Problematik. „Die Produkte der privaten Pflegeversicherung werden bei Uniqa – wie in der gesamten Branche – derzeit noch sehr zurückhaltend abgeschlossen. Wir sind jedoch davon überzeugt, dass die Pflegevorsorge in den nächsten Jahren massiv an Bedeutung gewinnen wird, ähnlich wie in der privaten Pensionsvorsorge. Auch hier hat es viele Jahre gedauert, bis sie tatsächlich in den Köpfen der Menschen verankert war.“ Das Interesse könne durch permanentes Aufzeigen des Bedarfs und durch die Möglichkeit der Abdeckung dieses Bedarfs durch Pflegeprodukte weiter gesteigert werden.

### Verdrängungseffekt

„Viele Menschen schieben die Möglichkeit, pflegebedürftig zu werden, meist beiseite. Pflege wird mit Altern in Verbindung gebracht. Dabei können schon ein Verkehrsunfall oder eine plötzliche Erkrankung das tägliche Leben von heute auf morgen verändern“, warnt **Peter Thirring**, Vorstandsvorsitzender der **Generali**. „Die private Pflegeversicherung ist in Österreich noch relativ jung. Die Pflegeversicherung ist ein **wachsender Markt**, da die familiären Strukturen teilweise wegfallen und die Pflege durch Kinder zu Hause nicht mehr im selben Umfang wie früher geleistet wird.“ Bei der Generali sehe man optimistisch in die Zukunft: „Durch **Kürzungen im Sozialsystem** und die Eigenverantwortung der Kunden, selbst vorzusorgen, wächst das Bedürfnis der individuellen Vorsorge für Gesundheit und Pflege. Speziell bei der Pflegeversicherung erwarten wir steigendes Interesse.“ Zudem habe die private Pflegeversicherung auch den Vorteil der Flexibilität: „Die Generali bietet ein Höchstmaß an individueller Gestaltung. Der Kunde kann die Höhe des Pflegegeldes

bei Vertragsabschluss selbst wählen und so seinen individuellen Lebensstandard absichern. Unsere Produkte erlauben die Wahl zwischen einer Absicherung von Pflege ab Stufe 3 oder bereits ab Stufe 1. Die Generali leistet aber auch bei **vorübergehender Pflege**.“ Bei der Generali ist zudem der Abschluss einer **Optionsversicherung zur Pflegevorsorge** möglich: Damit besteht die Möglichkeit, innerhalb der Optionslaufzeit eine Pflegeversicherung abzuschließen oder zu erhöhen: „Unsere Vertriebspartner können den Einstieg in die Pflegeversicherung damit sehr preisgünstig gestalten und ihren Kunden eine hochwertige Risikoversicherung anbieten. Bei einem schweren Unfall mit anschließendem Pflegebedarf kann etwa aufgrund der Option die Pflegeversicherung abgeschlossen werden, und das Pflegegeld steht sofort zur Verfügung.“

### Umfassende Absicherung

„Die starke Zunahme etwa an Demenzerkrankungen verschärft die Pflegesituation zusätzlich“, so **Nürnberger-Chef Kurt Molterer**. „Menschen verdrängen Krankheit und Pflege im Alter: ‚Kein Thema für mich!‘ – so lässt sich die Stimmungslage in der österreichischen Be-

**„Gemeinsam mit der Universität Salzburg hat die Nürnberger erhoben, wie es um das Bewusstsein für Krankheit und Pflege im Alter bestellt ist. Die Ergebnisse sind ernüchternd. Dementsprechend gering ist auch der Informationsstand in der Bevölkerung.“**

völkerung zu diesem Thema mit einem Satz beschreiben.“ Gemeinsam mit der **Universität Salzburg** hat die Nürnberger erhoben, wie es um das Bewusstsein für Krankheit und Pflege im Alter bestellt ist. „Die Ergebnisse sind ernüchternd. Dementsprechend gering ist auch der Informationsstand in der Bevölkerung. Auch die Motivation, sich zu informieren, ist



Michael Sturmlechner: „Dem rapid ansteigenden Bedarf steht eine viel zu niedrige Nachfrage gegenüber.“

kaum vorhanden – selbst bei Menschen, die sich Sorgen machen. In der Regel wird das staatliche Pflegegeld nicht sämtliche mit einer Pflege verbundenen Kosten abdecken. Was bleibt, ist eine **finanzielle Lücke**, die nur durch eine private Pflegevorsorge abgedeckt werden kann.“

Bei der Nürnberger hat das Thema einen hohen Stellenwert. Molterer erläutert dazu: „Wir sind der Meinung, dass eine

private Vorsorge nicht nur das Thema Vermögensaufbau für die Zukunft beinhalten sollte, sondern auch die Absicherung biometrischer Risiken wie Berufsunfähigkeit oder Pflege. Aus diesem Grund haben wir die sogenannte ‚Dreifach-Vorsorge‘ entwickelt, die diese Themen umfassend abdeckt.“

In der **Vertriebsförderung** hat das Unternehmen eine Reihe von Angeboten für die Vertriebspartner entwickelt: Dazu zählen Schulungsangebote im Rahmen der Nürnberger-Akademie, der „Nürnberger Pflegeleitfaden“ oder ein eigens entwickeltes **Online-Tool**. „Wir organisieren Pflegeverträge mit Experten aus der Sozialversiche-

rung. Unsere Produktmanager stehen für alle Fragen rund um das Thema Pflege zur Verfügung.“

### **Unterschätztes Risiko**

Auch der Spezialversicherer **Merkur** setzt neben Gesundheitsprodukten auf das Thema Pflege: Die „Privatklasse Pflege“ ist Teil der umfassenden Gesundheitsvorsorge. Die Eckdaten: zusätzliches Pflegegeld, das in der Höhe individuell wählbar ist und auf Wunsch sogar ab Pflegestufe 1 ausbezahlt wird. Außerdem gibt es eine attraktive Einmalzahlung bei Eintritt des Pflegefalls. Mit bis zu 45.000 Euro können **plötzlich anfallende Sonderausgaben** abgedeckt werden.

„Die demografischen Entwicklungen steigern die Notwendigkeit der privaten Vorsorge nachhaltig“, erklärt **Thomas Sprung**, Leiter Vertrieb Makler und Kooperationen. „Die Österreicher können sich über eine immer höhere Lebenserwartung freuen, die ‚gesunden Jahre‘ werden jedoch nicht mehr, sondern sta-

tistisch sogar weniger.“ Das Thema Pflegevorsorge, obwohl öffentlich immer stärker diskutiert, werde gerade bei jungen Men-

**„Das Thema Pflegevorsorge, obwohl öffentlich immer stärker diskutiert, werde gerade bei jungen Menschen unterschätzt oder es ist für diese sehr weit weg. „Vorsorge wird auf unbestimmte Zeit verschoben. Es fehlt das Bewusstsein, dass ein Pflegefall jederzeit eintreten kann. Ein Unfall kann schuld sein, ein folgenschwerer Zeckenbiss, eine Herzerkrankung, eine Krebsdiagnose. Man kann beobachten, dass die Kosten, die dann auftreten können, stark unterschätzt werden, für professionelle Hilfe, 24-Stunden-Betreuung und bauliche Adaptierungen.“**

schen unterschätzt oder es ist für diese sehr weit weg. „Vorsorge wird auf unbestimmte Zeit verschoben. Es fehlt das

Bewusstsein, dass ein Pflegefall jederzeit eintreten kann. Ein Unfall kann schuld sein, ein folgenschwerer Zeckenbiss, eine Herzerkrankung, eine Krebsdiagnose. Man kann beobachten, dass die Kosten, die dann auftreten können, stark unterschätzt werden, für professionelle Hilfe, **24-Stunden-Betreuung und bauliche Adaptierungen**“, so der Experte. „Nur ein Beispiel: Für eine 24-Stunden-Betreuung oder einen Pflegeplatz im Heim muss man heute um die 3.000 Euro im Monat rechnen. Einen solchen Betrag deckt selbst das höchste staatliche Pflegegeld bei Weitem nicht ab. Diese Lücke kann über eine private Pflegeversicherung verkleinert oder ganz geschlossen werden.“

Die Pflegevorsorge ist sowohl in der Kranken- als auch in der Lebensversicherung ein wichtiger Bestandteil der Merkur-Produktpalette. „Aufgrund der aktuellen politischen Entwicklungen wird die Relevanz weiter zunehmen.“ Zum Thema Pflege sei eine gewisse Grundsensibilität in der Bevölkerung vorhanden. Dies führe jedoch noch nicht zu einer echten Nachfrage nach Pflegeprodukten. „Dazu wird vor allem **Information und Aufklärung** über die Folgen einer Pflegebedürftigkeit notwendig sein. Erst wenn den Menschen bewusst ist, welche finanziellen Folgen, neben den psychischen und organisatorischen Belastungen, auf sie zukommen, können sie die Notwendigkeit einer privaten Pflegeabsicherung erkennen und schätzen“, betont Sturm. Diese **Aufklärungsverantwortung treffe alle Berater** gleichermaßen, insbesondere aber natürlich den unabhängigen Versicherungsmakler. „Im Rahmen des Merkur Profiplus Kollegs bieten wir Maklern und ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, kostenlos eine Grundausbildung zur Pflegevorsorge zu besuchen.“



Eine rapide alternde Gesellschaft verdrängt noch immer das Pflegerisiko im Alter.



# SMART GARANT

Ertragsphantasie mit  
Geld-zurück-Garantie\*!

Nähere Infos erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer  
oder unserer Serviceline 050 330 330  
[www.donauversicherung.at](http://www.donauversicherung.at)

\* Zum Laufzeitende



# „Die Donau symbolisiert Kompetenz und Charme“

Die Bilanz der ersten hundert Tage ist positiv: Elisabeth Stadler steht seit September letzten Jahres an der Spitze der Donau Versicherung. Im Gespräch mit dem VM sprach sie über den Charme des Unternehmens, Teamwork und Strategien.



Elisabeth Stadler: „Man muss groß genug sein, um alles zu bieten, und man muss klein genug sein, um alles möglich zu machen.“

**E**lisabeth Stadler hat praktisch ihr gesamtes Berufsleben in der Versicherungsbranche verbracht. Die studierte **Versicherungsmathematikerin** war lange Vorstand der Uniqa und der Raiffeisen Versicherung. 2009 wechselte Stadler als Vorstandsvorsitzende zur Ergo. Nach dem Abgang von Johanna Stefan leitet die Frau Professor zukünftig die Geschicke der Donau Versicherung. Der Professorentitel hat hier durchaus Relevanz: 2014 verlieh ihr **Bundesministerin Gabriele Heinsch-Hosek** den Berufstitel Professorin – für besondere Verdienste bei der Vermittlung von Versicherungsfachwissen in und außerhalb der Branche.

**VM: Was für ein Unternehmen haben Sie im September vorgefunden?**

Die Donau genießt den Ruf, fest etabliert und gut aufgestellt zu sein – das kann ich nur bestätigen. Das Unternehmen ist aus der heimischen Versicherungslandschaft einfach nicht wegzudenken. Unser Name ist dabei ein großes Asset. Es gibt viele Kunden, die mit dem Unternehmen einen besonderen Charme verbinden, Stichwort Donauwalzer. Der wurde ja bekanntlich im gleichen Jahr komponiert, in dem wir gegründet wurden – es gibt also sehr viele schöne Anknüpfungspunkte in der gemeinsamen österreichischen Vergangenheit. Die Donau ist ein Unternehmen, in dem sehr gute Stimmung und ein starker Teamgeist herrschen. Als Kompositversicherer, der alle Sparten bietet, sind wir hervorragend aufgestellt. Zudem stehen wir für

Regionalität. All diese positiven Seiten möchte ich zukünftig noch entsprechend ausbauen.

**VM: Wie fällt Ihre erste Bilanz aus?**

Natürlich habe ich mir alles einmal genau angeschaut – also Zahlen, Daten und vor allem die Personen dahinter. Ich bin gerade dabei, die Landesstellen zu besuchen, um die Mitarbeiter kennenzulernen. Meine Bilanz: Es trifft alles zu, was ich mir erwartet habe! Wir haben ein ganz neues Vorstandsteam, natürlich gibt es da auch die eine oder andere Baustelle. Daher beschäftigen wir uns momentan mit all

**„Mit der Donau Brokerline verfügen wir über eine eigene Schiene für den Partnervertrieb, die bei den Maklern außerordentlich beliebt ist. Wie überall hängt hier sehr viel von den handelnden Personen ab. Ich denke, die Makler fühlen sich bei uns sehr gut betreut. Auf der anderen Seite gehen wir bei der Produktgestaltung speziell auf die Bedürfnisse der Makler ein.“**

diesen Themen. Bis Mitte des Jahres möchte ich eine Gesamtstrategie für die Donau entwickelt haben. Also: Wofür steht die Donau? Was sind unsere Stärken? Welche modernen Merkmale haben wir, wo müssen wir uns verbessern? Wir definieren klarer, welche Kundengruppen wir verstärkt ansprechen wollen und welche Produkte wir hier forcieren.

**VM: Wo liegen Ihre Prioritäten für die Donau?**

Wir sind besonders stark in der Sachversicherung, haben aber speziell im letzten Jahr auch viel in der Lebensversicherung erreicht, speziell bei der Pensions-, aber auch in der betrieblichen Vorsorge. Aber natürlich gibt es immer noch genug Nachholbedarf und viele Möglichkeiten am Markt. Auch in der Gewerbeversicherung punktet die Donau. Da sehen wir besonders viel Potenzial bei EPU und KMU. Wir müssen hier verstärkt Bewusstsein für Themen wie Berufsunfähigkeit oder betriebliche Pensionsvorsorge schaffen. Zudem begleiten wir viele Kunden ins Ausland – sei es, weil sie dort geschäftlich eine Filiale aufbauen oder sich privat ein Ferienhaus zulegen. Das funktioniert, weil wir international sehr gut vernetzt sind. Die meisten Polizzen – 70 Prozent – haben wir jedoch im Bereich Schaden und Unfall: Hier sind wir die Nummer fünf am heimischen Markt.

**VM: Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit mit den Maklerpartnern?**

Mit der Donau Brokerline verfügen wir über eine eigene Schiene für den Partnervertrieb, die bei den Maklern außerordentlich beliebt ist. Wie überall hängt hier sehr viel von den handelnden Personen ab. Ich denke, die Makler fühlen sich bei uns sehr gut betreut. Auf der anderen Seite gehen wir bei der Produktgestaltung speziell auf die Bedürfnisse der Makler ein. Unser Credo lautet: Man muss groß genug sein, um alles zu bieten, und man muss klein genug sein, um alles möglich zu machen.

Das fachliche Know-how der unabhängigen Vertriebspartner ist sehr hoch. Bei der Weiterbildung hat sich viel weiterentwickelt, und mit unserer Maklerakademie leisten wir hier auch einen wertvollen Beitrag. Wir legen den höchsten Wert auf die Qualität der Beratung – die muss schlicht perfekt sein. Ein guter Berater spricht daher auch Risiken an und erklärt, was versichert ist und was nicht. Ebenso kennt er sich mit „exotischen“ Ausnahmen aus.



**VM: Was halten Sie von der fortschreitenden Akademisierung des Berufs Versicherungsberater?**

Ich halte sehr viel von der Lehrlingsausbildung. Ein Lehrling durchläuft bei der Donau Versicherung alle Stationen. Die meisten von ihnen bleiben auch nach ihrem Abschluss im Unternehmen. In der Landesdirektion Steiermark gibt es beispielsweise 17 Mitarbeiter, fünf von ihnen haben dort als Lehrlinge begonnen. In ganz Österreich haben wir zurzeit 45 Lehrlinge.

**VM: Sie sind als Frau einer anderen Frau als Generaldirektorin der Donau gefolgt. Sind Frauenanliegen ein besonderes Thema im Unternehmen?**

Frauenkarrieren verlaufen selten linear. Es gibt immer noch die typischen Probleme: Kinder bremsen den Karriereverlauf, viele trauen sich höhere Positionen dann nicht mehr zu. Die Konsequenzen sind klar: Wenn es zu wenige Frauen im mittleren Management gibt, dann gibt es auch keine Frauen, die ganz nach oben aufsteigen.

Wir wollen mehr Frauen auch auf den unteren Karrierepositionen forcieren. Ein Schritt in diese Richtung ist, mehr Frauen als Versicherungsberater zu gewinnen. Dieser Beruf bekommt in der Öffentlichkeit ein immer positiveres Image, Frauen unterstützen diese Entwicklung. Die Donau nimmt am Programm „Audit berufundfamilie“ des Familienministeriums teil, und wir sind zertifiziert. Zudem bieten wir Frauen eine Reihe von Vorteilen, die es ihnen erleichtern sollen, Familie und Job unter einen Hut zu bringen, etwa Gleitzeitmodelle, Heimarbeit oder den Betriebskindergarten der Wiener Städtischen. Immer mehr Frauen erkennen, dass sich der Beruf der Versicherungsberaterin gut ins Familienleben integrieren lässt. Was man auch nicht außer Acht lassen sollte: Es gibt eine Reihe an Karriereschritten, die in diesem Beruf möglich sind, der Start im Vertrieb ist hier ein wirklich guter Einstieg. Mittlerweile zeigen sich erste Erfolge dieser Strategie: Die Zahl der weiblichen Mitarbeiter im Außendienst wächst. ■

# Was Makler rund um FATCA wissen müssen

FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act) soll es US-amerikanischen Steuerbehörden ermöglichen, steuerpflichtige Einkünfte von US-amerikanischen Steuerpflichtigen im Ausland zu erheben und deren Steuerflucht zu verhindern. FATCA verpflichtet Banken und Versicherungen, mit den amerikanischen Finanzbehörden einen Vertrag abzuschließen (das FFI-Agreement), in dem sie sich verpflichten, Kunden mit US-Indizien zu identifizieren. Dazu eine erläuternde Stellungnahme von Mag. Erwin Gisch, Geschäftsführer des Fachverbandes der Versicherungsmakler.

**F**ATCA postuliert also die Verpflichtung, derartige Kundendaten mit US-Indizien anonym und aggregiert an das IRS und unter Umständen an das österreichische Finanzministerium zu melden.

Dieses komplexe Thema hat den Fachverband viele Monate intensiv beschäftigt. Im Fachverband wurde unter anderem im Rahmen diverser FV-Ausschusssitzungen darüber berichtet – zumal es unterschiedliche Auffassungen darüber gegeben hat, ob und gegebenenfalls inwieweit daraus weitere (Informations- bzw. Recherche-) Verpflichtungen des Versicherungsmaklers im Rahmen seiner Beratungs-/Vermittlungstätigkeiten für **kapitalbildende Lebensversicherungen und Rentenversicherungen gegenüber dem Versicherer abzuleiten sind**.



Erwin Gisch: „Der Fachverband hat mit dem VVO intensive Gespräche geführt.“

Konkret ist besonders die Frage aufgeworfen worden, ob der Versicherungsmakler verpflichtet ist, die auf FATCA-Basis von den Versicherern geforderten Informationen aktiv vom Versicherungsnehmer einzuholen, für deren Korrektheit zu sorgen

und damit letztlich im Fall einer Fehl-/Falschinformation dafür zu haften. Diese rigide (Rechts-)Meinung derart weitreichender Maklerpflichten haben diverse österreichische Versicherer vertreten und zum Teil auch versucht, diese mit dem Makler ausdrücklich (oder bisweilen auch konkludent) im Maklervertrag bzw. in der

Courtagevereinbarung zu vereinbaren.

**Der Fachverband hat demgegenüber die Rechtsansicht vertreten, dass FATCA keine zusätzlichen, über den § 29 MaklerG hinausgehenden Pflichten gegenüber dem Versicherer normiert.**

Der Fachverband hat in mehreren Gesprächsrunden mit dem Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO) – unter Beteiligung von RA Dr. Weinrauch auf Seiten des Fachverbandes und RA Dr. Konwitschka für den VVO – **eine gemeinsame Erklärung erarbei-**

**tet**, die die (unverbindliche) Rechtsmeinung beider Verbände wiedergibt: Demnach sind die Versicherungsmakler „... gemäß § 29 MaklerG gegenüber dem Versicherer verpflichtet, beim Abschluss von Versicherungsverträgen die ihnen vom

**Der Fachverband hat in mehreren Gesprächsrunden mit dem Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO) – unter Beteiligung von RA Dr. Weinrauch auf Seiten des Fachverbandes und RA Dr. Konwitschka für den VVO – eine gemeinsame Erklärung erarbeitet, die die (unverbindliche) Rechtsmeinung beider Verbände wiedergibt: Demnach sind die Versicherungsmakler „... gemäß § 29 MaklerG gegenüber dem Versicherer verpflichtet, beim Abschluss von Versicherungsverträgen die ihnen vom Versicherer bekanntgegebenen Vorgaben des Versicherers zu FATCA zu beachten sowie die vom Versicherungsnehmer erhaltenen Informationen vollständig und richtig an den Versicherer weiterzuleiten“.**

versicherer bekanntgegebenen Vorgaben des Versicherers zu FATCA zu beachten sowie die vom Versicherungsnehmer erhaltenen Informationen vollständig und richtig an den Versicherer weiterzuleiten“. Vice versa wird keine Verpflichtung des Maklers erkannt, **für die Richtigkeit der vom VN erteilten Auskünfte Sorge zu tragen und dies gegebenenfalls auch zu verantworten.**

Es ist allerdings zu beachten, dass es sich dabei um **eine Rechtsmeinung beider Verbände handelt**, die keinen verbindlichen Charakter hat. ■

FACHVERBAND UND VVO: ERKLÄRUNG IM WORTLAUT

Der österreichische Nationalrat hat am 23. 10. 2014 das Abkommen zwischen Österreich und den USA über die Zusammenarbeit für eine erleichterte Umsetzung von FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act) genehmigt. FATCA soll es US-amerikanischen Steuerbehörden ermöglichen, steuerpflichtige Einkünfte von US-amerikanischen Steuerpflichtigen im Ausland zu erheben und deren Steuerflucht zu verhindern.

Der FATCA-Staatsvertrag hat in Österreich damit Gesetzesrang und verpflichtet Banken und Versicherungen, mit den amerikanischen Finanzbehörden (Internal Revenue Service – IRS) einen Vertrag abzuschließen (das FFI-Agreement), in dem sie sich verpflichten, Kunden mit US-Indizien zu identifizieren. In der Folge besteht die Verpflichtung, sofern der Kunde der Meldung nicht zugestimmt hat, derartige Kundendaten anonym und aggregiert an das IRS und – im Fall eines Amtshilfeersuchens des IRS – vollinhaltlich an das österreichische Finanzministerium zu melden.

Die österreichischen Versicherer haben ihre Vertragsunterlagen zu kapitalbildenden Lebensversicherungen und Rentenversicherungen im Hinblick auf FATCA bereits so umgestellt, dass die Kriterien für die Identifizierung von möglichen US-steuerpflichtigen Personen abgefragt werden. Zu diesen US-Indizien gehören:

- US-Staatsbürgerschaft oder Status eines zulässigen Aufenthalts in den USA (Greencard)
- US-Geburtsort
- US-amerikanische Wohnadresse oder eine US-Korrespondenzadresse (inklusive US-Postfachanschrift)
- US-amerikanische Telefonnummer
- Dauerauftrag auf ein in den USA geführtes

Konto oder Anweisungen, die regelmäßig aus den USA erteilt werden

- Vollmacht oder Zeichnungsberechtigung einer Person mit US-Anschrift
- c/o Anschrift oder postlagernde Anschrift als einzige Anschrift

Bei juristischen Personen sind neben einer Registrierung oder einem Verwaltungssitz in den USA auch direkte oder indirekte Beteiligungen von mehr als 10 Prozent durch US-Bürger relevant.

Da Versicherer beim Maklervertrieb keinen direkten Kundenkontakt haben, sind sie darauf angewiesen, dass Versicherungsmakler die entsprechenden Informationen vom Kunden einholen und vollständig und richtig an den Versicherer weiterleiten.

*Bitte beachten Sie, dass Versicherungsmakler nach übereinstimmender Rechtsansicht des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten und des Verbands der Versicherungsunternehmen Österreichs daher gemäß § 29 MaklerG gegenüber dem Versicherer verpflichtet sind, beim Abschluss von Versicherungsverträgen die ihnen vom Versicherer bekanntgegebenen Vorgaben des Versicherers zu FATCA zu beachten sowie die vom Versicherungsnehmer erhaltenen Informationen vollständig und richtig an den Versicherer weiterzuleiten.*

Zu unterlassen sind alle Handlungen, mit

denen FATCA umgangen würde. Dazu gehört insbesondere das Verschweigen des Vorliegens von US-Indizien, etwa wenn der Versicherungsmakler vom Kunden erfährt, dass der Kunde sowohl einen Wohnsitz in Österreich als auch in den USA hat und nur erstgenannte Information in die Antragsunterlagen Eingang findet. Weiters ist jegliche Anleitung von Kunden mit US-Indizien in Richtung einer Vermeidung ihrer Identifikation als US-Kunden zu unterlassen.

**Bei Nichtbeachtung der Identifizierungs- und Meldepflichten drohen österreichischen Banken und Versicherungen gravierende Konsequenzen.** Neben Verfahrenskosten bei Beanstandungen durch das IRS würde der Verlust der FATCA-Registrierung dazu führen, dass sämtliche Zahlungen aus den USA (auch über andere Banken und Fonds) mit einer 30-prozentigen Quellensteuer belegt werden, was einem Ausschluss vom Kapitalmarkt gleichkäme. Dies ist letztlich auch der Grund, warum die Republik Österreich und bislang 100 weitere Staaten entsprechende Staatsverträge mit den USA abgeschlossen oder ausverhandelt haben.

Die Einhaltung der Vorgaben von Versicherungsunternehmen im Hinblick auf FATCA durch Versicherungsmakler ist daher von enormer Wichtigkeit für das österreichische Banken- und Versicherungssystem.

# Zukunft?

«Große Vorhaben brauchen eine gute Absicherung.»



## Helvetia Kindervorsorge Die optimale Starthilfe für Ihr Kind.

**Wir haben das „Rundum-Sorglos-Paket“ für Sie.** Mit den Helvetia Kinder-Vorsorgelösungen sind Sie für alle Eventualitäten gerüstet. Geben Sie Ihrem Kind die Chance ohne Sorgen durchs Leben zu gehen!

### Helvetia Versicherungen AG

Firmensitz in 1010 Wien, Hoher Markt 10 – 11  
T +43 (0) 50 222-1000, F +43 (0) 50 222-91000  
www.helvetia.at



Ihre Schweizer Versicherung.



# Analyse des Arbeitsmarktes mit „Migrationshintergrund“

Das Allianz Arbeitsmarktbarometer „Berufszufriedenheit von Migranten“ hat ermittelt: Der Arbeitsalltag und das Arbeitsumfeld werden positiv bewertet, bei der Entlohnung und den beruflichen Perspektiven hapert es allerdings noch.

**I**m Rahmen des „Arbeitsmarktbarometers“ ermittelt die Allianz Einstellungen, Perspektiven und Prioritäten berufstätiger Menschen in Österreich: Nach „Job-Erwartungen und Berufszufriedenheit“, „berufliche Situation der Frauen“ und „Jung im Job“ über Berufseinsteiger wurde zum Jahresende 2014 ein „sehr aktuelles Thema“ gewählt, wie **Dr. Inge Schulz, Leiterin Human Resources** der Allianz Gruppe in Österreich, unterstreicht: Berufszufriedenheit von MigrantInnen in Österreich. Derzeit sind rund 782.000 Personen mit sogenanntem Migrationshintergrund in Österreich berufstätig. „Für ihre volle Integration ist noch viel zu tun“, kommentiert Schulz die Ergebnisse. Generelles Fazit: Österreichs Berufstätige mit Migrationshintergrund sind mit ihrem Job weniger zufrieden als der Durchschnitt der Bevölkerung. Im Durchschnitt geben sie ihrem Arbeitsplatz die

Schulnote 2,2, während die Berufstätigen insgesamt mit 1,8 werten. Arbeitsalltag und Arbeitsumfeld würden, so Schulz, „durchwegs positiv bewertet – es hapert beim Gehalt und den beruflichen Karriereperspektiven“.

Die meisten Migranten arbeiten in der Sachgüterproduktion, im Handel und in der Gastronomie – ebenso eine deutliche Mehrheit strebt als krisensicher scheinende Bereiche wie öffentlicher Dienst, Sozialwesen und Finanzwirtschaft an. „Nahezu ein Viertel der Zuwanderer empfindet **Benachteiligung am Arbeitsplatz aufgrund der Herkunft**“. Möglicherweise liegt es auch an der Ausbildung: 56 Prozent der Migranten haben lediglich einen Pflichtschulabschluss (im Vergleich: In Österreich sind es insgesamt nur 28 Prozent). Weitere mögliche Folge: Mit 10,7 Prozent sind Migranten stärker von **Arbeitslosigkeit betroffen** als der Durchschnitt der österreichischen Bevölkerung mit 7,0 Prozent.

## Welche Migranten?

1,63 Millionen Menschen mit Migrationshintergrund leben in Österreich (das sind 19,4 Prozent der Gesamtbevölkerung), **41 Prozent dieser Gruppe sind bereits österreichische Staatsbürger**. Die sogenannte „Erwerbsbeteiligung“ der Migranten liegt bei 65 Prozent (das sind die 782.000), bei den Geburts-Österreichern liegt sie bei 84 Prozent. Mit 156.000 Personen sind die Deutschen die größte Migrantengruppe im erwerbsfähigen Alter, gefolgt von Türken (155.000), Menschen aus Bosnien, Kroatien und Slowenien (genannt „BKS“) sowie Serbien (116.000). Nicht alle Herkunftgruppen sind mit

ihrem Berufsleben in Österreich gleich zufrieden, eine Gruppe fällt jedoch besonders auf: **Menschen türkischer Abstammung bewerten als einzige Migrantengruppe** ihren hiesigen Arbeitsplatz schlechter als jenen im früheren Heimatland. Nur 42 Prozent der Türkei-Migranten fühlen sich hierzulande völlig heimisch, während dieser Wert im Durchschnitt aller Migranten bei 59 Prozent liegt. Und öfter als alle anderen klagen Türkinnen und Türken über Diskriminierung am Arbeitsplatz. Gleichzeitig, analysiert Schulz, seien Migranten türkischer Herkunft „am meisten an Karriere interessiert“. Generell gelte jedoch: „Wer kaum Deutsch spricht, fühlt sich öfter benachteiligt.“

## Der Schlüssel heißt Sprachkenntnisse

Wie die Umfrage ergebe, so die Studienautorin, „vereint viele Migranten der Traum nach einem sicheren – und gut bezahlten – beruflichen Hafen, den man am ehesten im öffentlichen Dienst, im Gesundheitswesen oder bei Banken und Versicherungen vermutet“. Die Allianz als Unternehmen setzt im Rahmen **ihres „Diversity“-Konzepts auf kulturelle Vielfalt**. Derzeit haben 5,6 Prozent der mehr als 3.000 Angestellten der Allianz keine österreichische Staatsbürgerschaft (der Branchendurchschnitt in der Finanzwirtschaft liegt bei zwei Prozent). Die Umfrage wurde als mehrsprachige Online-Befragung vom auf Migrantenumfragen spezialisierten **Marktforschungsinstitut EthnOpinion** im Auftrag der Allianz im Sommer 2014 durchgeführt. Befragt wurden 500 Personen im Alter von 15 bis 65 Jahren.



Inge Schulz: „Für die volle Integration von Migranten im Arbeitsmarkt ist noch viel zu tun.“

# Ski (Un-)Heil als Risiko

Der Schnee kam noch rechtzeitig. In den kommenden Wochen werden die Skipisten wohl wieder voll sein. Ein sportliches Vergnügen, das auch Gefahren birgt.

**A**lljährlich verunglücken etwa 60.000 Wintersportler auf den heimischen Pisten. Häufig werde auf einen ausreichenden Versicherungsschutz vergessen, so **Fachverbandsobmann Gunther Riedlperger**. „Vor jedem Ausflug auf der Piste ist deshalb nicht nur die Ski- und Snowboardausrüstung, sondern auch die Versicherung zu überprüfen, denn nur mit einer **privaten Unfallversicherung** kann man den Pisten Spaß auch sicher genießen.“ Nach einem Skiunfall deckt die gesetzliche Versicherung nur die medizinische Versorgung ab. Rettungskosten oder Hubschrauberbergung müssen selbst bezahlt werden. Prinzipiell sollten Wintersportler Vorsicht walten lassen: Übermut, mangelnde körperliche Fit-

ness und Übermüdung sind die häufigsten Unfallursachen. Auch schlechte Ausrüstung kann zu Verletzungen führen. Wie wichtig dieser Aspekt ist, zeigt eine Studie des Vereins „**Große schützen Kleine**“ – er fokussiert in Kooperation mit der **Zurich Versicherung** auf Unfallprävention bei Kindern –, die ergeben hat, dass durch die Helmpflicht in mittlerweile sieben Bundesländern die Anzahl der Kopfverletzungen bei Kindern massiv zurückgegangen ist. Auch die Europäische Reiseversicherung warnt vor den Gefahren und empfiehlt die private Vorsorge: „Mit dem Abschluss einer privaten Reiseversicherung können zumindest die finanziellen Probleme abgedeckt werden, die durch ein Unglück entstehen“,

so Vorstandsvorsitzender **Wolfgang Lackner**. Die Produkte **Hotelstorno Plus** und **Hotelstorno Premium**, speziell entwickelt für den **Urlaub in Österreich und Südtirol**, decken bei der Suche eines Verletzten oder bei einer **Hubschrauberbergung** die Kosten bis zu einer Höhe von 7.500 Euro. ■



Wer vom Hubschrauber abtransportiert werden muss, hat die Kosten meist selbst zu tragen.

Denk mit **PUNKTEN**  
punkten!



www.uniqa.at

## MaklerService

Der SteffShop ist das UNIQA Bonuspunkteprogramm für Makler.

- Prämie vermitteln
- Punkte sammeln
- Waren / Gutscheine einlösen



# Risiko Cyberkriminalität

„Die Angst vor Cyberkriminalität ist im Vergleich zum letzten Jahr deutlich gestiegen“, kommentiert Mag. Werner Müller, Vorstand und Chief Risk Officer der Allianz Gruppe in Österreich, die Ergebnisse des aktuellen Allianz Risk Barometers.

**D**ie Umfrage, die in 47 Ländern durchgeführt wurde, zeigt, dass Cyberkriminalität und IT-Ausfälle mittlerweile als massive Risiken gesehen werden. Betriebs- und Lieferunterbrechungen werden nach wie vor von fast der Hälfte der Unternehmer und Experten als größte Gefahr betrachtet, Naturkatastrophen gelten mit 30 Prozent als zweitgrößtes Risiko. Gefährdung durch Feuer und Explosionen sowie Änderungen in der Gesetzgebung und Regulierung befinden sich auf den Plätzen. Weitere Ereignisse, denen großes Gefährdungspotenzial zugeschrieben wird: Cyberkriminalität, Reputationsschäden, Marktstagnation und ein verschärfter Wettbewerb. „Während weltweit die Angst vor Betriebsunterbrechungen zunimmt, fürchten heimische Betriebe Naturkata-

strophen am meisten“, betont **Müller. Mit 63 Prozent – ein mehr als doppelt so hoher Wert wie international** – schätzen Österreichs Befragte Naturgefahren als größtes Geschäftsrisiko ein – wohl ein Ergebnis der Naturereignisse der letzten Jahre. Auch in Österreich sind aber Cyber- und IT-Risiken auf dem Vormarsch: Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Angst vor Cyberkriminalität um 23 Prozentpunkte erhöht. Mit jeweils 19 Prozent sind Marktstagnation und Feuer das viert- und fünftgrößte Risiko für die heimischen Unternehmen. Diebstahl und Rohstoffpreiserhöhungen (jeweils 13 Prozent) sowie technologische Innovationen, Stromausfälle und politische Unruhen (jeweils 6 Prozent) finden sich ebenfalls unter den heimischen Top-10-Risiken. ■



Die Angst vor Cyberkriminalität steigt in Unternehmen weltweit rasant an.

## Run auf den Partner Cercle

Einmal im Jahr lädt die Helvetia Versicherung in Österreich ihre Vertriebspartner zum Helvetia Partner Cercle. Ziel der Veranstaltungsreihe ist es, den fachlichen Austausch mit Vertriebspartnern abseits des Tagesgeschäfts zu ermöglichen.

**H**ighlight des diesjährigen Treffens war Keynote Speaker **Univ.-Prof. Mag. Dr. Markus Hengstschläger**. In gewohnt launig-kabarettistischer Weise zeigte der Star-Genetiker auf, dass wir uns immer darauf konzentrieren, Schwächen auszugleichen. Der Blick für die individuellen Stärken ist dabei aus dem Fokus geraten. Dadurch laufen wir Gefahr, in die Durchschnittsfalle zu tappen. Hengstschläger erläuterte dabei in seinem Vortrag, warum wir auf die **Förderung individueller Talente** setzen sollten, um für die Zukunft gerüstet zu sein. Das Interesse am Thema war beeindruckend: Mit mehr als 200 Besuchern allein im Wiener Novomatic Forum war die Veranstaltungsreihe heuer ausgebaut.

„Mit 800 Gästen haben wir heuer einen Rekord aufgestellt. Es freut mich, dass sich der Helvetia Partner Cercle so gut etabliert und entwickelt hat“, so **Vertriebsvorstand Werner Panhauser**.

„Der Partner Cercle hat sich inzwischen einen festen Platz in den Kalendern unserer Vertriebspartner erobert. Wir lassen uns laufend **neue Locations und Diskussions-themen** einfallen, die sich vielleicht auf den ersten Blick nicht mit einer Versicherung in Verbindung bringen lassen. Aber genau diese Überraschungselemente machen den Geist der Veranstaltungen aus, und dafür werden wir auch sehr geschätzt“, betont **Alexander Neubauer**, Leiter des Helvetia Partnervertriebs. „Im nächsten

Jahr feiert der Helvetia Partner Cercle sein **10. Jubiläum**. Dafür lassen wir uns wieder etwas Besonderes einfallen. Die Planungen haben bereits begonnen.“ ■



Alexander Neubauer, Werner Panhauser, Markus Hengstschläger und Otmar Bodner, CEO Helvetia Versicherungen Österreich.

# „VIG wächst dynamisch in schwierigem Umfeld“

Die Vienna Insurance Group verzeichnete als führender Versicherungskonzern in Österreich und CEE im Jahr 2014 einen sehr guten Geschäftsverlauf. Mit direkt verrechneten, unkonolidierten Prämien von gesamt rund 9,4 Milliarden Euro erreichte der Konzern trotz negativer Wechselkurseffekte das Niveau des Vorjahres. In den Kernmärkten wurde der Abstand zu den Mitbewerbern gefestigt.

**D**as organische Wachstum ohne Sondereffekte belief sich im Vorjahr auf 2,6 Prozent. Mit einem Prämienwachstum von 10 Prozent beweisen die im Segment „Übrige Märkte“ zusammengefassten Länder ihr großes Potenzial.

In der **Schaden-/Unfallversicherung konnten trotz erheblicher Währungseffekte** (–105 Mio. Euro) und der starken Reduktion des Italiengeschäfts der Donau Versicherung (–96 Mio. Euro) wieder Prämien von etwa 4,7 Mrd. Euro erreicht werden.

In Österreich kompensierte das **überdurchschnittliche Wachstum der Städtischen** die Rückgänge im Italiengeschäft. In den beiden etablierten CEE-Märkten Tschechische Republik und Slowakei steigerte die VIG die Schaden-/Unfall-Prämien in lokaler Währung um je rund drei

Prozent. In Rumänien zeigten die gesetzten Maßnahmen in einem weiterhin schwierigen Marktumfeld **erste positive Wirkung**. In Georgien und Albanien erreichte das Wachstum in der Schaden-/Unfallversicherung auf lokaler Basis beeindruckende etwa 50 Prozent. Ein deutlich zweistelliges Wachstum wurde insbesondere auch in Serbien, Mazedonien und Bosnien erzielt. Das verdeutlicht die strategische Bedeutung der **flächendeckenden Präsenz im gesamten CEE-Raum**.

Aufgrund des starken Wettbewerbs in vielen Ländern in den Kfz-Sparten hat die Vienna Insurance Group gezielt auf das Sachversicherungsgeschäft gesetzt und durch diese differenzierte Marktbearbeitung Zuwächse erzielt.

Die Gruppe forciert das Geschäft insbesondere im Bereich Haushalt/Eigenheim sowie mit Klein- und Mittelbetrieben bzw. Firmengeschäft. Trotz Wirtschaftskrise ist es mit innovativen Produkten gelungen, in diesem Segment Prämien von insgesamt etwa 2,7 Mrd. Euro zu erzielen. Hervorzuheben ist das Plus in diesem Bereich in Österreich (+3,9 Prozent) und der Slowakei (+7,7 Prozent). Auch in den kleineren CEE-Märkten gibt es Erfolge in den Sachsparten. So wurden in Kroatien (+6,6 Prozent), Serbien (+24,3 Prozent), Bosnien (+60,3 Prozent) und Georgien (+74,8 Prozent) auf lokaler Basis markante Prämiensteigerungen erzielt.

Auch in der **Ukraine erreichten alle vier Konzerngesellschaften** der VIG auf loka-

ler Basis ein deutliches Wachstum von insgesamt 15,9 Prozent. In der Kfz-Haftpflicht wuchsen die Prämien um 26,5 Prozent und in den Sachsparten um 19,3 Prozent. Die Kunden vertrauen gerade in Krisenzeiten auf die finanzielle Solidität der ukrainischen Konzerngesellschaften der VIG.

## LV-Erfolge in CEE

In der **Lebensversicherung erzielte die VIG einen Anstieg von 1,4 Prozent** und damit Prämien von 4,3 Mrd. Euro. Der Gesamterfolg in dieser Sparte ist umso erfreulicher, als in Polen auch im Jahr 2014 das Geschäft mit margenern, kurzfristigen Einmalerglägen weiter deutlich zurückgefahren wurde. In Österreich hingegen war die **starke Aufwärtsentwicklung beim Einmalerglag** von 8,5 Prozent vorrangig von der dynamischen Entwicklung der Wiener Städtische Versicherung getragen. Aber auch in vielen CEE-Märkten erzielten die Konzerngesellschaften im Einmalerglaggeschäft auf lokaler Basis zweistellige Zuwächse: Dabei sind die Baltischen Staaten (+29,2 Prozent), Bulgarien (+39,0 Prozent), Kroatien (+44,6 Prozent) und auch Ungarn (+35,2 Prozent) hervorzuheben.

Diese Wachstumsszahlen belegen nach Ansicht des Vorstandes, dass die Märkte Österreich und CEE auch unter schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen großes Potenzial bieten. Mit dessen Nutzung festigt die VIG mit einem Marktanteil von rund 20 Prozent in ihren **Kernmärkten den Abstand zu den Mitbewerbern**. ■



Peter Hagen: „VIG festigt die Marktanteile.“

## SEU-protect für alle Fälle

Die **Dialog Lebensversicherung** hat ihre Selbstständigen-**Erwerbsunfähigkeitsversicherung SEU-protect**® grundlegend überarbeitet und den Versicherungsschutz damit erheblich verbessert. Die Ratingagentur Franke und Bornberg zeichnete das Produkt jetzt mit ihrer Spitzenbewertung (FFF = „Hervorragend“) aus. Dialog-Vorstandssprecher **Oliver Bräuß** zeigt sich über diese neue Bestbenotung erfreut: „Wir sind jetzt mit unserer Erwerbsunfähigkeitsversicherung in der Topliga der Anbieter vorn dabei. Unseren Vertriebspartnern, den Maklern, können wir ein Produkt an die Hand geben, das ihren Kunden hochwertigen Schutz gibt und absolut haftungssicher ist.“

So soll ein **ganzheitliches Konzept** zur Arbeitskraftsicherung geboten werden: Oft reicht die Liquidität nicht, um eine BU abzuschließen – mit dem Arbeitskraftabsicherungskonzept der Dialog können

Makler ihren Kunden die jeweils optimale individuelle Lösung empfehlen.

„Besonders wichtig ist unser erweitertes Lebensphasenmodell, das jetzt auch in der Erwerbsunfähigkeitsversicherung gilt. Bei finanziellen Engpässen, beispielsweise aufgrund von Arbeitslosigkeit oder während der Elternzeit, gewähren wir für sechs Monate den Fortbestand des Versicherungsschutzes in **unveränderter Rentenhöhe** bei voller Beitragsbefreiung. Im Anschluss können für einen Zeitraum von anderthalb Jahren Rente und Prämie auf einen Mindestbetrag abgesenkt und danach ohne erneute Gesundheitsprüfung wieder auf das Ausgangsniveau angehoben werden“, weist **Lutz Gronemeyer**, Produktmanager der Dialog, auf weitere Verbesserungen hin. Zudem wurde die Zahl der Berufsgruppen von drei auf vier erhöht, und es gibt eine Pflegerentenoption. Um die Arbeit der Maklerpartner zu erleichtern, hat Dialog eine **Berater-App**



**Oliver Bräuß:** „Dialog-Vertriebspartner haben jetzt ein Produkt, das hochwertigen Schutz gibt und absolut haftungssicher ist.“

entwickelt. Diese bietet die Elemente Kundengespräch, Bedarfs- und Tarifrechner sowie Dokumentencenter. Zusätzlich erhält der Makler wichtige Informationen, Grafiken und Praxisbeispiele oder den integrierten Arbeitskraftrechner. Im Rahmen des **dvb-Makler-Audits 2014** wurde die Anwendung im Bewerb um die beste Versicherer-App nun Zweiter. ■

## Streitbares Volk

Laut einer IMAS-Umfrage im Auftrag von **Roland Rechtsschutz** hat fast jeder fünfte Österreicher in den vergangenen zehn Jahren prozessiert. Dabei ging es meist um **verkehrsrechtliche Auseinandersetzungen** (23 Prozent), um Straftaten wie Körperverletzung oder Diebstahl (22 Prozent), um arbeitsrechtliche Fragestellungen (19 Prozent) oder um familienrechtliche Streitigkeiten (16 Prozent). Erbschaftsstreitigkeiten und Auseinandersetzungen aus Mietverhältnissen sind hingegen relativ selten. „Die Zahlen zeigen: Die Wahrscheinlichkeit, im Lauf seines Lebens mindestens einmal in einen Rechtsstreit zu geraten, ist hoch“, stellt **Mag. Ludwig Strobl, Vertriebsdirektor für Roland Rechtsschutz in Österreich**, fest. „Wenn der Fall dann vor Gericht geht, entstehen hohe Kosten, die das Budget stark belasten können. Hier lohnt sich eine Rechtsschutzversicherung, die das finan-

zielle Risiko auffängt.“ Allerdings würden sich die Österreicher durch emotionale Hürden davon abhalten lassen, vor Gericht

zu ziehen – ein Zeichen für die Bedeutung außergerichtlicher Konfliktlösungsverfahren. ■



Die Österreicher sind nicht so „gerichtsaffin“ wie die Deutschen. Dies ergibt eine von Roland Rechtsschutz präsentierte Umfrage.

# Donau bietet Upgrade

**I**m Rahmen einer **Limited-Edition-**Aktion kann bis 30. Juni 2015 zu einer bestehenden oder neuen Haushalts- und/oder Eigenheimversicherung bei der **Donau** ein **Zusatzpaket abgeschlossen werden**. Die Jahresprämie dafür beträgt nur 39 Euro. Damit ist eine Reihe von relevanten Deckungslücken des täglichen Lebens abgesichert, zum Beispiel **Raureif- und Eisregenschäden** oder die Mitversicherung von unbebauten Grundstücken. Im Paket sind ebenso Haftpflichtrisiken abgedeckt, etwa die freiwillige Tätigkeit für Rettungsdienste oder die Tätigkeit als Ferienpraktikant oder Schnupperlehrling.

„Der lang anhaltende Eisregen und seine Folgen im Dezember im Waldviertel sind uns allen noch in aktueller Erinnerung. Wir hatten vermehrt Anrufe wegen Schäden durch das Abrutschen von Eismassen vom Dach. Dieses Risiko ist im Standardtarif unseres Produkts ‚SicherDaheim‘ nicht versichert

und wird jetzt innerhalb unserer ‚Limited Edition‘ angeboten“, reagiert **Mag. Harald Riener**, Vorstandsmitglied und Vertriebsverantwortlicher, auf aktuelle Absicherungsbedürfnisse. „Die Sonderaktion ist auch eine gute Gelegenheit, älteren Verträgen ein zeitgemäßes Upgrade zu ver-

schaffen. Viele zum Zeitpunkt des Abschlusses noch nicht so relevante Risiken sind jetzt versicherbar. So tragen wir dem Trend zu E-Bikes, Segways, Kick- oder Mini-Bikes Rechnung und inkludieren damit verursachte Schäden in der Privathaftpflicht“, betont Mag. Harald Riener. ■



Donau-Kunden können ihre Eigenheimversicherung jetzt upgraden: Zukünftig können auch Eisschäden versichert werden.

# Unter einem Dach

**D**ie seit 2012 unter der Produktmarke **GARANTA24 (G24)** online angebotenen Ausschnittsdeckungsprodukte werden ab 2015 auf die Dachmarke **Nürnberger umgestellt**. „Wir haben diese Versicherungsprodukte in den letzten drei Jahren ausführlich getestet und kontinuierlich weiterentwickelt. Unter der Marke Nürnberger erwarten wir uns einen noch besseren Marktauftritt, denn diese Marke steht in Österreich seit über 30 Jahren für innovative Versicherungs-

lösungen“, so Vorstandsvorsitzender **Kurt Molterer**. Die Versicherungsprodukte mit Ausschnittsdeckung bieten **gezielte Lösungen** für wie Wintersportschutz, Bergschutz, Tierbetreuung oder Golfschutz. Die Dauer der Deckung ist abhängig vom speziellen Versicherungsbedarf. Sie umfasst meist wenige Tage, kann aber im Anlassfall auch länger sein. ■



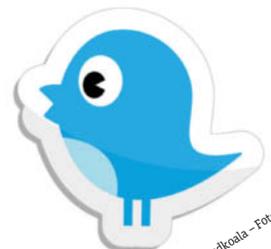
Kurt Molterer: Garanta-Produkte werden jetzt unter der Dachmarke Nürnberger angeboten.

# Zurich zwitschert

**M**it einem eigenen Profil startete die Zurich vor Kurzem auf dem Microblogging-Dienst **Twitter** und tritt damit noch intensiver mit Vertretern der Medienlandschaft in Kontakt. Neben Profilen auf Facebook, YouTube, Xing oder Kununu setzt Zurich nun mit Twitter einen weiteren Fokus in ihrer Onlinepräsenz. Für Vor-

standsvorsitzenden **Gerhard Matschnig**, CEO bei Zurich, der nächste wichtige Schritt im bereits fortgeschrittenen Digitalisierungsprozess des Unternehmens: „Zurich hat sich mit Anwendungen wie dem Kundenportal oder der zApp als Innovationstreiber hinsichtlich Online-Services positioniert. Mit unserer Präsenz auf

Twitter bauen wir die Onlinepräsenz aus und werden uns dabei auf Themen konzentrieren, die primär für Journalisten und Branchenvertreter von Interesse sind.“ ■



Zurich in Österreich startete nun auch auf Twitter.

## PERSONALIA

## ALLIANZ ÖSTERREICH

**Andreas Kraml** leitet zukünftig den Agenturvertrieb der Allianz Gruppe in Österreich. Er folgt damit Helmut Schleich, der das Unternehmen verlässt. Kraml verfügt über langjährige Erfahrung in der Versicherungswirtschaft. Der Niederösterreicher begann 1986 seine berufliche Karriere. Bis 1998 war er für die ABV Allgemeine Bausparkasse tätig, wo er unter anderem als Vertriebsleiter fungierte. 2004 wechselte Kraml zur Basler Versicherung, wo er für die Regionaldirektion Ost zuständig war. Nach seinem Wechsel zur Allianz zeichnet er nun für knapp 300 Agenturpartner an rund 170 Standorten verantwortlich.



Andreas Kraml

**Mag. Bianca Meyer** hat mit Jahresbeginn die Leitung der Allianz-Landesdirektion Vorarlberg übernommen. Sie folgt damit auf Mag. Hubert Hotter, der seit dem Jahr 2010 für die Landesdirektionen Tirol und Vorarlberg verantwortlich war und sich zukünftig auf Tirol konzentrieren wird.



Bianca Meyer

Nach Abschluss ihres Studiums an der Wirtschaftsuniversität Wien startete sie ihre Karriere in der Allianz als Vorstandsassistentin im Bereich Versicherungstechnik und Kundengruppenmanagement. Seit 2013 war die gebürtige Vorarlbergerin im ihrem Heimatbundesland als Vertriebsmanagerin für die Bereiche Recruiting, Ausbildung, Verkauf und die strategische Ausrichtung der Landesdirektion zuständig. In der neuen Position zeichnet Meyer für mehr als 100 Mitarbeiter und Agenturpartner verantwortlich, die rund 50.000 Kunden mit einem Prämienvolumen von etwa 60 Millionen Euro betreuen.

## PRISMA LIFE

**Holger Beitz** ist seit Anfang Jänner neuer CEO des liechtensteinischen Lebensversicherers PrismaLife. Damit ist das Führungsteam des Unternehmens wieder komplett. Im vergangenen Herbst sind die bisherigen Vorstände des Unternehmens ausgeschieden. Seitdem bilden Rüdiger Will und Dr. Marco Metzler den Vorstand. Mit dem Managementwechsel ist auch eine strategi-



Holger Beitz

sche Neuausrichtung verbunden. Die veränderten Rahmenbedingungen im Lebensversicherungsmarkt, insbesondere durch das LVRG in Deutschland, erfordern Anpassungen bei Strukturen und Prozessen. Die Überprüfung der Strategie soll dabei im engen Austausch mit den Vertriebspartnern geschehen.

## ALLIANZ INVEST KAG

**Gisela Bartsch** wurde mit 1. Jänner zur Geschäftsführerin der Allianz Invest KAG bestellt. Damit verantwortet die Wienerin gemeinsam mit den bisherigen Geschäftsführern Mag. Martin Maier und Mag. Christian Ramberger zukünftig die Strategie und Steuerung der Allianz Invest KAG. Bartsch startete 1997 ihre Laufbahn in der Allianz Investmentbank AG (AIB) im Bereich Sales. Seit 2007 fungierte sie als Bereichsleiterin Retail Sales &



Gisela Bartsch

Support und war maßgeblich am Aufbau und an der Entwicklung des Geschäftsfeldes „Retail Sales – Fondsberatung und -verkauf“ innerhalb der AIB beteiligt. Als Geschäftsführerin der Allianz Invest KAG liegen die Schwerpunkte in den Bereichen Risikomanagement und Risk Controlling. Neben ihrer langjährigen Erfahrung verfügt Bartsch über ein breites Expertenwissen. So schloss sie Master-Studien an der Donau Universität Krems im Bereich „Banking & Finance“ erfolgreich ab. Zusätzlich absolvierte sie Lehrgänge zum Certified Financial Planner® und zum European Financial Advisor® an der BankAkademie Wien.

## NÜRNBERGER

**Alfred Mai** ist neuer Vertriebspartnerbetreuer der Nürnberger Versicherung für Niederösterreich. Der Versicherungskaufmann verfügt über langjährige Branchenerfahrung und war bei großen heimischen Versicherern in der Maklerbetreuung und im Kundendienst tätig. Zudem war er auch für einen Wiener Versicherungsmakler tätig, wo er unter anderem für die Vertragsprüfung und die Leitung der Schadensabteilung zuständig war.



Alfred Mai

**Mag. Stefan Traunmüller**, Leiter des Rechnungswesens der Nürnberger, hat die Prokura erhalten. Sein Zuständigkeitsbereich umfasst neben dem Rechnungswesen auch die Bereiche Steuern, Planung und Prognose sowie das Berichts- und Meldewesen. Traunmüller ist studierter Betriebswirt und machte seine ersten beruflichen Erfahrungen bei einer großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Wien. Seit 2001 ist der gebürtige Linzer bei der Nürnberger.



Stefan Traunmüller

# Schlusspointen *Wo bleibt unser Tsipras für den Franken-Kredit?*

**„Das Wetter ist schuld an falschen Prognosen.“**

Titel eines Beitrags in orf. science über die Erderwärmung

**„Entlasten wollen die Neos alle 14 Jahresgehälter, das 13. und 14. sollen in der Berechnung der anderen zwölf angeglichen werden.“**

Der KURIER über das Steuerkonzept der NEOS

**„Die Zwei ist bekanntlich auch die kleinste Primzahl.“**

Moderator Benny Hörtnagl in Ö3

**„Die Steiermark hat immer die besten Verbrecher hervorgebracht.“**

Der Kriminologe und Profiler Dr. Thomas Müller beim Neujahrsempfang der Fachgruppe Steiermark

**„VP-Leeb: Hinterlistiger Angriff von Bäumen führt zu weiterer Kostenexplosion bei Bauprojekt der Stadt Wien.“**

Titel einer Aussendung der Wiener ÖVP

**„Wegen Abendveranstaltung heute nur beschränkte Speisen.“**

Info auf der Ankündigungstafel eines Beisels in Wien

**„Sex-Lehrerin schnappt sich nächsten Schüler.“**

Titel einer Meldung in der Tageszeitung ÖSTERREICH

**„Polit-Sensation in Kroatien: Die Tochter eines Fleischhauers wurde zur ersten Staatspräsidentin gewählt!“**

Aus der Kronen Zeitung

**„Was hier unter Verständlichkeit verstanden wird, verstehe ich ehrlich gesagt nicht.“**

Der Vorsitzende des Bundesverbandes für Elternvereine zum Thema Gendern in Schulbüchern

**„Da in jüngster Zeit immer häufiger Medientermine als Buffet-Tourismus-Angebote verstanden werden, behalten wir uns vor, bei Akkreditierungen ... selektiv vorzugehen.“**

Hinweis auf der Einladung einer PR-Agentur

**S**chulden sind eben nicht gleich Schulden. Diesen Eindruck bekommen derzeit quer durch Europa Millionen von Unternehmen und privaten Haushalten. Denn die Griechen haben einen Regierungschef gewählt, der jetzt auf Umschuldung, Fristerstreckung und auch Schuldenerlass drängt. Nicht nur in den meisten Regierungsbüros der EU-Staaten herrscht eine Mischung aus Erstaunen und Entsetzen. Auch **viele „kleine“ Kreditnehmer fragen sich**, warum Verbindlichkeiten eines Landes, das offensichtlich viele Jahre lang über seine Verhältnisse gelebt hat, anders zu bewerten sein sollten als der eigene Überziehungskredit, das Darlehen für den Hausbau oder – *horribile dictu* – die Fremdfinanzierung für ein stattliches SUV. Fast zeitgleich mit dem Aufbegehren der Griechen hat die Schweizer Nationalbank die Stützung des Frankenkurses aufgegeben. Daraufhin erhöhte sich der Wert des Schweizer Franken auf den internationalen Kapitalmärkten beträchtlich. Teilweise lag der Wechselkurs in Relation zum Euro bei 1:1. Das trifft allein in Österreich noch immer mehr als 130.000 Kreditnehmer, die sich dereinst **in Franken verschuldet haben**, weil damals die Zinsdifferenz zu einem Euro-Kredit noch signifikant war und somit die Zinsbelastung deutlich unter jener einer „konventionellen“ Finanzierung lag.

Mittlerweile ist der Frankenkurs so hoch, dass bei der Endabrechnung – sprich Tilgung – die Rückzahlung insgesamt den **ehemaligen Zinseffekt um ein Vielfaches übersteigt**.

Ob der Machtwechsel in Athen oder die Falle des Franken-Kredits für heimische Schuldner: Die Öffentlichkeit nimmt mit Erstaunen zur Kenntnis, dass Kreditgeber in der Regel die Rückzahlung ihrer Darlehen oder Investments erwarten. Offensichtlich sind als Folge der munteren Schuldenpolitik vieler Staaten in den vergangenen Jahrzehnten fundamentale ökonomische Trivialitäten aus dem kollektiven Bewusstsein verschwunden. Die Schuldenberge der öffentlichen Hand – und da werfe niemand Richtung Athen den ersten Stein – liegen auch in anderen Ländern der Eurozone bei mehr als 100 Prozent der jeweiligen Jahreswirtschaftsleistung. **Offensichtlich hat das auch bei einigen Privaten das Sensorium für Tilgung und Zinsendienst deutlich gedämpft**. Und so stehen wir allesamt erstaunt vor der wahrlich verdammenswert spätkapitalistischen Realität, dass die Gläubiger ihr Geld irgendwann einmal wiedersehen wollen.

Den erlösenden Tsipras für den Privat- und den Kommerzkredit wird und kann es nicht geben. Was es jedoch jetzt schon sehr wohl gibt, das ist die Ernüchterung nach der Schuldenparty.

Dennoch: **Aus politischen Gründen werden die Griechen besser davonkommen** als die Häuslbauer mit Franken-Kredit.

Es gilt die alte Regel: Bei einer Million Schulden schläft der Schuldner schlecht, eine Milliarde hingegen raubt den Gläubigern den Schlaf ...

Milan Frühbauer



# BESTENS GESCHÜTZT – WENN DOCH ETWAS PASSIERT

## UNFALLVERSICHERUNG MIT BONUS-PROVISION



Ein falscher Tritt und schon ist es passiert: Die meisten Unfälle passieren in Alltagssituationen in der Freizeit. Die gesetzliche Sozialversicherung leistet in so einem Fall nicht. Private Absicherung ist daher unbedingt notwendig. Mit der neuen Unfallversicherung der VAV sind Ihre Kunden bestens abgesichert.

- Individuell gestaltbar – je nach Lebenssituation Ihres Kunden
- Attraktive Tarife für Singles, Partnerschaften, Familien, Alleinerzieher
- Dauerhaft günstig – besonders für junge Menschen zw. 15 und 40 Jahren
- Jetzt neu: Ausfallsversicherung!

Profitieren Sie von der **Bonus-Provision für Frauen**.

Achten Sie auf dieses Zeichen: 

Informationen und Online-Tarifrechner unter [www.VAVPRO.at](http://www.VAVPRO.at) oder fragen Sie Ihren zuständigen Regionalleiter bzw. Ihr Service Team.

**EINFACH BESSER FAHREN.**

**VAV**   
**VERSICHERUNGEN**