



DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

02 | 2018



PARADIGMENWECHSEL IM VERSICHERUNGSVERTRIEB

Interview mit Dr. Klaus G. Koban, MBA, Leiter des Arbeitskreises
Recht des Fachverbandes der Versicherungsmakler



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Versicherungsmakler

Wir verbinden

Sie sind nur einen Klick von Ihren Kunden entfernt.

- ✔ Digitale Kundenverwaltung mit unserem Maklerportal
- ✔ Vermittlung von Kunden mit Beratungsbedarf
- ✔ Automatisierung administrativer Prozesse
- ✔ Backoffice unterstützt bei Kundenanfragen

Mehr Informationen unter:
www.wefox.at/makler



Die digitale und unabhängige Serviceplattform für Versicherungsmakler, ihre Kunden und Versicherungsgesellschaften.

BLEIB FIT FOR 2018

Von Christoph Berghammer

kann auch schon einiges über die Materie lesen. Nicht zuletzt auf der Webseite des Fachverbandes. Das Thema ist komplex und lässt niemanden in unserem Berufsstand kalt. Nachlesen ist gut. Besser ist es, wenn man einen Guide hat, einen, der einem sozusagen an der Hand nimmt und durch den Gesetzesdschungel führt. Der Fragen beantwortet, auf Abwege, generelle Vorschriften, Risiken und Gefahren hinweist. Ja, Gefahren! Denn die Strafbestimmungen der IDD-Richtlinie sind nicht zu unterschätzen. Und diesen Guide gibt es!

Der Fachverband hat mit der Wirtschaftberatungskanzlei KPMG die Maklerplattform „Fit for 2018“ unter der Initiative von Dr. Klaus Koban (Arbeitskreisleiter Recht) ins Leben gerufen. Bereits im Dezember letzten Jahres startete die Aktion und gemeinsam mit zahlreicher Unterstützung der Fachgruppen konnten die erforderlichen 300 Anmeldungen bis Mitte Jänner erreicht werden. „Fit for 2018“ bietet die Möglichkeit, sich auf künftige, gesetzliche Änderungen und regulatorische Herausforderungen lebensnah vorzubereiten. Der Fachverband empfiehlt jedem Mitglied, sich bei der Plattform anzumelden und sich „Fit for 2018“ zu machen. Denn das Strafausmaß bei etwaigen Verstößen ist beachtlich. Die Umsetzung der EU-Datenschutzgrundverordnung tritt mit 25. Mai 2018 in Kraft und bringt existenzielle Veränderungen der Arbeitsprozesse mit sich.

Um unsere Mitglieder auf die neuen datenschutzrechtlichen Regeln der DSGVO (Datenschutzgrundverordnung) vorzubereiten, hat der Fachverband einen Kurzleitfaden herausgebracht – zugeschnitten auf unsere Branche. Dieser Leitfaden soll unse-

DSVG und
IDD-Richtlinie -
Natürlich hat man
schon gehört, was
kommt und man

rer Kollegenschaft
in einem kurzen
Überblick die wesentlichen Punkte
näherbringen, die
zu Erfüllung aller
Pflichten notwendig sind. Diese äußerst hilfreiche
To-Do-Liste sollte
jedem Versicherungsmakler vertraut sein.

Viele sind schon
gut auf die Verän-

derungen vorbereitet. Die Menge der Änderungen wird bewältigbar sein, dennoch müssen wir unsere Hausaufgaben machen. Zwar gibt es noch immer keine Information darüber, wie die Ausgestaltung der IDD-Vertriebsrichtlinie erfolgen soll, doch spätestens im Oktober werden wir es wissen. Wir sind guten Mutes, dass wir durch unseren Einsatz und unsere Arbeit im Dienste der Kollegenschaft ein positives Ergebnis erreichen werden. Die auf uns zukommende Weiterbildungsverpflichtung ist, meiner Meinung nach, keine besondere Herausforderung, sondern eine Selbstverständlichkeit.

Selbstverständlich deswegen, weil wir unsere Kunden nur dann umfassend beraten und betreuen können, wenn wir uns permanent den rechtlichen Veränderungen anpassen. Eine sich immer rascher entwickelnde IT-Technologie und das steigende Lebenserwartungsalter der Bevölkerung bieten große Chancen für Versicherungsmakler und Berater. Wir haben uns zeitgerecht vorbereitet und holen unsere Kunden dort ab, wo ihr Bedarf am größten ist. Studien zeigen, dass junge Menschen bereits heute an ein Leben im Alter denken und sich der Notwendigkeit eines langfristigen, persönlichen Finanz- und Vorsorgeplans bewusst sind.

Auch wenn sich in den nächsten Jahren der Versicherungsproduktmarkt verändern wird und einige Unternehmen heute schon an Online-Lösungen feilen, zeigt sich eines: Ein persönliches Gespräch, eine lebensnahe, persönliche Beratung von Mensch zu Mensch über eine individuelle Vorsorgelösung, wird einem Online-Abschluss immer noch vorgezogen. Die Weiterempfehlung ist sehr oft ausschlaggebend für die Wahl des Versicherungsmaklers. Daher lasst uns weiterempfehlbar sein. Bleibt fit for 2018! **M**



EDITORIAL

- 03 Bleib fit for 2018
- 06 Auf ein Neues



MARKT

- 26 Mobilitätsbarometer
- 26 Drohnenversicherung online
- 28 Mehr Investitionen in private Vorsorge
- 28 Weiterbildung
- 29 Arbeitsessen
- 30 Wirtschaftskriminalität steigt weltweit auf Allzeithoch
- 30 Leichtes Wachstum
- 31 Verkauf an Phönix
- 32 Immobilieninvestments dominieren Crowdfunding
- 33 Europäisches Altersvorsorgeprodukt
- 34 Studie über Berufseinsteiger
- 35 Zahl der Insolvenzen geht zurück
- 35 Digitale Beratung jetzt noch einfacher
- 38 EU-Datenschutz-Grundverordnung naht



NEWS & PERSONALIA

- 07 Neuer Vorstand
- 07 Türkei Geschäft
- 08 Vorstandsvorsitzender
- 08 Auszeichnung
- 08 Tirol und Vorarlberg
- 09 Koordinatorin Wien
- 09 Neu im Vorstand
- 10 Wechsel in der Landesdirektion
- 10 Niederländischer Sherlock
- 10 Vorstandsressort Finanzen
- 11 Neuer CEO in Kroatien
- 11 Geschäftsleitung
- 12 Hans Glaser-Ausstellung
- 12 Neuer Regionalleiter
- 13 Leiter Bankenkooperation
- 13 Vorstand



TOP-THEMA

- 22 IDD-Umsetzung in der Zielgeraden
- 24 Datenschutz: Fit im Jahr 2018?



FACHVERBAND & REGIONALES

- 14 Smarteste Versicherungsmaklerin gewählt
- 14 Seminare & Termine
- 16 16. Informationstag

INTERVIEW

- 18 Paradigmenwechsel im Versicherungsvertrieb
- 36 Mit Herz und Verstand in die Zukunft
- 46 Der selbstständige Student



KOLUMNE & KOMMENTAR

- 42 Aus der Praxis
- 44 Alles was Recht ist

AUF EIN NEUES

Von
Christian Proyer,
Chefredakteur

Die erste Ausgabe unserer Zeitschrift im neuen Layout ist bei unserer Leserschaft gut angekommen. Wir bedanken uns für die zahlreichen Glückwünsche und warten bei der zweiten Ausgabe gleich mit noch mehr Veränderungen auf. Die Zeitschrift des Fachverbandes soll für alle Mitglieder ein Informationsmedium sein.

Daher haben wir einige Rubriken eingeführt, die ein fixer Bestandteil des Magazins werden. „Aus der Praxis“ erzählen zukünftig Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler, um ihre Erfahrungen mit gewerberechtlichen Prüfungen, mit Weiterbildungsveranstaltungen oder juristische Erfahrungen mit anderen Kollegen zu teilen. Im ersten Teil der Serie berichteten die Inhaber eines Wiener Versicherungsmaklerbüros im Interview über ihre Erfahrungen mit der MA 59.

In der dritten Ausgabe unserer Zeitschrift werden Sie erstmals die Rubrik „Klare Worte“ kennenlernen. Hierzu laden wir Versicherungsmakler und Versicherungsunternehmen zu einem runden Tisch, um sich über spezielle Fragen auszutauschen. Im Laufe der Jahre werden wir so alle für die Versicherungsmakler wichtigen Themen behandeln. Die erste Runde startet in der Ausgabe 3/2018 mit dem Thema Rechtsschutzversicherung.

Aber nicht nur über inhaltliche Neuigkeiten können wir berichten, auch seitens des Verlages gibt es einiges mitzuteilen. Wir sind seit vielen Jahren am Markt tätig und wissen über die oft verwirrenden Varianten der Postzustellungen. Im Sommer sind wir gewöhnt, dass viele unserer Leser plötzlich unbekannt verzogen sind und die Zeitschriften an unseren Verlag retourniert werden. Die meisten Leser sind im Herbst wieder an ihrer alten Adresse erreichbar. Die Postzustellung funktioniert und bei Adressänderungen gehen wir diesen nach und korrigieren die Dateien. Das zu den Produkten, die wir neben der Zeitschrift „Der Versicherungsmakler“ in unserem Hause versenden. Nun hat uns die Fachgruppe die Adressen für das neue Verlagsprodukt übermittelt und schon nach einigen Tagen sind etliche Exemplare wieder bei uns gelandet – wegen unvollständiger, alter oder falscher Adressen. Die Telefone in unserer Adressabteilung stehen seither auch nicht mehr still und viele, sehr viele, möchten ihre Zustel-

ladresse korrigiert bzw. verändert haben. Wir würden Ihnen, liebe Leserschaft, gerne diesen Dienst anbieten, jedoch können nur Sie selbst Änderungen von Namen, Anschriften oder Straßenbezeichnungen im Gewerbeinformationssystem Austria (GISA) vornehmen. Nur wenn diese Daten korrekt sind, können wir Ihnen eine Zustellung unserer Verlagsprodukte gewähren. Bereits im März 2015 wurden insgesamt 14 dezentrale Register zum neuen GISA zusammengefasst, unter anderem auch das Versicherungsvermittlerregister. Seit 26. März 2018 ist die Übergangsfrist zur Eintragung der GISA-Zahl auf Papieren, Schriftstücken und auch auf Homepages und allen relevanten Geschäftsunterlagen abgelaufen. Die Gewerbebehörde ist verpflichtet, das Vorhandensein der GISA-Zahl bei etwaigen Prüfungen zu kontrollieren. Aufgrund von Erfahrungsberichten empfehlen wir, dies wirklich zu beachten. Der Teufel steckt im Detail! Können Sie sich erinnern? Wir haben seit Jänner dieses Jahres eine neue Regierung und einige der altbekannten Ministerien wurden umbenannt. So auch das Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft. Dieses Ministerium war in der Vergangenheit als die Beschwerdestelle für Konsumenten in ihren Geschäftsbedingungen anzugeben. Seit Jänner ist das Ministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandorte zuständig. Denken Sie daran, diese Veränderung ebenfalls in Ihren Geschäftsunterlagen zu berichtigen. **M**

Bereits im März 2015 wurden insgesamt 14 dezentrale Register zum neuen GISA zusammengefasst, unter anderem auch das Versicherungsvermittlerregister.



NEUER VORSTAND

VAV Versicherung

Die VAV Versicherung hat mit Dipl. oek. Sven Rabe einen neuen Vorstandsvorsitzenden. Dr. Norbert Griesmayr hat seine Vorstandstätigkeit mit Ende März 2018 beendet. Griesmayr war seit dem Jahr 2000 Vorstandsvorsitzender und hat die VAV in diesen 18 Jahren erfolgreich geführt. In seine Ära fallen unter anderem Meilensteine wie die gänzliche Erneuerung der versicherungstechnischen Informationstechnologie, die Etablierung des Online-Vertriebs und der Gewinn zahlreicher Auszeichnungen und Preise als Versicherer mit exzellentem Preis-Leistungs-Verhältnis. „Wir danken Dr. Griesmayr für seine langjährige Vorstandstätigkeit, in der er die VAV maßgeblich geprägt und

Dr. Norbert Griesmayr



mit unternehmerischer Weitsicht und großem persönlichem Engagement als feste Größe im österreichischen Markt und erfolgreichen Teil der VHV Gruppe etabliert hat“, erklärt Uwe H. Reuter, Aufsichtsratsvorsitzender der VAV und Vorstandsvorsitzender der VHV Gruppe. „Auch in Zukunft wollen wir

auf die Expertise von Dr. Griesmayr für die VAV nicht verzichten. Ich werde daher der Hauptversammlung vorschlagen, ihn zum Aufsichtsrat der Gesellschaft zu wählen“, so Reuter weiter. Zu seinem Nachfolger wurde Dipl. oek. Sven Rabe berufen. Der 45-jährige in Hannover gebürtige Deutsche ist bereits seit 2009 im Vorstand der VAV und hat in den letzten Jahren sukzessive wichtige Verantwortungsbereiche – weit über die des Finanzvorstandes hinaus – übernommen. Davor war Rabe für die VHV Gruppe, die Konzernmutter mit Sitz in Hannover, tätig. Gemeinsam mit Dipl.-Ing. Christian Sipöcz (39) wird er ab April das Unternehmen leiten. **M**



Dipl. oek. Sven Rabe

Dr. Norbert Griesmayr: „Die VAV ist ein wunderbares Unternehmen und fit für die Zukunft. Ich bin sehr glücklich darüber, meine Arbeit als Vorstandsvorsitzender jetzt abschließen und in eine neue Rolle schlüpfen zu können. Ich bleibe der VAV und der VHV Gruppe eng verbunden.“ **M**

TÜRKEI GESCHÄFT

Talanx

In der Türkei hat die Talanx Tochter „HDI Sigorta“ einen Marktanteil von 2,5 Prozent. Der Konzern will sein Engagement am türkischen Markt nun verstärken. Geplant ist eine Übernahme von 99,4 Prozent der Anteile an der Liberty Sigorta A.S., der türkischen Sachversicherungsgesellschaft der US-amerikanischen Liberty Mutual Gruppe. Die Akquisition in der Türkei, auf die sich beide Unternehmen geeinigt haben, ermöglicht es

der Talanx, ihre Präsenz in einem der Kernmärkte der Gruppe zu stärken. Die Transaktion bedarf noch der Zustimmung der relevanten Aufsichtsbehörden und soll im ersten Halbjahr 2018 abgeschlossen werden. HDI Sigorta operiert seit 2006 im türkischen Markt für Sachversicherungen. Die Gesellschaft bietet Versicherungsleistungen über ihre 305 Mitarbeiter, neun regionale Standorte und mehr als 1.350 Versicherungsmakler und -agenten sowie 1.200 Bankfilialen an. Im Jahr 2016 betrug das Bruttoprämienvolumen von HDI Sigorta 261 Millionen Euro. **M**

VORSTANDSVORSITZENDER

Vienna Insurance Group

Mag. Hermann Fried hat mit 1. April den Vorsitz des Vorstandes der slowakischen Konzerngesellschaft Komunálna poisťovňa übernommen. Der bisherige Vorstandsdirektor der Wiener Städtischen Versicherung übernimmt zudem die neue Koordinationsstelle Krankenversicherung für die Vienna Insurance Group. Mag. Hermann Fried, geboren 1964 in Wien, studierte Betriebswirtschaft und ist Experte im Bereich Krankenversicherung. Bevor er im Jahr 1998 in die Wiener Städtische Versicherung eintrat, war er unter anderem für den

Mag. Hermann Fried hat mit 1. April den Vorsitz des Vorstandes der slowakischen Konzerngesellschaft Komunálna poisťovňa übernommen.

Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger und den NÖ Gesundheits- und Sozialfonds tätig. Nebenberuflich war Mag. Fried wissenschaftlicher Leiter des Ludwig Boltzmann Instituts für Gesundheitsökonomie sowie Experte für Krankenversicherung im Zukunftsforum des Bundeskanzleramts. **M**



Mag. Hermann Fried

AUSZEICHNUNG

Prok. Mag. Michaela Attermeyer wurde zur „Pension Personality of the Year“ der DACH Region gekürt. Die Auszeichnung wurde im Rahmen des „Institutional Investor Swiss, German & Austrian Summit“ verliehen. Sie verantwortet seit 2006 den Bereich Veranlagung der VBV-Pensionskasse AG. Michaela Attermeyer ist eine ausgewiesene Spezialistin in Sachen Asset-Liability-Management, innovativer Veranla-

gung und Weiterentwicklung der Systeme, Strukturen und Prozesse. Ihr aktuelles Augenmerk liegt auf innovativen ESG- und Nachhaltigkeitsstrategien. Als Mitglied in den Investment Advisory Boards mehrerer nationaler und internationaler Immobilienfonds und -gesellschaften wirkt sie maßgeblich an deren Strategie mit, insbesondere auch an deren Strategien im Bereich Umwelt, Soziales und Governance. **M**

TIROL UND VORARLBERG

VAV Versicherung

Wolfgang Pfäuser ist neuer Regionalleiter Tirol/Vorarlberg im Makler- und Agenturvertrieb bei der VAV Versicherungs-AG. Der gebürtige Innsbrucker bringt über 11 Jahre Erfahrung in der Versicherungsbranche mit und war zuletzt im Key Account KMU mit Schwerpunkt Baubranche bei Steinmayr & CO Insurance Brokers tätig. Davor sammelte er umfangreiche Erfahrung im Innen- und Außendienst bei verschiedenen Versicherungsmaklern und Versicherungsunternehmen. Wolfgang Pfäuser: „Die VAV steht für innovative Produkte zu dauerhaft günstigen Preisen. Ich freue mich

Wolfgang Pfäuser ist neuer Regionalleiter Tirol/Vorarlberg im Makler- und Agenturvertrieb bei der VAV Versicherungs-AG.

daher besonders darauf, diesen Erfolgsweg gemeinsam mit unseren unabhängigen Vertriebspartnern weiterzugehen und diese bestmöglich dabei zu unterstützen.“ Privat liebt es Wolfgang Pfäuser die Welt zu erkunden und auf Reisen zu sein. Wenn der musikalische Innsbrucker einmal nicht unterwegs ist verbringt er seine Freizeit am liebsten beim Sport. **M**



Wolfgang Pfäuser

KOORDINATORIN WIEN

DONAU Brokerline

Bianca Reindl hat die Aufgabe der Koordinatorin in der DONAU Brokerline Wien übernommen. Sie zeichnet damit für 15 Mitarbeiter verantwortlich, die gemeinsam die Vertriebspartner der DONAU in Wien umfassend betreuen. Reindl startete ihre Laufbahn in der Versicherungswirtschaft nach ihrer Matura am Theresianum in Wien im Jahr 2008. Nach ihrer Tätigkeit als geprüfte Vermögensberaterin bei einem Makler hatte sie verschiedene Vertriebspositionen bei einer Versicherung inne. Vor ihrem Einstieg bei der DONAU im März 2017 war sie mehr als drei Jahre lang erfolgreich in der Makler- und Agenturbetreuung bei der Wüstenrot Versicherung aktiv.

„Die DONAU hat sich das strategische Ziel gesetzt, als kundenorientiertester Versicherer wahrgenommen zu werden. Für die DONAU Brokerline stehen

die Vertriebspartner als unsere Kunden an erster Stelle. Die professionelle Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit unseren Geschäftspartnern zählt zu unseren wichtigsten Anliegen. Mit der spürbaren Steigerung unserer Servicequalität und dem Ausbau der persönlichen Beziehung unserer Ansprechpartner vor Ort werden wird das Vertrauen unserer Geschäftspartner in uns weiter stärken“, definiert Bianca Reindl ihren persönlichen Anspruch.



Bianca Reindl

M

NEU IM VORSTAND

Vienna Insurance Group

Mit 1. Februar 2018 wurde Mag. Liane Hirner für eine fünfjährige Funktionsperiode in den Vorstand der Vienna Insurance Group berufen. Mit ihrem Eintritt in die VIG ist die studierte Betriebswirtin für den Bereich Finanz- und Rechnungswesen verantwortlich. Ab 1. Juli 2018 wird sie die Funktion des Finanzvorstandes von Dr. Martin Simhandl übernehmen. Dr. Simhandl wird, wie ebenfalls bereits mitgeteilt, mit Jahresmitte 2018 auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand ausscheiden. „Wir gewinnen mit Mag. Liane Hirner eine sehr erfahrene und geschätzte Steuerberaterin und Wirtschaftsprüferin. Sie hat profunde Kenntnisse im Versicherungsbereich und ist Expertin für die neuen Bilanzierungsstandards nach IFRS 17. Diese bedeuten eine weltweit neue Ära der Rechnungslegung, nach denen wir ab 2021 bilanzieren müssen“, freut sich Prof. Elisabeth Stadler, Generaldirektorin der Vienna Insurance Group, auf die Zusammenarbeit. Mag. Hirner war seit 1993 und zuletzt als Partnerin für PwC tätig. Zu ihren Tätigkeitsbereichen für Versicherungen zählten bisher die Prüfung nach nationalen und internationalen Standards, IFRS-Beratung und Due Dili-

gence Reviews. Ihre langjährigen Erfahrungen hat sie unter anderem in Verbandsfunktionen des Austrian Financial Reporting and Auditing Committee (AFRAC), des österreichischen Versicherungsverbandes als Mitglied der Arbeitsgruppe IFRS, des Institutes österreichischer Wirtschaftsprüfer (IWP), der „Insurance Working Party“ – der Vereinigung europäischer Wirtschaftsprüfer in Brüssel (Accountancy Europe) und des Fachsenats für Unternehmensrecht und Revision der Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer (KSW) erworben. Mag. Liane Hirner ist verheiratet und hat zwei Söhne. Der Vorstand der VIG besteht ab 1. Februar 2018 aus: Prof. Elisabeth Stadler (CEO), Dr. Martin Simhandl (CFO), Franz Fuchs, Dr. Judit Havasi, Mag. Liane Hirner und Mag. Peter Höfinger.



Mag. Liane Hirner

M

WECHSEL IN DER LANDESDIREKTION

Generali Versicherung

Nach mehr als 40 jähriger erfolgreicher Tätigkeit bei der Generali Versicherung geht Josef Harsch, Leiter des Bereiches unabhängige Vertriebe für die Bundesländern Oberösterreich und Salzburg in den wohlverdienten Ruhestand. Josef Harsch kam 1977 zur damaligen Ersten Allgemeinen in Oberösterreich. 1993 zeichnete er als Gebietsleiter für das Verkaufsgebiet Linz Stifterplatz und später Linz-Land verantwortlich. 2007 übernahm er die Leitung des Makler Partner Service Oberösterreich und seit 2010 trug Harsch als Leiter Unabhängige Vertriebe der Regionaldirektion Mitte wesentlich zum Erfolg dieser Vertriebschiene bei. Mario Klug wurde zu seinem Nachfolger berufen.

Mario Klug trat 1995 bei der Generali Versicherung im Bereich Leben ein und avancierte Anfang 2000 zum Verkaufstrainer und Verkaufsförderer in der Sparte Personenversicherung. Seit 2014 ist Klug mit der Verkaufsförderung Personen für die Unabhängigen Vertriebe der Generali Versicherung in Oberösterreich und Salzburg betraut.



Mario Klug

NIEDERLÄNDISCHER SHERLOCK

Welt

Das deutsch-niederländische Startup „Brightmaven“ hat mit seiner innovativen Dienstleistungssoftware „Sjerlok“ bei der „AXA Startup-Night“ den ersten Preis erhalten. Brightmaven hilft dabei, entwendete Kraftfahrzeuge, Boote, Baumaschinen, aber auch Schmuck mit

Hilfe von künstlicher Intelligenz wiederzufinden. Dabei durchforstet die Software weltweit sämtliche Datenbanken nach dem Diebesgut. Besonders bei Gegenständen mit hohem immateriellen Wert für den Geschädigten ist der digitale „Sjerlok“ höchst interessant. In Österreich bietet Brightmaven seinen digitalen Versicherungsdetektiv für Versicherungsunternehmen, Miet- und Leasingfirmen an.

VORSTANDSRESSORT FINANZEN

Allianz Versicherung

Dipl.Kffr. Eva Meyer-Schipflinger übernahm mit 1. März das Vorstandsressort Finanzen der Allianz Gruppe in Österreich. Sie folgt damit Christina Franz (47), die ihre Karriere innerhalb der Allianz SE fortsetzt. Meyer-Schipflinger studierte an der LMU in München Betriebswirtschaftslehre. Sie ist künftig für Bilanzierung/Rechnungswesen, Controlling, Aktuariat Leben/Kranken sowie das Risikomanagement der

österreichischen Allianz Versicherungsgesellschaften verantwortlich. Nach Abschluss ihres Studiums im Jahr 1996 startete sie ihre Karriere als Steuerberaterin bei KPMG in München. Im Jahr 2001 wechselte sie zur Allianz SE, wo sie die



Dipl.Kffr. Eva Meyer-Schipflinger

Leitung des Bereichs „Tax Planning und Reporting“ übernahm.

Ihre weiteren Tätigkeitsbereiche waren zweieinhalb Jahre „Regional Chief Tax Officer Asia“ in Singapur und danach „Group Planning und Controlling“ in

Deutschland bei der Allianz SE. Anfang 2012 wurde sie zum „Regional Chief Financial Officer“ der Allianz Asia Pacific in Singapur bestellt. Seit 2015 leitete sie das Office des CFO der Allianz Gruppe in München. **M**

NEUER CEO IN KROATIEN

VIG

Die Vienna Insurance Group fusioniert ihre Konzerngesellschaften – die

Wiener osiguranje und den Bankenversicherer Erste osiguranje – in Kroatien.

Nach Abschluss der Fusion wird es auch einen CEO-Wechsel geben. Walter Leonhartsberger Schrott, seit 2005 für die VIG in Kroatien tätig, wird in den wohlverdienten Ruhestand gehen. Seine Nachfolgerin Jasminka Horvat Martinovic ist seit 2014 Vorstandsmitglied der Wiener osiguranje.

Die Mathematikerin und lizenzierte Aktuarin hat im Rahmen ihrer Vorstandstätigkeiten ausgezeichnete Kenntnisse der Versicherungswirtschaft erworben. Im Vorstand wird sie weiterhin für die Bereiche Sachversicherung und Rückversicherung sowie für die

IT verantwortlich sein. Neben Jasminka Horvat Martinovic als CEO werden im Vorstand der Wiener osiguranje weiterhin Bozo Saravanja für den Vertrieb und Tamara Rendic als CFO verantwortlich sein. Snjezana Bertoncej, die langjährige Generaldirektorin der Erste osiguranje, wird (bei Zustimmung der lokalen Aufsichtsbehörde) in den Vorstand der Wiener osiguranje bestellt und den Bereich Lebensversicherung übernehmen. **M**



Jasminka Horvat Martinovic

GESCHÄFTSLEITUNG

twinformatics

Markus Deimel gehört seit Jänner des Jahres zur Geschäftsleitung der

twinformatics. Der erfahrene Versicherungsexperte war zuvor in der Viridium Gruppe (vormals Heidelberger Leben Gruppe) als Mitglied des Vorstandes für die drei Lebensversicherungen der Versicherungsgruppe tätig.

Davor war Deimel fünfzehn Jahre im Skandia/Old Mutual-Konzern in unterschiedlichen Führungspositionen in Österreich und international zu finden. Nach dem Studium zum Wirtschaftsingenieur, Fachrichtung Versicherungen, hat er seine Karriere bei Allianz Leben und SAP gestartet. Twinformatics ist eine Tochtergesellschaft der Wiener Städtischen Versicherung, der Donau Versicherung und der Vienna Insurance Group und ist das zentrale IT-Systemhaus

der Gruppe. „Die Neuaufstellung der twinformatics als IT-Systemhaus unserer Versicherungsgesellschaften wurde 2017 erfolgreich umgesetzt und dadurch auch die Möglichkeit geschaffen, die Digitalisierungsagenden weiter voranzutreiben. Jetzt geht es darum, die Zukunft aktiv zu gestalten“, sagt Roland Gröll, Vorstandsdirektor der Wiener Städtischen Versicherung und Donau Versicherung. **M**



Markus Deimel



Josef Trawöger, ÖBV Vorstandsvorsitzender, Mag.art Hans Glaser, Künstler, Jacqueline Chanton, Kuratorin, Dr. Silvie Aigner, Laudatorin, Astrid Valek, MAS, MBA, Leiterin Marketing und Unternehmenskommunikation, Alexander Czjzek, Musik, Günter Blumthaler, ÖBV Aufsichtsrat

HANS GLASER-AUSSTELLUNG

ÖBV Versicherung

Mit dem Wiener Künstler Hans Glaser startete die ÖBV in das Ausstellungsjahr 2018. Unter dem Titel DAILY NEWS zeigt Glaser einen repräsentativen Querschnitt seines vielfältigen Schaffens. Basis von DAILY NEWS sind Zeichnungen, deren Motive öffentlichen Printmedien entnommen sind. „Das tägliche Nebeneinander von Abbildungen unterschiedlichen Inhalts wie Liebe, Mord, Mode u.a. inspiriert und fasziniert mich“, erzählt der Künstler. „Mit den Arbeiten dieser Serie thematisiere ich die

Absurdität des Nebeneinanders der täglichen Nachrichten und lasse daraus eine neue Geschichte entstehen.“ Glasers von Experimentierfreude gekennzeichnetes Gesamtwerk, welches Grafik, Bildhauerei, Medien- und Fotokunst umfasst – darunter spezifische Verfahren wie die fotografische Mehrfachbelichtung, Cyanotypie und Stencil-Technik –, spiegelt sein Studium und seine langjährige Lehrtätigkeit u.a. an der Universität für Angewandte Kunst in Wien wider, sowie seine ausgedehnten Reisen in Europa, den USA, Asien und Afrika. Die Ausstellung ist bis 4. Mai 2018 im ÖBV Atrium in Wien zu besichtigen. **M**

NEUER REGIONALLEITER

VAV Versicherung

Martin Kaiser ist seit Anfang Februar neuer Regionalleiter für Oberösterreich/Salzburg im Makler- und Agenturvertrieb bei der VAV Versicherung. Der gebürtige Mühlviertler bringt 20 Jahre Erfahrung in der Versicherungsbranche mit und war zuletzt als Makler- und Agenturbetreuer bei der ERGO Versicherung tätig. Davor sammelte er umfangreiche Erfahrungen im Außendienst bei verschiedenen Versicherungsmaklern und Versicherungsunternehmen. Kaiser übernimmt gemeinsam mit Udo Burggraf die Betreuung unabhängiger Vertriebspartner in der Region Oberösterreich/Salzburg. „Mit Martin

Kaiser haben wir einen ausgewiesenen Versicherungsexperten an Bord. Neben einem gut gepflegten Netzwerk aus Maklern und Agenten bringt er auch umfangreiche Erfahrung in der Versicherungsbranche mit. Er stellt somit die optimale Ergänzung in unserem Team dar“, so Joachim Klepp, Leiter im Makler- und Agenturvertrieb der VAV. **M**



Martin Kaiser

LEITER BANKENKOOPERATION

VIG

Mag. Harald Londer übernahm mit 1. März 2018 die Leitung des neu geschaffenen Bereichs der Bankenkooperation. Londer wird die strategische und operative Betreuung sowie die Weiterentwicklung der Bankenkooperation innerhalb der gesamten Gruppe koordinieren. In seiner Funktion wird er die Entwicklung und Umsetzung von konzernweiten strategischen Initiativen im Bereich Bankenkooperation steuern. Die Stärkung des Bankversicherungsgeschäfts ist eine wesentliche Zielsetzung der VIG im Rahmen des Managementprogramms „Agenda 2020“. Insbesondere steht hier die Kooperation mit der Erste Group im Fokus. Bereits im Vorjahr wurden die Fusionsprozesse der Bankversicherungsgesellschaften mit den lokalen Allspartenversicherern in Ungarn, der Slowakei, Österreich, Kroatien und Tschechien eingeleitet. Harald Londer studierte Rechtswissenschaften an der Universität Graz und begann seine Berufslaufbahn 1988 in der Grazer Wechselseitigen Versicherung. Seine Expertise im Versicherungsver-

trieb über Banken konnte er sich in mehreren Gesellschaften erarbeiten. Dazu zählen die Funktionen als Bereichsleiter des Bankenvertriebs für die Raiffeisen Versicherung innerhalb der UNIQA Gruppe, als Vorstandsmitglied der HYPO Versicherung innerhalb der GRAWE Gruppe sowie als Leiter des internationalen Geschäfts bei der ERGO Austria International AG. Neben zahlreichen Aufsichtsratsfunktionen in den Tochtergesellschaften der ERGO Austria in Kroatien, Rumänien, Ungarn und der Slowakei war er seit August 2014 auch Vorstandsvorsitzender der ERGO Pojistovna Tschechien. Harald Londer ist verheiratet und hat zwei Kinder. **M**



Mag. Harald Londer

VORSTAND

Valida Vorsorgekasse

Mag. Beate Wolf wurde in den Vorstand der Valida Vorsorgekasse, Valida Plus AG, berufen. Sie trat ihre Funktion am 16. Februar 2018 an und folgte damit auf Stefan Teufer, der sich im Oktober 2018 nach langjähriger erfolgreicher beruflicher Tätigkeit in den Ruhestand verabschieden wird. Beate Wolf wird künftig für die Unternehmensbereiche Operative Abwicklung (Kundenservice), IT-Management, Finanzen und Risikomanagement verantwortlich zeichnen sowie gemeinsam mit Mag. Martin Sardelic für die strategische Ausrichtung, die Umsetzung und die Erreichung der Unternehmensziele. Die studierte Handelswissenschaftlerin ist seit 2010 in der RSC Raiffeisen Service Center GmbH in führender Position tätig, seit 2015 fungierte sie als Mitglied der erweiterten Geschäftsführung. „Die Abfertigung Neu ist ein spannendes Themenfeld. Von unseren Services profitieren Arbeitnehmer wie Unternehmer. Die Valida Vorsorgekasse punktet

mit Top-Performance-Werten und höchsten Nachhaltigkeits-Standards in der Veranlagung. Daran gilt es, mit voller Kraft weiter zu arbeiten. Es freut mich besonders, eine Vorstandsfunktion in diesem erfolgreichen und führenden Unternehmen übernehmen zu dürfen“, so Wolf. Vorstandsvorsitzender Mag. Martin Sardelic: „Mit Beate Wolf ist es uns gelungen, eine ausgewiesene Expertin für den Bereich Qualitäts- und Prozessmanagement zu gewinnen. Wir sind zuversichtlich, das hohe Niveau unserer Kundenservicierung gemeinsam mit ihr nicht nur halten, sondern künftig auch weiter ausbauen zu können.“ **M**



Mag. Beate Wolf

SMARTESTE VERSICHERUNGSMAKLERIN GEWÄHLT

Wiener Versicherungsmakler

und unterstützt Sie in allen Lebenslagen? Mit diesen Fragen suchten die Wiener Versicherungsmakler den smartesten bzw. die smarteste VersicherungsmaklerIn des Jahres 2017.

Zahlreiche Wiener haben abgestimmt und als klare Wahlsiegerin ist Isabella Kainz-Duchek hervorgegangen. „Ich freue mich, dass in unserer männerdominierten Branche eine Frau die Wahl zum smartesten Versicherungsmakler gewonnen hat und die Kunden von Isabella Kainz-Duchek die besondere Gelegenheit genutzt haben, ihre beliebteste Maklerin vor den Vorhang zu holen. Denn als Versicherungsmaklerin ist sie nicht nur Beraterin, sondern auch Lebensbegleiterin, Problemlöserin und Vertraute ihrer Kunden. Ganz nach unserem Motto: Ihr Versicherungsmakler ist die beste Versicherung“, freut sich Helmut Mojesick, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler. Die verdiente Gewinne-

Wer begleitet Sie richtig versichert in die Zukunft? Wer ist immer mit Rat und Tat für Sie da

rin freut sich über die besondere Auszeichnung und das Wahlergebnis, denn positives Feedback und Kundenzufriedenheit sei der schönste Lohn in diesem Beruf.

Damit die smarteste Versicherungsmaklerin Wiens weiterhin rasch an ihr Ziel kommt, stellt ihr die Fachgruppe kostenlos einen Smart vom Autohaus Wiesenthal ein ganzes Jahr lang zur Verfügung. Auch interessierte Mitglieder der Fachgruppe Wien haben die Möglichkeit, zwei Monate lang kostenlos Smart zu fahren.

M



SEMINARE & TERMINE

Ab dieser Ausgabe veröffentlichen wir Terminankündigungen für Seminare, Veranstaltungen und Workshops der Fachgruppen der einzelnen Bundesländer. Die Möglichkeit zur Anmeldung und weitere

Informationen zu den Seminaren & Terminen finden Sie beim jeweiligen Veranstalter. Sollten Sie Informationen für zukünftige Ankündigungen haben, bitten wir um die Zusendung an die Redaktion.

Fachgruppe der Versicherungsmakler Niederösterreich

Datum	Veranstaltung	Ort	Credits
24.04.2018	D&O und Managerrechtsschutz	WIFI St.Pölten, Mariazeller Straße 97 3100 St. Pölten	80
15.05.2018	Schadenersatzrecht	WIFI St.Pölten, Mariazeller Straße 97 3100 St. Pölten	80
06.06.2018	Der Lebenslauf eines Versicherungsvertrages	WIFI St.Pölten, Mariazeller Straße 97 3100 St. Pölten	80
04.09.2018 - 20.11.2018	Grundschulung für Innendienstmitarbeiter	WIFI St.Pölten, Mariazeller Straße 97 3100 St. Pölten	480
10.09.2018	Bauwesenversicherung	WIFI St.Pölten, Mariazeller Straße 97 3100 St. Pölten	80
04.12.2018	Update OGH-Entscheidungen	WIFI St.Pölten, Mariazeller Straße 97 3100 St. Pölten	80

Fachgruppe der Versicherungsmakler Oberösterreich

Datum	Veranstaltung	Ort	Credits
03.05.2018	Bildungsakademie für Innendienstmitarbeiter: Haushalt- und Eigenheimversicherung	WIFI Linz, Wiener Str. 150 4020 Linz	70
28.06.2018	Bildungsakademie für Innendienstmitarbeiter: Lebens- und Unfallversicherung	WIFI Linz, Wiener Str. 150 4020 Linz	70
19.09.2018	Bildungsakademie für Innendienstmitarbeiter: Krankenversicherung, Basiswissen Sozialversicherung	WIFI Linz, Wiener Str. 150 4020 Linz	70
02.10.2018	Bildungsakademie für Innendienstmitarbeiter: Kündigungsrecht	WIFI Linz, Wiener Str. 150 4020 Linz	70

Fachgruppe der Versicherungsmakler Wien

Datum	Veranstaltung	Ort	Credits
17.04.2018	Rechtsschutz für Fortgeschrittene	WKW, Schwarzenbergplatz 14 1040 Wien	80
24.04.2018	Gesprächsrunde mit dem Obmann	Schwarzenbergplatz 14 1041 Wien	---
19.06.2018	Geldwäsche für Versicherungsmakler	WKW, Schwarzenbergplatz 14 1040 Wien	40
20.09.2018	Haftungen und kein Ende	WKW, Schwarzenbergplatz 14 1040 Wien	80
15.10.2018 -13.11.2018	Rechtswissen für den Versicherungsmakler	Helvetia Versicherung, Hoher Markt 10-11 1010 Wien	320
17.10.2018	Jungmaklertag	WKW, Schwarzenbergplatz 14 1040 Wien	20

13. Alpbacher ExpertInnentreffen

31. August 2018

IDD-Umsetzung & Der Maklervertrieb in der digitalen Welt

1. Teil: IDD-Umsetzung
10:00 – 12:30 Vorträge

2. Teil: Der Maklervertrieb in der digitalen Welt
14:00 – 18:00 Vorträge und Diskussionen

ab 19:00 Abendempfang im Hotel Alpbacherhof

Nähere Details zur Veranstaltung
folgen in Bälde.

Foto: Bogdan Baraghin
Fachverband der Versicherungsmakler



16. INFORMATIONSTAG

Hauptthema des 16. Informationstages der Wiener Versicherungsmakler Ende Februar in den Sofiensälen waren Bildung, Bildungsreform, Weiterbildung und Allgemeinbildung sowie die Generationen X, Y und Z.

Also Themen, die seit Generationen unsere Gesellschaft beschäftigen. Die Veranstaltung wurde auch heuer in den Sofiensälen in Wien mit viel Branchenprominenz, zelebriert „Wir reden seit Jahrzehnten über Allgemeinbildung – dabei sollten wir schon längst von Überlebensbildung sprechen. Es genügt nicht, dass die Versicherungswirtschaft immer innovativere Produkte gestaltet und individuell auf die Bedürfnisse der Kundengruppen eingeht. Oder können wir das Rad noch ein wenig runder machen? Wichtig ist, Kinder und Jugendliche bereits in den Schulen für Versicherungsschutz und private Vorsorge zu sensibilisieren. In den letzten Jahren haben wir es allerdings geschafft, das Thema Versicherung für die junge Generation unattraktiv zu machen. Sowohl als Dienstleister wie auch als Arbeitgeber. Die Frage, die wir uns deshalb stellen müssen: Wie machen

wir Versichern für die kommenden Generationen wieder ‚smart‘?“, eröffnete Helmut Mojescick, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler, den traditionellen Informationstag der Wiener Versicherungsmakler. Die Begrüßungsworte kamen diesmal vom Präsidenten der Wirtschaftskammer Wien, Walter Ruck, vom Spartenobmann Information und Consulting der Wirtschaftskammer Wien, Martin Heimhilcher, und vom Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, MAS. Universitätsprofes-



sor Christian Scholz erklärte in seinem Vortrag, wie wichtig der Generation Z Sicherheit und feste Strukturen seien und wie unterschiedlich ihre Wertvorstellungen zu den Generationen X und Y sind. Er erklärte auch, dass die Generation Z extrem realistisch sei und sie lieber heute 100 Euro ausgeben als in 30 Jahren 105 Euro zu haben.

Das Podiumsgespräch mit Dr. Peter Thirring, CEO der Donau Versicherung, Werner Panhauser, Vertriebsvorstand von Helvetia Versicherung und Wiener Fachgruppenobmann Helmut Mojescick zum Thema Generationen war geprägt von der Übereinstimmung, dass es nicht mehr genüge, jede Information im Netz verfügbar zu machen. Die Botschaft müsse auch leicht verständlich sein. Für die Versicherungsbranche bedeutet das, die Ansprüche der jungen Generation besser verstehen zu lernen und richtig darauf zu reagieren. Bestseller-Autor und Lehrer Niki Glattauer las aus seinem Buch „Best of Schule“ und beleuchtete dabei mit viel Galgenhu-

mor die Diskussion zum österreichischen Schulsystem. Das Schulsystem sollte mit einigen Traditionen brechen – aber nicht der Informationstag.

Daher war eines der Highlights die traditionelle Verleihung des Hammurabi-Preises. Über die Siegerstatue aus Bronze, die von Fachgruppenobmann-Stv. Mag. Wilhelm Hemerka übergeben wurde, freute sich heuer Mag. Dr. Stefanie Gusenleitner, die für ihre Einreichung „Die vorvertragliche Anzeigepflicht des Versicherungsnehmers“ zusätzlich 2.000 Euro Preisgeld erhält. Die Arbeit widmet sich unter anderem der Frage, welche Konsequenzen bei verschuldeter oder unverschuldeter Anzeigepflichtverletzung entstehen können. Die Einreichungen von Dr. Felix Kernbichler (Vertragsschutz in der Insolvenz) und Maximilian Feldmann, B.A. (Der Nutzen von Dienstleistungsmarketing zur Imageverbesserung von österreichischen Banken im business-to-customer Bereich) wurden mit je 1.000 Euro prämiert. **M**



PARADIGMENWECHSEL IM VERSICHERUNGSVERTRIEB

Dr. Klaus G. Koban, MBA Geschäftsführer Koban Südvers Group Austria, Leiter des Arbeitskreises Recht des Fachverbandes der Versicherungsmakler, Universitätslektor und Autor zahlreicher Publikationen hat mit uns über den bevorstehenden Paradigmenwechsel im Versicherungsvertrieb gesprochen.

Die bevorstehenden regulatorischen Veränderungen haben massive Auswirkungen auf den Versicherungsvertrieb, Sie sprechen sogar von einem Paradigmenwechsel.

Koban: Es ist ein Paradigmenwechsel, denn bisher herrschte das Prinzip von Deregulierung und Liberalisierung. IDD und DSGVO bringen nun eine Vielzahl neuer Regeln und eine „Aufsicht“ des Versicherungsvertriebs durch Versicherer und die Versicherungsaufsichtsbehörde.

Herausforderungen die zu bewältigen sind, wenn man seine Hausaufgaben macht?



Koban: Der gesamte Vertriebsprozess wird neuen regulatorischen Standards unterzogen. Seitens des Vertriebes sind viele Hausaufgaben zu erledigen, sowohl die Umsetzung der IDD, aber auch die Umsetzung der DSGVO betreffend. Der Fachverband der Versicherungsmakler hat sich als Unterstützung in dieser Umbruchphase dazu entschlossen, der Kollegenschaft alle wichtigen Informationen

in einer Lernplattform zur Verfügung zu stellen. In Kooperation mit der Wirtschaftskanzlei KPMG hat der Fachverband die Lernplattform „fitfor 2018“ initiiert um ein Tool zu schaffen, in dem alle relevanten Informationen zusammengefasst sind. Mittels eines Selbstchecks/ Assessment können Versicherungsmakler ihr Wissen testen und den Umsetzungsbedarf erarbeiten. Sie erhalten entsprechende Lösungsvorschläge für ihr Büro. Im Informationsbereich/ Wissenscenter werden notwendige Werkzeuge zur Umsetzung der regulatorischen Änderungen (Gesetzestexte, Checklisten, Musterprozesse, Textbausteine, usw.) enthalten sein. Konkrete Arbeitshilfen & Templates zur Umsetzung der regulatorischen Anforderungen stehen zum Download bereit.

Was kann man Versicherungsmakler im Moment empfehlen?

Koban: Allen Versicherungsmaklern würde ich die Nutzung der Lernplattform „fitfor 2018“ (fitfor2018.kpmg.at) ans Herz legen. Dort sind alle relevanten Informationen über die Bereiche der Datenschutzgrundverordnung, den Beratungsprozess, der Aus- und Weiterbildung, das Beschwerdemanagement aber auch Fragen zur Produktentwicklung und dem Marketing abgebildet. Die Kosten der Teilnahme an der Plattform sind gering und werden zudem in einigen Fachgruppen finanziell gefördert. Wenn man die angebotenen Tools durcharbeitet, schließt man mit einer Zertifizierung ab und kann der Behörde gegenüber nachweisen, dass man sich für die Hausaufgaben fit gemacht hat. Die Herausforderungen sind bewältigbar, man muss aber sowohl seinen Vertriebsprozess, als auch die Büroorganisation



den neuen Anforderungen anpassen. Es gibt auch bereits einige Softwareanbieter, die mit technischer Unterstützung den administrativen Aufwand erleichtern und den erforderlichen Gegebenheiten anpassen. So gibt es z.B. bei einem prominenten Softwarehersteller, ein auf Versicherungsmakler abgestimmtes Beispiel-Verarbeitungsregister, WKO Vorlagen für Meldungen bei Verstößen und automatisch erstellte Vorlagen für das Auskunftsrecht. Weiters können Einwilligungserklärungen als Vorlagen hinterlegt werden und es werden neue Lösch-, Versteck- und Anonymisierungsverfahren umgesetzt.

Weiters muss für alle Mitarbeiter des Versicherungsmaklers ein Schulungskonzept erstellt werden. Der jeweilige Geschäftsführer und Eigentümer des Versicherungsmaklerbüros muss gewährleisten, dass alle seine Mitarbeiter, welche im Kundenkontakt stehen, im Ausmaß von mindestens 15h, nach einschlägigen, zertifizierten Lehrgängen, geschult werden. Die Schulungen müssen zudem dokumentiert und erfasst werden, um einer etwaigen Prüfung der Gewerbebehörde standhalten zu können. Bedarf wird es auch sicherlich im Beschwerdemanagement geben. Jedes Versicherungsmaklerbüro muss eine Beschwerdeanleitung für Mitarbeiter haben. Beschwerden müssen dokumentiert und ein

Es ist auch davon auszugehen, dass die Behörden die Einhaltung der Regelungen und Bestimmungen strenger überprüfen werden.

(EPU) wird es nicht leicht sein, diese Aufgaben zu bewältigen. Daher ist auch ein massiver Zugang zu Maklervereinigungen bzw. Vollkonsolidierungen zu beobachten.

Wo sehen Sie noch Veränderungen auf den Vertrieb zukommen?

Koban: Bisher konnte der Versicherungsvertrieb mit relativ wenig Verwaltungsaufwand betrieben werden. Nun wird es zu massiven administrativen Verwaltungsmehraufwand für Versicherer und Versicherungsvermittler kommen. Obwohl einige Regularien, wie das Datenschutzgesetz 2000, oder das Beratungsprotokoll bisher auch schon umzusetzen gewesen wären, wurde dies von Fall zu Fall eher un-



terschiedlich konsequent gehandhabt. Nunmehr steigt der Druck auf die Umsetzung, da das Strafmaß massiv gestiegen ist. Es ist auch davon auszugehen, dass die Behörden die Einhaltung der Regelungen und Bestimmungen strenger überprüfen werden. Es wird auch weiterhin die Gewerbebehörde als primäre Aufsichtsbehörde für Versicherungsvermittler fungieren. Sie wird zuständig sein für die Einhaltung der gewerberechtlichen Vorschriften, für die Zulassung zum Beruf, aber auch für die Einhaltung der Vorschriften für Aus- und Weiterbildung, sowie die Dokumentations- und Informationsverpflichtungen. Die Versicherungsaufsichtsbehörde wird aber zusätzlich für das Verhalten – den Versicherungsvertrieb – im Markt generell und für den Produktgenehmigungsprozess zuständig sein. In beiden Bereichen spielt dies für den Versicherungsmakler eine Rolle, denn er muss grundsätzlich auch die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Bestimmungen einhalten. Im Produktentwicklungsprozess kann er auch Produkthersteller oder Co-Manufacturer sein, hier hat dann die Versicherungsaufsichtsbehörde Prüfungshoheit. Die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Vorschriften überprüft die Datenschutzbehörde, diese wurde durch die DSGVO mit stärkeren Kontrollrechten – die Datenschutzbehörde kann in Zukunft auch Inspektionen durchführen – ausgestattet.

Wird es zu Veränderungen im Vergütungssystem kommen?

Koban: Faktum ist: die Aufgaben, die wir als Versicherungsvermittler zu erfüllen haben, werden im Vertriebsprozess aber auch im Produktentwicklungsprozess intensiver und mehr. In Wirklichkeit kommt auf die Versicherungsmakler ein Mehr an Personal- und Verwaltungsaufwand und damit auch Kosten zu. Es

ist nicht einzusehen, dass das zu Lasten der Versicherungsmakler geht. Das wird durch die IDD auch so nicht gesehen. Vielmehr sieht die IDD vor, dass der Versicherungsmakler neben der Provision sehr wohl zusätzliche andere Honorierungen bekommen kann, so z.B. in Form einer Bonifikation oder sonstiger Incentives. Voraussetzung ist allerdings, dass im Sinne der Transparenz dies dem Versicherungskunden offengelegt wird.

Macht es noch Spaß Versicherungsmakler zu sein?

Koban: Es wird noch mehr Spaß machen, da es noch professioneller wird. Wir werden einfach Versicherungsmakler und Beratertätigkeit nicht mehr en passant betreiben können. Es wird ein hochprofessioneller Beratungsberuf werden. Die Wertigkeit

Wir werden einfach //
Versicherungsmakler und
Beratertätigkeit nicht
mehr en passant betreiben
können.

des Berufsstandes wird steigen. Durch die stärkere Transparenz wird es notwendig sein, dem Kunden klar zu machen,

welche Dienstleistungen wir für ihn erbringen und welchen Mehrwert unsere Tätigkeit hat.

Ein positiver Paradigmenwechsel?

Koban: Ja, wenn die Versicherungsmakler massiv darauf achten, dass die Regeln des Berufsstandes eingehalten werden und die Anforderungen der IDD und der DSGVO professionell umgesetzt und gelebt werden. Die Standesvertretung hat viele Instrumentarien eingeführt die der Professionalisierung des Berufsstandes dienen, wie z. B. die Standesregeln der Versicherungsmakler, die Rechts- und Disziplinarkommission, sowie die Rechts- und Schlichtungsstelle. Es sollte nicht darüber diskutiert werden, ob wir uns mit massiven Belastungen auseinandersetzen müssen, sondern wir sollten lieber darüber reden wie wir die Probleme lösen können. Wesentlich dabei ist auch zu beachten, dass es für alle Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittler die gleichen Spielregeln am Markt geben muss. Auch die Statusklarheit müsste wiedereingeführt werden. Schade ist nur, dass nicht alle Betroffenen am österreichischen Markt diese Sicht teilen.

Wir danken für das Gespräch.

M

Denk
wo soll's
hingehen?

UNIQA
SafeLine

Die Autoversicherung
mit Notfallknopf im
Auto und am Handy.

SOS

Denk

UNIQA

IDD-UMSETZUNG IN DER ZIELGERADEN

Ende Februar hat der Ministerrat eine Regierungsvorlage für ein Versicherungsvertriebsrechts-Änderungsgesetz 2018 verabschiedet. Eingebracht vom Finanzminister. Das gilt als die innerstaatliche Umsetzung der IDD (Insurance Distribution Directive) im Bereich der Versicherungsaufsichtsgesetzes und des Versicherungsvertriebsgesetzes. Die entsprechende Vorlage des Wirtschaftsministeriums zur IDD - Umsetzung wird wohl erst im 2. Quartal dieses Jahres erfolgen.

Im Juli 2012 wurde seitens der EU - Kommission der erste Entwurf einer neuen Versicherungsvertriebs - Richtlinie präsentiert - und war damals wild umstritten. Nunmehr geht die IDD - Umsetzung, nach Jahren intensiver Verhandlungen und auch eines sehr engagierten, konsequenten und alle Entscheidungsträger umfassenden Expertise - Beitrages der österreichischen Versicherungsmakler, in die Zielgerade. Mit einigen zeitlichen Verzögerungen in der Schlussphase: Sowohl was die europaweite Umsetzungsfrist als auch die nationale Umsetzung betrifft. Das Europäische Parlament hat am 1. März dieses Jahres einer Verschiebung der IDD - Umsetzung bis zum 1. Juli mit deutlicher Mehrheit zugestimmt. Dieser Vorschlag zur Fristerstreckung war von den Versicherungsunternehmen und den Versicherungsmaklern gleichermaßen mit Erleichterung aufgenommen worden. Seit dem 19. März ist alles klar: Die IDD-Verschiebung wurde im Amtsblatt der EU veröffentlicht. Damit ist die rückwirkende Verschiebung auch formaljuristisch fixiert. Auch die Verschiebung der Anwendung der IDD - Regeln bis zum 1. Oktober 2018 ist unter Dach und Fach. Gemäß dieser nunmehr amtlich veröffentlichten Änderungsrichtlinie müssen die Mitgliedstaaten nun bis zum 1. Juli 2018 die erforderlichen Rechts- und Verwaltungsvorschriften veröffentlichen, um der IDD nachzukommen. Auch für die praktische Anwendung des neuen Vertriebsreglements ist es bei dem bereits bekannten neuen Stichtag geblieben: „Die Mitgliedstaaten wenden diese Vorschriften spätestens ab dem 1. Oktober 2018 an“, heißt es im Amtsblatt der EU.

Die Umsetzung in österreichisches Recht hat aktuell folgenden Status. Am 28. Februar 2018 hat der Ministerrat die Regierungsvorlage für eine Versicherungsvertriebsrechts - Änderungsgesetz 2018 (VersVertrRÄG 2018) verabschiedet. Dieser Schritt gilt als innerstaatliche Umsetzung der IDD im VAG (Versi-

cherungsaufsichtsgesetz) und im VersVG. Er wurde vom Finanzministerium erarbeitet und von Finanzminister Löger dem Ministerrat vorgelegt. Bereits am 14. März ist er im parlamentarischen Finanzausschuss behandelt und mit der Mehrheit der Regierungsparteien beschlossen worden.

In diesem Zusammenhang ist zu differenzieren: Das VersVertrRÄG dient der heimischen Umsetzung der IDD soweit sie Versicherungsunternehmen sowie Rückversicherer betrifft. Aber selbstverständlich haben einige Bestimmungen des Entwurfes Auswirkungen generell

auf den Vertrieb von Versicherungsprodukten - also auch auf die Vermittler.

Die gesonderten und spezifischen Vorschriften für die Tätigkeit selbständiger Versicherungsvermittler - somit auch der Versicherungsmakler - ist hierzu-lande das Wirtschaftsministerium zuständig. Dabei geht es unter anderem um die Implantation der IDD in der Gewerbeordnung, im Maklergesetz und im BWG (Bankwesengesetz). Seitens des diesbezüglich federführenden Ministeriums liegt noch kein diesbezüglicher Begutachtungsentwurf vor. Im Fachverband der Versicherungsmakler geht man davon aus, dass ein entsprechender Entwurf erst im Mai oder Juni dieses Jahres zur Begutachtung veröffentlicht werden wird.

Zurück zum Versicherungsvertrieb.

Der vorliegende Gesetzesentwurf in Sachen Versicherungsvertriebsrecht enthält Bestimmungen zu den Themenbereichen Produktfreigabeverfahren bei den Assekuranzen, verpflichtende Beratung, Standardisierung von Kundeninformationsblättern, Regeln für Versicherungsanlageprodukte und den elektronischen Bereich im Versicherungsvertrieb.

Dem „Vortrag an den Ministerrat“ seitens des Finanzministers (das ist gleichsam der Motivenbericht des Ressorts zum VersVertrRÄG) ist unter anderem zu entnehmen:

Finanzminister Hartwig Löger



- Vor der Vermarktung neuer Versicherungsprodukte sind diese einem unternehmensinternen Produktfreigabeverfahren zu unterziehen. Ziel ist es sicherzustellen, dass die Produkte den Bedürfnissen ihres Zielmarktes entsprechen. Versicherungsunternehmen haben zudem dafür Sorge zu tragen, dass Versicherungsprodukte auch tatsächlich an den festgelegten Zielmarkt vertrieben werden.
- Dem Vertrieb von Versicherungen wird künftig verpflichtend eine Beratung vorausgehen. Versicherungsunternehmen haben die Wünsche und Bedürfnisse ihrer Kunden zu ermitteln und aus den Angeboten ihrer Produktpalette, die zur Befriedigung der Wünsche und Bedürfnisse geeignet sind, das beste Angebot zu empfehlen. Österreich macht damit von einem Mitgliedstaatenwahlrecht Gebrauch, über die Mindestanforderungen der Richtlinie hinauszugehen. Der Finanzminister weist ausdrücklich darauf hin, dass diese Qualitätsoffensive auf eine gemeinsame Initiative der österreichischen Versicherungswirtschaft – Versicherungsunternehmen, Versicherungsagenten und Versicherungsmakler – zurückgeht. Ein Beratungsverzicht kann künftig nur auf ausdrücklichen Wunsch des Kunden erfolgen.

Seit dem 19. März ist alles klar: Die IDD-Verschiebung wurde im Amtsblatt der EU veröffentlicht. Damit ist die rückwirkende Verschiebung auch formaljuristisch fixiert. Auch die Verschiebung der Anwendung der IDD-Regeln bis zum 1. Oktober 2018 ist unter Dach und Fach.

lichen Wunsch des Kunden erfolgen.

- Um Versicherungsnehmerinnen und Versicherungsnehmern kurz und prägnant

die wichtigsten Produktinformationen zur Verfügung zu stellen und den Vergleich zwischen unterschiedlichen Angeboten zu erleichtern, besteht künftig die Verpflichtung zur Aushändigung eines standardisierten Kundeninformationsblattes.

- Für Versicherungsanlageprodukte (d.h. für die fonds- und indexgebundene, aber auch für die klassische kapitalbildende Lebensversicherung und die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge) werden besondere Regelungen zum Schutz vor Interessenskonflikten und erweiterte Informationspflichten geschaffen. Insbesondere ist der Kunde mittels einer Kennzahl über die Auswirkungen der Kosten und Gebühren zu informieren („Reduction in Yield“).
- Die Vermittlung von Versicherungsverträgen über das Internet soll durch eine wesentliche Vereinfachung der elektronischen Kommunikation zwischen Versicherungsunternehmen und ihren Kunden forciert werden. Damit wird ein wesentlicher Beitrag zur Senkung der Verwaltungskosten für Unternehmen gesetzt und der effiziente Zugang zu Versicherungen erleichtert. Auch die Beratung kann online erfolgen.

Soweit wichtige Eckpunkte aus Sicht des Ministeriums. Der Fachverband der Versicherungsmakler hat jüngst in einer Mitgliederinformation zum VersVerTRÄG 2018 festgestellt: „In den für die Versicherer und deren Vertriebsmitarbeiter geltenden Regelungen sollen im Wesentlichen die Bestimmungen der IDD und relativ wenigen Abweichungen im nationalen Recht verankert werden. Die Definition von Versicherungsanlageprodukten etwa gleicht praktisch wortident dem IDD – Text, die Regelungen zur Vergütung bei Versicherungsanlageprodukten orientiert sich ebenfalls am Basistext der IDD.“ Auch beim Thema Weiterbildung halte sich die Regierungsvorlage an die 15 – Stunden – Verpflichtung pro Jahr und gehe nicht darüber hinaus.

In einem Bericht des Finanzausschusses des Nationalrates, der sich – wie erwähnt – am 14. März mit der Vorlage beschäftigte, heißt es sinngemäß, die bereits erwähnte Regierungsvorlage diene auch der Umsetzung eines vorrangigen Zieles der IDD, nämlich der Herstellung einheitlicher Wettbewerbsbedingungen für sämtliche Vertriebskanäle und die Gewährleistung eines einheitlichen Schutzniveaus für Versicherungsnehmer, unabhängig davon, für welchen Vertriebskanal sie sich entscheiden („levelplayingfield“). Das ist die Verwirklichung eines strukturpolitischen Zieles, das die Versicherungsmakler schon seit vielen Jahren verfolgen... **M**

amending Directive (EU) 2016/97 as regards the date of application of Member States' transposition measures (text with EEA relevance)	
THE EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION,	
Having regard to the Treaty on the Functioning of the European Union, and in particular Article 53(1) and Article 62 thereof,	
Having regard to the proposal from the European Commission,	
After transmission of the draft legislative act to the national parliaments,	
Acting in accordance with the ordinary legislative procedure (1),	
Whereas:	
(1)	Directive (EU) 2016/97 of the European Parliament and of the Council (2) harmonises national provisions concerning the distribution of insurance and reinsurance products and insurance-based investment products by insurance intermediaries and insurance companies, and their employees, and by ancillary insurance intermediaries in the Union.
(2)	Pursuant to Article 42(1) of Directive (EU) 2016/97, Member States are to bring the laws, regulations and administrative provisions necessary to comply with that Directive into force by 23 February 2018.
(3)	On 21 September 2017, the Commission adopted Delegated Regulations (EU) 2017/2358 (3) and (EU) 2017/2359 (4), supplementing Directive (EU) 2016/97.
(4)	In its decision not to raise any objections to Delegated Regulations (EU) 2017/2358 and (EU) 2017/2359, the European Parliament invited the Commission to adopt a legislative proposal setting 1 October 2018, rather than 23 February 2018, as the date of application of the laws, regulations and administrative provisions necessary to comply with Directive (EU) 2016/97. The European Parliament substantiated that request by highlighting the need to give insurance undertakings and insurance distributors more time to better prepare for a correct and effective implementation of Directive (EU) 2016/97 and to implement the necessary technical and organisational changes to comply with Delegated Regulations (EU) 2017/2358 and (EU) 2017/2359.
(5)	Directive (EU) 2016/97 should therefore be amended accordingly.
(6)	Given the very short period of time left before the national laws, regulations and administrative provisions

DATENSCHUTZ: FIT IM JAHR 2018?

Der Countdown läuft: Nur mehr wenige Wochen bis zum Inkrafttreten verschärfter Datenschutzbestimmungen. Die Versicherungsbranche steht im Fokus.

Die Regelungsflut im Versicherungssektor nimmt in den letzten Jahren vehement zu und erreicht mit der Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive/IDD) und mit der EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) im Jahr 2018 eine neue Dimension. Unabhängig der Unternehmensgröße werden durch diese geänderten Rahmenbedingungen auch Versicherungsmakler vermehrt in die regulatorische Verantwortung genommen. Für die Betroffenen ist die ausreichende Vorbereitung aufgrund der Bürokratie, Dokumentationspflichten und gesetzlichen Einschränkungen eine große Herausforderung. Viele Versicherungsmakler sehen sich daher mit Ungewissheit hinsichtlich der weiteren Vorgehensweise konfrontiert.

Mit der speziell für Versicherungsmakler ausgearbeiteten Umsetzungsplattform „Fit für 2018“ zeigt KPMG die richtige Vorgehensweise und Prioritätensetzung, um die Herausforderungen nach DSGVO, IDD & Co effizient und problemlos zu meistern.

Aufbau der Plattform

Inhaltlich ist die Plattform in vier interaktive Module gegliedert.

Mit dem **Regulatory Impact Assessment** wird individualisiert und anonym ermittelt, wie weit die momentane Geschäftsorganisation des Versicherungsmaklers in den relevanten regulatorischen Themen von den zukünftigen Änderungen entfernt ist. Aus dem Ergebnis werden individualisierte Lernempfehlungen abgeleitet und automatisch vorgeschlagen. Dadurch ist für den Versicherungsmakler ein Wissensvergleich mit dem Branchendurchschnitt möglich.

Das **Wissenscenter** bietet das notwendige Werkzeug zur Umsetzung der regulatorischen Änderungen (Gesetzestexte, Musterprozesse, Templates, Checklisten und Textbausteine). Konkrete Arbeitshilfen und Templates zur Umsetzung der regu-

latorischen Anforderungen stehen zum Download bereit.

Über die interaktive **Lernplattform** kann das notwendige Wissen zielgerichtet durch Micro-Lerneinheiten mit digitalen Lernkarten aufgebaut werden. Anschließend ist im Zuge einer sogenannten Übungseinheit eine Vertiefung durch szenariobasierte Dialoge und Lernfragen möglich.

Für die Auflockerung zwischendurch bietet das **Quiz** die Möglichkeit zur spielerischen Auseinandersetzung mit regulatorischen Lerninhalten. Nutzer der Lernplattform können ihr Wissen über ein interaktives Online-Spiel im „Quizduell“-Format festigen. Ein Highscore zeigt den aktuellen Wissensstand im Vergleich zu allen anderen Spielern.

Jedes Modul wird je nach Themenbereich, DSGVO, IDD & Geldwäsche-Prävention, in Unterbereiche gegliedert. So stehen für den Themenbereich DSGVO zB Lernfragen für den Bereich Betroffenenrechte und Datenschutzverstöße oder Templates für das Datenverarbeitungsverzeichnis zur Verfügung. Für die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) gibt es

Das Wissenscenter bietet das notwendige Werkzeug zur Umsetzung der regulatorischen Änderungen (Gesetzestexte, Musterprozesse, Templates, Checklisten und Textbausteine).



beispielsweise Musterprozesse zur Produktvergütung oder Produktberatung. Nach erfolgreicher Bearbeitung aller Module innerhalb jedes Themenbereichs erhält der Teilnehmer ein Zertifikat. Zudem muss im End-Assessment eine Mindestpunktzahl erreicht werden. So werden die Nutzer bei einer vollständigen Durcharbeitung und erfolgreichen Absolvierung aller modularen Elemente bestmöglich auf die regulatorischen Anforderungen vorbereitet.

Im Veranstaltungskalender stehen aktuelle Informationen zu Events sowie ein Newsfeed zur Verfügung.

Details zum Wissenscenter

Mit Ende März wird das erste Modul der Plattform, das Wissenscenter für DSGVO, freigeschaltet. Die Dokumente im Wissenscenter sind auf die Bedürfnisse von Versicherungsmaklern zugeschnitten. So stehen beispielsweise folgende Templates bereit:

Vorlage für ein Datenverarbeitungsverzeichnis mit Leitlinie zur Befüllung | Prozess für die Bestellung eines Datenschutzbeauftragten | Leitlinie zur Durchführung einer Datenschutzfolgeab-

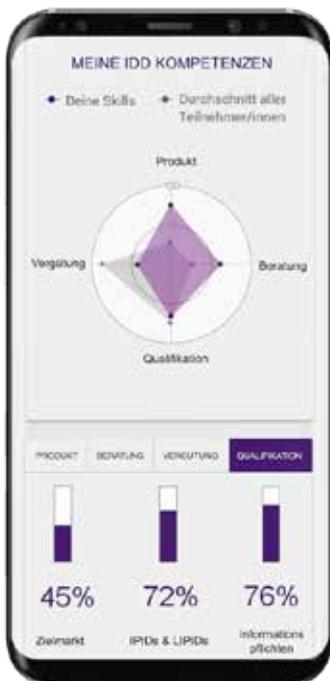
schätzung mit Template zur Befüllung | Mustervertrag für die Zusammenarbeit mit einem Auftragsverarbeiter

Über das Wissenscenter werden zudem eine Leitlinie sowie die notwendigen Schritte bereitgestellt, um sich bis 25. Mai 2018 als Versicherungsmakler bestmöglich auf die DSGVO vorzubereiten. Infografiken geben einen schnellen und prägnanten Überblick über die wichtigsten Themenbereiche.

Mit dem Regulatory Impact Assessment wird ermittelt, wie weit die Geschäftsorganisation des Versicherungsmaklers in den regulatorischen Themen von den zukünftigen Änderungen entfernt ist.



Über die interaktive Lernplattform kann das notwendige Wissen zielgerichtet durch Micro-Lerneinheiten mit digitalen Lernkarten aufgebaut werden.



Weitere Vorgehensweise

Die weiteren Module werden Schritt für Schritt freigeschaltet. Das Assessment, sowie die Lernplattform für DSGVO werden als nächste Module Ende April folgen. Ab Juni werden voraussichtlich die Themenbereiche IDD und Geldwäsche-Prävention starten, da diese stark mit Umsetzungsinitiativen in der nationalen Gesetzgebungsbestimmung verknüpft sind.

Die Umsetzungsplattform ist zu einem einmaligen Lizenzpreis von € 610,- zzgl. USt. unter www.fitfor2018.kpmg.at erhältlich. Vereinzelt haben ausgewählte Fachgruppen-Mitglieder jetzt sogar noch die Chance auf eine Kaufförderung mittels Rabatten.

M

MOBILITÄTSBAROMETER

Das Mobilitäts-Barometer ist so etwas wie ein Trend-Scout zum Thema Mobilität. Die VAV Versicherung untersucht in regelmäßigen Abständen das Mobilitätsverhalten der Österreicher.

Das Ergebnis der aktuellen Studie, präsentiert im März 2018: Das Auto bleibt weiterhin das wichtigste Verkehrsmittel für uns Österreicher. 72 Prozent unternehmen mindestens ein Mal pro Woche eine Autofahrt. Sven Rabe, designierter Vorstandsvorsitzender der VAV: „Das Mobilitätsbarometer zeigt über die Jahre für die Autonutzung sehr stabile Werte. Auch der unterschiedliche Intensitätsgrad der Nutzung von Stadt- und Landbewohnern, Berufstätigen und Nichtberufstätigen und niedrigen und höheren Einkommensgruppen ist im Langzeitvergleich kaum Schwankungen unterworfen. Das liegt am Zeitbudget, das für Mobilität zur Verfügung steht, und am Angebot alternativer Verkehrsmittel. Das beste Beispiel sind berufstätige Menschen, die in kleineren vom öffentlichen Verkehr wenig erschlossenen Gemeinden leben, und daher ihre gesamte Lebensorganisation per Auto erledigen.“ Bei der Frage „Für welche Fahrten verwenden Sie ein Auto?“ belegen Einkaufen, Freizeitaktivitäten und sonstige Besor-

gungen mit 89, 85 und 81 Prozent wie in den Vorjahren in allen Bundesländern sowie in allen Berufs- und Einkommensgruppen die Spitzenplätze. Größere regionale Abweichungen sind lediglich beim Punkt „sonstige Besorgungen“ zu beobachten. Hier verwenden die Wiener zu 74 Prozent das Auto, während in den Bundesländern Oberösterreich und Salzburg der Wert bis zu 87 Prozent steigt. Im Bundesschnitt verwenden 59 Prozent das Auto für Urlaubsreisen und 58 Prozent für Arbeitsplatzfahrten. 16 Prozent der ÖsterreicherInnen chauffieren ihre Kinder in die Schule, wobei dies mit 29 Prozent besonders häufig in Tirol und Vorarlberg geschieht.

Bei „Mein Auto ist für mich...“ entscheiden sich 46 Prozent dafür, es als Transportmittel für Freizeit und Beruf zu sehen. Für 30 Prozent ist der Wagen unverzichtbar für Arbeitsplatzfahrten, für 16 Prozent ein reines Freizeitvergnügen und für acht Prozent ein reines Arbeitsmittel. Auffallend ist, dass für eine sehr hohe Quote von 55 Prozent der Arbeiter das Auto unverzichtbar für Arbeitsplatzfahrten ist. Rabe: „Das Einkommen mag bei Freizeitfahrten eine Rolle spielen. Bei beruflich bedingten Autofahrten ist das offensichtlich nicht der Fall. Wer mit dem Auto fahren muss, der fährt, und das unabhängig von der Höhe des Haushaltsbudgets.“ **M**

DROHNENVERSICHERUNG ONLINE

Bis zu 100.000 Drohnen schwirren in Österreich bereits herum. Genauere Zahlen gibt es nicht, weil viele Drohnen nicht angemeldet sind – oftmals aus Unwissenheit, wie eine Umfrage der Wiener Städtischen ergeben hat.

So weiß mehr als ein Viertel aller Drohnenbesitzer über die Genehmigungspflichten nicht Bescheid. Faktum ist, dass viele Modelle registriert, versichert und von der zuständigen Behörde Austro Control bewilligt werden müssen.

Um Licht ins Dunkel zu bringen, hat die Wiener Städtische als Orientierungshilfe auf ihrer Website

wienerstaedtsche.at/drohnencheck einen Drohnencheck eingeführt. „Drohnenbesitzer können mit Hilfe des Drohnenchecks rasch die nötigen Informationen einholen und unkompliziert eruieren, ob für ihr Flugobjekt Versicherungspflicht besteht. Wenn ja, kann ganz einfach der passende Schutz gewählt und online abgeschlossen werden“, erklärt Vorstandsdirektorin Doris Wendler.

Gedeckt werden bei dem Produkt, Personen und Sachschäden, sowie die darauf entstehenden Schadenersatzansprüche und Vermögensschäden bei einer Versicherungssumme von 1,5 Mio. Euro. Halter und berechtigte Benutzer erhalten auch eine Europa Deckung. **M**



ARAG. Auf ins Leben.

Das ARAG Forderungsmanagement ist im Betriebsrechtsschutz immer dabei!



Und so funktioniert es:

- ✓ Anmeldung über das neue ARAG Inkassoportal auf www.ARAG.at
- ✓ Unsere Inhouse-Juristen übernehmen die außergerichtliche Betreuung
- ✓ Unser ARAG Anwaltsnetzwerk sorgt für die gerichtliche Betreuung
- ✓ Sie wollen lieber einen Anwalt Ihrer Wahl für die Klageeinbringung – kein Problem! In diesem Fall übernehmen wir die Barauslagen

Behalten Sie immer den Überblick und managen und tracken Sie Ihre Forderung mit unserem neuen digitalen Portal.

Sie benötigen mehr Versicherungsschutz? Versichern Sie Inkassoforderungen mit Streitwert über 5.000,- Euro im Allgemeinen Vertragsrechtsschutz.

www.ARAG.at oder 01 53102-1600 Service-Center

MEHR INVESTITIONEN IN PRIVATE VORSORGE

Das Bewusstsein der Österreicher für private Vorsorge steigt. In der konkreten Vorsorgeplanung macht sich dies jedoch noch nicht immer bemerkbar, erklärt Kurt Molterer, Vorstandsvorsitzender der Nürnberger Versicherung Österreich.

Das Linzer Market-Institut hat im Auftrag der Nürnberger-Versicherung eine repräsentative Umfrage unter tausend Österreichern zur privaten Vorsorge durchgeführt. Dabei zeigte sich, dass knapp zwei Drittel der Befragten davon ausgeht, später mit der staatlichen Pension allein, nicht das Auslangen für die Erhaltung des Lebensstandards zu finden. Vor allem die Jüngeren bis 29 Jahre wollen in Zukunft mehr Geld für die Vorsorge aufwenden. Derzeit liegt die monatliche Investitionshöhe in der privaten Vorsorge bei knapp 40 Prozent der Befragten zwischen 50 und 150 Euro. Rund 25 Prozent – darunter vermehrt Ältere – legen monatliche mehr als 200 Euro zur Seite.

Risikoabsicherung und Kombi-Tarife

Jeder Zweite bewertet eine zusätzliche Risikoabsicherung in der Altersvorsorge als „sehr wichtig“. Dabei war für die Befragten der Wunsch nach Absicherung auf die einzelnen Risiken relativ gleich verteilt: Unfall 57 Prozent, Pflege 55 Prozent, Ableben 52 Prozent und Berufsunfähigkeit 47

Prozent. Im Hinblick auf eine langfristige Vorsorge sind vor allem kostenfreie Änderungen und Ergänzungen wie Vertragsänderungen, Prämienänderungen oder Zuzahlungen ein Thema. Die Studie zeigt jedenfalls, dass sich die Menschen immer stärker mit dem Thema der privaten Altersvorsorge auseinandersetzen, erklärt Molterer. Einigen Nachholbedarf sieht Molterer bei der Kombination von Anspartarifen mit Biometrie-Zusätzen. „Eine langfristige Altersvorsorge wird erst in Kombination mit der Sparzielsicherung und der entsprechenden Pflegevorsorge zu einem umfassenden Vorsorgekonzept“, so Molterer resümierend. **M**

WEITERBILDUNG

Auf Kompetenzvermittlung statt reiner Produktwerbung setzt die R+V Österreich laut Geschäftsführer Dr. Martin Beste.

Auf Kompetenzvermittlung statt reiner Produktwerbung setzt die R+V Österreich laut Geschäftsführer Dr. Martin Beste: „Maklern mittels praxisorientierter Schulungen essentielles Know-how zu vermitteln und ihnen damit auch Wettbewerbsvorteile bei der Bestandssicherung wie auch dem Ausbau ihres Firmenkundengeschäftes zu verschaffen, erachten wir als die wertvollste Investition in eine erfolgreiche Zukunft“. Daher lädt der Versicherer zu WKO-zertifizierten Expertentagen in drei Bundesländern. Die Seminarveranstaltungen beschäftigen sich mit Kredit- und Produkthaftpflichtversicherung und der Warenkredit- und Kautionsversicherung. Spartenleiter Dipl. BW Philipp Dierig wird einen Überblick über Wesen und Inhalt dieses Versicherungszweigs geben sowie

deren existentielle Bedeutung für klein- und mittelständische Unternehmen. Zentrale Themen werden dabei das Risiko des Forderungsausfalls und die Absicherung der Unternehmensliquidität sein. Im Haftpflichtteil referieren Spartenleiter Mag. Rainer Hörmann und Produkthaftungs-

spezialist und Rechtsanwalt Hon. Prof. Dr. Andreas Eustacchio über haftungs- und versicherungsrechtliche Standards im Bereich der Produzenten- und Produkthaftung bei KMUs und erörtern neue Versicherungstrends der Betriebshaftpflichtversicherung. Die Anmeldung und nähere Informationen finden Sie auf www.events-ruv.at. **M**

Dr. Martin Beste



ARBEITSESSEN

Im Jahre 1947 wurde der Verband der Versicherungsmakler, heute unter der Abkürzung VÖVM bekannt, gegründet. Die Gründungsmitglieder waren Versicherungsmakler, die sich auf die Beratung und Versicherung von Großrisiken konzentrierten und ihre gemeinsamen Interessen, die auch heute im Mittelpunkt der Verbandsarbeit stehen, gegenüber anderen Marktteilnehmern und der Versicherungswirtschaft bestmöglich vertreten wissen wollten.



Andrea Stürmer

Vor mehr als zehn Jahren wurde das Profil des Verbandes gestärkt und unter anderem die Marke DIE 100 eingeführt. Seit Jahren lädt der Verein mehrmals im Jahr zu „Arbeitsessen“ ins Palais Eschenbach ein um mit hochkarätigen Keynotespeakern aktuelle Themen zu präsentieren und diskutieren. Bei der Jänner Veranstaltung konnte Andrea Stürmer, CEO Zürich Versicherung, gewonnen werden. Unter dem Titel „Gemeinsam erfolgreich in einer digitalisierten Welt“ betonte sie, dass die Digitalisierung eine der größten Herausforderungen der Versicherungswirtschaft darstelle und die Innovationen dieser Branche die

nächsten Jahre beherrschen werde. Wer hier „falsch abbiegt, wird verlieren.“ Dabei steht die Digitalisierung, die im privaten Umfeld noch stärker an Bedeutung gewinnt als im B2B-Bereich, im Spannungsfeld mit einem sich ändernden Kundenverhalten. Die Kundenerwartungen sind durch Erfahrungen aus anderen Branchen geprägt und Schnelligkeit, Einfachheit und Transparenz spielen dabei eine große Rolle. 2018 nimmt zusätzlich der Druck zur Regulierung des Geschäftslebens großen Einfluss auf die Branche. Wichtig sei es laut Stürmer, dass die Prozesse im Versicherungsbereich alles nachbilden müssen, was den Kunden etwas wert ist. Kein Trend sei dabei zu ignorieren. Gerade der als traditionell betrachtete Versicherungssektor könnte von Jungunternehmern und Start-ups als große Chance wahrgenommen werden, um Kommunikation und Vertrieb zu revolutionieren und sich auf dem Markt auszubreiten. Die Zürich Versicherung hat sich seit den Tagen von Züritel in den 90er-Jahren immer mit den Möglichkeiten der aktuellsten Kundenkommunikation befasst. Über viele Zwischenstationen wurde seitdem eine Reihe von Tools und Anbindungen speziell auch für Versicherungsmakler geschaffen. Die weitere Prozessanpassung wird in zwei Richtungen verlaufen: „analog“ mit Bezug auf Beratung und Beziehungsmanagement und „digital“ zur Effizienzsteigerung bei allen Geschäftsprozessen. „Analog“ bedeutet speziell das Aufrechterhalten der regionalen Maklerbetreuung und des Underwriting im Firmengeschäft. Die digitale Entwicklung konzentriert sich auf die Gestaltung digitaler Services und die Optimierung der Zusammenarbeit durch automatisierte Prozesse. **M**

SBU-professional

Maßgeschneidert.
Bedarfsgerecht.
Bezahlbar.



- ✓ TOP Preis-Leistungs-Verhältnis
- ✓ 5*-Bedingungsmerk
- ✓ Dread Disease Option inkl. Grundfähigkeiten
- ✓ AU-Option
- ✓ Ereignisunabhängige Nachversicherungsgarantie möglich

NEU & verbessert

NEU

NEU & ohne Aufpreis



Mehr Infos auch unter www.dialog-leben.at

DER Spezialversicherer
für biometrische Risiken

WIRTSCHAFTSKRIMINALITÄT STEIGT WELTWEIT AUF ALLZEITHOCH

Rund die Hälfte aller Unternehmen (49%) weltweit wurden in den vergangenen zwei Jahren Opfer von Wirtschaftskriminalität.

Die Zahl der gemeldeten Betrugsfälle stieg um 13 Prozent und erreichte damit ein Allzeithoch, wie die Studie „Global Economic Crime and Fraud Survey“ von PwC zeigt. Afrika (62%), Nordamerika (54%) und Lateinamerika (53%) berichten über die meisten Vorfälle im Bereich Wirtschaftskriminalität. Für die Studie wurden 7.200 Teilnehmer in 123 Ländern befragt. Unterschlagung (45%) ist die häufigste Art von Wirtschaftskriminalität, gefolgt von Cyberkriminalität (31%), Verbraucherbetrug (29%) und geschäftlichen Fehlverhalten (28%). Die größte Zahl der Wirtschaftskriminellen kommt aus den eigenen Reihen. Der Anteil der internen Betrüger stieg um sechs Prozent auf insgesamt 52 Prozent. 24 Prozent der Vorfälle wurden der eigenen Unternehmensleitung zugeschrieben. 40 Prozent der Betrugsfälle gehen auf externe Täter zurück. Ein großer Teil davon (68%) sind sogenannte „Frenemies“ (kommt von Friend und Enemy) der Organisation, wie z.B. Vertreter, externe Dienstleister, Lieferanten und Kunden.

Investitionen der Unternehmen steigen

„Wir können einen Anstieg der gemeldeten Fälle nicht mit einem tatsächlichen Anstieg von Wirtschaftskriminalität gleichsetzen. Die Studie macht allerdings deutlich, dass das Bewusstsein in Unternehmen im Zusammenhang mit Wirtschaftskrimi-

nalität gestiegen ist“, erklärt Kristof Wabl, Senior Manager bei PwC Österreich. Mit dem verstärkten Bewusstsein sind auch die Investitionen in ihre Bekämpfung gestiegen. 17 Prozent der Befragten sagen, dass sie in ihrem schwerwiegendsten Fall in etwa die gleiche Summe für Ermittlungen und/oder Maßnahmen ausgaben. 41 Prozent gaben an, mindestens das Doppelte des Verlusts durch Cyberkriminalität für Untersuchungen und andere Maßnahmen ausgegeben zu haben.

Trotz weit verbreiteter Kenntnisse und Meldungen im Zusammenhang mit Wirtschaftskriminalität gibt es immer noch blinde Flecken: 46 Prozent der Befragten geben an, dass ihr Unternehmen keine Risikoeinschätzung im Bereich Wirtschaftskriminalität durchgeführt hat. Darüber hinaus ist der Prozentsatz derer, die angeben, ein Unternehmensethik- und Compliance-Programm zu haben, von 82 auf 77 Prozent gesunken. „Während Technologie in der Überwachung und Aufdeckung eine wichtige Rolle spielt, sind menschliche Initiativen oft wirkungsvoller als die Investition in zusätzliche Technik“, erklärt Wabl dazu. **M**

Kristof Wabl



LEICHTES WACHSTUM

VVO Versicherungsverband Österreich

Die ersten Berechnungen für das Geschäftsjahr 2017 zeigen in allen Versicherungssparten außer der Lebensversicherung ein geringes Wachstum. Insgesamt

vermerkt die österreichische Versicherungswirtschaft im vergangenen Jahr ein Wachstum der Prämieinnahmen um 0,3 Prozent auf 17,1 Milliarden Euro.

Die gesamten Versicherungsleistungen des Jahres 2017 beliefen sich auf 14,2 Milliarden Euro – das ist ein Minus von 3,0 Prozent im Vergleich zum Vor-



Prof. Dr. Louis Norman-Audenhove, Generalsekretär des österreichischen Versicherungsverbandes VVO, und Generaldirektor KR Mag. Dr. Othmar Ederer, Präsident des VVO

versicherungsverbandes VVO. Mit einem Rückgang von 5,1 Prozent beläuft sich das Prämienvolumen der Lebensversicherung 2017 auf rund 5,8 Milliarden Euro. Die laufenden Prämien sanken mit einem Aufkommen von 5,0 Milliarden Euro um 1,7 Prozent. Bei der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge bestehen mittlerweile bei den heimischen Versicherungsunternehmen rund 1,3 Millionen Verträge, das Prä-

jahr“, so Prof. Dr. Louis Norman-Audenhove, Generalsekretär des österreichischen Versiche-

mienvolumen daraus beläuft sich auf rund 0,9 Milliarden Euro. Die Einmalerläge verzeichneten mit einem Prämienvolumen von 0,8 Milliarden Euro ein Minus von 20,8 Prozent. Das Krankenversicherungssegment weist im Jahr 2017 ein voraussichtliches Plus von 3,7 Prozent mit einem Gesamtprämienvolumen von 2,1 Milliarden Euro auf. Die Leistungen nahmen um 5,2 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro zu.

Auch in der Sparte Schaden-Unfallversicherung konnte ein Wachstum verzeichnet werden. Das Prämienvolumen der Schaden-Unfallversicherung (inklusive Kfz-Haftpflichtversicherung) wuchs 2017 auf 9,2 Milliarden Euro an und zeigt somit eine Steigerung von 3,2 Prozent. Die Leistungen in der Schaden-Unfallversicherung liegen mit 6,1 Milliarden Euro auch im Jahr 2017 auf hohem Niveau. Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die Leistungen in der Schaden-Unfallversicherung um 8,6 Prozent.

Prognose 2018

Für heuer wird in der Schaden-Unfallversicherung ein Zuwachs von ca 3,1 Prozent auf 9,4 Milliarden Euro prognostiziert. In der Krankenversicherung liegen die ersten Prognosen bei einem Prämienwachstum von rund 3,7 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro. In der Lebensversicherung wird es auch heuer keinen Zuwachs geben, die ersten Schätzungen liegen bei einer Verringerung um rund 3,2 Prozent auf ca 5,6 Milliarden Euro. Nach den ersten vorläufigen Prognosen wird das Gesamtprämienaufkommen um 1 Prozent auf rund 17,3 Milliarden Euro ansteigen. **M**

VERKAUF AN PHÖNIX

Die Standard Life hat sich von ihrer Versicherungssparte getrennt.

Ein halbes Jahr nach der Fusion mit dem Vermögensverwalter Aberdeen verkauft der Konzern seine Versicherungssparte um kolportierte 3,7 Mrd. Euro an Phönix.

Gail Izat, CEO von Standard Life: „Da Standard Life Deutschland mit der Betriebsstätte in Österreich eine

Zweigniederlassung der Standard Life Assurance Limited ist, gehen die Geschäfte dieses Unternehmens nach Abschluss der Transaktion auf Phönix über. Phönix bekennt sich voll und ganz zum europäischen Business. Die rechtliche Eigentümerschaft ändert sich – dennoch werden wir weiterhin als Standard Life auf dem deutschen Markt agieren. Makler und Kunden werden unverändert von den gleichen Produkten, Investments, Prozessen, Angeboten und Ansprechpartnern profitieren.“ **M**

IMMOBILIENINVESTMENTS DOMINIEREN CROWDFUNDING

Laut aktuellen Daten des Crowdfunding- und Crowdinvesting-Vergleichsportals „CrowdCircus.com“ konnten die österreichischen Crowdfunding-Plattformen im letzten Jahr 28,8 Millionen Euro einsammeln, was einen Anstieg gegenüber 2016 von 46,8 Prozent bedeutet. Rund die Hälfte des investierten Geldes floss dabei in die Finanzierung von Immobilienprojekten.

Insgesamt agierten auf dem gesamten Crowdfunding-Markt im vergangenen Jahr 18 Plattformen, von denen die fünf umsatzstärksten Plattformen Conda, Dagobertinvest, Home Rocket, Green Rocket und Rendity alleine rund drei Viertel des gesamten Investitionsvolumens abwickelten.

Spenden- und belohnungsbasiertes Crowdfunding werden zwar ebenfalls von einigen österreichischen Crowdfunding-Plattformen abgewickelt, nehmen aber nur ein geringes Marktvolumen ein. Neun von zehn Euro flossen in Rendite-fokussierte Schwarmfinanzierungsprojekte und dabei vor allem in Immobilienprojekte. Allein 43 Projekte mit einem Gesamtvolumen von 13,8 Millionen Euro entfielen auf diesen Bereich. Das größte Einzelfundraising-Pro-

jekt des vergangenen Jahres war das Tourismus-Crowdfunding-Projekt „COOEE alpin Hotels“. Mit einem Projektvolumen von mehr als 1,2 Millionen Euro stellte das, von den Ex-Skirennläufern Hermann Maier und Rainer Schönfelder initiierte Projekt, alle anderen Schwarmfinanzierungsprojekte im vergangenen Jahr in den Schatten.

Auch in diesem Jahr setzt sich das Marktwachstum fort. So konnten alleine im Januar 2018 3,11 Millionen Euro von he-

mischen Crowdinvesting-Plattformen eingesammelt werden. Im Vergleich zum Vorjahresniveau entspricht das einem projizierten Marktwachstum von 40,4 Prozent. Einmal mehr standen dabei Immobilien-Crowdinvesting-Projekte im Fokus: Mehr als drei Viertel der Gesamtzuflüsse (2,37 Mio. €) entfielen auf dieses Segment, wie CrowdCircus berichtet.

Großes Risiko bei Start-up-Finanzierung

Auch wenn die Schwarmfinanzierung insgesamt in Österreich 2017 stark angestiegen ist, ist die Bedeutung für das Start-up-Unternehmen oder für die Mittelstandsfinanzierung noch auf sehr niedrigem Niveau.

Ein Grund dafür liegt in der Problematik, dass es sich bei den Crowdfunding-Anteilen meist um nachrangiges Darlehen handelt. Solch ein Darlehen wird im Falle der Liquidation erst dann bedient, wenn alle anderen Forderungen befriedigt wurden. Das bedeutet, dass im Falle der Insolvenz der Schwarm meist immer leer ausgeht. Und das Risiko eines Totalausfalls im Bereich der Start-up-Finanzierung ist sehr hoch. Einer Studie der Hochschule Hamburg zufolge lag die Insolvenzwahrscheinlichkeit von Crowdinvesting-Transaktionen, die außerhalb des Immobiliensektors stattfanden in Deutschland bei rund 20 Prozent und war damit sechsmal höher als für Venture-Capital-Finanzierungen (19,4% vs. 3,0%). Dabei kamen die Forscher zu dem Schluss, dass die Crowdfunding-Unternehmen nicht schlechter, aber kleiner und somit in einer früheren Phase der Unternehmensentwicklung sind, was sie für Investoren risikoreicher macht.



EUROPÄISCHES ALTERSVORSORGEPRODUKT

Die Europäische Kommission veröffentlichte Ende Juni 2017 einen ersten Verordnungsvorschlag zur Schaffung eines PEPP (engl. für Pan European Personal Pension Product).

Das damit von der Kommission verfolgte Ziel ist, dass mehr EU-Bürger als bisher über eine adäquate Altersvorsorge verfügen. Dabei soll die Abhängigkeit von Banken gesenkt werden, weswegen die Finanzierung über gehandelte Wertpapiere forciert wird.

Das PEPP wird als zusätzliche Option zur bestehenden gesetzlichen, betrieblichen und nationalen privaten Altersvorsorge gesehen. Das Besondere an diesem Vorsorgeprodukt ist, dass dem Sparer bis zu 5 Sparoptionen offeriert werden können. Eine Option muss sicherstellen, dass zumindest das eingezahlte Kapital erhalten bleibt. Innerhalb von 5 Jah-

ren kann man sowohl Anlageoption als auch Anbieter wechseln; letztgenannter kann seinen Sitz in einem anderen EU-Land haben. Zieht man in einen anderen EU-Mitgliedstaat, kann man weiter in den Vertrag einzahlen („Portabilität“). Der Verordnungsvorschlag sieht vor, dass eingetragene Versicherungsvermittler berechtigt sind, PEPPs, die sie nicht selbst hergestellt haben, zu vertreiben. Nach Einwänden diverser Stakeholder zum Verordnungsvorschlag der Kommission wurde im Dezember 2017 ein Kompromissvorschlag der estnischen Ratspräsidentschaft veröffentlicht. In diesem wurde sowohl die steuerliche Gleichbehandlung von PEPPs mit nationalen Altersvorsorgeprodukten als auch die Einbeziehung in nationale Förderungen gestrichen. Bis dato haben Hearings zu PEPP im Europäischen Parlament stattgefunden, beschlossen wurde es bis jetzt jedoch noch nicht. **M**

IMMOFLEX
KREDIT

MIT DEM IMMOFLEXKREDIT
HABEN IHRE KUNDEN DIE
PASSENDE FINANZIERUNG!*

wuestenrot.at/immoflexkredit



✓ FLEXIBLE RATENZAHLUNG

✓ MIT FIXEN & VARIABLEN ZINSEN

wüstenrot

SO SCHNELL KANN'S GEHEN

* Der ImmoFlexKredit ist eine Kombination aus dem Wüstenrot Mein ZuhauseDarlehen|20J-Fix und Mein ZuhauseDarlehen|Flexibel. Das Mein ZuhauseDarlehen|20J-Fix ist ein Bauspardarlehen mit Grundbuch und einer 20-jährigen Fixzinsphase. Das Mein ZuhauseDarlehen|Flexibel ist kein Bauspardarlehen, sondern ein sonstiges Gelddarlehen mit Grundbuch an Bausparer, zu dessen Vergabe die Bausparkasse gemäß § 2 Abs. 1 Z. 2b) Bausparkassengesetz berechtigt ist.

STUDIE ÜBER BERUFSEINSTEIGER

Welche Ziele, Sorgen und Versicherungsverhalten haben Österreichs Berufseinsteiger? Diese und weitere Fragen hat die Helvetia Versicherung über meinungsraum.at an Österreichs Berufseinsteiger im Alter von 16 bis 35 Jahren gestellt.

Die größten Sorgen der jungen Erwachsenen betreffen unmittelbar die eigene Existenz. Mehr als die Hälfte macht sich Sorgen über die Erschwinglichkeit von Wohnraum, gefolgt von der Leistbarkeit einer eigenen Familie und an dritter Stelle über die eigene Gesundheitsversorgung. Weniger Sorgen machen sich die jungen Erwachsenen über Arbeitsplatz, Besitz und Internetkriminalität.

Am entspanntesten sind die 16 bis 20-Jährigen. Ihnen bereiten zwar die Ausbildungskosten mehr Sorgen als den 21 bis 35-Jährigen, ansonsten ist ihr Sorgenniveau aber in allen Bereichen deutlich niedriger.

Was sind die wichtigsten Lebensziele?

Ein gesunder, finanzieller abgesicherter Lebensabend ist für fast alle das Wichtigste. Eine gute Partnerschaft, Hobbies finanzieren und ausüben folgt auf Rang drei und an letzter Stelle steht ein eigenes Haus oder eine Eigentumswohnung. Reisen, eine steile berufliche Karriere und die eigenen Hobbies sind bei der Generation Z im Alter von 16 bis 20 Jahren deutlich wichtiger als den Millennials zwischen 21 und 35 Jahren. Natürlich wurde auch das Versicherungsverhalten abgefragt.

Trotz hoher Online-Affinität schließen junge Erwachsene Versicherungen nach wie vor am liebsten auf klassischen Wegen ab: Zwar informiert sich die Mehrheit gerne online, bei der Vertragsunterzeichnung wird dann aber der persönliche Abschluss dem Online-Abschluss deutlich vorgezogen. Die wichtigste Hilfe bei der Entscheidung für ein Versicherungsprodukt sind unter den Berufseinsteigern Empfehlungen von Kollegen, Freunden oder Familienmitgliedern. Erst danach folgen Online-Vergleichsangebote und unabhängige Berater. Insgesamt ist die Gruppe der Berufseinsteiger auch wenig wechselwillig: Nur ein geringer Prozentteil gibt in der Befragung eine hohe Wechselbereitschaft an. Die wichtigsten Entscheidungsfaktoren für die Auswahl der Versicherung sind für die Berufseinsteiger eine günstige Prämie und die finanzielle Stabilität des Anbieters

sowie ein maßgeschneidertes Angebot und persönliche Empfehlungen. Über die Hälfte befindet Versicherungsverträge für sehr kompliziert und ebenso viele glauben, dass das „Kleingedruckte“ oft dazu führt, dass Versicherungen im Schadensfall nicht oder weniger zahlen.

Daraus ergeben sich auch die drei wichtigsten Wünsche: Das Service muss laut

den Berufseinsteigern schnell und unkompliziert, die Versicherung stets erreichbar und der Auftritt ansprechend sein. Gefragt nach den Erwartungen an ein Versicherungsprodukt, nannten die Befragten am häufigsten Leistbarkeit, Verständlichkeit bzw. Transparenz. Mit etwas Abstand folgt auf den dritten Platz, dass die

Thomas Neusiedler, Vorstand für Schaden-Unfall bei Helvetia Österreich, Herbert Kling, Geschäftsführer von meinungsraum.at, Werner Panhauser, Vorstand für Vertrieb bei Helvetia Österreich



Produkte gut an die persönlichen Bedürfnisse angepasst sein müssen. Bei der Frage, welche Risiken in Zukunft versicherbar sein sollten, führen die jungen Leuten die Bereiche Krankheiten mit spontanen Nennungen wie Zähne, Krebs, neue Krankheiten, Burn-out und Gesundheitsschäden durch digitale Geräte sowie Internetkriminalität (Identitäts- und Datendiebstahl, Onlinekäufe, Passwortschutz) an. Auch Umweltschäden, Smart Home-Technik und E-Mobility sind ein großes Thema. **M**

ZAHLE DER INSOLVENZEN GEHT ZURÜCK

In Österreich nahm die Zahl der Privat- und Firmeninsolvenzen im vergangenen Jahr beträchtlich ab.

Insgesamt verzeichnete der Gläubigerschutzverband Creditreform 13.494 Firmen- und Privatinsolvenzen, was einem Minus von 8,5% entspricht. Die Anzahl der Firmeninsolvenzen betrug im Vorjahr 5.318 und sank damit auf den niedrigsten Wert seit 2002. Dabei gab es nur in Niederösterreich gab es einen Anstieg (+11,5%) bei Unternehmenspleiten. Insgesamt sank die Zahl der Firmeninsolvenzen um 3,9% gegenüber dem Vorjahr. Die unternehmensbezogenen Dienstleistungen verzeichneten die größte Anzahl an Insolvenzen (966) gefolgt vom Handel (946) und dem Bauwesen (927). Die häufigsten Ursachen für Unternehmens-

pleiten sind laut Creditreform, Managementfehler, starker Wettbewerb und Forderungsausfälle. Der größte Insolvenzfall im letzten Jahr war der des weststeirischen Unternehmens SFL-Technologies mit Passiva von 113 Millionen Euro und 186 betroffenen Mitarbeitern. Nicht weit dahinter lag die Pleite der Unternehmensgruppe Wozabal mit Passiva von 110 Millionen Euro und 792 betroffenen Mitarbeitern. Die Zahl der Privatinsolvenzen sank 2017 auf 9.217 und nahm damit um 11,3% ab. Überdurchschnittlich stark war der Rückgang in Burgenland (-14,9%), Oberösterreich (-14,2%), Wien (-13,3%) und Vorarlberg (-12,6%). Rund 12 von 10.000 Erwachsene schlittern in die Privatinsolvenz, wobei Wien am stärksten betroffen ist. Die schwerwiegendsten Gründe für den privaten Konkurs stellen laut Creditreform Arbeitslosigkeit, gescheiterte Selbstständigkeit und der sorglose Umgang mit Geld dar. **M**

DIGITALE BERATUNG JETZT NOCH EINFACHER

Seit Anfang März kooperiert TOGETHER CCA mit riskine, einem Anbieter für digitale Beratung in der Versicherungsbranche.

Die Produkte des Softwarehauses sind über eine riskine-Schnittstelle direkt angebunden. Damit können Makler auf das gesamte Leistungsspektrum des Beratungsassistenten zugreifen und Bedarfsanalysen umfassend und zuverlässig durchführen. Der Ablauf ist einfach und benutzerfreundlich: Makler, die über die Plattform oder CCA9 eine Beratung bei riskine durchführen, erhalten ein automatisch generiertes Deckungskonzept sowie ein detailliertes Beratungsprotokoll. Das Protokoll basiert auf den Vorlagen der WKO und erfüllt alle Dokumentations- und Qualitätserfordernisse gemäß IDD-Richtlinie. Die nahtlose Integration der Schnittstelle erübrigt Anwendern externe Log-in-Vorgänge. Die eingegebenen Datensätze werden ausschließlich in TOGETHER oder lokal beim Makler

gespeichert. Die Datenübernahme aus und nach CCA erfolgt über die integrierte Schnittstelle. Zudem werden bestehende Verträge automatisch berücksichtigt, sofern sie in TOGETHER oder CCA9 angelegt sind. Die vorgeschlagenen Produkte entsprechen somit exakt den Anforderungen

des Endkunden. Der gesamte Beratungsvorgang ist transparent und digital nachvollziehbar. **M**

Dr. Ralf Widtmann (Mitte),
Geschäftsführer von riskine mit den
TOGETHER CCA Geschäftsführern
Dr. Georg Steinort und Ing. Mag.
Gerhard Schuster



MIT HERZ UND VERSTAND IN DIE ZUKUNFT

Gerhard Veits, Fachgruppenobmann der Vorarlberger Versicherungsmakler und -berater in Österreich, sieht die Zukunft des Versicherungsmaklers positiv. Wie sich Vorarlberg für die digitale und personale Zukunft rüstet, erfahren wir im Interview.

Das Jahr 2018 bringt einige Herausforderungen. Was sehen Sie auf die Versicherungsbranche zukommen?

Veits: Das Jahr ist von der Umsetzung der IDD-Richtlinie, der Geldwäsche und Datenschutzgrundverordnung geprägt. Mit der Plattform „Fit für 2018“ aus dem Hause KPMG haben wir unseren Mitgliedern eine Lösung zur Verfügung gestellt, die es möglich macht, sich mit konkreten Handlungsanleitungen gut aufzustellen. Die Vorarlberger Versicherungsmakler sind seit jeher sehr weiterbildungsinteressiert. Wir organisieren zweimal im Jahr eine Weiterbildungsveranstaltung und haben immer einen sehr regen Zuspruch.

Einige Fachgruppen unterstützen die Teilnahme an der „Fit für 2018“-Plattform mit einem finanziellen Zuschuss, auch die Fachgruppe Vorarlberg?

Bei uns in Vorarlberg gibt es bereits einige Büros, in denen die Nachfolge im familiären Umfeld gelöst wurde.

„**Veits:** Vorarlberg hat einerseits eine vergleichsweise geringe Mitgliederzahl und andererseits den geringsten Kamerbeitrag, daher können wir unsere Mitglieder bei dieser Aktion nicht mit finanziellen Mitteln unterstützen. Im Moment sind wir rund 150 Vorarlberger Versicherungsmakler, von denen sich bereits einige auf der Plattform angemeldet haben. Ich gehe davon aus, dass sich die Anzahl der Teilnehmer aus dem Ländle noch erhöhen wird, sobald das „Werk“ fertiggestellt ist und entsprechend beworben wird.“

Gibt es viele Versicherungsmaklerinnen in Vorarlberg?

Veits: Zwar gibt es mehrere Frauen, welche die Makler-Ausbildung und auch die Prüfung positiv abgelegt haben, aber, soweit ich weiß, gibt es im Augenblick

in Vorarlberg nur eine einzige selbstständige Berufskollegin. Bis vor circa zehn Jahren hat es noch eine weitere besonders tüchtige und erfolgreiche Versicherungsmaklerin in Vorarlberg gegeben, die aber bereits in Pension gegangen ist. Ich würde mich sehr freuen, wenn sich mehr Frauen für den Beruf der Versicherungsmaklerin in unserem Bundesland entscheiden würden.

Wie weit sind die Versicherungsmakler dem digitalen Zeitalter angepasst?

Veits: Aus meiner Sicht ist es noch ein weiter Weg, bis alle Versicherungsmakler im digitalen Zeitalter ankommen. Man muss beachten, dass viele der Kollegen in Österreich Kleinunternehmer beziehungsweise in Einzelbüros sind. Der Aufwand, sich allen Vertriebskanälen im digitalen Bereich zu öffnen, ist ein großer und erfordert auch technisches Wissen. Es sind sicherlich nicht alle Versicherungsmaklerbüros im Stande, ihre Kunden im digitalen Bereich abzuholen. Viele Unternehmer betreuen ihre Kunden auf die traditionelle Art der persönlichen Beratung. Ich finde es wichtig, den Kunden das zu bieten. Viele wachsen gemeinsam mit ihren Kunden in die digitale Welt.

Nachfolgeregelung – ein Thema in Vorarlberg?

Veits: Ein Thema wie in ganz Österreich. Die Versicherungsmakler sind eine Berufsgruppe mit einem Durchschnittsalter von über 50 Jahren, daher ist Nachfolge ein spannendes Thema. Bei uns in Vorarlberg gibt es bereits einige Büros, in denen die Nachfolge im familiären Umfeld gelöst wurde. Wir haben zu diesem Thema auch eine Veranstaltung in Kooperation mit dem Österreichischen Versicherungsmaklerring organisiert, die sehr gut besucht war. Unter der Initiative „Follow me“ werden Informationen zum Thema Betriebsübergabe und Nachfolge angeboten. Damit wollen wir unseren Mitgliedern in diesem Bereich ebenfalls mit Hilfestellungen zur Seite stehen.

„**Unter der Initiative „Follow me“ werden Informationen zum Thema Betriebsübergabe und Nachfolge angeboten.**“

Wir danken für das Gespräch.

M



EU-DATENSCHUTZ-GRUNDVERORDNUNG NAHT

Am 25. Mai tritt die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) in Kraft und stellt mit strengen Bestimmungen die Versicherungsbranche vor große Herausforderungen.

Im Rahmen des 9. Expertentages der Tiroler Versicherungsmakler, lauschten mehr als 120 Tiroler Versicherungsmakler der kontroversen Diskussion zwischen Rechtsexperten Roland Weinrauch, Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, MAS und fünf Managern renommierter Versicherungen. Fachgruppenobmann Thomas Tiefenbrunner: „Die Implementierung stellt die Versicherungsmakler vor eine finanzielle und personelle Herausforderung. Die mit 25. Mai in Kraft tretende DSGVO bringt vielzählige grundlegende Veränderungen des Datenschutzes für die Versicherungsbranche mit sich. Gerade für unsere Branche hat die neue Verordnung eine große Relevanz, da hier heikle und teils personenbezogene Daten verarbeitet werden.“

„Der Versicherungsmakler“ stellte den einzelnen Vorständen/Direktoren der Podiumsdiskussion kritische Interviewfragen rund um den Datenschutz, die diese bereitwillig beantworteten.

Die DSGVO ändert hinsichtlich der bestehenden Datenschutzrichtlinien in erster Line, dass sich die Dokumentation und die Strafhöhe im Falle eines Verstoßes erheblich erhöhen. Die Informationspflichten bei der Erhebung personenbezogener Daten werden mit Inkrafttreten der Verordnung erheblich erweitert. Kundendaten und Aktivitäten müssen zukünftig

noch genauer dokumentiert und dargelegt werden, da es sich größtenteils um sehr sensible Daten handelt, wie man am Beispiel Gesundheitsdaten erkennen kann. Diese Daten müssen entsprechend gesichert im Maklerunternehmen aufbewahrt werden.

Aber auch bei Apps oder Websites, bei

denen kundenbezogene Daten verarbeitet werden, ist eine entsprechende regelmäßige Kontrolle und Pflege zu beachten. Für die Daten haftet nämlich nicht der Hersteller von App oder Website, sondern der jeweilige Betreiber. Unter bestimmten Bedingungen soll ein eigener Datenschutzbeauftragter das gesamte Da-

tenschutzkonzept des Unternehmens erstellen, die Organisation des Datenschutzes aufbauen und die Durchführung überwachen. Das ist mit Kosten verbunden, genauso wie der Umstand, dass alle Schritte und Entscheidungen rund um den Datenschutz dokumentiert werden müssen.

Umsetzung in der Praxis

Schwammig formulierte Datenschutzgesetze führen zu einem großen Ermessensspielraum der Behörden. Viele kritische Fragestellungen sind nicht einmal im Detail geklärt. Gleichzeitig drohen enorme Strafen bei Verstößen. Ein Beispiel zeigt Matthias Effinger, CEO – Hauptbevollmächtigter ARAG SE Direktion für Österreich: „Art. 37 DSGVO: Benennung eines Datenschutzbeauftragten Abs. 2: Eine Unternehmensgruppe darf einen gemeinsamen Datenschutzbeauftragten ernennen, sofern von jeder Niederlassung aus der Datenschutzbeauftragte leicht erreicht werden kann. „Das Wort „leicht“ deutet entsprechenden Spielraum an. Solcher Spielraum taucht an verschiedenen Stellen immer wieder auf, u. a. im Bereich der Datenschutzfolgenabschätzung - z. B. mit unpräzisen Begriffen wie „hohes Risiko“, „aktueller Stand der Technik“, oder „alle notwendigen technischen und organisatorischen Maßnahmen““.

Umgang mit potenziellen Vorschriftskonflikten

Theoretisch können Datenschutzvorschriften mit anderen Vorschriften in Konflikt stehen. Einerseits erfordert der Datenschutz eine schnelle Löschung von nicht mehr benötigten Kundendaten, andererseits gibt es Aufbewahrungspflichten. Effinger äußert sich dazu wie folgt: „Wir sehen das nicht immer als Konflikt – bei der Datenaufbewahrung ist auf den Zweck abzustellen. Gesetzliche Aufbewahrungspflichten sind auf jeden Fall zu wahren und gelten im Rahmen der DSGVO daher als zweckmäßig. Alle darüberhinausgehenden Fristen sind im Sinne des Gebotes der Datenminimierung neu zu bewerten und gegebenenfalls zu reduzieren. Die ARAG hat dazu die einzelnen Prozesse, bei denen persönliche Daten verwendet werden, neu bewertet und ein um-

Matthias Effinger, CEO ARAG SE
Direktion für Österreich





Wenzel Staub (Vorstandsvorsitzender MUKI), IC Spartenobmann Dietmar Hernegger, Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, Fachgruppenobmann Tirol Thomas Tiefenbrunner, Fachgruppengeschäftsführer Tirol Kurt Lorbek, Moderator Ronald Barazon, Matthias Effinger (CEO ARAG), Harald Riener (Vorstandsdirektor DONAU Versicherung), Hermann Fried (Vorstandsdirektor Wiener Städtische Versicherung), Fachverbandsgeschäftsführer Erwin Gisch, Rechtsanwalt Roland Weinrauch

fangreiches Löschkonzept entwickelt. Daten können gegebenenfalls auch länger als die generellen 7 Jahre aufbewahrt werden. Bei einer Versicherung ist dies z. B. der Fall, wenn Schadensfälle länger als 7 Jahre zu-

Harald Riener, Vorstandsdirektor der Donau Versicherung



rückliegen. Dienstzeugnisse von Mitarbeitern müssen 30 Jahre lang ausgestellt werden können.“ In eine ähnliche Kerbe schlägt Harald Riener, Vorstandsdirektor der Donau Versicherung: „Die datenschutzrechtlichen Löschanforderungen und regulatorischen Aufbewahrungspflichten bergen ein Spannungsfeld für Versicherungen. Die Abwägung der Interessen wird dabei bei der DONAU stets sorgfältig vorgenommen. Es wird ein allgemeines Verfahren zur Löschung von

Kundendaten definiert. Verschiedene Aufbewahrungsfristen erfordern es, dass dies nach den momentan vorliegenden Kriterien bewertet wird“.

Mit einer straffen Datenschutzorganisation potenziellen Konflikten entgegen wirkt die Tiroler Versicherung, deren Vorstandsvorsitzender, Walter Schieferer, sich dazu wie folgt äußert: „Die Tiroler Versicherung implementiert sowohl organisatorische wie auch technische Maßnahmen zur Erfüllung der erforderlichen Dokumentationen. Ebenso werden nicht mehr benötigte Daten unter ständiger Berücksichtigung von Aufbewahrungs- und Verjährungs-

Walter Schieferer, Vorstandsvorsitzender Tiroler Versicherung



fristen nach den Vorgaben der DSGVO und nationalen Rechtsvorschriften gelöscht. Bei Einhaltung dieser strengen Datenschutzorganisation bestehen unserer Ansicht nach keine Konflikte.“

Hermann Fried,
Vorstandsdirektor der Wiener
Städtischen Versicherung



Die Komplexität der Materie skizziert Hermann Fried, Vorstandsdirektor der Wiener Städtischen wie folgt: „Jede Versicherung steht in einem Spannungsfeld zwischen datenschutzrechtlichen Löschanforderungen und regulatorischen Aufbewahrungspflichten. Für uns bedeutet dies eine nahezu tägliche Interessenabwägung, die wir stets im Sinne des

Kunden und unter höchster Sorgfalt vornehmen. So wird zwar von uns ein allgemeines Verfahren zur Löschung von Kundendaten definiert, auf Grund der verschiedensten Aufbewahrungsfristen und möglichen Kombinationen ist die konkrete Durchführung in vielen Fällen individuell nach den momentan vorliegenden Kriterien zu bewerten.“

Wenzel Staub, Vorstandsvorsitzender der MUKI Versicherung weist auf juristische Risiken hin: „Schon bisher sind wir gewohnt, aufgrund unserer Konzession mit den Gesundheitsdaten und weiteren persönlichen Daten unserer Kunden verantwortungsvoll umzugehen. Dennoch birgt ein so umfangreiches, grundlegend neu geregeltes Rechtsgebiet Unwägbarkeiten und juristische Risiken, insbesondere solange noch keine Kommentarliteratur oder Rechtsprechung vorliegen. Wir sind aber zuversichtlich, dass bei unserer konstruktiven Herangehensweise alle Konflikte im Sinne der Verordnung und der einschlägigen Gesetze gelöst werden können. So sind z. B.

Wenzel Staub,
Vorstandsvorsitzender der
muki Versicherung



gesetzliche Aufbewahrungspflichten durchaus ein zulässiges Argument zur Ablehnung eines Löschanforderungsbereichs. Es muss hier nicht unbedingt ein Konflikt vorliegen, vielmehr ist jeweils unter Berücksichtigung aller weiteren Details wie Auskunft- und Korrekturbegehren sowie Transparenzpflichten abzuwägen.“

Wie organisieren Versicherungen den Datenschutz neu?

Welche Vorkehrungen treffen die einzelnen Versicherungen zur Umsetzung der DSGVO? Das Ergebnis: Sie geben ihr Bestes und scheuen in der Regel auch keine damit verbundenen Ausgaben. In diesem Zusammenhang aus der Praxis schildert Alexander Plank, CFO und BO-IT-Verantwortlicher der ARAG-Österreich: „Der Datenschutz hat für uns als Rechtsschutzversicherer einen besonders hohen Stellenwert. Daher wurde auch von Konzernseite schon sehr früh ein internationales Projekt gestartet, um zeitgerecht den Anforderungen der DSGVO zu genügen. Wir haben damit begonnen von einem externen Berater unseren Status quo feststellen zu lassen und Handlungsfelder lokalisiert. Mit der Erstellung eines umfangreichen Verfahrensverzeichnis wurden die einzelnen Prozessschritte von Datenschutzseite nochmals durchleuchtet und neu bewertet. Für sämtliche Vorgänge gibt es ein Löschanforderungskonzept. Unser neu installierter Datenschutzkoordinator arbeitet hier eng mit dem Datenschutzbeauftragten des ARAG Konzerns zusammen. Zudem werden wir von einem externen Experten in Datenschutzfragen begleitet.“ Weitere Maßnahmen sind intensive Schulung der Mitarbeiter und Aktualisierung der technischen Ausstattung und Sicherheitsprozeduren. Unter anderem mit guter Aus- und Weiterbildung der Datenschutzbeauftragten auf die DSGVO vorbereitet hat sich die muki Versicherung. Dazu Staub: „Unsere Datenschutzbeauftragte verfügt nach entsprechendem Studium, Aus- und Weiterbildung über umfassendes juristisches wie technisches Know-how, sodass wir hier sehr gut gerüstet sind. Wir haben bereits im vergangenen Jahr begonnen, unsere EDV auf ein neues System zu migrieren; bei der Umsetzung berücksichtigen wir selbstverständlich auch alle Anforderungen, die der Datenschutz bisher und in absehbarer Zeit stellt. So halten wir sämtliche Daten im eigenen System und nicht in fremden Cloudservices vor“.

Umfangreiche IT-Erneuerungen nimmt die Wiener Städtische vor, die Fried, wie folgt beschreibt: „Datenschutz nehmen wir schon seit jeher sehr ernst - hier haben wir bereits seit vielen Jahren umfangreiche Vorkehrungen getroffen, die wir in regelmäßigem Abstand Aktualisierungen unterziehen.

Die Wiener Städtische hat ein großes Programm zur Erneuerung ihrer IT-Landschaft gestartet. Die Anforderungen der DSGVO dabei zu berücksichtigen, fällt naturgemäß etwas leichter als in bestehende alte Anwendungen einzugreifen. Parallel zu den IT-Vorhaben werden wir neben der Bestellung eines Datenschutzbeauftragten auch unser internes Datenschutzmanagement verstärken, um den neuen Anforderungen entsprechend zu begegnen.“ Ähnliches gilt für die Donau Versicherung, die ebenfalls seit vielen Jahren umfassende Vorkehrungen traf. Dazu Vorstandsdirektor Riener: „Innerhalb des Konzerns wurde ein umfassendes Programm zur Erneuerung der IT-Landschaft gestartet. Die Einbindung der Anforderungen der DSGVO ist dabei bereits eingeschlossen. Einhergehend mit der Bestellung eines Datenschutzbeauftragten wird das Datenschutzmanagement verstärkt, um den neuen Anforderungen zu entsprechen.“

Eine etwas andere Situation schildert Schieferer als Chef der Tiroler Versicherung: „Eine Änderung bestehender IT-Systeme ist derzeit nicht erforderlich. Das IT-Datensicherheitsniveau war und ist bereits hoch und entspricht auch weiterhin allen Anforderungen. Die laufende Evaluierung der Sicherheitsstandards von IT-Systemen gehörte schon bislang zur gelebten Praxis. Es werden vorwiegend bestehende Dokumentations- und Prüfmechanismen auf neue Vorgaben adaptiert und Betroffenenrechte sichergestellt.“

Wenn schon Versicherungen mit der DSGVO gefordert sind, kann davon ausgegangen werden, dass der eine oder andere selbstständige Versicherungsvermittler damit etwas überfordert ist. Deshalb stellte „Der Versicherungsmakler“ den einzelnen Versicherungen-Vorständen folgende Frage: „In welcher Form bieten Sie Ihrem externen Vertrieb Unterstützung in der Bewältigung der Anforderungen der DSGVO?“

Diese Frage beantwortet Staub (MUKI Versicherung) wie folgt: „Unser neues EDV-System wird unsere Vertriebspartner auch in dieser Hinsicht besser als bisher unterstützen. Über ihre Mitgliedschaft in der WKO steht ihnen zwar auch dort ein kompetenter Partner zur Verfügung, aber wir setzen nach wie vor auf die partnerschaftliche Beratung unserer Vertriebspartner – gemeinsam müssen wir sicherstellen, dass u. a. ein sicherer Datenaustausch gewährleistet ist, und das geht am besten in unserer jahrzehntelangen geübten vertrauensvollen Zusammenarbeit.“

Indessen auf Eigenverantwortung der Versicherungsmakler wies Schieferer (Tiroler Versicherung) hin: „Grundsätzlich gilt es festzuhalten, dass die Verantwortung für die Einhaltung sämtlicher relevanter

Bestimmungen der DSGVO bei den Versicherungsmaklern selbst (als Datenempfänger / Datenverarbeiter) liegt. Eine Verbindung mit den Versicherungsgesellschaften wird hinsichtlich der Erfüllung der Betroffenenrechte nötig sein. Art und Umfang allenfalls notwendiger Unterstützung für Versicherungsmakler werden völlig unterschiedlich ausgeprägt sein; wir werden daher zielgerichteten Support auf Anfrage bieten.“

Die beiden zum VIG-Konzern zählenden Instituten Donau Versicherung und Wiener Städtische, weisen auf die Doppelrolle der Makler – zum einen als Vertreter der Kundeninteressen und zugleich als Partner des Versicherungsunternehmens hin. Fried (Wiener Städtische) beschreibt die Makler-Unterstützung wie folgt: „Makler können zur Verwaltung ihres Vermittlungsgeschäftes die Lösung unserer Dienstleisters tis-cca nutzen. Um Maklern die Vorbereitung zu vereinfachen, bieten wir zusätzlich eine auf die Makler-Bedürfnisse abgestimmte Schulung an - inklusive einer Check-Liste. Darüber hinaus stellen wir zeitgerecht unsere Vorlage zum Datenschutzhinweis (Informationspflicht) dem Makler zur Verfügung“. Und fast analog dazu Riener (Donau-Versicherung): „In der Vorbereitung auf die DSGVO wird den Maklern eine abgestimmte Schulung angeboten und zeitgerecht eine Vorlage zum Datenschutzhinweis zur Verfügung gestellt.“ Ebenfalls starke Unterstützung bietet die ARAG. Dazu Birgit Eder, Mitglied der Geschäftsführung ARAG-Österreich: „Wir haben bereits sehr früh mit dem Projekt – DSGVO begonnen und uns insbesondere zur Neufassung der Datenschutzinformation und Darstellung auf dem Versicherungsantrag und unserer Homepage Gedanken gemacht. Die ARAG hat mit etlichen Vermittlern bezüglich datenschutzgerechter Umgestaltung der Eigenanträge Gespräche geführt und unsere Vermittler in Sachen Datenschutzfragen auch rechtlich beraten. Zudem haben wir auf Produktseite mit unserem neuen Cyber-Rechtsschutz vorgesorgt – sollten unsere Firmenkunden im Falle einer Cyber-Attacke mit dem Vorwurf konfrontiert werden, die persönlichen Daten ihrer Kunden unzureichend geschützt zu haben, gibt es zukünftig Versicherungsschutz.“

Birgit Eder, Mitglied der
Geschäftsführung ARAG
Österreich



AUS DER PRAXIS: PRÜFUNG ERFOLGREICH

In der ersten Ausgabe haben wir berichtet, wie Amtsrat Wolfgang Weiser von der MA 59 die Thematik Geldwäscherichtlinie sieht und welche Sorgfaltspflichten unbedingt eingehalten werden müssen. Nun können wir aus der Praxis berichten, wie eine Überprüfung durch die MA 59 abläuft. Im Jänner 2018 wurde die Karl Padzold KG, Versicherungsmakler in Wien, geprüft. Christian Koch und Lukas Wüst, zwei der drei Firmeninhaber, erzählen, wie die Prüfung vonstattenging.

Christian Koch: Eine unangemeldete Überprüfung der Magistratsabteilung 59 unter der Leitung von Amtsrat Weiser fand in unseren Büroräumlichkeiten in Wien 23 statt. Wie schon bei den letzten Überprüfungen können wir nur wieder bestätigen, dass die Prüfung in einem amikalen Miteinander stattgefunden hat. Es wird sehr auf Details geachtet. Es werden Kundenakte geprüft, die erste Kontaktaufnahme mit den Kunden, der Umgang mit den Kunden, die Auswertung des Kontakts, die Korrespondenz ... Auf das Vorhandensein eines Beratungsprotokolls wird besonderes Augenmerk gelegt. Wir können allen Kollegen empfehlen, unbedingt darauf zu achten, ein ordnungsgemäßes Beratungsprotokoll zu führen. Es ist auch immens wichtig, das „Kleingedruckte“ aktuell zu halten. Wichtig ersehen wir auch den offenen Umgang mit dem Prüfer. Überprüfungen sind eher eine Hilfestellung in der Einhaltung aller Formvorschriften als eine Prüfungssequenz mit Strafmöglichkeit.

Conzeptio Versicherungsmakler KG wurde 2011 von Christian Koch, Uwe Reischer und Lukas Wüst gegründet. Die drei Unternehmensgründer können zusammengerechnet auf fast 50 Jahre Erfahrung im Bereich Vermögensberatung zurückblicken. Die engagierten Versicherungsmakler waren über zehn Jahre für einen österreichischen Finanzdienstleister in Führungspositionen tätig. Zu Beginn ihrer Tätigkeit im Jahre 2012 haben sie die Karl Padzold KG übernommen.

Lukas Wüst: Wir wurden bereits vor zwei Jahren geprüft, daher war die Situation nichts Neues für uns. Sie kam nur überraschend, so kurz nach Weihnachten. Der Behörde geht es meiner Meinung nach vor allem um die rechtlichen Rahmenbedingungen. Wie zum Beispiel die richtigen Angaben zur Beschwerdestelle in den Dokumenten, da sich das Ministerium im Jänner des heurigen Jahres geändert hat, oder um die korrekten Angaben zur GISA-Zahl. Das sind auch Bereiche, die für die Behörde am leichtesten zu überprüfen sind. Bei Korrekturen und Empfehlungen

durch die beiden Prüfer hat man auch die Möglichkeit, fehlende oder zu korrigierende Belege nachzu-



reichen. Wichtig ist es, den Prüfern mit Freundlichkeit und Offenheit zu begegnen.

Worauf wurde bei der Prüfung noch besonderer Wert gelegt?

Koch: Alle Dokumente des Unternehmens müssen gewisse Formvorschriften erfüllen: Das Beratungsprotokoll muss zu jedem Geschäftsvorgang vorhanden sein, sowie die Vollständigkeit der Maklervollmacht und der Geschäftsbedingungen. Aber auch die Geldwäschebestimmungen müssen erfüllt werden. Hier wurde nach dem eigenen Firmenrating nachgefragt. Wir sind verpflichtet, einmal im Jahr das



Christian Koch, Lukas Wüst
und Uwe Reischer

Unternehmen einem internen Geldwäscherating zu unterziehen. Hier haben wir uns an die Fachgruppe der Versicherungsmakler gewandt und die dazu erforderlichen Unterlagen erhalten. Der Fragebogen beinhaltet acht Fragen zum Thema Geldwäscherichtlinien, anhand dieser Fragen sieht man, wie sehr das Unternehmen gefährdet ist.

Wüst: Das Ziel des Gesprächs bzw. der Prüfung scheint nicht zu sein, Strafen auszusprechen, sondern aufzuklären und Formalia zu kontrollieren. Wenn keine gravierenden Mängel gegeben waren, hatten wir nicht den Eindruck gehabt, dass es zu Sanktionen kommen könnte.

Koch: Zusammenfassend möchte ich jedem Kollegen empfehlen, Prüfungen nicht als Einbruch in das Unternehmen

anzusehen, sondern als Hilfestellung und Aufklärung, um gültige Normen zu erfüllen.

Wir danken für das Gespräch.

M





ALLES WAS RECHT IST

Einbruch ist nicht gleich Einbruch! Ein Fall aus der RSS – zusammengestellt von Gerhard Hellwagner & Christian Wetzelberger

Ein Versicherungsmakler brachte folgenden Fall zur Schlichtung: Seine Kundin betreibt einen Lebensmittelladen und hat diesen auch gegen Einbruchsdiebstahl versichert. Dieser ist laut den vereinbarten Bedingungen wie folgt definiert:

„3. Einbruchsdiebstahl in ein versperrtes Behältnis liegt vor, wenn ein Täter (...)

3.3. während der Anwesenheit von Personen in die Versicherungsräumlichkeiten gelangt und dort befindliche versperrte Behältnisse aufbricht oder mittels Werkzeugen oder falscher Schlüssel öffnet.“

Die Versicherungsnehmerin beehrte die Deckung für den Diebstahl von € 1.704,34 aus der Registrierkassa des Lebensmittelgeschäfts. Laut ihrer Schadenmeldung vom 1.8.2016 sei die Registrierkassa am 29.7.2016 von einem Täter mit einem Schraubenzieher aufgebrochen worden, während ein weiterer Täter die einzige Angestellte mit einer Bestellung in der Wurstabteilung ablenkte.



RSS



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

Die Spurensicherung ergab keine Einbruchsspuren, die Angestellte gab jedoch in ihrer polizeilichen Aussage zu Protokoll, sie könne sich den Diebstahl nur so erklären, dass der Unbekannte ihr beim Eingeben des Kassencodes zugesehen habe und die Kassa geöffnet habe, während sie vom anderen Täter abgelenkt wurde. Detail am Rande: Laut Aussage der Versicherungsnehmerin bei der Polizei fehlte „das Papiergeld“, bei der Abrechnung stellte sie fest, dass es sich um „€ 1.705,34“ handelt. Dieser Widerspruch konnte im Verfahren nicht aufgeklärt werden.

Die mutmaßlichen Täter osteuropäischer Herkunft wurden 3 Tage später gefasst, bei einem der beiden wurde ein Transaktionsbeleg gefunden, € 1.180 wurden demnach bereits als Geldüberweisung in die Heimat transferiert. Die Staatsanwaltschaft führte weitere Ermittlungen wegen des Verdachts des Einbruchsdiebstahles durch – inwieweit dies in der Folge zu einem Strafverfahren führte und ob die Täter verurteilt wurden, ist nicht aktenkundig.

Die Versicherung lehnte die Deckung ab, da kein versicherter Einbruchsdiebstahl vorliege, es seien keine Einbruchsspuren an der Kassa vorhanden.

Im Schlichtungsverfahren brachte der Makler für seine Kundin vor, die Registrierkassa sei vom Täter „scheinbar mittels vorher ausgespähtem Code geöffnet“ worden. Das Belegsysteem zeige um 12.34 Uhr eine Öffnung der Kassa an, die vom Täter stammen müsse, da kein Verkauf im System aufscheine. Die Täter seien zwischenzeitlich verhaftet worden, ihnen werde ein Einbruchsdiebstahl iSd § 129 StGB vorgeworfen. Daher sei auch der Versicherer aus der Einbruchsdiebstahlversicherung leistungspflichtig.

Die Schlichtungskommission ging in ihrer Empfehlung nur mehr davon aus, dass die Kassa mit einem ausgespähten Code geöffnet wurde, nicht – wie in der ursprünglichen Schadensmeldung – mit einem Schraubenzieher. Den Beweis für letzteres hätte die Versicherungsnehmerin zu erbringen.

Die Problematik des Falles liege, so die Schlichtungskommission weiter, in der Definition des Einbruchsdiebstahles. Strafrechtlich wurde zB durch das Abheben von Geld mittels eines widerrechtlich erlangten PIN-Codes der Tatbestand des einfachen Diebstahles nach § 127 StGB verwirklicht, ggf. in Tateinheit mit § 241e StGB (Entfremdung unbarer Zahlungsmittel; vgl RSO121847). Der Gesetzgeber hat durch das Straf-

rechtsänderungsgesetz 2015, BGBl. I Nr. 112/2015, § 129 StGB dahingehend geändert, dass auch ein Diebstahl mittels eines widerrechtlich erlangten Zugangscodes unter den Tatbestand des Einbruchsdiebstahles subsumiert wird.

Aufgrund der Vertragsfreiheit sei es aber auch möglich, Rechtsbegriffe wie etwa den Einbruchsdiebstahl anders zu definieren als es in § 129 StGB normiert ist. Gemäß Art 1 Pkt. 3.3 der vereinbarten Bedingungen AEB 2008 liege ein Einbruchsdiebstahl in ein versperrtes Behältnis dann vor, wenn der Täter während der Anwesenheit von Personen in die Versicherungsräumlichkeiten gelangt und dort befindliche versperrte Behältnisse aufbricht oder mittels Werkzeugen oder falscher Schlüssel öffnet. Ein ausgespähter Code zur Öffnung der Kasse sei aber nicht (wie etwa ein nachgemachter Schlüssel) unter den Begriff „falscher Schlüssel“ zu subsumieren. Daher liege aus Sicht der Schlichtungskommission kein Einbruchsdiebstahl im Sinne der Bedingungen vor und war der Schlichtungsantrag abzuweisen (RSS-0002-17 = RSS-E 14/17).

Alle Empfehlungen der Schlichtungskommission sind auf der Webseite des Fachverbandes (www.wko.at/versicherungsmakler) abrufbar (Menüpunkt Rechtsservice- und Schlichtungsstelle / Empfehlungen der Schlichtungskommission). **M**

IHR PLUS AN KOMPETENZ.

R+V-Spezialversicherungen für Firmenkunden.

Jetzt WKO-Credits sichern:
www.events-ruv.at

Wir helfen Ihnen beim Auf- und Ausbau Ihres Firmenkundengeschäftes.

Mit langjährigem Know-how, innovativen Tools und Lösungen, die speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Unternehmen ausgerichtet sind.



DER SELBSTSTÄNDIGE STUDENT

Der Kärntner Fachgruppenobmann Franz Ahm ist seit 1993 in der Versicherungsbranche tätig, seit 2003 selbstständig mit der COBIS Vermögensberatung und Versicherungsmakler GmbH. Im September 2016 startete er das Pilotprojekt der flexiblen universitären Weiterbildung mit der Donau-Universität Krems.

Was waren die Gründe für dieses Pilotprojekt?

Ahm: Für die Kärntner Versicherungsmakler gibt es drei wichtige Bereiche in ihrer Tätigkeit: Die Einhaltung und Umsetzung der rechtlichen Rahmenbedingungen, die Zufriedenheit und das Image bei ihren Kunden und eine fundierte Ausbildung mit einer ständigen und laufenden Weiterbildung. Wir veranstalten in Kärnten jährlich Workshops und Thementage, eine universitäre Aus- und Weiterbildung hat uns aber noch gefehlt. In diesem Bereich gibt es einige Angebote in Österreich, nur sind die langen Anreisezeiten mit dem Berufsalltag und dem

Im September 2016 // haben 16 Kärntner Versicherungsmakler die Ausbildung begonnen und letztes Jahr haben alle erfolgreich den Lehrgang abgeschlossen.

Möglichkeit der flexiblen Weiterbildung im Bereich „akademischer Versicherungskaufmann“ geben würde. Die Kremser Donau-Universität fand Gefallen an unserer Idee und so konnte der Lehrgang mit der Flexibilität, die Hälfte der Vorträge und einige Prüfungen vor Ort in Kärnten stattfinden zu lassen, Realität werden. Im September 2016 haben 16 Kärntner Versicherungsmakler die Ausbildung begonnen und letztes Jahr haben alle erfolgreich den Lehrgang abgeschlossen. Die berufsbegleitende universitäre Weiterbildung hat uns für die Kärntner Versicherungsmakler noch gefehlt und wir sind sehr stolz darauf, dass wir das auf die Beine stellen konnten.

Was bedeutet diese Weiterbildung für Sie persönlich?

Ahm: Es ist für mich – und ich bin überzeugt, für jeden, der diese absolviert hat und noch absolvieren wird – eine extreme Bereicherung. Es erweitert den Wissenshorizont, die persönlichen Beziehungen zu den studierenden Kollegen und Kolleginnen und verschafft andere Blickwinkel und somit Herangehensweisen zu alltägliche Themen im Leben eines Versicherungsmaklers. Der Wissenstransfer aus der Weiterbildung in die Praxis und

auch umgekehrt ist unverzichtbar – mit dem Vorteil, spezielle Rechtsfragen komplett anders bewerten zu können. Aber auch die soziale Komponente ist enorm wichtig. Die „Kärntner Gruppe“ hat gemeinsam für die vielen herausfordernden Prüfungen gelernt, Fahrgemeinschaften gebildet und in der verbleibenden Zeit

Lehrgangsinhalte besprochen und durchgearbeitet. Es bilden sich Netzwerke, die weit über die Studentenzzeit hinaus bestehen, sowohl mit den Absolventen, aber auch mit den hochkarätigen Vortragenden, die mehrheitlich aus der Praxis kommen. Zusätzlicher Mehrwert ist aber auch eine steigende Motivation, sich im Fach weiterzubilden. Für die studierenden Kollegen ist „Life Long Learning“ mittlerweile nicht nur ein Begriff, denn wir haben uns nach der Abschlussprüfung zum „akademischen Versicherungsmakler“ entschlossen, eine weitere universitäre Vertiefung zu beginnen – nämlich das „kleine Jusstudium“ für Nichtjuristen. Der Lehrgang zum Master of Legal Studies vermittelt breite juristische Fachkompetenz, dieser hat bereits begonnen und wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zeit.

Es bilden sich // Netzwerke, die weit über die Studentenzzeit hinaus bestehen, sowohl mit den Absolventen, aber auch mit den hochkarätigen Vortragenden, die mehrheitlich aus der Praxis kommen.

Weiterbildung mit Mehrwert?

Ahm: Auf alle Fälle! Und es hat sich auch eine sehr starke Gruppendynamik gebildet, die sich bereits im täglichen Berufsleben auswirkt. Es wurden bereits einige Synergien zwischen den einzelnen Versicherungsmaklerbüros in Kärnten genutzt. Um diesen Mehrwert auch den anderen Kärntner Ver-





Lehrgangsleiterin Dr. Arlinda Berisha, Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, MAS, Tjasa Zmitek, Sarah Roberts, Peter Tschernutter, Mag. Verena Stroitz, Johannes Rest, Andreea Rebeca Strain, Raphael Gobald, Daniel Szymanski, Marina Granitzer, Alexander Grantner, Claudia Grantner, Sigrid Raneg-Neussl, Marlies Mosgan-Schlatte, Siegfried Trapic, Martin Pirker, Fachgruppenobmann Kärnten Franz Ahm und Organisationsassistentin Ing. Christina Karner

sicherungsmaklern bieten zu können, werden wir dieses Projekt der universitären Weiterbildung im Jahr 2019/20 wiederholen. Dadurch gewährleisten wir auch, dass in den nächsten Jahren das Fachwissen bei den Kärntner Versicherungsmakler eine durchgängige Steigerung erleben wird. Denn dass ist unser USP! Je mehr Wissen und Spezialisierung wir haben, desto besser sind wir in der Beratung bei unseren Kunden.

Der Berufstätige wird zum Studenten... Was empfehlen Sie interessierten Versicherungsmaklern?

Ahm: Rückblickend kann ich es nur jedem empfehlen! Es war eine Herausforderung, aber im positiven Sinne. Beruf, Familie, Alltag und ein Studium unter einen Hut zu bringen – darauf kann man mit Recht stolz sein. Wenn dieser Lehrgang dann auch noch von einer positiven Gruppendynamik getragen wird,

Nach 25 Jahren in der Branche ist es eine Freude, aus einem Studium noch so viel alltagstaugliches Wissen ziehen zu können.

noch so viel alltagstaugliches Wissen ziehen zu können. Durch die Ausbildung verändert sich der Blickwinkel und man kann wirklich davon profitieren. Alle Absolventen des Lehrganges sind berufstätig und viele in einigen gesellschaftspolitischen Berei-

chen engagiert. Wie groß die Begeisterung an der Herausforderung des Studiums war und ist, beweist, dass die meisten sich nun einem weiteren Lehrgang widmen.

dann macht das auch noch viel Spaß und es wird nicht nur der Aufwand gesehen. Nach 25 Jahren in der Branche ist es eine Freude, aus einem Studium

chen engagiert. Wie groß die Begeisterung an der Herausforderung des Studiums war und ist, beweist, dass die meisten sich nun einem weiteren Lehrgang widmen.

Welche Veranstaltungen gibt es in Kärnten in diesem Bereich noch?

Ahm: Es gibt bei den Kärntner Versicherungsmaklern eine große Anzahl von Veranstaltungen, die auch alle gut besucht sind. Für heuer sind einige kleine, aber auch drei große Veranstaltungen geplant. Dazu werden immer hochkarätige Fachvortragende geladen,

wie zum Beispiel Dr. Ilse Huber, ehemalige Vizepräsidentin des OGH, oder auch Univ.-Prof. Mag. Dr. Eva Palten für einen geplanten Vortrag über das Thema „Schadensfälle – and more!“ – Schadenabwicklung in der Praxis. Im März widmen wir uns auch dem Spezialthema „Cyber Crime“. Dazu werden zwei IT-Unternehmen, Versicherungsmakler und ein Rückversicherer eingeladen, um über das interessante Thema umfassend zu informieren. In Summe bietet die Fachgruppe der Kärntner Versicherungsmakler zehn Veranstaltungen pro Jahr an, welche von der Kollegenschaft sehr gut besucht werden.

Es gibt bei den Kärntner Versicherungsmaklern eine große Anzahl von Veranstaltungen, die auch alle gut besucht sind.

Wir danken für das Gespräch.

M

risControl !ONLine! Premium

DAS INTERNETMAGAZIN

Das Internetmagazin, das kurz und täglich aktuell informiert und sowohl am Arbeitsplatz als auch mobil gelesen werden kann. Abonnieren Sie auch den risControl !ONLine! Premium Newsletter für Ihre täglichen Branchennachrichten zum Frühstück.

ONLINE.RISCONTROL.AT



VORSCHAU



Aus der Praxis: Interview mit Versicherungsmakler Herbert Schmaranzer



Klare Worte zum Thema Rechtsschutzversicherung - Makler im Gespräch mit Versicherungsunternehmen

IMPRESSUM

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

Geschäftsführer: Isabella Schachinger

Verlagsort: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Anschrift Medieninhaber/Herausgeber/

Redaktion: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Chefredakteur: Christian Proyer

Redaktion: Mag. Christian Sec, Rene Schachinger, Mag. Sigrid Hofmann, Michael Kordovsky, Dkfm. Milan Frühbauer

Anzeigenleitung: Isabella Schachinger

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner

Coverfoto: Christoph Schönfellner/risControl

Weitere Fotos: BMF/Bruckberger, BMF/Hradil, Michaela Bruckberger, Martina Draper, Mag. Barbara V. Ederer | photosandmore.at, Ian Ehm, Thomas Fischer, www.foto-agent.at, Karl Grabherr, Christian Husar, JB Photography, KPMG, Michael Markl, Elke Mayr, Julian Raggl, Christoph Schönfellner/risControl, Matthias Sedlak, Wolfgang Simlinger, Martin Steinthaler | tinefoto.com, Eveline Tilley, TOGETHER CCA, twinformatics, VVO/APA-Fotoservice/Hautzinger, VYHNALEK.COM, Wilke - Das Fotostudio

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)

Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher Genehmigung d. Verlages. Namentlich gezeichnete Artikel geben die Meinung des Autors wieder und müssen sich nicht mit jener der Redaktion decken. Unverlangt eingesandte Manuskripte werden nicht retourniert. Mit der Annahme u. Veröffentlichung eines Artikels erwirbt der Verlag das ausschließliche Verlagsrecht daran, bis zum Ende des, der Veröffentlichung, folgenden Jahres. Produktanalysen werden nach besten Wissen erstellt, jedoch ohne jede Gewähr. Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen, (pdi+/o/Public relation, oder namentlich gezeichnete Artikel), unterliegen nicht der Verantwortlichkeit der Redaktion. Ihre Wiedergabe besagt nicht, daß sie eine Empfehlung oder die Meinung der Redaktion darstellen. „Der Versicherungsmakler“ identifiziert sich gemäß dem österreichischen Medienrecht nicht mit dem Inhalt angeführter Brancheninformationen und den in Interviews geäußerten Meinungen.

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

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

ICH BIN STÄNDIG UNTERWEGS. ABER WER GIBT MIR NEUES WISSEN MIT AUF DEN WEG?

FÜR VERTRIEBSPARTNER,
DIE EINEN STARKEN PARTNER SUCHEN:
WILLKOMMEN BEI DER WIENER STÄDTISCHEN.

Alle Infos auf [wienerstaedtische.at/vertriebspartner](https://www.wienerstaedtische.at/vertriebspartner)

 /wienerstaedtische

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN


**WIENER
STÄDTISCHE**
VIENNA INSURANCE GROUP

Österreichische Post AG | GZ 18Zo41341 M

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

FAHR FREUDE!

Die Kfz-Versicherung mit
11% Werkstatt-Rabatt.

www.hdi.at/kfz

HDI

Das ist Versicherung.