

VM

Der Versicherungsmakler

Pb. b., GZ 072037591 M, Manstein ZeitschriftenverlagsgesmbH, Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf; Retouren an Postfach 100, 1350 Wien

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der
Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten



NEU GEWÄHLT OBMANN-TRIO DES FV

KÜNFTIGE FACHVERBANDSARBEIT

Gespräch mit Gunther Riedlsperger

VM-INTERVIEW

GD der Städtischen Robert Lasshofer

BRISANTER FALL AUS DER RSS

Allmählich oder kurzfristig?



FÜR SIE DA, UM FÜR SIE DA ZU SEIN!



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

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

Mehr Infos bei Ihrem Partnerbetreuer oder auf wienersaetdtische.at/vertriebspartner

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

Durchgestartet!

Geschätzte Kolleginnen und Kollegen!

Nach sehr intensiven Arbeitsjahren wurden heuer im Februar – wie bekannt – die Urwahlen **für die neuen Fachgruppen-Ausschüsse** abgehalten. Alle fünf Jahre finden innerhalb der Wirtschaftskammer Österreich diese wichtigen Entscheidungen gleichsam an der Basis statt. Danach wurden alle bisherigen Landesobleute in den neun Bundesländern in ihren Funktionen einstimmig wiedergewählt. **Vor Kurzem hat sich auch der Fachverbands-Ausschuss konstituiert**, wobei auch auf dieser Ebene einstimmig die Kollegen Berghammer und Mittendorfer zu meinen Stellvertretern und ich zum Bundesobmann gewählt wurden.

Dieser Ablauf erlaubt die Feststellung, dass die Kammerwahlen zu keiner Verzögerung unserer inhaltlichen Arbeit geführt haben. Zugleich wurden mit der konstituierenden Sitzung fünf Arbeitskreise gebildet und deren Leiter bestellt. Besonders stolz bin ich auf unsere beiden neuen Arbeitskreisleiter: **Dr. Klaus Koban** für den Arbeitskreis Recht und **Michael Schopper** für den Arbeitskreis Bildung.

Natürlich freue ich mich ebenso über die Bestellung von **KommR Siegfried Fleischacker** als Leiter für den Arbeitskreis Technologie, **Christoph Berghammer, MBA** für den Arbeitskreis Europa und **Mag. Gerhard Jeidler** für den Arbeitskreis Öffentlichkeitsarbeit. Ich bedanke mich im Namen der gesammelten Kollegenschaft bereits jetzt für die Bereitschaft, ihre Funktion im jeweiligen Spezialgebiet auszuüben und sich in den nächsten Jahren inhaltlich stark einzubringen. Die Bereitschaft zu solchem Engagement ist nicht selbstverständlich.

Im Vorfeld des schon **traditionellen Symposions Velden** in der zweiten Junihälfte werden wir als Fachverband **eine zweitägige Arbeitsklausur** abhalten. Dabei sollen die Inhalte unserer künftigen Aktivitäten näher definiert und strategisch ausgerichtet werden.

Am Ende der jetzt begonnenen Funktionsperiode, also zu Jahresbeginn 2020, ist es unser festes Ziel, dass **die Maklerschaft ganz wesentlich gestärkt ist**. Dies soll unter anderem durch eine sehr aktive Öffentlichkeitsarbeit, durch gezielte Werbemaßnahmen, durch eine starke Rechtsservice- und Schlichtungsstelle sowie durch eine **erfolgreiche und wirksame**

Etablierung unserer neuesten Idee, der Rechts- und Disziplinarkommission, geschehen.

Durch die **Schaffung dieser Rechts- und Disziplinarkommission (RDK)** wird es möglich, in vielfältigen Rechtsbereichen sowie bei vermuteten Verstößen gegen geltendes Recht (etwa Verstöße der Mitbewerber, schwarze Schafe in den eigenen Reihen) aktiv zu werden. Darüber hinaus wird es darum gehen, auch gegenüber Gewerbebehörden oder sonstigen Institutionen des öffentlichen Rechts (beispielsweise **Sozialversicherungen**) die Interessen unserer Branche wirksam zu vertreten. Dies sollte nach dem Vorbild **einschlägiger Institutionen der Rechtsanwaltskammer geschehen.**

Wir kommen dadurch faktisch der Vorstellung vieler von uns, nämlich standespolitisch den Status eines Freien Berufs zu erreichen, ein wesentliches Stück näher.

Ich bitte Sie, geschätzte Kolleginnen und Kollegen, um **Ihre Mitarbeit und um die Nutzung unserer vielfältigen Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten**. Allein in dieser Ausgabe finden Sie ein ganze Reihe von Ausbildungsaktivitäten unserer Fachgruppen quer durch das Land. Weiters bitte ich um die Meldung von **unangenehmen oder unzulässigen Praktiken am Markt** und generell um den Besuch unserer Fachgruppentagungen sowie der sonstigen Veranstaltungen.

Ich wünsche uns allen einen schönen und nach Möglichkeit auch erholsamen Sommer 2015.

Ihr Gunther Riedlsperger



Gunther Riedlsperger

Hoffen auf den Kaufkraftzuwachs

Dass die nahende Steuerreform kein großer struktureller Wurf ist, das hat sich mittlerweile herumgesprochen. Wirklich nachhaltige Änderungen im Steuersystem werden erst dann möglich sein, wenn es wirklich zu einer glaubwürdigen, ausgabenseitigen Sanierungsstrategie im Staatshaushalt kommt.

Bis dahin wird die kalte Progression im Tarif gemildert und bei der Gegenfinanzierung an allen möglichen – und teilweise auch unmöglichen – Ecken und Enden herumgedoktert.

Aber immerhin: Eine steuerliche Entlastung der Masseneinkommen wird kommen, ihr Netto-Effekt wird bei knapp 4 Milliarden Euro liegen. Das ist immerhin gut ein Prozentpunkt des BIP. Es kommt also zu einer Erhöhung der Kaufkraft. In allen Branchen hegt man daher mittlerweile die Hoffnung, man werde sich ein Stückchen dieses zusätzlich zur Verfügung stehenden Kuchens sichern können. Diese Hoffnung besteht naturgemäß auch bei den Versicherungsgesellschaften und somit auch bei den Versicherungsmaklern.

Denn in den vergangenen Monaten war schon spürbar, dass es vielen Versicherungsnehmern zunehmend schwerer fällt, die Prämie für Risikodeckungen, die nicht unmittelbar als Existenzrisiken empfunden werden, aufzubringen. Von einer Erhöhung der Deckungssummen oder der Verankerung neuer Versicherungsprodukte im Markt ganz zu schweigen.

Werden also Assekuranzen davon profitieren, dass mehr Geld zur Verfügung steht? Eine generelle Aussage ist wohl nicht möglich. Aber einige Lebensversicherer erhoffen sich doch eine Erhöhung der Sparquote. Da es für Bankeinlagen mittlerweile kaum noch Habenzinsen gibt und die klassischen Retailbanken derzeit keine weiteren Spareinlagen wollen bzw. brauchen, ist das Kalkül in der Lebensversicherung durchaus nachvollziehbar. Zwar ist die Performance jenseits der Garantieverzinsung auch dort nur mehr sehr schwer darzustellen, aber immerhin: Man hat das Gefühl, etwas für die langfristige Vorsorge getan zu haben. Das könnte die laufende Prämie etwas beleben,

„Viele hoffen auf ein Stück vom Kaufkraftkuchen.“
Dkfm. Milan Frühbauer

und Einmalerglässe werden mittlerweile ohnehin nur noch – wenn überhaupt – mit einem Stoßseufzer angenommen.

Die Reiseversicherer erhoffen sich mehr Bereitschaft der Klienten, bei der Reise

nicht nur auf die e-Card zu vertrauen. In der Kfz-Versicherung ist der Wettbewerb weiterhin beinhart, aber da und dort könnte die Kaskoanbindungsquote steigen. Auch in der Haushalts- und Eigenheimversicherung sollte die Angleichung der Deckungssumme an den gestiegenen Wert des Objekts wieder um eine Spurenbreite gelingen. Jedenfalls lebt die Hoffnung, die Österreicher würden den Kaufkraftzuwachs nicht allein für Urlaubsreisen ins Ausland ausgeben.



Dkfm. Milan Frühbauer, Chefredakteur
m.fruhbauer@manstein.at



VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Gunther Riedlsperger 3

VM Titelgeschichte

Das neue Fachverbandsteam - Interview mit Gunther Riedlsperger 5

Versicherungsmärkte

Reiseversicherung	28
Fuhrparkmanagement	30
Uniqa: Hausaufgaben gemacht	32
Generali: Rekordgeschäftsjahr	33
Marktanteile der Top 20-Versicherungen	34
Aus den Märkten	36-41

VerbandsManagement

Neuer Look für versicherungswissen.at	8
KMU-Analyse	9
Abschluss in Vollmacht -	
Entscheidung des Landesverwaltungsgerichts Steiermark	10
Verbandsmeldungen	15
RSS-Folder für alle Makler	24

VM Schlichtungsstelle

12

VM Rechtspanorama

14

VM Interview

Gespräch mit Robert Lasshofer	22
Gespräch mit Günther Weiß und Thomas Lackner	26
Wilfried Kühbauer und Klaus Hermetschläger	35

VM Kurzmeldungen

42

VM Personalia

44

VerMischtes

46

IMPRESSUM

Medieninhaber und Verleger: Manstein Zeitschriftenverlagsgesellschaft m.b.H. DVR 0753220
Verlagsort: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf
Tel.: +43/1/866 48-0, **Fax:** +43/1/866 48-440
Anschrift Medieninhaber/Herausgeber/Redaktion: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf
Gründer: Prof. Hans-Jürgen Manstein
Geschäftsführerin: Mag. Dagmar Lang (MBA)
Aufsichtsrat: Prof. Hans-Jürgen Manstein (Vorsitz), Klaus Kottmeier, Peter Ruß und Peter Kley
Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten
Chefredakteur: Dkfm. Milan Frühbauer
Chefin vom Dienst: Lisa Eigner-Proskowetz
Redaktionelle Mitarbeiter dieser Ausgabe:
 Dkfm. Milan Frühbauer, MMag. Claudia Stückler, Herwig Stindl, Roland Weinrauch, Artinda Berisha
Anzeigenleitung: Thomas Fischer, **Anzeigensekretariat:** Johanna Zoder, j.zoder@manstein.at
Grafisches Grundkonzept: Martin Renner (m.renner@manstein.at)
Layout: Lisa Eigner-Proskowetz, **Lektorat:** Susanne Drexler;
Coverfoto: © Fachverband Versicherungsmakler
Vertrieb: vertrieb@manstein.at
Elektronische Produktion: DTP-Abteilung Manstein Verlag, Georg Vorstandlechner, Johanna Weber
Hersteller: DONAU FORUM DRUCK Ges.m.b.H., Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien,
 +43/1/804 52 55-33, www.dfd.co.at, **Erscheinungsweise:** sechsmal im Jahr (exkl. Specials)
Hotline: +43/1/866 48-930; **Web:** www.manstein.at

„Geballte Professionalität im neuen Fachverbandsteam“

Vor Kurzem hat sich der Fachverbandsausschuss der Versicherungsmakler nach den Kammerwahlen neu konstituiert. Dabei gab es eine Reihe wichtiger personeller Weichenstellungen. Zur gremialen Zusammensetzung, zu thematischen Schwerpunkten sowie zu wichtigen standespolitischen Signalen, die bald gesetzt werden sollen, sprach der VM mit Fachverbandsobmann Gunther Riedlsperger. Dieser wurde einstimmig für eine weitere Funktionsperiode bis 2020 wiedergewählt.

VM: Im Fachverband gibt es einige personelle Veränderungen bzw. Neuerungen. Welche Signale sollen da von den Einzelnen für die heimischen Versicherungsmakler, aber auch für die Entscheidungsträger in der nationalen wie europäischen Politik ausgehen?

Riedlsperger: Ich freue mich über die beiden neuen Stellvertreter. Christoph Berghammer hat sich rund um die IMD II und die Entscheidungsprozesse bei Kommission und Parlament in Brüssel große Ver-

dienste erworben. Er ist praktisch seit Jahren – tatkräftig unterstützt von unserem Geschäftsführer Mag. Gisch und von mir – unermüdlich unterwegs und vertritt unsere Interessen auch bei BIPAR. Er repräsentiert die integrationspolitische Kompetenz und wird als Leiter des „Arbeitskreises für europäische Angelegenheiten“ für eine maklerfreundliche Ausgestaltung der Vermittlerrichtlinie und deren Umsetzung in nationales Recht sorgen. Dies gemeinsam mit dem Rechtsausschuss.

Ein weiterer Grund zur Freude: Rudolf Mittendorfer wird ebenfalls Stellvertreter und übernimmt die Funktion des Konsumentensprechers des Fachverbandes. Das ist wichtig, denn der Versicherungsmakler ist ex definitione ein wichtiger Wahrer von Konsumenteninteressen. Er ist für seine starke mediale Präsenz bekannt und wird diese in den Dienst der guten Sache – nämlich Berufsbild und Image des Maklers in der Öffentlichkeit zu festigen – stellen.

Stichwort Arbeitskreise. Hier gibt es ja auch einige inhaltliche wie personelle Akzentsetzungen.

Wir haben für die Leitung des AK Recht Dr. Klaus Koban gewinnen können. Er ist ein prominenter Praktiker mit einem fundierten rechtswissenschaftlichen Hintergrund und einer aus unseren Reihen. Koban war jahrelang führend in der Allianz tätig und ist ein Experte auf den Gebieten Versicherungsvermittlungsrecht und Provisionsrecht. Auch Mag. Wolfgang Fitsch, der vor Kurzem von der Uniqa in den Vor-

stand der Vero gewechselt ist, wird für den Rechtsarbeitskreis zur Verfügung stehen. Damit sind zwei Prominente aus der Assekuranz, wo sie jahrzehntelang leitende Positionen innehatten, in unseren Expertenreihen. Das signalisiert die Dynamik des Maklerberufs, aber auch den intellektuellen Anspruch, dem wir uns zu stellen haben. Michael Schopper, einer aus der Riege der dynamischen Jungen, übernimmt den AK Bildung und verantwortet damit eines der ganz wichtigen Zukunftsthemen unseres Berufsstandes. Mag: Gerhard Jeidler steht erfreulicherweise wieder für den AK Öffentlichkeitsarbeit zur Verfügung. Sigi Fleischacker – ein hartnäckiger Kämpfer für die Maklerinteressen beim OMDS – übernimmt den nunmehr thematisch ausgeweiteten Arbeitskreis Technologie.

Also Zweckoptimismus in einer ökonomisch schwierigen Zeit, in der die Versicherungsmakler – so sehen das zumindest einige Branchenvertreter – mit betriebswirtschaftlichen Problemen konfrontiert sind?

Ich halte diese gelegentlichen Unkenrufe, dass es den Maklern so schlecht gehe und sie sich nach anderen Geschäftsmodellen umsehen müssten, für falsch. Wir sind eine Zukunftsbranche, weil der Bedarf nach unabhängiger Beratung in einem ebenso kompetitiven wie komplexen Marktumfeld steigt. Daher ist meiner Meinung nach offensiver Elan angesagt. Wir sind erfolgreich im Vertrieb, das bestätigt heute jede Versicherungsgesellschaft, die mit Mak-



Gunther Riedlsperger: „Wir sind eine Zukunftsbranche. Die Unkenrufer haben unrecht.“

lern zusammenarbeitet.

Für Skeptizismus – aus welchen Gründen auch immer praktiziert – besteht kein Anlass. Auch im jüngst veröffentlichten Konjunkturbericht der KMU Forschung wird deutlich: Die Umsatzerwartungen der Versicherungsmakler für 2015 sind optimistisch. Das Wachstum wird mit 1,5 Prozent immer-

Das detaillierte Arbeitsprogramm werden wir im Juni in Velden am Vorabend des Symposiums, das wir zusammen mit dem VVO veranstalten, ausformulieren.

hin um einen Prozentpunkt höher eingeschätzt als in der gesamten Sparte.

Welche Schwerpunkte wollen Sie und Ihr Team in den kommenden fünf Jahren setzen?

Das detaillierte Arbeitsprogramm werden wir im Juni in Velden am Vorabend des Symposiums, das wir zusammen mit dem VVO veranstalten, ausformulieren.

Eine Sache ist mir aber eine Herzensangelegenheit: die Installation einer „Rechts – und Disziplinarkommission“ des Fachverbandes. Sie soll in Form eines standespolitischen Selbstkontrollorgans und in Selbstverwaltung für hohe ethische wie fachliche Qualifikation des Maklerstandes sorgen. Sie soll sich engagiert gegen unlauteren Wettbewerb einsetzen und wird als streng hinterfragende Instanz bei Ungereimtheiten die Spreu sehr bald und rigoros vom Weizen trennen. Für mich ist in diesem Zusammenhang das Ständerecht und dessen Institutionen die Disziplinarkommission der Österreichischen Rechtsanwaltskammer durchaus ein Vorbild.

Und wie soll diese Kommission dann konkret arbeiten?

Ein Satzungsentwurf wurde vor einigen Tagen zur Begutachtung ausgearbeitet. Aber die RDK, wie wir sie intern nennen, soll quasi eine staatsanwaltliche Funkti-

on wahrnehmen und bei Missständen den Finger schonungslos innerhalb und ausserhalb der Branche auf die Wunden legen. In Selbstkontrolle wollen wir damit einen wichtigen Beitrag zur Qualitätsverbesserung in jeder Hinsicht beitragen. Als Vorsitzende haben wir eine sehr prominente Juristin gewinnen können. Frau Dr. Ilse Huber war Vizepräsidentin des Obersten Gerichtshofs und leitete den Senat 7, der sich oberstgerichtlich mit versicherungsrechtlichen Fragen zu befassen hatte. Sie ist also in die Materie eingearbeitet wie

kaum jemand anderer. Ich freue mich sehr, dass wir sie dafür gewinnen konnten, uns ihr rechtswissenschaftliches Wissen und die versicherungsrechtliche Erfahrung aus einem richterlichen Berufsleben zur Verfügung zu stellen. Ihr zur Seite soll eine 15-köpfige Begutachterkommission gestellt werden, die sich aus Vertrauenspersonen des Fachverbandes und der Fachgruppen zusammensetzen wird, aber natürlich in Dreier-Senaten entschieden wird.

Vor Kurzem hat ein Erkenntnis des steirischen Verwaltungsgerichtshofs für Aufmerksamkeit gesorgt. Es geht um die leidige Frage der Mehrfachagenten ...

... zu der wir jetzt erfreulicherweise einen weiteren klaren Richterspruch haben: Der Mehrfachagent ist nicht berechtigt, sich eine Vollmacht ausstellen zu lassen, und hat es demnach in Zukunft zu unterlassen, mit einer solchen beim Versicherer aufzutreten. Es hat sich leider dieser Unfug mit der Vollmacht in den vergangenen Jahren verstärkt, deshalb war es notwendig, vor Gericht zu gehen. Ich war selbst vor Jahrzehnten als Agent tätig, aber es wäre damals mir nicht im Traum eingefallen, von Kunden Vollmachten einzuholen.

Sie haben sich schon mehrfach kritisch zu den Mehrfachagenten geäußert. Warum?

Lassen Sie es mich etwas überspitzt for-



mulieren: Aus meiner Sicht ist ein Mehrfachagent jemand, der zur Ablegung der Maklerprüfung entweder zu faul oder zu dumm ist. Es ist wichtig, dass es Agenten gibt, die mit einer Assekuranz zusammenarbeiten. Wer mehr will, sollte Versicherungsmakler werden. Das sind dann klare Verhältnisse. Der Mehrfachagent sollte ein Auslaufmodell sein, denn er besetzt eine Zwitterstellung, und das verwirrt den Kunden. Nicht wenige glauben nämlich, es mit einem unabhängigen Makler zu tun zu haben, und viele Mehrfachagenten lassen sie gern in diesem Glauben. Aus all diesen Gründen sind die Entscheidungen der Gerichte so wichtig.

Sie starten eine neue Funktionsperiode als Fachverbandsobmann. Wie ist die standespolitische Ausgangslage in der gesetzlichen Vertretung aller Versicherungsmakler?

Wir gehen es als sehr professionelles Team mit Schwung an. Die Wahlbeteiligung bei der Kammerwahl hat ja gezeigt, dass sich die Makler sehr wohl für das interessieren, was wir tun. Alle Funktionen sind aus meiner Sicht jetzt optimal besetzt, und wir werden mit Mag. Erwin Gisch von einem sehr engagierten und inhaltlich profunden Geschäftsführer tatkräftig unterstützt. Auch ihm gebühren Dank und Anerkennung. Ich sage manchmal: Den Gisch lasse ich nur gehen, wenn er mindestens Minister wird ...

Riedlsperger und sein Team

Ein einhelliger Vorschlag der wahlwerbender Gruppen Wirtschaftsbund (WB), Sozialdemokratischer Wirtschaftsverband (SWV) und Unabhängiges Wirtschaftsforum (UWF) sowie aller 9 Bundesländer für Gunther Riedlsperger als neuen Fachverbandsobmann und die beiden Stellvertreter Christoph Berghammer und KR Rudolf Mittendorfer fand hundertprozentige Zustimmung.

Vor Kurzem fand die konstituierende Sitzung des Fachverbandsausschusses der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, des höchsten Organs des Fachverbandes, in das 15 gewählte Funktionäre von den Bundesländern bzw. den wahlwerbenden Gruppen entsendet wurden, statt. Einzel-

fer zu seinen Stellvertretern bestellt. Gunther Riedlsperger, der nun bereits seine dritte Funktionsperiode in Angriff nimmt, nennt als die wichtigsten Aufgaben für die kommenden Jahre: „*Qualität, Bildung und Regulierung.*“ (Siehe Interview S. 5/6.)

Obmann-Stellvertreter Berghammer, der bereits bisher die EU-Agenden des Fachverbandes betreut hat, sieht als ein wesentliches Thema der nächsten Jahre die maklerfreundliche Fertigstellung der IMD II / IDD und deren Umsetzung in das nationale Recht: „*Oberste Priorität hat nach wie vor die Sicherstellung der Vergütungs- und Verdienstmöglichkeiten für den Versicherungsmakler. Rudolf Mittendorfer wird sich als weiterer Stellvertreter und gleichzeitig als konsumentenschutzpolitischer Sprecher für den Fachverband u. a. um diese Aufgaben kümmern: „Ich will (m)einen Beitrag zu einer positiven und lebhaften Umsetzung der IMD II leisten. Es gilt das Berufsbild und das Image des Versicherungsmaklers bei Institutionen und in der Öffentlichkeit so zu positionieren, wie es unserem Know-how und den Anforderungen des Maklergesetzes entspricht.“*



Christoph Berghammer sofort nach Wiederwahl zum AK – Leiter in Brüssel beim BIPAR – Meeting unterwegs. Zusammen mit Mag. Wilhelm Hemerka, stellvertretender FG – Obmann in Wien und Mag. Hannes Dolzer, FG – Obmann der Finanzdienstleister in der Steiermark.



Der Obmann und seine beiden Stellvertreter Berghammer und Mittendorfer.

lig von den wahlwerbender Gruppen Wirtschaftsbund (WB), Sozialdemokratischer Wirtschaftsverband (SWV) und Unabhängiges Wirtschaftsforum (UWF) als Fachverbandsobmann vorgeschlagen wurde Gunther Riedlsperger, der bei der Wahl die Zustimmung aller Ausschussmitglieder erhielt. Ebenso einhellig wurden Christoph Berghammer und Rudolf Mittendor-

Darüber hinaus wurden wieder diverse Arbeitskreise eingerichtet und deren Leiter bestellt. Diesen Arbeitskreisen fällt die Aufgabe zu, spezifische Themenstellungen zu bearbeiten bzw. vorzubereiten sowie Empfehlungen an den Fachverbandsausschuss und den Obmann abzugeben.

Wie bisher wird sich Mag. Gerhard Jeidler als AK-Leiter für die Öffentlichkeitsarbeit im Fachverband einsetzen; Christoph Berghammer wird sich weiter um die europäischen Angelegenheiten kümmern und den Arbeitskreis Technologie (früher: EDV) wird erneut Siegfried Fleischacker leiten. Neu als Arbeitskreisleiter sind Dr. Klaus Koban, der die Rechtsagenden des Fachverbandes übernehmen wird, sowie Michael Schopper, der dem Arbeitskreis Bildung (Ausbildung und Weiterbildung) vorstehen wird. ■



Das Führungsteam mit den AK-Vorsitzenden (v. l. n. r.): Gisch, Berghammer, Mittendorfer, Fleischacker, Koban, Jeidler, Schopper und Riedlsperger – ausgestattet mit dem Vertrauen aller Fraktionen.

Arbeitskreis Öffentlichkeitsarbeit Mag. Gerhard Jeidler
 Arbeitskreis Recht Dr. Klaus Koban
 Arbeitskreis für europäische Angelegenheiten . . . Christoph Berghammer, MAS
 Arbeitskreis Technologie KR Siegfried Fleischacker
 Arbeitskreis Bildung Michael Schopper

Neuer Look für versicherungswissen.at

Die im Frühjahr des vergangenen Jahres installierte Website www.versicherungswissen.at erfreut sich einer wachsenden Zahl von Zugriffen. Vor wenigen Wochen wurde sie einem Relaunch unterzogen.

Der Fachverband der Versicherungsmakler bietet unter dem Link versicherungswissen.at – seit Kurzem in neuem Design – mehr als 99 Antworten auf die wichtigsten Fragen zu Versicherungen. Die interessierten Besucherinnen und Besucher der Website haben die Möglichkeit, sich Frage für Frage durchzuklicken oder auch direkt nach dem gewünschten Themenbereich zu suchen. Zu den Kategorien zählen „Mein Vorteil“, „Wissenswertes zum Versicherungsvertrag“, „Auto & Verkehr“, „Gesundheit & Leben“, „Rund ums Recht“ sowie „Heim & Haus“.

Hat man die ersten „brennenden“ Fragen geklärt, so findet man auf der Website **fünf Gründe, warum man einen ungebundenen Versicherungsmakler** aufsuchen sollte, und auch gleich eine praktische Verlinkung direkt zur Versicherungsmaklersuche auf der **Website der Wirtschaftskammer Österreich**.

Abgerundet wird die informative Web-Plattform durch Ergebnisse einer Befragung von Versicherungsnehmerinnen und -nehmern sowie durch einen praktischen Pressebereich. Hier stehen die jüngsten Presseaussendungen, Clip-

pings und Videos zum Download bereit. Mit der **Internetseite versicherungswissen.at** im neuen Look bietet der Fachverband der Versicherungsmakler eine informative und leicht zu benutzende Website für angehende Versicherungsnehmer, von der alle eingetragenen Versicherungsmakler und deren Kunden profitieren. **Sie ist gleichsam die kompakte Erstberatung** und wird dann in der Folge durch die persönliche Beratung durch einen unabhängigen Versicherungsmakler professionell ergänzt. ■

The screenshot displays the website's interface with several key elements:

- Featured Content Grid:** Six red-bordered cards on a light blue background.
 - Top-left: "5 Gründe, warum Sie einen ungebundenen Versicherungsmakler aufsuchen sollten".
 - Top-middle: "Versicherungsmaklersuche" featuring a child with a magnifying glass.
 - Top-right: "Das sagen sie Versicherungsnehmer*" with a citation: "* Lauf Recommender Studie 2014".
 - Bottom-left: "Mehr als 99 Antworten auf die wichtigsten Fragen zu Ihrer Versicherung."
 - Bottom-middle: "IHR VERSICHERUNGSMAKLER DIE BESTE VERSICHERUNG" with a circular logo.
 - Bottom-right: "Kontakt/Presse" featuring a woman in a business suit.
- Navigation Bar:** A white bar with the logo "IHR VERSICHERUNGSMAKLER DIE BESTE VERSICHERUNG" on the left and menu items: "5 GRÜNDE", "VERSICHERUNGSMAKLERSUCHE", "MEHR ALS 99 ANTWORTEN", "VERSICHERUNGSNEHMER", "KONTAKT/PRESSE".
- Main Content Area:** A large red header with the text "MEHR ALS 99 ANTWORTEN VON VERSICHERUNGSMAKLERN". Below it is a navigation menu with icons and labels: "Mein Vorteil", "Wissenswertes zum Versicherungsvertrag", "Auto & Verkehr", "Gesundheit & Leben", "Rund ums Recht", "Heim & Haus".
- Question List:** Under the "MEIN VORTEIL" section, three questions are listed with expandable plus signs:
 1. Welche Vorteile bietet Ihnen ein Versicherungsmakler als Experte?
 2. Wo geht's zum Versicherungsmakler?
 3. Wer bietet Ihnen das bestmögliche Angebot?
- Section Header:** "WISSENSWERTES ZUM VERSICHERUNGSVERTRAG" is visible at the bottom of the screenshot.

Mehr aktive Makler und spürbar mehr Umsatz

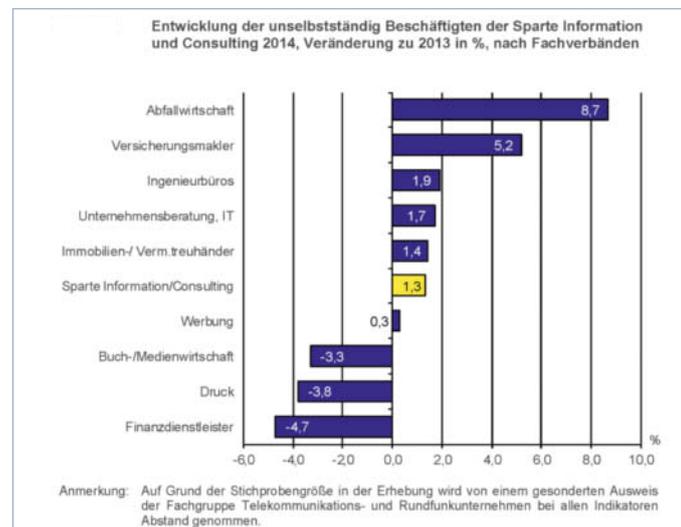
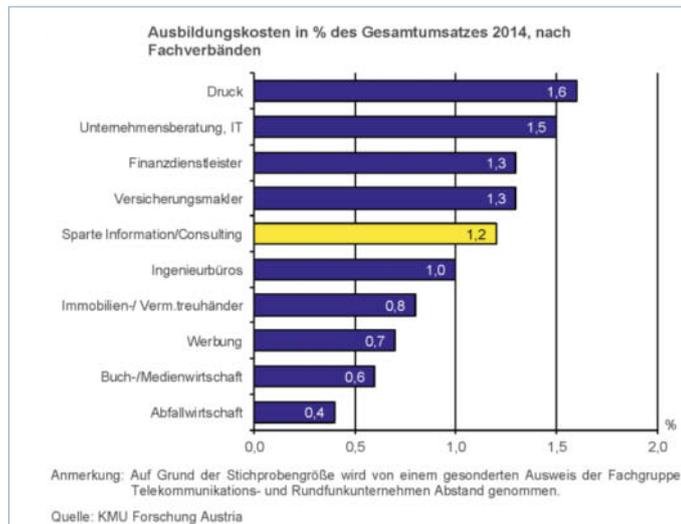
Entgegen gelegentlichen Unkenrufen aus bestimmten Branchenkreisen war 2014 kein schlechtes Maklerjahr. Der Konjunkturbericht 2015 von KMU Forschung Austria gibt detaillierte Auskunft.

Das KMU – Konjunkturbarometer ermittelt auf der Basis von **rund 2.000 Unternehmen** innerhalb der Sparte IC, deren Zahl sich der 100.000 – Marke nähert, in der Wirtschaftskammer Österreich wichtige Konjunkturindikatoren. Diese werden nach Fachverbänden innerhalb der Sparte ausgewiesen. Einer davon ist der **Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten**. Laut der Analyse hat die Zahl der Makler von 3.092 per Jahresende 2013 um 5,2 Prozent auf 3.253 Ende 2014 zugenommen. In dieser Zahl werden jene Unternehmen erfasst, die überwiegend im Versicherungsmaklergeschäft tätig sind.

Der **Gesamtumsatz (nominell) aller Versicherungsmakler erhöhte sich laut dem KMU – Report im Vorjahr gegenüber 2013 um 6,2 Prozent**. Das ist die „Bronzemedaille“ im Vergleich der Fachverbände innerhalb der Sparte. Auch die Bedeutung der Versicherungsmakler als Arbeitgeber und Schaffer zusätzlicher Arbeitsplätze ist evident.

Die **vorliegende KMU – Studie weist den Personalstand der Versicherungsmakler mit rund 5.600 unselbstständig Beschäftigten** aus. Das entspricht einer Steigerung von mehr als 5 Prozent. Damit liegen die Versicherungsmakler hinter der Abfallwirtschaft auf dem 2. Platz und erweisen sich innerhalb der Sparte durchaus als Jobmotor. Einmal mehr zeigt sich, dass der Maklervertrieb nicht nur an Bedeutung für den Versicherungsvertrieb insgesamt gewinnt, sondern dass die **Maklerunternehmen zusätzliche, hochqualifizierte Arbeitsplätze schaffen**. Demgegenüber ist einigen Fachverbänden die Zahl der Mitarbeiter sogar gesunken. Auch bei den **Ausbildungskosten** – gemessen am Gesamtumsatz – liegen die **Versicherungsmakler über dem Spartendurchschnitt**.

In der Erwartung der Umsätze für das laufende Geschäftsjahr ergibt sich ebenfalls ein durchaus positives Bild. Mit einer **prognostizierten Umsatzsteigerung von nominell 4,3 Prozent** liegen die **Unternehmen der Versicherungsmakler knapp hinter dem Spartendurchschnitt**. Dieser ist als Folge einer zweistelligen Wachstumserwartung der Finanzdienstleister auf 4,2 Prozent angestiegen.



Abschluss in Vollmacht ist dem Makler vorbehalten

Zur Frage, ob Versicherungsagenten in Vollmacht Verträge abschließen können, wurde nunmehr zweitinstanzlich durch die Entscheidung des Landesverwaltungsgerichts Steiermark zu GZ: LVwG 43.25-665/2015-9 die zuvor ergangene Entscheidung des Bundesministeriums für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft bestätigt. Dr. Roland Weinrauch, Rechtsanwalt mit umfassender Expertise im Versicherungsrecht, analysiert die Entscheidung und deren Konsequenzen.

Diese Entscheidung lautet nunmehr wie folgt: „Im Rahmen des Gewerbes der Versicherungsvermittlung in der Form Versicherungsagenten dürfen keine rechtsgeschäftlichen Erklärungen im Namen des Kunden gegenüber einem Versicherungsunternehmen abgegeben werden; dies fällt in Versicherungsangelegenheiten in den Berechtigungsumfang des Gewerbes der Versicherungsvermittlung in der Form Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten.“

Hintergrund gegenständlicher Entscheidung war eine Eingabe **der punctum Versicherungsmakler GmbH** aus dem Jahr 2007, mit der diese die oberste Gewerbebehörde, nämlich das damalige Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit,



Dr. Roland Weinrauch LL.M. (NYU), Rechtsanwalt in Wien und Graz mit Schwerpunkt Versicherungs- und Immobilienrecht.

aufgefordert hat, **eine Gewerbeumfangentscheidung zu treffen**. Nachdem dieser Antrag anfangs vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit zurückgewiesen worden war, hat dieses, da in der Zwischenzeit der Verwaltungsgerichtshof diesen ursprünglichen Bescheid aufgehoben hat, nunmehr im Sinne des Antragstellers entschieden.

Das nunmehrige Bundesministerium für **Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft** hat letztlich mit Entscheidung vom 29.1.2015 festgestellt, dass Versicherungsagenten keine rechtsgeschäftlichen Erklärungen im Namen des Kunden gegenüber einem Versicherungsunternehmen abgeben dürfen, **sohin in Vollmacht Verträge nicht abschließen oder kündigen dürfen**.

Gestützt wurde gegenständliche Entscheidung insbesondere darauf, dass für Versicherungsmakler eine entsprechende Vertretungsbefugnis in der Gewerbeordnung und im Maklergesetz verankert ist, **für Versicherungsagenten eine solche jedoch fehlt**. Insbesondere vor dem Hintergrund des Vertretungsvorbehalts für Rechtsanwälte kann nach Ansicht des hoheitlichen Ressorts sohin lediglich ein Vertretungsrecht für Versicherungsmakler gegeben sein. **Das Abschließen von Bevollmächtigungsverträgen**, nach welchen rechtsgeschäftliche Erklärung von Versicherungsunternehmen abzugeben sind, fällt daher **in den Vorbehaltsumfang des Gewerbes „Versicherungsmakler“**.

Begründet wird die gegenständliche Entscheidung weiters mit den völlig **unterschiedlichen Berufskonzepten**, die nicht zuletzt in den verschiedenen haftungsrechtlichen Bestimmungen ihre Ausprägung finden. Dies wird insbesondere bei der Aufkündigung von Fremdverträgen ersichtlich: Wäre es dem Versicherungsagenten erlaubt, Fremdverträge mit Vollmacht zu kündigen, **so würde dieser automatisch seine Tätigkeit auch auf Versicherungsprodukte ausdehnen**, für die er keinen Agenturvertrag unterhält. Auch die Bestimmungen der Gewerbeordnung zum Nebenrecht können den gegenständlichen Sachverhalt zugunsten der Versicherungsagenten nicht sanieren, zumal nach Ansicht des hoheitlichen Ressorts **die Kündigung eines Versicherungsvertrags im Namen des Kunden im Bereich des Gewerbes der Versicherungsvermittlung in der Form Versicherungsmakler liegt**.

Das Landesverwaltungsgericht Steiermark folgt diesen Ausführungen des hoheitlichen Ressorts. Gegen das Erkenntnis kann nunmehr noch Beschwerde beim Verfassungsgerichtshof und/oder Revision beim Verwaltungsgerichtshof erhoben werden.

Fazit: In Entsprechung dieses Erkenntnisses sind Versicherungsagenten nicht befugt, in Vollmacht rechtsgeschäftliche Erklärungen für den Kunden abzugeben, sohin dürfen sie in Vollmacht weder Verträge kündigen noch abschließen. Es bleibt ihnen jedoch unbenommen, als Boten des Kunden zu fungieren und von diesem unterfertigte Kündigungen zu überbringen. ■



SMART GARANT

Ertragsphantasie mit
Geld-zurück-Garantie*!

Nähere Infos erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer
oder unserer Serviceline 050 330 330
www.donauversicherung.at

* Zum Laufzeitende





Allmählich oder kurzfristig?

Im Garten beschädigt ein Betoneisen das Heizungsrohr. Dieses korrodiert und zwei Jahre später wird die Haftpflichtversicherung wegen Leitungsreparatur in Anspruch genommen: Ausgeschlossener „Allmählichkeitsschaden“ oder „kurzfristiges Ereignis“? Ein Fall für die Schiedsstelle.

Eigenheimbesitzer mit Gartenfläche modifizieren ihre Liegenschaft gern. Im aktuellen Fall für die Schlichtungskommission schlug der Eigenheimbesitzer in seinem Grundstück in der Wiese ein Betoneisen in den Boden. Das war im September 2012. Im August 2014 wurde entdeckt, dass es im Leitungssystem für die Heizung des Eigenheims zu Wärmeverlusten kommt. Grund: Die Fernwärmeleitung war an der Stelle, an der das Betoneisen vor zwei Jahren in den Boden eingebracht worden war, leck. Es war durch das Betoneisen die Ummantelung dermaßen aufgerissen worden, dass die Leitung zu korrodieren begann und schließlich, nach fast zwei Jahren, ein veritables Leck aufwies.

Für das Eigenheim besteht eine **Eigenheimversicherung, die auch eine Haftpflichtversicherung umfasst**. Der

Versicherte ersuchte mit Schadensmeldung vom 2. September 2014 die antragsgegnerische Versicherung um Deckung aus der Haftpflichtversicherung, der Schaden betrage voraussichtlich rund 10.000 Euro.

Die Versicherung lehnte die Deckung mit der Begründung ab, es handle sich um einen **allmählich entstandenen Schaden, dessen Deckung gemäß Art. 7 Pkt. 11 der Allgemeinen Bedingungen für die Haftpflichtversicherung** ausgeschlossen sei. Dieser Artikel wird bei der Beurteilung des Falls noch eine zentrale Rolle spielen ...

Gleich im nächsten Zug wandte sich der Versicherte an die Schlichtungskommission und beantragte mit Schlichtungsantrag vom 16. September 2014, der antragsgegnerischen Versicherung die Deckung zu empfehlen. Von der Schlichtungskommission um Stellung-

nahme ersucht, wiederholte die betroffene Versicherung am 8. Oktober 2014 ihre Rechtsauffassung, es handle sich im konkreten Fall **um einen nicht gedeckten Allmählichkeitsschaden**.

Allmählichkeitsschäden

Die Schlichtungskommission hält grundsätzlich einmal fest, was in Artikel 7 Pkt. 11 AHVB festgeschrieben steht: Die Versicherung „erstreckt sich nicht auf Schadenersatzverpflichtungen wegen Schäden an Sachen durch allmähliche Emission oder allmähliche Einwirkung von Temperatur, Gasen, Dämpfen, Flüssigkeiten, Feuchtigkeit oder nichtatmosphärischen Niederschlägen (wie Rauch, Ruß, Staub usw.)“. **Nach übereinstimmender Rechtsprechung und Lehre müsse die „allmähliche Einwirkung“ im Sinne dieser Bestimmung „nur hinsichtlich der einwirkenden Ursache, nicht aber hin-**



Bei Bauarbeiten können Schäden passieren, die erst Jahre später evident werden.



sichtlich des Schadensereignisses gegeben sein“.

Diese sogenannten „Allmählichkeitsschäden“ seien „kontinuierliche, gewissermaßen schleichende Prozesse, deren Beginn und Ende ebenso wie der Eintritt des Schadens zeitlich nicht eindeutig fixierbar“ seien. Charakteristisch sei, dass erst „die längere Dauer dieser Vorgänge zum Schaden“ führe. Wäre, erläutert die Schlichtungskommission, „die Einwirkung kurzfristig gewesen, hätte sie keinen messbaren Schaden verursachen können“. Daher müsse **„stets in sorgsamer Abklärung anhand des Sinngehalts der Klausel“** analysiert werden, ob im konkreten Einzelfall „die Annahme eines Allmählichkeitsschadens gerechtfertigt“ sei. Die Schlichtungskommission führt **zwei Beispielszenarien an:** Aufgrund nicht fachgerechter Verfügarbeiten im Sommer treten im Winter Frostaufbrüche an Terrassenplatten auf oder die Durchfeuchtung einer Dachkonstruktion, bei

deren Errichtung zu lange Schrauben verwendet wurden und diese Schrauben durch den Schneedruck durch das Blechdach gedrückt worden waren. Folge: In den folgenden Wintermonaten drang Wasser ein: Beide Male kein Allmählichkeitsschaden, der in den AHVB ausgeschlossen ist!

Schadensursache: Betoneisen

Wende man diese Kriterien, folgert die Schlichtungskommission, im konkreten Fall „auf den unbestrittenen Sachverhalt an, dann war die Schadensursache, dass die Ummantelung der Fernwärmeleitung durch das Einschlagen des Betoneisens beschädigt wurde“. Die Schadensursache liegt, schließt die Schlichtungskommission, **„nicht in der Allmählichkeit durch eine Emission beziehungsweise der Einwirkung als Ursache, sondern in einem vom Versicherungsnehmer plötzlich verursachten Ereignis“.** Daher könne die „Tatsache, dass zwischen dem Ein-



Folgen eines Allmählichkeitsschadens.

© eldadcarin-Fotolia.com

schlagen des Betoneisens und dem Eintritt des Schadens ein Zeitraum von zwei Jahren vergangen ist, nicht zur Beurteilung des Sachverhalts als Allmählichkeitsschaden führen“.

Die Schlichtungskommission empfiehlt dem Versicherer daher, die „kausal adäquaten Schäden“ wie die Kosten von Freilegung und Reparatur des Rohres oder der Fehlersuche zu ersetzen. ■

Salzburger Landes-Versicherung 2014 weiter auf Erfolgskurs

- Mit 22,6 Prozent Marktanteil weiter Nummer eins in Salzburg
- Prämienvolumen der Schaden- und Unfallversicherung verbesserte sich um 3,3 Prozent auf 145,9 Millionen Euro

Trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds 2014 konnte die Salzburger Landes-Versicherung gemeinsam mit der UNIQA Landesdirektion die Marktführerschaft im Bundesland weiter ausbauen.

Mit einem Marktanteil von 22,6 Prozent bleiben die Gesellschaften weiter auf Platz 1.

Das Prämienvolumen stieg um 2,5 Prozent auf über 289,4 Millionen Euro.

Ausschlaggebend für das Ergebnis war vor allem die Schaden- und Unfallversicherung mit einem Prämienzuwachs gegenüber dem Vergleichszeitraum von 3,3 Prozent auf 145,9 Millionen Euro. Ein starkes Plus von 3,4 Prozent und einem Prämienvolumen von 47,4 Millionen Euro verzeichnete die Salzburger Landes-Versicherung in der Sparte Kfz. Trotz des historisch tiefen Zinsniveaus konnten auch in der Lebensversicherung Erfolge verbucht werden. Das Prämienvolumen stieg gegenüber dem vergangenen Jahr um 2,6 Prozent auf 50 Millionen Euro. Das Krankenversicherungsgeschäft entwickelte sich mit einem Prämienvolumen von 93,4 Millionen Euro mit einem Plus von 1,3 Prozent leicht positiv. Peter Humer, Vorstandssprecher der Salzburger Landes-Versicherung: „Das Ergebnis belegt, dass unsere Kunden unseren Service

wertschätzen. Als Marktführer wollen wir natürlich unsere Position 2015 weiter ausbauen.“

Maklerservice in der Landesdirektion

Die Erfolge der letzten Jahre haben ihren Ursprung in der Kundennähe und der Serviceorientierung des Unternehmens



Dr. Peter Humer,
Vorstandsdirektor
SALZBURGER
- Ihr Landesver-
sicherer

haben. „Die – auch geografische – Nähe zum Kunden und zum Vertrieb ist dabei von großer Bedeutung. Besonders unsere Top-Partner aus dem Maklervertrieb schätzen, dass wir unseren Innendienst vor Ort haben. Wir sind gut vernetzt und bieten bestes Service. So können wir rasch und kompetent Versicherungsanfragen beantworten und damit unsere Partner im Maklervertrieb gut unterstützen“, beschreibt Humer die Erfolgsstrategie der Salzburger Landes-Versicherung. Seit 1811 arbeitet die Salzburger Landes-Versicherung AG für die Bevölkerung im Bundesland Salzburg. Im Rahmen des UNIQA Konzern vereint die „SALZBURGER – Ihr Landesversicherer“ die Stärken eines lokal sehr stark verankerten Unternehmens mit dem Know-how einer in 20 europäischen Ländern erfolgreich tätigen Versicherungsgruppe.

Bezahlte Anzeige



Versicherungen: Binnenmarkt kommt nicht in Schwung

Mit der Schaffung des Europäischen Versicherungsbinnenmarktes 1994 sollte ein Wirtschaftsraum entstehen, in dem keine rechtlichen Hemmnisse für grenzüberschreitende Versicherungsgeschäfte bestehen. Hat der Versicherungsbinnenmarkt auch in der Realität sein volles Potenzial entfaltet?

Der Versicherungssektor gilt in Europa als bedeutender Wirtschaftsfaktor. Nach neuesten **Angaben von Insurance Europe** waren im Jahr 2013 nicht weniger als 5.357 Versicherungsgesellschaften europaweit tätig, die rund 1.117 Milliarden Euro an Prämieinkommen erzielten und 924.000 Personen beschäftigten. Damit belegte der europäische Versicherungsmarkt im Jahr 2013 mit einem Weltmarktanteil von 35 Prozent den Spitzenplatz vor den USA mit 30 und Asien mit 28 Prozent.

Als Folge der ökonomischen Bedeutung des Versicherungswesens setzte sich die Europäische Union von Anfang an das Ziel, die national abgeschotteten Versicherungsmärkte in Richtung eines **einheitlichen Versicherungsmarktes** zu öffnen. Die angestrebte Liberalisierung sollte grenzübergreifende Versicherungsgeschäfte ohne rechtliche Hemmnisse innerhalb der EU ermöglichen. Gleiche Markt- und Wettbewerbsverhältnisse waren dafür Bedingung. **Durch die „Drei Richtliniengenerationen“ zur Nichtlebens- und Lebensversicherung** (1973–1992) wurde die Liberalisierung stufenweise erreicht und mit der

Umsetzung der 3. Richtliniengeneration am 1. 7. 1994 schließlich der Versicherungsbinnenmarkt offiziell errichtet.

Versicherungsunternehmen mit Sitz in der EU erhielten dadurch das Recht, ihre Versicherungsprodukte im Wege der Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit auch in anderen Mitgliedsstaaten anzubieten. Gleichzeitig wurde es den Versicherungsnehmern ermöglicht, sich nicht nur bei in ihrem Land niedergelassenen Versicherern zu versichern, sondern auch **bei EU-Ausländern, um das für sie optimale Versicherungsprodukt innerhalb der EU auswählen zu können.**

Derzeit umfasst der EU-Binnenmarkt die nationalen Versicherungsmärkte der 28 Mitgliedsstaaten der EU und der EFTA-Staaten (ausgenommen die Schweiz) und gilt als einheitlicher Markt mit gleichen Zugangsbedingungen. Obwohl der rechtliche Rahmen für grenzüberschreitende Versicherungstätigkeit seit mehr als 20 Jahren existiert, sind in der Praxis nach wie vor Defizite vorhanden. **Derzeit wird nur etwa ein Prozent der Versicherungsverträge grenzübergreifend abgeschlossen. Dies geschieht vor allem im Wege der Niederlassungen und nur in geringem Umfang im Rahmen des freien Dienstleistungsverkehrs.** Die Gründe dafür sind mannigfaltig. So ist allgemein zu beachten, dass unterschiedliche politische, Rechts- und Wirtschaftsordnungen in den Mitgliedsstaaten das System jeder Versicherungswirtschaft eigens prägen. Das führt zur Entwicklung von länderspezifischen Versicherungsprodukten und zu länderspezifischem Kundenverhalten. Aus Sicht der Versicherer führen vor allem die noch unterschiedlichen Vertrags-

rechtssysteme in den Mitgliedsstaaten zu Unsicherheit, höherem Kostenaufwand und zur Anpassung der Verträge an die jeweils nationalen Rechtsvorschriften des Tätigkeitslandes sowie an die jeweilige Landessprache.

Auch die Versicherungskunden bevorzugen grundsätzlich regionale Versicherer und **bleiben im Hinblick auf** mögliche Rechtsauseinandersetzungen lieber im Heimatland, um sich Ärger wegen der fremden Rechtsordnung sowie Mehraufwand bei der Schadensabwicklung mit dem „ausländischen“ Versicherer zu ersparen. Die Entwicklung zeigt, dass sich die Erwartungen in die Intensivierung des Wettbewerbs sowie die tendenzielle Senkung der Versicherungsprämien nicht erfüllt haben. Dabei ist in Bezug auf die jüngeren EU-Mitgliedsstaaten sowie die Erweiterung auf weitere ost- und südosteuropäische Staaten ein großes Entwicklungspotenzial für Versicherungen vorhanden. Wegen der unterschiedlichen Gewichtung des Phänomens „Versicherung“ haben viele dieser Staaten einige Risiken wie z. B. die **Privathaftpflichtversicherung noch gar nicht in ihre Versicherungskultur aufgenommen.** Der Versicherungsbinnenmarkt hat also sein Potenzial noch lange nicht entfaltet!

Von Dr. Arlinda Berisha, LL.M.



Arlinda Berisha:
„Erwartungen in den
Binnenmarkt nicht erfüllt.
Versicherung bleibt
länderspezifisch.“

ZUR PERSON

Arlinda Berisha ist Akad. Expertin in Europa- und Versicherungsrecht an der Donau-Universität Krems und dort auch Lehrgangsführerin im Department für Wirtschaftsrecht und Europäische Integration.

Wien

Guter Rat, nicht teuer

Mitte Mai lud die Fachgruppe Wien zum bereits 18. Best Advice-Tag. Im Mittelpunkt der diesjährigen Veranstaltung stand das Thema Haftung. Das außerordentlich gut besuchte Event lieferte dabei branchenrelevante juristische Einsichten. Den Anfang machte Univ.-Prof. Dr. Thomas Ratka, der sich dem Aspekt „Unternehmerische Haftung“ widmete.

Die GmbHs waren wichtiger für die Wirtschaft als Elektrizität oder Dampfmaschine“, so die provokante These des amerikanischen Ökonomen M. M. Butler, mit der Univ.-Prof. Ratka eröffnete. Im folgenden Vortrag erläuterte er dann schlüssig diesen Zusammenhang. Zur Einstimmung skizzierte er die historische Entwicklung von Gesellschaften und des Haftungssystems: „Die moderne GmbH basiert auf dem traditionellen Familienrecht.“ Es folgten Erklärungen zur Position



Das Thema „Haftung“ wurde von namhaften Juristen erläutert.



Gut gebucht: Die Maklerschaft zeigte großes Interesse an den Themen.

der GmbH, der Gesellschafter und der GmbH-Geschäftsführer sowie zu Haftungsumfang, Haftungsvoraussetzungen und Möglichkeiten der Haftungsbeschränkung. Statt der „Keule Strafrecht“ bevorzugte Ratka die Business Judgment Rule, die von der deutschen Judikatur bereits praktiziert werde. Auch auf die Kardinalpflichten – Bilanz, Planung, Steuern und Sozialversicherung – ging der Rechtsexperte ein. Besonders blutigen Anfängern würden hier Fehler unterlaufen, aber auch „sehr erfahrenen Geschäftsführern, die glauben, für sie gelten die Regeln der Schwerkraft nicht mehr“.

Im Anschluss ging es um „**Haftungsfallen**

in der Schadensabwicklung“. Als Experte zum Thema war Rechtsanwalt **Dr. Roland Weinrauch** geladen. „Makler können häufig sehr gute Lösungen erreichen“, schickte er gleich voraus. Allerdings empfiehlt er, immer alles schriftlich festzuhalten: „Bitte kein ‚Mach ma uns schon aus‘.“ Eine Rechtsschutzversicherung erachtet Weinrauch als absolut sinnvollen Schutz, auch und besonders im Hinblick auf die Maklerhaftung. Aus seiner Erfahrung weiß er, dass viele Fälle von den Versicherungsunternehmen abgelehnt werden, es aber dennoch relativ wenige gerichtsanhängige Fälle gibt. Sein Rat: „Es lohnt sich immer zu kämpfen, denn wir wissen nie, wie es ausgeht.“ Weitere Rat-

schläge: **Immer ein Sachverständigen-Gutachten einholen**, Gutachten der Gegenseite durchaus hinterfragen und niemals etwas Unwahres in eine Schadensmeldung hineinschreiben: „Man macht sich sonst unter Umständen der Beihilfe zum Betrug schuldig. Ein besonderes Problemfeld stellt die Haftung da. Diese kann beispielsweise schlagend werden, wenn der Makler einen Schadensfall falsch beurteilt. „Im Zweifelsfall sollte man immer jemanden hinzuziehen. Man gibt so die Haftung weiter“, so Weinrauch. Auch ein Übersehen von Leistungspositionen oder Fristen kann zur Haftung führen. Besonders warnt der Jurist auch vor der Globalabfindung, da diese mitunter als sittenwidrig einzustufen ist. Den Abschluss des Programms dieses Nachmittags machte dann **die Ernährungstrainerin Barbara Schreibvogel**. Mit ihrem Vortrag „**Warum der Steinzeitmensch in uns das Sagen hat oder warum die Kilos nicht mehr purzeln?**“ bot sie einen interessanten Einblick in die Ernährungssünden der heutigen westlichen Welt, die dem Einzelnen oft gar nicht bewusst sind. Im Anschluss gab es dann noch ausreichend Gelegenheit zum geselligen Beisammensein und informativen Networking. ■

Seminarreihe:

Wissen für den Versicherungsmakler

Am 18. September beginnt der zweite Vorbereitungskurs zur Befähigungsprüfung für den Versicherungsmakler. Hier haben die Kandidaten die Gelegenheit, sich das notwendige Fachwissen zu allen wichtigen Themen der Branche anzueignen. Die Seminarreihe ist jedoch auch hervorragend dazu geeignet, Wissen aufzufrischen oder neue Mitarbeiter einzuschulen. Die Anmeldung zum Kurs kann mittels Anmeldeformular über die Fachgruppe erfolgen. Da der Kurs auf 20 Teilnehmer begrenzt ist, wird eine baldige Anmeldung empfohlen. Nähere Informationen unter www.wiener-versicherungsmakler.at

18. 9. 2015	200,00	Berufsbild – Versicherungsmakler / KommR Christian Schäfer
19. 9. 2015	400,00	Allgemeine Rechtsgrundlagen / KommR Mag. Kurt Stättner
25. 9. 2015	600,00	Besondere Rechtsgrundlagen / Mag. Wilhelm Hemerka
26. 9. 2015	800,00	Rechtsschutzversicherung und D&O / Dr. Helmut Tenschert
2. 10. 2015	1.000,00	Sachsparten II / KommR Christian Schäfer
3. 10. 2015	1.200,00	Private Krankenversicherung und Sozialversicherung / KommR Helmut Mojescick
9. 10. 2015	1.380,00	Private und gesetzliche Pensionsversicherung / KommR Rudolf Mittendorfer
10. 10. 2015	1.560,00	Formen der Lebensversicherung / Akad. Vkm. Eric Rubas
16. 10. 2015	1.740,00	Veranlagung der Lebensversicherung / Univ.-Doz. MMag. DDr. Peter Ladreiter
17. 10. 2015	1.920,00	Unfallversicherung, BUFT und BU / KommR Helmut Mojescick
23. 10. 2015	2.100,00	Kfz-Versicherungen / Brigitte Kreuzer
24. 10. 2015	2.280,00	Steuerrecht und betriebliche Altersvorsorge / Akad. Vkm. Eric Rubas Erich Hoffmann
30. 10. 2015	2.400,00	Haftpflichtversicherung / Dr. Johannes Stögerer
31. 10. 2015	2.520,00	Sachsparten I / Dr. Elisabeth Schörg
6. 11. 2015	2.640,00	Transportversicherung, Kreditversicherung / Wolfgang Hajek
7. 11. 2015	2.760,00	Bauwesenversicherung, Bauherrenhaftpflicht-, Computer-, Elektronikversicherung / Mag. Peter Grünberger
13. 11. 2015	2.880,00	Risk Management / Ing. Tibor Nehr
14. 11. 2015	3.000,00	Rechtliche Bestimmungen für Unternehmer / Dr. Manfred Pichelmayer

Alles, was Recht ist

Die bewährte Seminarreihe „Rechtswissen für den Versicherungsmakler“ erfährt eine Neuauflage: Die Fachgruppe Wien veranstaltet in Kooperation mit der Helvetia Versicherung eine Neuauflage. Ein hochkomplexer und gleichzeitig zentraler Aspekt der Versicherungsbranche, ist sie doch in hohem Maße von rechtlichen Gegebenheiten und Erfordernissen bestimmt. Das betrifft nicht nur das Versicherungswesen selbst, sondern auch heikle Bereiche wie Sozialversi-

Mittwoch, 21. Oktober 2015**9.00 bis 17.00 Uhr****Thema:** Nationales und Internationales Recht, spezifisches Recht für Versicherungsmakler**Vortragender:** Dr. Roland Weinrauch

cherung, Gewerbeordnung, Konsumentenschutzgesetz, EU-Recht oder Gesellschafts- und Schadenersatzrecht.

Für Versicherungsmakler ist es daher elementar, die Grundlagen der Rechtsordnung, spezielle Gesetzesmaterien für den Beruf und die Vernetzung der diversen Rechtsinstitute zu kennen sowie ein Grundverständnis für Wesen und Funktion des Rechts zu besitzen. Die Seminarreihe „Rechtswissen für den Versicherungsmakler“ bietet an vier Tagen einen kompletten

Inhalte:

- Verhältnis nationales Recht / EU-Recht
- Umsetzung von EU-Richtlinien / unmittelbare Anwendbarkeit – Grundzüge des Gesellschaftsrechts – Exkurs: UGB – Maklergesetz

Überblick über die Praxis des Berufsstandes – und zwar vorgetragen von erfahrenen Praktikern für Praktiker.

„Wir sind stolz, mit unseren vier Topreferenten und ihrer gemeinsamen hundertjährigen Erfahrung in der Branche ein absolutes Novum im reichhaltigen Weiterbildungsangebot anbieten zu können“, freut sich Fachgruppenobmann KommR Helmut Mojescick und lädt seine Berufskollegen herzlich zur Teilnahme ein. ■

– Gewerbeordnung – Maklerhaftung – verpflichtende Haftpflichtversicherung

Donnerstag, 22. Oktober 2015**9.00 bis 17.00 Uhr****Thema:** Grundzüge der österreichischen

Rechtsordnung

Vortragender: Dr. Helmut Tenschert

Inhalte:

- Rechtsbegriff – historische Rechtsentwicklung – Verfassung – Sozialpartnerschaft
- Privatrecht – öffentliches Recht
- Strafrecht – Zivilrecht – Verwaltungsrecht
- Verfahrensrecht – Kostenersatzrecht
- Umsetzung in der Rechtsschutzversicherung

Mittwoch, 18. November 2015

9.00 bis 17.00 Uhr

Thema: Schadenersatz- und Vertragsrecht

Vortragender: Dr. Johannes Stögerer

Inhalte:

- Schadenersatzbegriff – Schadensarten – Haftungsgründe – Exkurs: KSchG, PHG,

- Umwelthaftung – Haftpflichtversicherung – Deckung und Haftung
- Versicherungsfalldefinitionen – Vertragsarten- Gewährleistung- Vertragshaftungen

Donnerstag, 19. November 2015

9.00 bis 17.00 Uhr

Thema: Das Versicherungsvertragsrecht als Sonderprivatrecht und Versicherungsbedingungen

Vortragender: Mag. Erwin Gisch

Inhalte:

- Wesen – Zweck – Struktur des Versicherungsvertragsrechts
- Abgrenzung zum Sozialversicherungsrecht – Kernelemente der Versicherungsvertragsnovelle
- Allgemeine Versicherungsbedingungen

unter besonderer Bezugnahme auf Geltungs- und Inhaltskontrolle – Transparenzgebot – Obliegenheiten

Die Kosten betragen für 4 Tage € 990,—.

Für Mitglieder der Wiener FG Versicherungsmakler gibt es einen Bildungsgutschein in Höhe von 40 Prozent (€ 396,—). Die Teilnahmegebühr bitte auf Wirtschaftskammer Wien, Fachgruppenverwaltung Sparte Information & Consulting, IBAN: AT72 20111 28236772200, BIC: GIB AA, Erste Bank, überweisen. Wir bitten Sie die Kostenstelle „Rechtswissen für Versicherungsmakler“ am Zahlschein anzugeben.

Location: Generaldirektion der Helvetia Versicherung AG

Hoher Markt 10–11, 1010 Wien

Niederösterreich

Unterstützung für Makler

Neben ihrem Kerngeschäft – der Beratung von Kunden – müssen sich Versicherungsmakler auch um Verwaltung und Dokumentation kümmern. Aufgaben, die gelegentlich zur Herausforderung werden können. Entsprechend sind die Standesvertretungen bemüht, hier Hilfestellung

zu leisten. **Der WKNÖ-Obmann der Versicherungsmakler, Gottfried Pilz**, etwa hat eine klare Strategie: gezielte Marketingunterstützung, Wissensvermittlung und koordiniertes Netzwerken. Seine Ziele sind, das Image der Makler zu verbessern, den Bekanntheitsgrad zu erhöhen und der

Branche mittels Lobbying das Leben zu erleichtern.

Um die Leistungen der Versicherungsmakler optimal zu kommunizieren, **hat die Fachgruppe 2014 ein Imagevideo erstellen lassen**. Dieses kann von jedem Mitgliedsbetrieb kostenfrei genutzt werden. In einer Kombination aus Grafikanimation und Realfilm werden Kunden über die Dienstleistungen der Makler informiert. Als weiteres Marketinginstrument wurde eine Radiokampagne zur Pensionsvorsorge entwickelt. **In rund 200 Spots auf Radio NÖ und auf 88.6 sollen Konsumenten dazu** angeregt werden, darüber nachzudenken, ob genug auf ihr Pensionskonto tröpfelt. Im Herbst stellte die Fachgruppe zudem die neue Imagebroschüre vor. „Jedem kleinen Betrieb steht gerade für Marketing und Werbung zumeist nur ein kleines Budget zur Verfügung. Umso sinnvoller ist es, die Werbemittel der Interessenvertretung zu verwenden, da sie neutral über die Vorteile berichten, denn es macht keinen Sinn, wenn jeder das Rad neu erfindet“, stellt Obmann Pilz mit Nachdruck fest.



FGO Gottfried Pilz will den Mitgliedern gezielte Marketingunterstützung, Wissensvermittlung und koordiniertes Netzwerken bieten.

Ganz neu im Programm sind eigens hergestellte **professionelle Polizzenordner** für Kunden. Diese werden den Mitgliedern ab Mai 2015 zur Verfügung stehen.

Wissen schützt

„Wissen ist der beste Schutz gegen die Konkurrenz von Banken und Versicherungen. Daher setzen wir auf Aus- und Weiterbildung“, so das Credo des Fachgruppenobmanns. Monatlich finden daher Seminare zu unterschiedlichen Wissensgebieten wie Schadensbearbeitung, Rechtsschutz oder Haftpflicht statt. „Ein Wissender arbeitet dadurch besser. Er

macht damit zugleich Werbung für sich und die Branche, glänzt mit Kompetenz und kann so den bestmöglichen Rat erteilen“, ergänzt Pilz. Zudem finden zweimal jährlich Vorbereitungskurse für Makler statt. In über 20 Tagen erhalten zukünftige Makler jenes Fachwissen, um zur Maklerprüfung anzutreten. Zudem steht eine achtteilige Innendienstschulung am Programm, die sehr kostengünstig besucht werden kann.

Am 27. Mai fand ein Fachgruppentag statt. In zwei interessanten Vorträgen konnten sich die Teilnehmer zur privaten Eigentumssicherung sowie zur betriebli-

chen Versicherung informieren. Wie es in den kommenden Jahren weitergeht, wird in der Strategieklausur im September 2015 besprochen: Themenschwerpunkte dabei sind **Werbung und Marketing, Imagemaßnahmen, um den Bekanntheitsgrad zu erhöhen**, sowie Aus- und Weiterbildung. Geplant sind auch gezielte PR-Aktivitäten wie eine Studiostunde, bei der Konsumenten zeitgleich erfahren und telefonisch nachfragen können, welche Risiken tatsächlich versichert werden sollen. Der regelmäßige Versand von Newslettern hält die Mitgliedsbetriebe immer auf dem neuesten Stand. ■

Oberösterreich

Neue Makler

Seit Kurzem gibt es 39 neue Makler in Oberösterreich: Im Mai fand die feierliche Urkundenverleihung an die Absolventen der Befähigungsprüfung Versicherungsmakler statt. Zehn der Berufsanwärter konnten die Befähigungsprüfung sogar mit Auszeichnung abschließen. Obmann Gerold Holzer betonte im Rahmen der Feierlichkeiten, dass eine qualitativ hochwertige Ausbildung sehr wichtig sei, um den Kunden bestmögliche Versicherungslösungen anbieten zu können. Er appelliert an die Absolventen, auch in Zukunft die Weiterbildungsangebote der Fachgruppe intensiv zu nutzen. So bleiben sie immer up to date. ■



FG-Obmann Gerold Holzer, Robert Pitschko, Josef Wimmer, Johannes Schwarzmanseder, Clemens Czapka, Friederike Pfandl, Anita Petermair, Thomas Schöftner, Michael Mayr, Philipp Steindl, FG-Geschäftsführer Thomas Wolfmayr. (v.l.n.r)

Tirol

Das Ende der Lebensversicherung?

Lebensversicherungen sind nach wie vor ein beliebtes Vorsorgeinstrument. Doch immer mehr Experten sehen in den gängigsten Produkten Versäumnisse und Fehlinformationen. Durch eine unfaire Kostenstruktur und veraltete Kapitalgarantien werden die an sich attraktiven Produkte zum sicheren Verlustgeschäft. Dabei gäbe es Alternativen, über die wir gern mit der Versicherungswirtschaft diskutieren“, so er-

öffnete der **Tiroler Fachgruppenobmann Thomas Tiefenbrunner** den sechsten Expertentag der Tiroler Versicherungsmakler. Neben rund 100 Versicherungsmaklern waren auch Fachverbandsobmann **Gunther Riedlsperger**, Spartenobmann **Dietmar Hernegger**, die Versicherungsvorstände **Harald Riener** (Donau Versicherung), **Arno Schuchter** (Generali) und **Peter Steiner** (Nürnberg) anwesend. „Unter der Zillmerung

versteht man die Verrechnung der gesamten Abschlusskosten zu Beginn eines Vertrags. Dadurch werden in den ersten fünf Jahren bis zur Hälfte der Prämien für Kosten verrechnet. Gerade auf dem aktuell niedrigen Zinsniveau führt dies dazu, dass Kunden oft über 17 Jahre – und länger – Kosten abstottern. Die ohnehin geringen Renditen werden zusätzlich geschmälert“, erklärte Experte **Wolfgang Staudinger** von www.ungezillmert.com.

Dazu kämen enorme Kostenunterschiede zwischen den verschiedenen Anbietern

Ertragschancen zwingen, **werde aus einem grundsätzlich attraktiven Pro-**



Tiroler Expertentag: Ernstes Thema, dennoch gute Stimmung.

und Verträgen, selbst bei den seltenen ungezillmerten Varianten. Zusammen mit den Kapitalgarantien, die zu einer konservativen Veranlagung mit geringen

dukt rasch eine Kostenfalle für die Konsumenten.

Bei den gängigen Sparformen wird überwiegend in Geldwerte investiert. Der

Sparertrag hängt damit vollkommen von der Entwicklung dieser Geldwerte ab. Da diese seit rund fünf Jahren keine Renditen abwerfen, führt das Sparen nach Abzug der Inflation zu einem nahezu sicheren Verlust. Entsprechend warnen Konsumentenschützer. **Wolfgang Staudinger betont hier die Chancen, aber auch Verpflichtungen für Makler:** Nur freie Makler könnten Klienten über diesen wesentlichen Vertragsbestandteil unabhängig aufklären und Alternativen anbieten. „Wenn man weiß, worauf man achten muss, sind fondsgebundene Lebensversicherungen noch immer die beste Basis für erfolgreichen Vermögensaufbau. Nur wenn ein Vertrag ungezillmert, kostengünstig und flexibel ist, dann rechnet es sich für den Konsumenten“, ist Staudinger überzeugt. **Die so erreichte Kundenzufriedenheit käme dann auch langfristig den Maklern zugute.** ■

**IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG**

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL
Die Versicherungsmakler

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Versicherungsmakler

**FORUM
ALPBACH
PARTNER**

Principal Partner of the European Forum Alpbach 2015

10. Alpbacher Expertentreffen

24. - 25. August 2015

6236 Alpbach, Tirol

„WER WENN NICHT ER – IHR VERSICHERUNGSMAKLER“

Warum die österreichischen Unternehmen und Konsumenten
maklerversichert sein sollten.

Montag, 24. August 2015
Ab ca. 15:00 Vorträge
Ab 19:30 Abendempfang im Hotel Alpbacherhof

Dienstag, 25. August 2015
Ab ca. 09:00 – 13:00 Vorträge und Diskussionen

Nähere Details zur Veranstaltung
folgen in Bälde.

Für Zimmerreservierungen wenden Sie sich bitte an:

Tourismusverband Alpbachtal & Tiroler Seenland
Zentrum 1, A-6233 Kramsach
T +43 (5337) 21 200
F +43 (5337) 21 200-100
E info@alpbachtal.at
W www.alpbachtal.at

Internationales Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen



PENSION PROVISION WARUM?



Casineum Velden, 18. - 19.06.2015

DONNERSTAG, 18.06.2015

- 10.30 Uhr: **Begrüßung und Themeneinführung**
Präs. GD Prof. Elisabeth STADLER
Bundesobmann Gunther RIEDLSPERGER
- 11.00 Uhr: **FESTVORTRAG**
Mag. Othmar KARAS, Abgeordneter im EU-Parlament
anschließend: Diskussion
- 12.00 - 13.30 Uhr: Mittagspause

THEMA: „VORSORGE“

- VORSITZ:** Präs. GD Prof. Elisabeth STADLER
- 13.30 Uhr: **Risse im europäischen Haus**
Thilo SARRAZIN
- 14.15 Uhr: **Das graue und das bunte Österreich –
Demographische Herausforderungen und Chancen im 21. Jahrhundert**
Univ.-Prof. Dr. Rainer MÜNZ, Erste Group Bank AG
- 14.55 Uhr: **Die gesetzliche Pensionsversicherung - ein Ausblick**
GD Dr. Winfried PINGGERA, Pensionsversicherungsanstalt (PVA)
- 15.35 – 16.00 Uhr: Pause
- 16.00 Uhr: **Vorsorge aus Sicht der Privaten Versicherungswirtschaft**
Vorst.Vors. Dr. Peter THIRRING, Generali Versicherung AG
- 16.40 Uhr: **Impulsreferat zum Thema „VORSORGE“**
Univ.-Prof. Dr. Andreas KHOL, Bundesobmann d. Österr. Seniorenbundes
mit anschließender **PODIUMSDISKUSSION**
Mag. Thomas HASSLER (BAV Koban & Partner GmbH),
KR Rudolf MITTENDORFER (VERAG GmbH), GD Dr. Winfried PINGGERA,
VD DI Manfred RAPF (Sparkassen Versicherung AG) (angefragt),
Vorst.Vors. Dr. Peter THIRRING, Jugendvertreter (N.N.)
Diskussionsleitung: Ronald BARAZON
- 18.15 Uhr: Ende des ersten Veranstaltungstages
- 19.30 Uhr: **Abendveranstaltung mit Verleihung des ÖVM-Awards + „Ehrennadeln“**
Begrüßung: Landeshauptmann-Stellvertreterin Dr. Gabriela Schaubig-Kandut

Internationales Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen



PENSION PROVISION WARUM?



Casineum Velden, 18. - 19.06.2015

FREITAG, 19.06.2015

THEMA: „PROVISION“

- VORSITZ:** em.o.Univ.-Prof. Dr. Attila FENYVES
- 9.30 Uhr: **Liveberichte zur Provisionsthematik**
- Gesamtüberblick
N.N.
- 9.50 Uhr:
 - Aus Ländern mit Provisionsverbot
N.N.
- 10.10 Uhr:
 - Aus der Schweiz
Prof. Dr. iur. Anton K. SCHNYDER,
Lehrstuhl für Privat- und Wirtschaftsrecht, Universität Zürich
- 10.40 Uhr: **Auswirkungen des Provisionsverbots bzw. der –offenlegung auf den österreichischen Versicherungsmarkt** (Arbeitstitel)
N.N.
- 11.00 -11.30 Uhr: Pause
- 11.30 Uhr:
 - **Der Versicherungsmakler im Wettbewerb**
Obmann Gunther RIEDLSPERGER, Fachverband d. Versicherungsmakler
- 11.50 Uhr: **PODIUMSDISKUSSION**
zum Thema „Vergütung der Vermittlerdienstleistungen“
Christoph BERGHAMMER, MAS (Fachverband der Versicherungsmakler),
Dr. Beate BLASCHEK (BMAK),
Dr. Josef KUBITSCHKEK (Verein für Konsumenteninformation),
GD Mag. Robert LASSHOFER (Wiener Städtische Vers. AG VIG),
GD KR Hartwig LÖGER (Uniqa Insurance Group AG)
- Diskussionsleitung: Ronald BARAZON
- 13.15 Uhr: Veranstaltungsende

„Ich bin ein leidenschaftlicher Verfechter der Provision“

Von der Steuerreform über die aktuelle Debatte zur Lebensversicherung, die Konsequenzen des Stimmungstiefs in der Wirtschaft bis zu strategischen Zielen der Wiener Städtischen reicht das Themenspektrum: Robert Lasshofer, Vorstandschef der Städtischen, nimmt im VM-Interview ausführlich Stellung.

VM: Die Steuerreform geht in die parlamentarische Zielgerade. Wie fällt Ihr persönliches Urteil dazu aus?

Lasshofer: Es war dringend geboten, etwas für den Konsum zu tun, die Kaufkraft zu steigern und den privaten Haushalten mehr Luft zum finanziellen Atmen zu geben. Ich hoffe, dass jetzt auch die Stimmung wieder besser wird und dass es unter anderem eine Rückkoppelung für die Sparquote gibt. Dass wir im Wirtschaftsleben derzeit mehr Optimismus brauchen, ist ja evident.



Robert Lasshofer: „Wir kommen seit 191 Jahren allen unseren Zusagen nach.“

Leider kommt in der Steuerreform der Begriff *Eigenvorsorge* nicht vor – weder in der Vorlaufdebatte noch in den Maßnahmen. Sind Sie davon enttäuscht?

Wir müssen die engen fiskalischen Möglichkeiten zur Kenntnis nehmen. Was mich jedoch an der Pensionsdebatte stört, ist diese rigide Entweder-oder-Positionierung. Hier das alleinseligmachende Umlageverfahren, dort die Grundhaltung, es werde für die heute Jüngeren dereinst überhaupt keine Pension mehr geben. Es wird die staatliche Pension weiter geben, aber gleichzeitig steigt die Notwendigkeit für den Einzelnen, rechtzeitig etwas gegen die individuell drohende Pensionslücke zu tun. Wir brauchen ein Konzept des Sowohl-als-Auch. Wenn Sie sich die aktuellen Durchschnittspensionen ansehen, dann wissen Sie, was ich meine.

Bei der Einsicht in das Pensionskonto scheint aber etwas die Luft draußen zu sein ...

Diesen Eindruck habe ich überhaupt nicht. Das Interesse ist vital und aufrecht. Aber der Vertrauensschwund in das Umlagesystem führt bei vielen Jungen zu einer resignativen Haltung. Das ist falsch. Wir brauchen in Österreich eine seriöse, faktenfundierte und nicht ideologisch-schill geführte Pensionsdebatte.

Ihr Vertrauen in die Lebensversicherung ist unerschüttert, trotz der anhaltenden Niedrigzinsphase? In Deutschland wird ja mittlerweile bereits der Zusammenbruch der Lebensversicherung befürchtet?

Ich sehe zur Lebensversicherung, die vor allem das Überlebensrisiko – also die

Chance, dass man älter wird als der Durchschnitt – abdeckt, keine Alternative. Nur dieses Instrument garantiert die vereinbarte Leistung bis zum Lebensende. Die Situation in Deutschland ist mit jener in Österreich kaum zu vergleichen. Erstens haben die Deutschen deutlich später mit der Senkung des Verrechnungszinses begonnen, andererseits sind die Laufzeiten der deutschen Lebensversicherungen deutlich länger.

Aber wie lange hält man als Assekuranz eine solche Phase der Minimalverzinsung aus?

Wir sind als Städtische in den vergangenen 191 Jahren unseres Bestehens allen Verpflichtungen nachgekommen. Und da lagen immerhin zwei Weltkriege und einige wirtschaftliche Depressionen in diesem Zeitraum. Selbst wenn die Niedrigzinsphase noch einige Jahre anhält, wird die Wiener Städtische all ihre Verpflichtungen erfüllen können – was nicht heißt, dass wir uns eine solche Phase wünschen.

Wie hoch ist der durchschnittliche Garantiezins in Ihrem LV-Bestand?

Das sind derzeit 2,36 Prozent. Der Durchschnitt der heimischen Lebensversicherer liegt bei knapp unter drei Prozent. Die Wiener Städtische hat diesbezüglich ein gutes Portefeuille, wobei die prämiengeförderte Zukunftsvorsorge hier eine große Rolle spielt.

Aus der Branche hört man, dass kaum noch einer mit dem Einmaleralgsboom glücklich ist.

Der Boom ebbt ab. Die Einmaleraläge haben in den ersten vier Monaten dieses Jahres

bei der Städtischen um 18 Prozent abgenommen, dennoch wachsen wir auch im Produktbereich Lebensversicherung in der Prämie. Hohe Beträge im Einmalergang im sechsstelligen Bereich sind bei uns bewilligungspflichtig. Gleichzeitig steigt aber die Nachfrage nach einer lebenslangen Rente spürbar an, was erfreulich ist. Generell ist die Lebensversicherung derzeit in keiner einfachen Situation, aber man sollte und darf die Lebensversicherung nicht totreden. Es ist eben eine geschäftspolitische Herausforderung.

Wie gehen Sie als institutioneller Anleger mit diesem Zinsumfeld um?

Wir stocken den Immobilien- und Darlehensbestand auf, etwa beim Wiener Stadtentwicklungsprojekt Seestadt Aspern. Wir erhöhen aber auch unsere Aktienquote moderat um attraktive und langfristig valide Dividendentitel.

Wie steht es um die Pflegevorsorge, die Ihnen persönlich ja sehr am Herzen liegt?

Auch da haben wir einen langen Atem. Das Bewusstsein für dieses Risiko wächst, wenn auch die Pflegeversicherung als Produkt noch nicht boomt. Ein wichtiger Schritt wäre die Ausweitung der Zukunftsvorsorge auf den Pflegefall. Hier braucht es nur eine Widmungsänderung, die den Staat nichts kostet.

Wie entwickeln sich die anderen Produktsparten und das Jahr 2015 insgesamt?

In der Schaden-Unfall-Versicherung ist der Wettbewerb weiterhin enorm. Im Kfz-Bereich beobachten wir insgesamt einen günstigeren Schadensverlauf, was auf weniger Personenschäden im Unfallgeschehen, auf mildere Winter und andere Entwicklungen im Fahrverhalten zurückzuführen ist. Wir versuchen das Preisniveau – im Gegensatz zu anderen Anbietern, die voll in die Rabattierung einsteigen – zu halten, aber der Kfz-Tarif ist nach wie vor ein sehr sensibler Preis in der Versicherungswirtschaft.

Was den Jahresverlauf bei der Wiener Städtischen betrifft: Von Jänner bis Ende April hat sich das Prämienaufkommen um ein Prozent gegenüber 2014 erhöht. Wir sind also auf dem Weg eines kontinuierlichen Wachstums, bei dem wir die Ertragsorientierung nie aus den Augen verlieren.

Vor der Finanzkrise war die Allfinanz-Dienstleistung – also alle Produkte, ob Bank oder Versicherung – aus einer Hand das stark beworbene Vertriebsmodell. Nach den bekannten Turbulenzen, die zur weltweiten Krise führten, besann man sich wieder der Spezialisierung und Fragmentierung. Ist das Allfinanzkonzept endgültig überholt?

Kreditwirtschaft und Versicherungswesen sind nun einmal zwei verschiedene Welten. Das lässt sich an einem Beispiel gut dokumentieren: Gerät ein Kreditkunde in Zahlungsrückstand, dann muss die Bank wertberichtigen, wird eine Sachversicherungsprämie nicht mehr bezahlt, dann ist der Versicherer leistungsfrei. Generell ist das Bedürfnis nach Kompetenz, Professionalität und Spezialwissen größer geworden. Es wird bei der Trennung der beiden Welten bleiben.

Wie beurteilen Sie die Versicherungsmakler in Österreich aus der Sicht eines großen Kompositversicherers?

Die Versicherungsmakler sind in Österreich stark etabliert, und das ist gut so. Wir haben eine sehr gute Maklerquote in der Sachversicherung. Leider werden die sogenannten biometrischen Risiken bzw. die Absicherung derselben von vielen Maklern noch vernachlässigt. Diese Risiken werden auch am Markt, also im Kontakt mit den Klienten, aus meiner Sicht zu wenig angesprochen. Da lassen manche Makler ein wichtiger werdendes Marktsegment unbeachtet liegen.

Die Diskussion über die IMD II hat an Brisanz verloren ...

... weil wichtige Bestimmungen in die



„Es war höchste Zeit, etwas für die Kaufkraftverbesserung zu tun.“

nationalstaatliche Kompetenz bzw. Option verlagert worden sind. Ich habe mich ja immer gefragt, wem die vielen Stellschrauben, die man auf EU-Ebene dem Versicherungsvertrieb und damit auch den Maklern anlegen wollte, nützen sollen. Wo liegt der Nutzen für den Konsumenten? Die Provision gehört hierzulande gleichsam strukturell zum Versicherungswesen. Ich bin ein leidenschaftlicher Verfechter der Provision, weil sie dazu führt, dass die Menschen offensiv auf ihre persönlichen Risiken angesprochen werden und dafür professionelle Deckungskonzepte bekommen. Das würde auf Honorarbasis so nicht funktionieren. Ein Ergebnis wäre chronische Unterversicherung oder Nichtversicherung bei Personen, die sich ein Honorar nicht leisten können oder nicht leisten wollen. ■

RSS-Folder für alle Makler

Neue Informationsoffensive: Die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle des Fachverbandes soll bei allen Versicherungsmaklern bekannter und als wichtige Institution etabliert werden.

Der Fachverband der Versicherungsmakler wird noch vor Sommerbeginn allen Fachgruppen anhand der aktiven Mitgliederzahlen eine Erstausrüstung mit dem Informationsfolder zur RSS zukommen lassen. Die Fachgruppen sind dann für die Verteilung an die einzelnen Mitglieder zuständig, sodass jedes Mitglied einen RSS-Folder zur Verfügung hat. **Die Kosten trägt der Fachverband.** Die Bestellung von zusätzlichen Exemplaren kann über die Fachgruppen erfolgen, für die Bereitstellung in genügender Anzahl sorgt wieder der Fachverband. Hierzu werden die Mitglieder aber noch von den Fachgruppen gesondert in-

formiert. Im Jahr 2006 hat der Fachverband bekanntlich die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) eingerichtet, die insbesondere von Versicherungsmaklern für deren Kunden bei rechtlichen Auseinandersetzungen mit Versicherern (z.B. Deckungsablehnungen) kontaktiert werden kann.

Eine aus fünf Fachleuten bestehende Kommission beurteilt dazu unter dem Vorsitz von **SenPräs. d. OLG i.R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner** den von den Parteien außer **Streit gestellten Sachverhalt und gibt eine rechtlich fundierte Empfehlung ab. Diese ist zwar rechtlich unverbindlich, hat aber**

aufgrund ihrer tiefen fachlichen Qualität ein hohes faktisches Gewicht. In einigen Fällen wurden die Empfehlungen der RSS auch bereits als Privatgutachten vor Gericht verwendet. Darüber hinaus fungiert die RSS auch als Verfasser eines monatlichen Versicherungsrechts-Newsletters; in diesem werden wesentliche versicherungsrechtliche und vermittlerrelevante Entscheidungen österreichischer und europäischer Gerichte ebenso aufbereitet wie die Rechtsprechung zu grundsätzlichen Rechtsthemen. **Der Versicherungsrecht-Newsletter wird den Mitgliedern des Fachverbandes über die Landesorganisationen (Fachgruppen) monatlich zur Verfügung gestellt.**



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

Johannessgasse 2/1/2/Tür 05, 1050 Wien
T +43 (0)6 505 57 00 - 42
F +43 (0)6 505 57 00 - 20
E [SCHLICHTUNGSSTELLE@WKO.AT](mailto:schlichtungsstelle@wko.at)

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



RSS

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

Die RSS schlichtet bei Streitigkeiten zwischen Versicherungskunde und Versicherer, wenn ein Versicherungsmakler am Verfahren beteiligt ist (häufig wegen Deckungsablehnung des Versicherers), bei Streitigkeiten zwischen Kunde und Makler (meist Haftungssachen) sowie bei Streitigkeiten zwischen Makler und Versicherer.

Rechtsservice- und Schlichtungsstelle

Aufgaben der Kommission

Im Jahr 2006 hat der Fachverband die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle eingerichtet, die insbesondere von Versicherungsmaklern für deren Kunden bei rechtlichen Auseinandersetzungen mit Versicherern (z.B. Deckungsablehnungen) kontaktiert werden kann.



Eine Kommission, bestehend aus fünf Fachleuten beurteilt dazu unter Vorsitz von Herrn SenPräs. d. OLG i.R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner, den von den Parteien außer Streit gestellten Sachverhalt und gibt eine rechtlich fundierte Empfehlung ab. Diese ist zwar rechtlich unverbindlich, hat aber aufgrund ihrer hohen fachlichen Qualität ein hohes faktisches Gewicht. In einigen Fällen wurden die Empfehlungen der RSS in Gerichtsverfahren bestätigt.

Darüber hinaus fungiert die RSS auch als Verfasser eines monatlichen Versicherungsrechts-Newsletters; in diesem werden wesentliche versicherungsrechtliche und vermittlerrelevante Entscheidungen österreichischer und europäischer Gerichte ebenso aufbereitet, wie die Rechtsprechung zu grundsätzlichen Rechtsthemen.

Der Versicherungsrechts-Newsletter wird den Mitgliedern des Fachverbandes über die Landesorganisationen (Fachgruppen) monatlich zur Verfügung gestellt.

Was kann die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle?

Sie schlichtet

- bei Streitigkeiten zwischen Versicherungskunde und Versicherer, wenn ein Versicherungsmakler am Verfahren beteiligt ist (häufig wegen Deckungsablehnung des Versicherers),
 - bei Streitigkeiten zwischen Kunde und Makler (meist Haftungssachen),
 - bei Streitigkeiten zwischen Makler und Versicherer.
- Darüber hinaus**
- prüft die RSS den unstrittigen Sachverhalt in rechtlicher Hinsicht,
 - gibt eine Empfehlung an die Streitparteien ab, und
 - zeigt bei strittigen Sachverhaltselementen auf, wer was zu beweisen hat.

Was kann die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle nicht?

- Die RSS kann keine Sachverständigengutachten einholen, z.B. wodurch ein Schaden verursacht wurde bzw. wie hoch ein Schaden konkret ist.
- Die RSS kann keine Streitigkeiten gegen den Haftpflichtversicherer eines Schädigers behandeln. Im Schlichtungsverfahren werden ausschließlich Auseinandersetzungen mit dem eigenen Versicherer abgewickelt.
- Die RSS ist keine Rechtsvertretung in einem gerichtlichen Verfahren.
- Die RSS prüft ohne Vorliegen eines Rechtsstreites nicht vorab, ob irgendwelche Ansprüche bestehen. Ein Schlichtungsverfahren ist nur möglich, wenn die Gegenseite einen anderen rechtlichen Standpunkt vertritt oder nicht auf einen geltend gemachten Anspruch reagiert.

Was wird benötigt, um die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle in Anspruch nehmen zu können?

Das Antragsformular ist auf der Webseite des Fachverbandes www.wko.at/versicherungsmakler abzurufen und mit den wichtigsten Eckdaten zum Fall auszufüllen. Darüber hinaus werden alle für den Fall relevanten Dokumente - zumeist Police, Versicherungsbedingungen und Schadensmeldung - sowie die Vorkorrespondenz mit dem Antragsgegner benötigt. Diese Unterlagen sind gesammelt an die RSS zu übermitteln.

Was passiert mit dem Antrag?

Wie läuft das Schlichtungsverfahren ab?

Nach einer rechtlichen Vorprüfung wird der entscheidungsrelevante Sachverhalt ermittelt.

- Nehmen sämtliche Beteiligte am Verfahren teil, stellen diese den Sachverhalt - soweit möglich - außer Streit.
- Nimmt ein Antragsgegner am Verfahren nicht teil, wird hingegen die Rechtslage anhand des vom Antragsteller geschilderten Sachverhalts geprüft.

Die Schlichtungskommission gibt dann zum jeweiligen Sachverhalt eine unverbindliche Empfehlung an die Streitparteien ab und ermöglicht insbesondere dem Versicherungsmakler eine bessere Einschätzung des verfolgten Anspruchs in einem Gerichtsverfahren. In manchen Fällen zieht der Versicherer schon aufgrund des Einschreitens der RSS seine Deckungsablehnung zurück.

Wie lange dauert das Schlichtungsverfahren?

Die Verfahrensdauer ist abhängig von der Komplexität des Sachverhalts, der Reaktionszeit der Parteien auf Rückfragen der RSS und der jeweiligen Terminierung von Schlichtungssitzungen. Im Regelfall wird das Schlichtungsverfahren innerhalb von drei Monaten abgeschlossen.

Wieviel kostet das Schlichtungsverfahren?

Mit der Antragsstellung ist eine geringe Fallpauschale zu entrichten, deren Höhe vom konkreten Streitwert abhängt und im Antragsformular zu finden ist.

Wo wird über frühere Schlichtungsverfahren informiert?

Die RSS veröffentlicht ihre Empfehlungen in anonymisierter Form auf der Webseite des Fachverbandes der Versicherungsmakler (www.wko.at/versicherungsmakler) sowie in einschlägigen Fachmedien.





Die familienfreundlichste BU
in Österreich:
Neu ab 1. Juli 2015.

Setzen Sie die Sorge Ihrer Kunden an die Luft: Mit der Gothaer Berufsunfähigkeitsversicherung Premium.

- Attraktiver Familienbonus
- Zusatzschutz für eigene Kinder
- Lebenslange Pflegerente

Weitere Informationen bei Gothaer Lebensversicherung AG,
Goldschmiedgasse 2, 1010 Wien, Telefon 0043 1 877 26 36, www.gothaer.at

Gothaer

HDI: Individuallösungen und viel Kundenservice

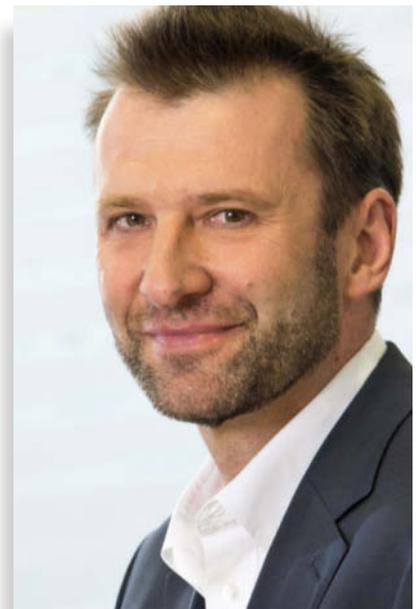
Kontinuität in einem schwierigen Umfeld bleibt das strategische Unternehmensziel. HDI setzt hierzulande in der Industrierversicherung auf Individuallösungen und im Kfz-Bereich auf noch mehr Service. Das Vorstandsduo Günther Weiß (Vorsitzender) und Ing. Thomas Lackner im VM-Gespräch.

Bei knapp 190 Millionen Euro lag die verrechnete Bruttoprämie 2014 bei der HDI Versicherung AG und somit gut ein Prozent über dem Ergebnis des Jahres 2013. Davon entfielen rund 85 Prozent auf Österreich, knapp 8 Prozent auf die Aktivitäten in der Tschechischen Republik, 4 Prozent auf die Slowakei und etwas weniger auf Ungarn. „Eine Combined Ratio von netto 96,21 Prozent belegt den positiven Abschluss im Vorjahr, obwohl wir einen Großschaden zu verkraften hatten“, **kommentiert Günther Weiß die Ertragssituation.**

Im Inland war bei der Prämie Stagnation angesagt, während „unsere Niederlassungen in den CEE-Ländern mit maßgeschneiderten Lösungen im Industriebereich Neukunden gewinnen konnten“, interpretiert Thomas Lackner das steigende Prämienaufkommen in diesen Ländern. Für 2015 sehen die beiden HDI-Vorstände weiterhin „ein stabiles Volumen“. Für

einen signifikanten Wachstumsschub fehlen die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen: Das Investitionsvolumen in Österreich ist weiterhin **auf bescheidenem Niveau**, vor allem der industrielle Investitionsmotor ist – trotz niedriger Zinsen – noch nicht angesprungen. Das wirkt sich naturgemäß dämpfend auf das Industriegeschäft aus. **Hingegen zeichne sich in den CEE-Ländern, in denen man engagiert sei, moderates Wachstum ab.**

„Wir bleiben bei unserem Fokus auf größere Unternehmen und bieten dort weiterhin die individuell maßgeschneiderte Lösung an“, unterstreicht Weiß. Von den vielen am Markt auftauchenden All-in-Produkten hält er in diesem Segment nicht viel. Es gäbe bei den gewerblichen Komplett-Sachversicherungen einen Innovationsboom, doch dessen Produkte eigneten sich eher für KMU. Darüber hinaus erschwere dieses vielfältige Produkt-



Günther Weiß: „Wir bleiben in der Industrierversicherung beim Individualansatz.“

angebot die Übersicht. „Wir bleiben daher bewusst gegenüber der gewerblich-industriellen Klientel beim Individualansatz“, bekräftigt auch Lackner.

In den ersten Monaten des laufenden Geschäftsjahres sei ein Großschaden erfreulicherweise bisher ausgeblieben. Auch der Schadensverlauf in der **Kfz-Versicherung, einer Kernkompetenz** der HDI in Österreich, sei bisher erfreulich. Vor allem der mildere Winter habe sich positiv ausgewirkt. Aber generell stagniere mit einem Zuwachs von gerade mal 0,3 Prozent das Volumen – im Gesamtmarkt wie bei der HDI.

Wie hält man Volumen und Marktanteil? „Mit konsequenter Serviceorientierung“, so die beiden Vorstandsmitglieder unisono.

Das Werkstättenkonzept beispielsweise ist ein voller Erfolg. „Wir haben derzeit 190



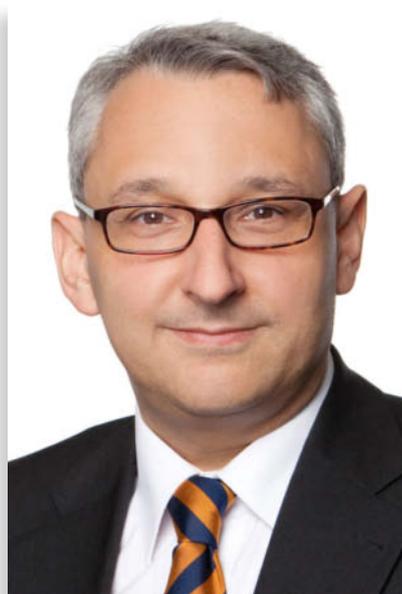
HDI-Vorstandsduo Weiß/Lackner: „Das Werkstattkonzept ist ein voller Erfolg.“

Werkstattspartner quer durch Österreich, bei denen unsere Kfz-Kunden einen 11-prozentigen Rabatt genießen“, erläutert Lackner. Die Zahl soll konstant bleiben, man will jedoch in Zukunft stärker in Richtung Markenwerkstatt – etwa VW/Audi – gehen, denn diese Marken verzeichnen hohe Zulassungswerte.

Mittlerweile werden bereits 25 Prozent der Kaskoschäden über dieses HDI-Partnernetz abgewickelt. Ein Umstand, der auch den Versicherungsmaklern – mit Abstand die wichtigste Vertriebspartner der HDI – stärker als motivierendes Argument dienen sollte.

Eng mit dem Thema Kfz-Haftpflicht ist naturgemäß der gewerbliche Fuhrpark verbunden. „Wir registrieren hier ein Prämienwachstum von rund 11 Prozent“, signalisiert Lackner durchaus Zufriedenheit. Dennoch: Man nehme bewusst keine Großfrächter in das Portefeuille auf und gehe bei der Hereinnahme von sogenannten Flottenrisiken den selektiven Weg. „Die Unternehmen brauchen eine günstige Abwicklung der Schadensfälle und sind auch für zusätzliche Informationen bzw. Dokumentationen zum Schadensverlauf eines Fuhrparks dankbar.“

In der Rechtsschutzversicherung registriert man bei HDI Wachstum: Bis Ende April gibt es in der privaten RS einen Zuwachs von 5 Prozent. Auch hier domi-



Thomas Lackner: „Auch Makler kommen am Motorradmarkt nicht vorbei.“

niert der Servicegedanke: HDI hat ein eigenes Anwaltstelefon installiert, das den Versicherten jederzeit für eine rechtliche Erstbeurteilung zur Verfügung steht. Übrigens können sich auch Versicherungsmakler dieser Einrichtung bedienen.

Stärker als bisher engagiert sich die HDI im Motorradsegment. In Kooperation mit dem ÖAMTC veranstaltet man nunmehr jährlich einen Wettbewerb zur Fahr-sicherheit der Einspurigen, die vor allem in den Sommermonaten die Unfallstatistiken verschlechtern. „Ab einer Kubatur von 500 Kubikmeter ist dieser Markt für

uns von Interesse“, betont Lackner. Auch die Makler kämen an diesem Markt, der zunehmend von Besserverdienern in älteren Semestern dominiert werde, nicht vorbei, meint Weiß, der darauf verweist, **dass die Provisionssätze bei einer Motorradversicherung genauso hoch sind wie beim Pkw.**

Während das Prämienaufkommen in der heimischen Versicherungswirtschaft derzeit nur sehr langsam wächst, steigen die Kosten, vor allem rund **um Solvency II.** Auch bei der HDI. „Wir müssen als Gesellschaft davon ausgehen, dass die Vorbereitung und dann später die Administration von Solvency II einen Aufwand von 3 Mannjahren verursacht“, skizziert Weiß die Belastung. Es kommt zu Steigerungen der Kosten in der Informationstechnologie und in der Verwaltung bei der operativen Umsetzung. „Die Margen werden allerdings nicht besser,“ so Weiß. Man verlagere aber bei der HDI Verwaltungskosten nicht zu den Maklern, **denn man wolle im Gegenteil mehr Service bieten.** Die Prämie könne im Regelfall derzeit nicht steigen, der „Markt akzeptiert das einfach nicht“. Diese Kosten-Erlös-Schere erwartet die HDI-Führungsscrew noch für die nächsten beiden Jahre. Fazit: schlanke Strukturen und ein beinhardt Kostenmanagement, ohne allerdings beim Kunden- bzw. Maklerservice zu sparen. ■

Sicher.Entspannt.Unterwegs

Europäische
Reiseversicherung



Versichert ist,
wer trotzdem lacht.

Reiseschaden kann die Existenz bedrohen

Wenn jemand eine Reise tut, dann kann er was erleben – manchmal sogar sein blaues Wunder. Eine passende Reiseversicherung garantiert zwar keinen störungsfreien Urlaub, aber zumindest einen sorgenfreien. Eine Bestandsaufnahme.

Die Reiseversicherer warten mit einer ganzen Palette an maßgeschneiderten Produkten auf. Den heimischen Assekuranzen geht es dabei um nicht weniger als um die Verhinderung volkswirtschaftlicher Schäden: „Jeder 50. hat im Urlaub einen Schadensfall“, betont etwa **Andreas Sturmlechner**, Vorstand der **Europäischen Reiseversicherung**. „Als Reiseversicherer fangen wir auch existenzbedrohende Kosten ab – das hat hohe volkswirtschaftliche Relevanz.“ So kann ein banaler Unfall bei einer Auslandsreise bedeutende Kosten nach sich ziehen. Arzthonorare, Spitalsaufenthalt oder der Heimflug im Ambulanz-Jet können dabei rasch in die Zehntausende gehen. Der Anspruch, hier einen unverzichtbaren Dienst für die Konsumenten zu leisten, ist also nicht übertrieben.



Fuad Izmirlija: „Verbraucherschützer raten dringend dazu, eine Auslandskrankenversicherung abzuschließen.“

So mancher Reisende verlässt sich jedoch auf Schutzbrief oder Kreditkarte. Diese bieten jedoch keineswegs lückenlosen

Mag. Wolfgang Lackner, Vorstandsvorsitzender der Europäischen rät auch im Inland zur Reiseversicherung: „Auch in Österreich hat ein Hotel das Recht auf eine Stornozahlung“, gibt er zu bedenken. „Sollte eine Hubschrauberbergung notwendig sein, werden auch diese mitunter sehr hohen Kosten von der Reiseversicherung übernommen. Die Sozialversicherungen bleiben bei Freizeitunfällen leistungsfrei.“

Schutz. Gleich vorweg: Für bestimmte Bedürfnisse oder Destinationen kann ein Mix aus E-Card, Kreditkarte und Auto-Schutzbrief absolut ausreichen. Wichtig ist dabei jedoch, im Vorfeld haarklein zu überprüfen, welche Schadensfälle bis zu welcher Höhe gedeckt sind. Hier ist der Makler ein unverzichtbarer Berater. Wer nicht lang darüber nachdenken möchte, ob und was er versichert hat, der ist mit einer umfassenden Reiseversicherung besser bedient.

Schutz vom Profi

„Eine Reiseversicherung hilft vor allem, Risiken effizient abzudecken“, erklärt **Dr. Christoph Heißenberger**, Österreich-Chef von **Allianz Global Assistance (AGA)**. „Am wichtigsten ist die medizinische Versorgung auf Reisen, da diese im Fall der Fälle sehr teuer kommen kann.“ Im Schadensfall ersetzt die AGA Kosten bis zu einer

Million Euro. Außerdem übernimmt sie Organisation und Kosten für Nottransport, Suche und Bergung sowie Rückreise, Haftpflichtschäden und Reiseabbruch, Kosten bei Gepäckverlust oder Diebstahl und eine Reihe von Assistance-Leistungen. Mit dem **Stornoproduct ALL RISK** haben Kunden die Möglichkeit des Reiserücktritts aus jedem persönlichen Grund. „Dass immer wieder Unvorhergesehenes passieren kann, belegen auch die täglich einlangenden Schadensmeldungen und Anrufe in unserer Wiener Notrufzentrale“, betont der Experte.

Die deutsche **HanseMerkur** ist seit 2012 am heimischen Markt präsent. „Nicht alle Therapien kann die Krankenkasse in der Heimat übernehmen. Verbraucherschützer raten deshalb dringend dazu, eine Auslandskrankenversicherung abzuschließen“, betont Vertriebsdirektor **Fuad Izmirlija**. Auch die Hanse Merkur rät zum Stornoschutz, besonders angesichts steigender Reisepreise. „Bei der Urlaubsplanung sollte der Reisende sich nach der Höhe der Stornokosten erkundigen. Wir empfehlen immer die Kombination mit der Reiseabbruchversicherung. Als einziger Anbieter erstatten wir den gesamten Reisepreis, wenn eine Reiseunterbrechung aus einem versicherten Grund in der ersten Hälfte erfolgt.“

Mag. Wolfgang Lackner, Vorstandsvorsitzender der Europäischen, rät auch im Inland zur Reiseversicherung: „Auch in Österreich hat ein Hotel das Recht auf eine Stornozahlung“, gibt er zu bedenken. „Sollte eine Hubschrauberbergung notwendig sein, werden auch diese mitunter sehr hohen Kosten von der Reise-



Christoph Heißenberger: „Im Vorjahr waren rund 20 Prozent der über die Makler verkauften Versicherungspolizzen Jahresschutzprodukte.“

versicherung übernommen. Die Sozialversicherungen bleiben bei Freizeitunfällen leistungsfrei.“

Jahresticket

Vielreisende sollten sich überlegen, ob sie nicht gleich eine Jahrespolizze abschließen: Die Ganzjahresreiseversicherung zahlt sich bereits ab zwei Reisen aus, die Sorge, ob alles abgedeckt ist, kann man dann zumindest für zwölf Monate vergessen.

„Schon ab elf Reisetagen oder ab zwei Reisen pro Jahr sind Urlauber in der Jahresversicherung günstiger versichert als in einer Versicherung nur für eine Reise“, rechnet Izmirlija vor. Auch Spontan-trips erfordern dann keine lange Vorbereitung – Kunden können so oft verreisen, wie sie möchten.

Der AGA TOP Jahresschutz bietet Vielreisenden umfassenden Auslandsranken-, Unfall- und Gepäckschutz sowie einen zusätzlichen Kfz-Mobilitätsschutz. „Ein besonderes Zuckerl für Familien, auch für Patchworkfamilien, ist die Möglichkeit zur Mitversicherung von bis zu fünf Kindern im Alter bis zu 25 Jahren“, so Heißenberger.

Fixer Bestandteil der meisten Kreditkarten ist heutzutage ein Versicherungspaket. Auch die Autofahrerclubs ARBÖ und ÖAMTC haben Reiseversicherungen im Angebot. Beim ÖAMTC kann man beispielsweise den Schutzbrief mit einem Reiseschutz kombinieren. Zwar enthält der Schutzbrief selbst auch Elemente der Reiseversicherungspalette, vollständig ersetzen kann er diese nicht. So ist beispielsweise der Geltungsbereich auf Europa beschränkt, und die Deckungssummen fallen sehr niedrig aus. Bei einem mehrtägigen Krankenhausaufenthalt kommt der Versicherte mit 75.000 Euro oft nicht aus. Andererseits bietet gerade der Schutzbrief eine Reihe von Leistungen, die bei Auto-reisen nützlich sein können, etwa Kfz-Rückholung oder Pannenhilfe.

„Für die Europäische ist die Reiseversicherung das Kerngeschäft. Wir haben in diesem Segment mehr als hundert Jahre Erfahrung“, betont Lackner das Alleinstellungsmerkmal der Spezialversicherer. „Wir überprüfen unsere Leistungen permanent und passen sie an.“ Heißenberger hebt die Assistance-Leistungen hervor: „Der Vorteil der Reiseversicherung ist, dass sie 24 Stunden am Tag weltweiten Maximalschutz bietet und Risiken am effizientesten abdeckt.“

Gut beraten

Der Großteil der Polizzen wird derzeit im Reisebüro verkauft. Nach Vorstellungen der EU soll sich das zwar ändern, die Reiseversicherer kämpfen jedoch darum, den Status quo zu erhalten. Auch wenn das so manchem Makler ein Dorn im Auge ist: Tatsache ist, dass der Abschluss von Reiseversicherungen am POS den größten Erfolg zeitigt.

Dennoch sind **die Makler wichtige Vertriebspartner in der Reisesparte**: „Reiseversicherungen werden vor allem dann über Makler gebucht, wenn es sich um Auslandsaufenthalte im Allgemeinen – also Studium, Ausbildung im Ausland oder beruflicher Auslandsaufenthalt – handelt“, erklärt Fuad Izmirlija. „Wir bie-



Wolfgang Lackner: „Die Reiseversicherung ist unser Kerngeschäft. Wir haben in diesem Segment mehr als hundert Jahre Erfahrung.“

ten unseren Maklern persönliche Betreuung durch unseren Account Manager. Hiermit können wir unseren Partnern eine individuelle Betreuung und den gleichen Ansprechpartner bieten.“ „Anlassbezogene Abschlüsse bei der Reisebuchung werden vermehrt in den Reisebüros getätigt, da sie beim Verkaufsgespräch thematisiert und oft gleich abgeschlossen werden“, so Wolfgang Lackner. „Die Makler forcieren aber den Verkauf von Jahresreiseversicherungen, sowohl für Privats als auch Geschäftsreisen.“ **Über die Maklerschiene lukriert man rund zehn Prozent des Umsatzes.**

Bei der AGA kommen rund fünf Prozent über den unabhängigen Vertrieb, Tendenz steigend. Laut Heißenberger „ein wichtiger Beitrag zum Vertrieb“. Tatsächlich kämen sehr viele Jahresreiseversicherungsabschlüsse über die Makler. „Im Vorjahr waren **rund 20 Prozent der über die Makler verkauften Versicherungspolizzen Jahresschutzprodukte**.“ Die persönliche Betreuung und Unterstützung sowie die regelmäßige Schulung der Makler durch den Außendienst seien besonders wichtig: „Sie bildet die Basis für unseren gemeinsamen Erfolg.“ ■

„Die Flotte“ günstig managen

Die Verwaltung des Fuhrparks ist ein nicht unwesentlicher Kostenfaktor im Unternehmen. Viele Firmen nehmen die Dienste der Versicherer in Anspruch, denn die Assekuranzen bieten eine ganze Reihe von Dienstleistungen für die „Flotte“.

Die Kfz-Versicherer widmen dem betrieblichen Fuhrpark erhöhte Aufmerksamkeit. „Wir bieten verschiedene Lösungen je nach Größe des Fuhrparks“, erklärt **Katharina Brunner**, Leiterin Versicherungstechnik Kfz-Sparten der **Zurich**. „Neu ist seit Kurzem unsere Kleinflottenlösung, ein Sammelvertrag für kleine Fuhrparks ab zehn Fahrzeugen. Weniger Verwaltungsaufwand, eine klare Kostenübersicht und der flexibel gestaltbare Deckungsumfang sind nur einige der Vorteile.“ Für Fuhrparks ab 20 Fahrzeugen bietet Zurich **individuelle Schadensauswertungen** für Vermittler und Kunden. Über das Maklernetz können zudem Polizzen- und Schadensinformationen abgefragt werden. Für Fuhrparks mit einer höheren Mindestprämie besteht die Möglichkeit einer **Gewinnplanvereinbarung**. Bei gutem Schadensverlauf wird den Kunden ein gewisser Prämienanteil für das vergangene Jahr zurückerstattet. Auch die **Allianz Gruppe** in Österreich bietet ihren Firmenkunden bedarfsorien-

tierte Lösungen. „Wir stehen beim Fuhrparkmanagement als erfahrener Versicherungspartner zur Verfügung und stehen für faire Preise und prompte Schadensregulierung“, so **Mag. Klaus Brandstetter**, Abteilungsleiter im Market Management. Seit Jahresbeginn können Fuhrparks ab zehn Fahrzeugen zu günstigen Konditionen im Paket versichert werden. „Dabei wird von den Kfz-Experten der voraussichtliche Schadenbedarf prognostiziert und ein Rahmenvertrag erstellt, der eine fixe Gesamtprämie vorsieht.“ Neben dem **fairen Preis-Leistungs-Verhältnis** betont man bei der Allianz auch die Transparenz und die Fle-

ments“, so **Walter Kupec**, Vorstand **Ressort Schaden/Unfall**.

Kernkompetenz Versicherung

Eine Philosophie, die man auch bei **Uniqa Österreich** teilt: „Selbstverständlich versichern wir den Fuhrpark vieler Unternehmen. Zusätzlich gibt es bei uns ein Produkt, das speziell den Bedarf von KMU abdeckt“, betont Sachversicherungsvorstand **Robert Wasner**. So gibt es für Fuhrparks ab fünf Fahrzeugen ein spezielles Paket für Pkw und Klein-Lkw. Die Prämienberechnung ist dabei einfach: Sie wird unter Zugrundelegung der durchschnittlichen Motorleistung aller Kfz des Fuhrparks berechnet.

„Die so ermittelte Prämie ist für jedes Fahrzeug gleich hoch und ermöglicht den Firmen eine stabile Planung.“ Dieses Angebot kann mit einer Rechtsschutzversicherung ergänzt werden. „Ebenso bieten wir dazu

Neu ist seit Kurzem unsere Kleinflottenlösung, ein Sammelvertrag für kleine Fuhrparks ab zehn Fahrzeugen. Weniger Verwaltungsaufwand, eine klare Kostenübersicht und der flexibel gestaltbare Deckungsumfang sind nur einige der Vorteile.

xibilität der Lösungen. „Um einen umfassenden Service bieten zu können, kooperiert die Allianz im Bereich Fuhrparkmanagement vom Ankauf bis zur Verwertung der Fahrzeuge mit den Spezialisten der Unicredit Leasing.“ Zusätzlich zum klassischen Package bietet die Allianz **mit Fuhrpark Pro** auch eine telematikgestützte Lösung für KMU an.

Die **Wiener Städtische** bietet ein Fuhrparkmanagement über die Flottenmanagement GmbH, und auch die **Generali** kooperiert in diesem Geschäftsfeld mit diversen Fuhrparkmanagementanbietern oder Finanzierungsgesellschaften: „Wir konzentrieren uns auf unsere Kernkompetenzen der Risikooptimierung, der Risikoabsicherung und des Schadensmanage-

den Uniqa Lenkerschutz an, die einzige Versicherung am Markt, die dem Lenker seinen Personenschaden und diverse Folgekosten ersetzt – auch wenn er selbst den Unfall verursacht oder verschuldet hat“, ergänzt Wasner. Kunden, die ein umfassendes Fuhrparkmanagement inklusive Finanzierung und Verwaltung wünschen, bietet hingegen **Uniqa Leasing** die entsprechenden Dienstleistungen.

Auch die **VAV** konzentriert sich auf die Versicherungsleistungen: „Wir bieten für Fuhrparks einen umfassenden Versicherungsschutz, der über Vermittler bezogen werden kann“, erklärt **Mag. Walter Schytil**, Leiter des Privatgeschäfts. „Die Prämiengestaltung hängt vom jeweiligen Risiko ab. Wir hinterfragen, wie intensiv



Katharina Brunner: „Lösungen nach Größe des Fuhrparks.“



© Doris Kacera

Walter Kupec: „Der Makler ist oft die unterstützende Info-Dreh-scheibe im Flottenmanagement.“

die Lenker eingesetzt werden, welchen Zeitdruck sie haben, wie stark die Einhaltung von Pausenzeiten und Höchststrecken geprüft wird, ob regelmäßig große Distanzen zurückzulegen sind – oder ob es sich im Gegensatz dazu nur um einen Fuhrpark von Vorstandslimousinen handelt, die zu einem verhältnismäßig geregelten Einsatz kommen.“ Pakete im klassischen Sinn – etwa Rabatte à la „zehn zum Preis von neun“ – gebe es hingegen nicht. „So eine Vereinheitlichung wäre keine gerechte Lösung für die Versicherungsnehmer“, so Schytil.

Gute Partnerschaft

Die Nachfrage nach Versicherungsleistungen für Fuhrparks steigt. „Unsere Erfahrung zeigt, dass eine nicht unerhebliche Anzahl von Kunden alles aus einer Hand versichern möchte“, unterstreicht Katharina Brunner. Als Vorteile nennt die Expertin Übersichtlichkeit und Prämienvorteile. Je größer der Fuhrpark, desto höher sei die Tendenz, alle Verträge bei einem Unternehmen abzuschließen. Unterhält man Verträge bei verschiedenen Versicherern, können unterschiedliche Ansprechpersonen und Deckungsumfänge schnell unpraktisch werden. „Natürlich gibt es auch einige Großkunden, die bewusst ihre Versicherungen auf mehrere

Anbieter aufteilen, um sich nicht von einem Versicherungspartner abhängig zu machen.“ Dies sei aber eher die Ausnahme.

Das bestätigt auch Walter Kupec: „Unternehmen sind auch bei wenigen Fahrzeugen, also ohne Flottenversicherungsvertrag, in der Regel bei nur einem Risikoträger versichert.“ Betreiber größerer Fuhrparks nutzen das Angebot der Flottenvereinbarung durchaus gern. Die Vorteile sind klar: effiziente Vertragsverwaltung, strukturierte Möglichkeiten der Risikooptimierung sowie Schadensabwicklung und -dokumentation aus einer Hand. Zusätzlich schlägt sich die individuellere Schadenbedarfseinschätzung auch in einer individuelleren Prämienfindung nieder.

„Die heimischen Unternehmen, vor allem viele der KMU, sehen das Outsourcing des Fuhrparks und die Professionalisierung des Versicherungsmanagements als wich-



Walter Schytil: „Wir hinterfragen das Lenkerverhalten sowie die Nutzungsformen des Fuhrparks sehr intensiv.“

tigen Baustein für nachhaltiges Wirtschaften“, so auch Klaus Brandstetter. „Das Thema wird zunehmend als Kostenfaktor erkannt, bei dem die Versicherer für mehr Effizienz sorgen können.“

Den Versicherungsmaklern wird durchaus Kompetenz bescheinigt: „Sowohl allgemein im Bereich Kfz-Versicherung als

auch speziell in der Autohaftpflicht verfügen die Makler unserer Erfahrung nach

Die Prämien-gestaltung hängt vom jeweiligen Risiko ab. Wir hinterfragen, wie intensiv die Lenker eingesetzt werden, welchen Zeitdruck sie haben, wie stark die Einhaltung von Pausenzeiten und Höchststrecken geprüft wird, ob regelmäßig große Distanzen zurückzulegen sind – oder ob es sich im Gegensatz dazu nur um einen Fuhrpark von Vorstandslimousinen handelt, die zu einem verhältnismäßig geregelten Einsatz kommen.

über das entsprechende Beratungs-Know-how“, lobt Brunner. „Ein Trend ist der steigende Bedarf der Kaskoversicherung im Firmenbereich, da die Tendenz zum Leasingfahrzeug steigt.“

Bei der Wiener Städtischen betont man die Wichtigkeit der Fortbildung: „Das notwendige Spezialwissen zum Thema Fuhrparkmanagement muss erarbeitet werden, und das ist als Folge der Komplexität extrem aufwendig.“ „Viele Makler sind in Flottenversicherungsprogrammen ein wichtiger Partner“, bestätigt auch Walter Kupec. „Sie erarbeiten – oft auch gemeinsam mit dem Versicherer – die optimale Versicherungslösung, koordinieren und unterstützen bei Optionen in der Schadensverhütung, verwalten die bei Flotten oft recht dynamischen Fahrzeugbestände, koordinieren in Schadensfällen als Informationsdreh-scheibe zwischen dem Kunden und Versicherer und vieles mehr.“

Und auch die VAV betont die Wichtigkeit der Kooperation: „Makler verfügen über das entsprechende Know-how für die besonderen Bedürfnisse des Fuhrparkmanagements. Für die Risikobewertung der Fuhrparks arbeiten wir eng mit den Maklern zusammen.“

(Den Standpunkt der HDI finden Sie im Interview mit den Vorständen auf Seite 26). ■

Uniqa: Hausaufgaben gemacht

Die dauerhaft niedrigen Zinsen sowie immer umfangreichere und komplexere Regeln der europäischen Regulierungsbehörden – etwa das Regelwerk Solvency II – stellen für einige Versicherungsunternehmen eine große Hürde und eine große wirtschaftliche Belastung dar. Uniqa hat diese riesige Hausaufgabe frühzeitig und aktiv gemanagt. Auch für die Versicherungsmakler wird sich mittelfristig einiges ändern.

Wir haben schon vor Jahren mit der Umsetzung von Solvency II, aber auch anderen Themen wie z. B. FATCA, begonnen“, unterstreicht Kurt Svoboda, Chief Finance und Risk Officer (CFO/CRO) der Uniqa. „Auf die Branche kommen neue, einheitliche Regeln zu, die unser Agieren für Investoren, Partner und Kunden nachvollziehbarer machen werden. Das erleichtert die Vergleichbarkeit und wird insgesamt zu einer Verbesserung der Qualität in jeder Hinsicht führen. Aber das hat natürlich auch Ressourcen und Geld gekostet.“ Der Bewegungsspielraum für die Versicherungsbranche hat sich in den vergangenen Jahren erheblich verändert: Verstärkt durch die Finanzkrise 2008 wurde eine Vielzahl an Instrumenten entwickelt, **um die Kapital-, Transparenz- und Risikostruktur der Unternehmen zu optimieren. Nationale und europäische Aufsichtsbehörden, aber auch andere Beteiligte achten auf die Einhaltung der Regulierungen bzw. prüfen die Notwendigkeit für die Einführung neuer Standards.**



Kurt Svoboda: „Auch auf die Makler kommen mittelfristig strukturelle Änderungen zu.“

Auswirkungen auf Makler

Auch auf die Makler als starke Vertriebspartner der Versicherungen würden sich die neuen Regulierungen auswirken, so Svoboda. Zunächst werde der Druck auf die Provisionen steigen, sowohl was deren Höhe als auch was deren Vereinheitlichung betrifft. Dann werde es wohl zusätzlich **zu einer Angleichung der Provisionen für Neuabschlüsse und Verlängerungen** kommen. Mit beidem sei in etwa ab 2017/2018 zu rechnen, meinen Svoboda und Andreas Rauter, Regulator Manager der Uniqa. Vielfach bringen diese Maßnahmen aber auch eine neue Sicht auf die Produktwelt, denn Produkte werden unter dem Gesichtspunkt bewertet, wie viel Kapital sie binden. Ein weiterer Vorteil, etwa von Solvency II, ist, dass man von der bisher eher retrospektiv angelegten Aufsicht zu einer vorausschauenden, **risikobasierten Sicht der Dinge kommt.**

Allein aus der Implementierung von Solvency II entstanden für die Uniqa Mehrbelastungen von rund 20 Millionen Euro. „Trotzdem haben wir es geschafft, die Kostenquote im Konzern, die 2012 bei 25 Prozent lag, auf aktuell 22,3 Prozent zu senken. Wir sparen also an anderer Stelle, um diese Belastungen nicht an die Kunden weitergeben zu müssen“, so Svoboda. **Aktuell beschäftigen sich rund 50 Mitarbeiter mit der Umsetzung der Solvency-II-Anforderungen**, die europaweit ab 1. 1. 2016 in Kraft treten.

Einige Unternehmen der Versicherungsbranche würden dem Kostendruck durch die Umstellungen möglicherweise nicht

gewachsen sein, mittelfristig sei in der Branche mit einem Konzentrationsprozess zu rechnen, schließt man bei der Uniqa nicht aus.

„Gemeinsame Regularien sorgen für Transparenz, Vergleichbarkeit und helfen, Risiken besser zu bewerten. Das hilft auch den Kunden bei der Wahl ihrer Versicherung.

„Gemeinsame Regularien sorgen für Transparenz und Vergleichbarkeit und helfen, Risiken besser zu bewerten. Das hilft auch den Kunden bei der Wahl ihrer Versicherung. Generell kann man sagen, dass in den vergangenen Jahren die Messlatte für Finanzkonzerne gestiegen ist, und das ist gut so.“

Generell kann man sagen, dass in den vergangenen Jahren die Messlatte für Finanzkonzerne gestiegen ist, und das ist gut so. Diese Standards dienen dem Schutz der Kunden ebenso wie dem Schutz der Eigentümer“, führt Svoboda weiter aus. **Besonderes Augenmerk legen die Regulierungsbehörden auf den Aspekt Konsumentenschutz:** Unterlagen und Dokumente zu Versicherungsprodukten müssen alle wesentlichen Informationen in Kurzform, verständlich, übersichtlich, transparent und vergleichbar enthalten.

„Proaktiver Dialog“

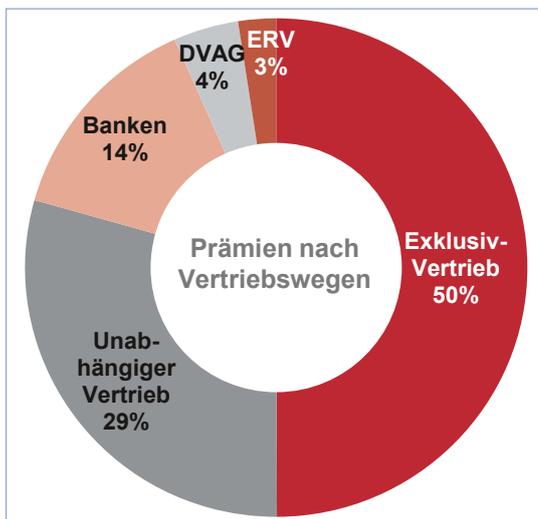
Die Uniqa sei bestrebt, den Dialog mit der Finanzmarktaufsicht „proaktiv“ zu gestalten, um etwaiges Konfliktpotenzial zu reduzieren, und veröffentlichte auch in diesem Sinne jüngst ihren Uniqa Annual Regulatory Report 2014, hieß es bei einem Hintergrundgespräch. ■

Generali: Rekord as usual

Der Generali-Konzern verzeichnete 2014 als drittgrößte Versicherungsgruppe des Landes ein Rekordgeschäftsjahr. Der EGT-Höchstwert von 2013 wurde übertroffen und stieg um 14,5 Prozent auf 221,3 Millionen Euro. Das Prämienaufkommen des Konzerns erhöhte sich um 6,2 Prozent auf 2.706,5 Millionen Euro. Damit gelang eine Steigerung des Marktanteils von 15,2 auf 15,6 Prozent. Wird der Rekord zum Regelfall?

Dazu der Generali-Vorstandsvorsitzende **Peter Thirring**: „Alle Sparten und Versicherungstöchter erzielten Prämienzuwächse. Dieser Erfolg basiert vor allem auf einer starken Beratungsleistung unseres Eigenvertriebs und unserer Vertriebspartner. Marktanteil ist per se kein Ziel, aber erfreulich.“

Alle Gesellschaften des Konzerns erzielten 2014 Zuwächse: Das Prämienvolumen der **Generali Versicherung** erhöhte sich um 2,8 Prozent auf 2.318,3 Millionen Euro, jenes der **Bawag P.S.K. Versicherung** um 43,6 Prozent auf 313,9 Millionen Euro. Der **Europäischen Reiseversicherung** gelang ein Plus von 3,4 Prozent auf 66 Millionen Euro.



Zur finanziellen Ausstattung meint Finanzchef **Klaus Wallner**: „Wir erzielten eine Bestandssteigerung und sehr gute technische Ergebnisse. Im Finanzergebnis übertraf der EGT-Rekordwert trotz der Kapitalmarktsituation erstmals die 200-Millionen-Euro-Grenze.“ Die Kapitalanlagen des Konzerns erhöhten sich um 9,6 Prozent auf 12.514,9 Millionen

Euro. Das Eigenkapital stieg um 5,8 Prozent auf 2.272,2 Millionen Euro, die Solvabilitätsquote verbesserte sich auf beachtliche 341 Prozent.

Makler zweitwichtigster Vertriebskanal

Das Rückgrat des Vertriebsnetzwerks für die 1,7 Millionen Kunden der Generali bildet der Exklusivvertrieb aus fast 1.900 angestellten Außendienstmitarbeitern und rund 200 Konzernagenten. Die Versicherungsmakler sind der zweitwichtigste Vertriebskanal der Generali, was vom Vorstand bei der Präsentation der Jahresdaten ausdrücklich gewürdigt wurde.

Die Bawag P.S.K. Versicherung, exklusiver Versicherungspartner der Bawag P.S.K. Bank, schloss das Jahr 2014 als wachstumstärkster Bankenversicherer ab. Das Prämienaufkommen der ausschließlich in der Lebensversicherung tätigen Versicherung erhöhte sich um 43,6 Prozent. Die Europäische Reiseversicherung baute 2014 ihre Position als Marktführer in diesem Versicherungsbereich weiter aus. Die Prämieinnahmen lagen mit 66 Millionen Euro um 3,4 Prozent über dem Rekordwert aus dem Jahr 2013.

Gesundheitsoffensive gestartet

Die Generali hat für 2015 das „Gesundheitsjahr“ ausgerufen und startete mit einer Reihe neuer Produkte und Initiativen. Im Mittelpunkt steht das neue



Der General und sein Finanzchef: auf Rekordpfad unter den Flügeln des Löwen.

Gesundheitscoaching mit der Medizinerin und Moderatorin Vera Russwurm, das auf die Faktoren Bewegung und Ernährung abzielt. Weitere Maßnahmen und Aktionen im Gesundheitsjahr sind das neue Produkt MedCare: Prämienplan mit einer lebenslangen Prämienreduktion ab dem 65. Lebensjahr.

Risiko- und Pensionsvorsorge bleiben Kernthemen

Das historische Niedrigzinsumfeld – laut Vorstandschef **Thirring** „gar nicht lustig“ – und die erweiterten Transparenz- und Kapitalerfordernisse im Hinblick auf Solvency II stellen die Versicherungswirtschaft vor neue Herausforderungen. Der Generali-Chef bleibt auch in Sachen Lebensversicherung gelassen: „Mit ihren vielfältigen Angeboten bleibt die Lebensversicherung eine zentrale Säule der privaten Vorsorge und eine wichtige Ergänzung zur staatlichen Alterssicherung. Es gibt keine andere Alternative, privat zu einer lebenslangen Rente zu kommen.“

Gothaer setzt BU-Signal

Innovation auf dem Gebiet der Berufsunfähigkeitsversicherung: Die Gothaer setzt ein Signal für ein Risiko, das von den Österreichern nach wie vor krass unterschätzt wird.

In wenigen Tagen fällt der Startschuss für die neue selbstständige Berufsunfähigkeitsabsicherung der Gothaer, die „familienfreundlichste BU Österreichs“. Auf der Basis eines ausgezeichneten Bedingungswerks, 5 Sterne bei Morgen & Morgen, richtet die Gothaer **mit dieser Produktoffensive ihren Fokus insbesondere auf die Vorsorge von Familien.** Dabei spiele es keine Rolle, ob ein Trauschein existiert oder nicht, um in den Genuss der zahlreichen Vorteile dieser neuen Versicherung zur BU zu kommen, betont **Ingo Hofmann, Hauptbevoll-**

mächtiger Leiter der Niederlassung Österreich bei der Gothaer. Der Bogen an attraktiven Ausstattungen reicht vom Familienbonus, der eine rund 10-prozentige Prämienersparnis bedeutet, über die Absicherung der Kinder bei schwerer Krankheit bis zum Einschluss einer lebenslangen Pflegerente, um nur einige Merkmale des Produkts zu skizzieren. „Die Gothaer BU Premium ist mit Sicherheit im gegenwärtigen Marktumfeld eine außergewöhnliche Lösung für die Absicherung des Risikos Berufsunfähigkeit“, so Hofmann. ■



Ingo Hofmann: „Ein Produkt mit einer Reihe attraktiver Ausstattungsmerkmale.“

Versicherungen in Österreich: Marktanteile der Top 20

Natürlich rangiert für den Kunden Qualität vor Quantität. Dennoch ist es für versicherungswirtschaftlich Tätige interessant, wie die Kräfteverhältnisse am Markt aussehen. Der VVO hat ein Ranking zusammengestellt. Die 20 größten Versicherer im Überblick.

Etwas mehr als 17 Milliarden Euro hatte die österreichische Versicherungswirtschaft im Jahr 2014 an verrechneten Prämien zu verzeichnen. Wie sich dieses Marktvolumen, etwas weniger als 6 Prozentpunkte des heimischen BIP, auf die Versicherer aufgeteilt hat, zeigt die Statistik des Versicherungsverbandes. Die Uniqa Österreich blieb auch im Vorjahr Marktführer in Österreich, ihr Anteil ist gegenüber 2013 leicht gesunken. Die Städtische legt etwa im selben Ausmaß zu, sie liegt weiterhin auf Platz zwei. Deutliche Zuwächse verzeichnen die zur Generali-Gruppe zählende Bawag P.S.K. Versicherung und die Raiffeisen Versicherung in der Sparte Lebensversicherung. Die Generali Versicherung AG ist mit 13,44 Prozent weiterhin auf Platz drei. Der Abstand von 0,02 Punkten, der sie von Platz zwei getrennt hatte, ist nun wieder auf 0,18 Prozentpunkte angewachsen. ■

Die Top 20 der Versicherungswirtschaft – Marktanteile in Prozent

		2014	2013	Veränderung in Prozentpunkten
1.	Uniqa Österreich Vers. AG	14,32	14,47	-0,15
2.	Wiener Städtische Vers. AG	13,62	13,49	+0,13
3.	Generali Versicherung AG	13,44	13,47	-0,03
4.	Allianz Elementar Vers.-AG	5,66	5,77	-0,11
5.	Sparkassen Versicherung AG	5,02	5,17	-0,15
6.	Donau Versicherung AG	4,68	4,92	-0,24
7.	Raiffeisen Versicherung AG	4,27	3,68	+0,59
8.	Ergo Versicherung AG	3,87	3,63	+0,24
9.	Zürich Versicherungs-AG	3,74	3,60	+0,14
10.	Grazer Wechselseitige	2,86	2,76	+0,10
11.	Wüstenrot Versicherungs-AG	2,80	2,81	-0,01
12.	Oberösterreichische Vers. AG	2,49	2,32	+0,17
13.	Allianz Elem. Lebensvers.-AG	2,42	2,38	+0,04
14.	Merkur Versicherung AG	2,29	2,27	+0,02
15.	Finance Life Lebensvers. AG	2,00	3,19	-1,19
16.	Bawag P.S.K. Vers. AG	1,83	1,32	+0,51
17.	Niederöstr. Vers. AG	1,66	1,64	+0,02
18.	Helvetia Versicherungen AG	1,50	1,51	-0,01
19.	Österr. Beamtenversicherung	1,12	1,03	+0,09
20.	HDI Versicherung AG	0,91	0,95	-0,04

Quelle: Jahresbericht des Verbandes Österreichischer Versicherungen (VVO)

Die LV flexibler gestalten

Die Lebensversicherung steht in intensiver Diskussion. Für mehr Flexibilität in der Ausgestaltung und für mehr Druck gegenüber der Politik in Sachen Pensionsvorsorge plädiert man auch bei der msg life. VM sprach mit dem Geschäftsführer der österreichischen Gesellschaft, Mag. Wilfried Kühbauer, und mit Managing Director Dr. Klaus Hermetschläger.

msg life ist ein führender Anbieter von Software und **professioneller Beratungsleistung für Lebensversicherer sowie Altersvorsorgeeinrichtungen**. Man unterstützt die Versicherten nicht nur mit Software (Marktführer im deutschen Sprachraum), sondern auch mit Leistungen der Aktuarien sowie bei der Produktinnovation. Die Gruppe hat ihren Sitz in der Nähe von Stuttgart und verfügt über Tochtergesellschaften in einigen europäischen Ländern, darunter auch in Österreich. Darüber hinaus agiert man auch **als Consultant in allen Fragen**, die sich rund um Solvency II ergeben. Auch die Hilfestellung beim Asset Management sowie bei der Asset Liability gehört zur Gesamtversicherungsteuerung, die von msg life angeboten wird.

„Natürlich ist das anhaltende extrem niedrige Zinsniveau eine beachtliche Herausforderung für die Lebensversicherungsbranche“, **unterstreicht Klaus Hermetschläger, Managing Director der msg life**

Austria GesmbH. Der Markt brauche mehr Innovationen und Alternativen für den Kunden. „Das Angebot einer LV ohne Garantie, wie sie die Uniqa vor Kurzem als Innovation lanciert hat, bringt ohne Zweifel mehr Flexibilität bei der Veranlagung.“ Die Fondsgesundene habe als Produkt in den kommenden Jahren ohne Zweifel Wachstumschancen, aber „ohne Garantie geht es am Markt nicht“. Jedenfalls registriert man auch bei msg life eine Renaissance des Fondsgeschäfts.

Und der Boom beim Einmalanlage, der im Vorjahr das LV-Geschäft in Österreich bestimmte? „Der Einmalanlage ist primär ein Produkt für den Bankvertrieb“, betont Hermetschläger. Eine richtige Einschätzung, denn mittlerweile haben sich die meisten Assekuranzen aus der Bewerbung des Einmalanlage zurückgezogen.

Auch Lebensphasenprodukte, wie sie etwa von der Allianz angeboten werden, sieht man als Teil der Innovationsoffensive in der Lebensversicherung. Den Kunden müsse jedoch bewusst sein, dass „es hier sehr hohe Rückkaufaufschläge“ bei vorzeitiger Entnahme gibt, meint Hermetschläger.

Auch die mit staatlicher – wenn auch mittlerweile bescheidener – Prämie gestützte Zukunftsvorsorge sieht er positiv. Man müsse **das Produkt im Portefeuille** haben, doch sollte der Bestand jeweils bei rund 300.000 Stück liegen.

„Es sollte auf die biometrischen Risiken deutlich mehr Augenmerk gelegt werden, denn ihre Bedeutung in der Gesellschaft nimmt zu“, **unterstreicht Wilfried Kühbauer, Geschäftsführer der Österreich-Tochter**. Das gelte auch für die Versicherungsmakler, denn diese „sollten sich um die qualitative Beratung in den Personenversicherungen – vornehmlich in der LV – kümmern“.



Klaus Hermetschläger: „Die Makler haben eine ganz wichtige Beratungsfunktion.“

Generell plädieren beide für mehr öffentlichen Diskussionsdruck an die Adresse der Politik. „Der Staat kann die Sicherheit der ausreichenden Altersversorgung nicht mehr bieten.“ Vor allem die zweite Säule der Eigenvorsorge müsste wesentlich attraktiver werden, und auch die Pflegeversicherung könnte viel stärker thematisiert werden. Hier sollten **die steuerlichen Anreize deutlich verbessert werden**, denn sonst steuere man insgesamt auf steigende Altersarmut in den kommenden Jahren zu. Gleichzeitig müsste auch politisch außer Streit gestellt werden, dass die Lebensarbeitszeit erhöht werden muss.

Die effiziente Schließung der Pensionslücke sei ein zentrales gesellschaftspolitisches Problem. Deshalb brauchen die Lebensversicherung und alle Instrumente der Altersvorsorge wesentlich mehr Aufmerksamkeit in der öffentlichen und der veröffentlichten Meinung. Allen Experten sei klar, auf welche **Spannungen die Gesellschaft** zusteuert, wenn weiterhin so wenig geschieht. Kühbauer: „Die msg life als umfassender Dienstleister für die LV weiß, wovon sie da spricht!“



Wilfried Kühbauer: „Mehr Druck an die Adresse der Politik machen.“

Merkur „über Markt“

Die Merkur Versicherung legt für 2014 Zahlen vor, die deutlich „über dem Markt“ liegen. Prämien und Ergebnis wurden signifikant gesteigert, das EGT hat sich beachtlich erhöht, und die Eigenkapitalausstattung konnte neuerlich verbessert werden.

Die Merkur Versicherung AG erzielte im Geschäftsjahr 2014 Prämieinnahmen von insgesamt 404,3 Millionen Euro. Damit erreichte das Unternehmen ein Wachstum von 4,5 Prozent, während der gesamte österreichische Versicherungsmarkt einen Anstieg von 3,3 Prozent verzeichnen konnte.

Die Anzahl der versicherten Risiken blieb stabil und belief sich auf 945.865. An Versicherungsleistungen wurden insgesamt 288,6 Millionen Euro ausbezahlt (+4,6 %).

Der Solvabilitätsgrad verbesserte sich auf 252,6 Prozent (2013: 248,2 %). Beim Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) verzeichnete die Merkur Versicherung einen Anstieg von 6 Millionen auf 11,3 Millionen Euro. Die Zahl der Mitarbeiter erhöhte sich von 754 auf 792.

Gerald Kogler, Generaldirektor der Merkur Versicherung, zieht eine positive Bilanz: „Die Merkur Versicherung hat in

einem schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld ihre Ziele erreicht und sowohl die Prämien als auch das Ergebnis deutlich gesteigert. Diese erfolgreiche Geschäftsentwicklung sowie unsere finanzielle Stärke garantieren unseren Kunden, Partnern und Mitarbeitern höhere Sicherheit und unterstreichen unsere Stabilität.“

Der Wachstumstrend **in der Krankenversicherung** der vergangenen Jahre konnte auch 2014 fortgeführt werden. Das Prämienwachstum in diesem Bereich lag mit 5,9 Prozent erneut über dem Markt von 3,2 Prozent. Insgesamt wurden abgegrenzte Prämien von 303,4 Millionen Euro erwirtschaftet. Die Risikozahl konnte um 4,3 Prozent gesteigert werden und belief sich 2014 auf 520.341. Für Versicherungsfälle wurden Leistungen in Höhe von 208,4 Millionen Euro ausbezahlt, und damit um 7,5 Prozent mehr als im Vorjahr.

In der Sparte Sach- und Unfallversiche-

rung lag das abgegrenzte Prämienvolumen mit 52,5 Millionen Euro um 1,4 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Die Combined Ratio reduzierte sich deutlich von 92,3 auf 87,3 Prozent.

Mit einem Volumen von 48,5 Millionen Euro konnte ein ansprechendes Prämienwachstum im Lebensversicherungsgeschäft verzeichnet werden (+ 2,8 %). Die Gesamtverzinsung blieb in **der klassischen Lebensversicherung** mit durchschnittlich 3,25 Prozent gegenüber dem Vorjahr unverändert. Es wurden 48,7 Millionen Euro an Versicherungsleistungen ausbezahlt (+ 3,4 %).

Das Auslandsgeschäft entwickelte sich im Jahr 2014 stabil. Insgesamt erzielte die Merkur Versicherung in der Region Südosteuropa (CEE) – Slowenien, Kroatien, Bosnien und Herzegowina, Serbien und Montenegro – ein Prämienvolumen von 101,5 Millionen Euro (2013: 101,9 Millionen Euro). Ende 2014 befanden sich 519.747 versicherte Risiken im Bestand.

Die abgegrenzten Prämien im Gesamt-konzern stiegen um 3,9 Prozent auf 505,9 Millionen Euro, wovon 79,5 Prozent auf das Inland und 20,5 Prozent auf das Ausland entfielen. Die Anzahl der versicherten Risiken wurde auf 1.465.612 gesteigert (+0,3 %). Der Solvabilitätsgrad verbesserte sich von 205,1 auf 219,4 Prozent (+6,9 %). **Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT)** ist im Jahresvergleich um 34,5 Prozent von 18,4 Millionen Euro auf 24,7 Millionen Euro gestiegen.

Das Ziel der Merkur Versicherung für 2015 ist es, trotz der schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ihre Marktposition weiter auszubauen. Aufgabe wird es sein, die Kernkompetenz in der Gesundheitsvorsorge zu stärken und das Auslandsengagement zu straffen. ■



Vorstandsdirektor Andreas Stettner, Generaldirektor Gerald Kogler sowie Vorstandsdirektor Christian Kladiva (v. l. n. r.) präsentieren eine Mischung aus Wachstum und Solidität.

Begeisterung für fahrerloses Auto

Eine Studie der VAV hat Erstaunliches ergeben: Lange vor seiner Marktreife erfreut sich das fahrerlose Auto bereits großer Beliebtheit.

Beachtliche 36 Prozent der Befragten würden einen selbstfahrenden Pkw ganz sicher oder zumindest eventuell nutzen. „Die hohe Zustimmung deckt sich mit unseren Erfahrungen. Die Autofahrer nehmen technische Entwicklungen, die der Erhöhung der Sicherheit dienen, sehr rasch an. Offensichtlich ruft das fahrerlose Auto sehr positive Erwartungen hervor“, so VAV-Chef **Dr. Norbert Griesmayr**. Nimmt man die gesammelten Daten, ergibt sich das Bild eines **prototypischen zukünftigen Besitzers** dieses autonomen Automobils: Er ist höchstens 30 Jahre, männlich und urban, verfügt über ein höheres Einkommen und lebt in einem der

östlichen oder nördlichen Bundesländer Österreichs. Griesmayr: „Die höchste Bereitschaft, ein elektronisch gesteuertes Auto zu nutzen, herrscht bei jenen, die häufig fahren oder besonders technikaffin sind. Diese Einstellung war auch bei früheren Technologiesprüngen in der automotiven Industrie, etwa bei ABS, Spurhaltesystemen oder elektronischen Abstandhaltern – zu beobachten.“

Prinzipiell können Männer dieser Zukunftstechnologie mehr abgewinnen als Frauen, ebenso zeigen Jüngere mehr Interesse als Ältere. Befragte mit einem höheren Monatseinkommen von mehr als 3.000 Euro sind ebenfalls tendenziell mehr

begeistert vom fahrerlosen Auto. In dieser Einkommensklasse entfallen 44 Prozent der Antworten auf „Ja, sicher“ und „Eventuell“, während sich nur 35 Prozent der Antwortenden mit niedrigerem Monatseinkommen prozessorgesteuert chauffieren lassen würden.

Interessant auch die geografische Verteilung: ein klares **Ost-West-Gefälle** mit der höchsten Zustimmung in Wien, der niedrigsten in Tirol und Vorarlberg. Griesmayr: „Über fahrerlose Autos wird sehr viel und auch kontrovers diskutiert. Die Autofahrer setzen sich jetzt schon sehr intensiv mit den Vor- und Nachteilen auseinander.“ ■

IHR PLUS AN
KOMPETENZ

www.ruv.at

Komplexe Dinge einfach machen.

Der Risikobaukasten der R+V überzeugt Firmenkunden.

Kredit- und Kautionsversicherung · Betriebs- und Produkthaftpflicht
Vermögensschadenhaftpflicht · Transport · Tier · Technische Versicherung



R+V Allgemeine Versicherung AG
Niederlassung Österreich



Problemfeld Managerrisiken

Österreichs Geschäftsführer sind einer Reihe von zivil- und strafrechtlichen Risiken ausgesetzt. Sie müssen täglich Entscheidungen treffen, für deren oft weitreichende Folgen die Unternehmensleiter persönlich verantwortlich sind.

Vor Kurzem war eine mc (Management Club) -Veranstaltung dem Thema der Versicherbarkeit von Managementrisiken gewidmet. Dabei zeigte der kürzlich mit dem Jungmakler Award ausgezeichnete Jurist **Dr. Georg Aichinger (Geschäftsführer der Koban soldORA GesmbH)** Haftungspotenziale und Absicherungsmöglichkeiten für Manager auf. Prinzipiell können Geschäftsführer in drei Arten von **gerichtlichen Auseinandersetzungen** verwickelt werden: Schadenersatzprozesse, Strafverfahren oder dienstrechtliche Auseinandersetzungen. Bei Schadenersatzprozessen oder Strafverfahren haften Geschäftsführer als „normale“ Dienstnehmer, da die Dienstnehmerhaftung hier keine Anwendung findet. Es kommt laufend zu Prozessen: Die Ursachen für **Zivilverfahren** sind vielfältig. So gibt es aktuell neue Haftungsgrundlagen und eine strengere Rechtsprechung. Zudem ist das Anspruchsbewusstsein allgemein gestiegen, und immer mehr Menschen verfügen über eine **Rechtsschutzversicherung**. Schließlich ist ein neues Management verpflichtet, die Arbeit der Vorgänger zu überprüfen – auch daraus folgen immer



Georg Aichinger: „Viele Manager sind sich der Risiken nicht bewusst.“

wieder rechtliche Auseinandersetzungen. Der Anstieg bei der Zahl der **Strafverfahren** ist nicht zuletzt auf eine Zunahme von Sachverhaltsdarstellungen zurückzuführen. Dazu gibt es hierzulande eine hoch spezialisierte Wirtschaftsstaatsanwaltschaft, und Justiz sowie Verwaltung sind verpflichtet, im Verdachtsfall zu handeln. Angesichts dieser Umstände ist es nicht erstaunlich, dass viele Manager im Lauf ihres Berufslebens irgendwann – auch unverschuldet – mit einem Verfahren konfrontiert sind. Die Lösung ist eine **D&O-Versicherung**. Laut Georg Aichinger differieren die Produkte erheblich: „Man sollte hier keinesfalls nur aufgrund der Prämie entscheiden – die Inhalte unterscheiden sich deutlich.“ Der Experte warnt vor allem davor, sich auf eine **normale Rechtsschutzversicherung** zu verlassen. In der Regel deckt diese zu wenig ab, beinhaltet keine Gutachten und kann auch nur im Privatbereich eingesetzt werden. Daher sollten unbedingt eine **Spezial-Strafrechtsversicherung** und eine **Dienstvertrags-Rechtsschutzversicherung** abgeschlossen werden. Generell empfiehlt Aichinger **die D&O-Versicherung für alle leitenden Angestellten oder Funktionäre**, sei es nun einer GmbH, einer AG oder auch einer Stiftung oder eines Vereins. Ex lege besteht für diese Personen zwar keine Versicherungspflicht, der Jurist gibt aber zu bedenken: „Jeder Geschäftsführer ist verpflichtet, passenden Versicherungsschutz für sein Unternehmen abzuschließen oder ihn zumindest ernsthaft zu prüfen.“ Eine fehlende D&O könne so zu einer **möglichen Haftungsgefahr** werden. D&O ist für den Geschäftsführer einer

normalen GmbH bereits ab rund 700 Euro zu bekommen, der Strafrechtsschutz schlägt mit rund 1.000 Euro zu Buche, und die Dienstvertrags-Rechtsschutzversicherung kostet ab 500 Euro. Hierzulande sind sich viele Manager der Risiken allerdings nicht bewusst. Zurzeit boome das Produkt aber wegen **der günstigen Prämien**. „Man kann sich gegen die eigenen Fehler versichern, und das eigene Unternehmen zahlt auch noch die Prämie“, bringt es Georg Aichinger auf den Punkt. Aber auch die Unternehmen profitieren: So ist eine D&O nicht zuletzt ein **Bilanzschutz**. Zudem würden viele Firmen die Versicherung als

„Das Anspruchsbewusstsein allgemein ist gestiegen, und immer mehr Menschen verfügen über eine Rechtsschutzversicherung. Schließlich ist ein neues Management verpflichtet, die Arbeit der Vorgänger zu überprüfen – auch daraus folgen immer wieder rechtliche Auseinandersetzungen.“

Rekrutierungsinstrument einsetzen. Das Ganze sei zudem risikofrei, da die Verträge immer nur für ein Jahr laufen. Der Experte empfiehlt aber unbedingt die regelmäßige Überprüfung der Verträge. Obwohl die D&O-Verträge für unabhängige Vermittler ein interessanter Bereich sind, rät Aichinger, sich auf jeden Fall an einen Spezialisten für die Sparte zu wenden. Oft gebe es auch die Möglichkeit zu **Kooperationen mit Spezialmaklern**. „Die Kunden sind sogar froh, wenn ihnen ein Spezialist empfohlen wird“, ist Aichinger überzeugt. Und: „Wir werden im Schadensfall oft als externe Berater konsultiert.“

„Mit besten Empfehlungen“

Die Weiterempfehlung gilt als die harte Währung in Marketing und Kundenbindung. Die Versicherungsmakler liegen da traditionell an der Spitzenposition. Und die Assekuranzen?

Welche Versicherungen verzeichnen den höchsten Wert an Weiterempfehlungen in Österreich? Die Antwort liefert der Recommender-Preis, den der Finanz-Marketing Verband Österreich jedes Jahr vergibt. Auch diesmal **wurden in gut 8.000 Einzelinterviews Kunden befragt**, wie wahrscheinlich sie ihre Hauptversicherung weiterempfehlen würden. Die Differenz zwischen dem Anteil der Kunden, **die ihr Institut aktiv weiterempfehlen**, und jenen, die dem Institut gegenüber eher kritisch eingestellt (sprich: wenig weiterempfehlungsbereit) sind, ergibt den Net Promoter Score (NPS).

Und das sind die Ergebnisse des Recommender 2015:

Gegenüber dem Vorjahr musste (auch) der Versicherungssektor insgesamt Einbußen beim Branchendurchschnitt hinnehmen, denn der Branchen-NPS ging von 14 auf 10 Prozent zurück.

FMVÖ-Vizepräsident Josef Redl führt



Aufsteiger des Jahres wurde die Vorarlberger Landes-Versicherung: Vorstandsdirektor Robert Sturn, flankiert von den FMVÖ-Vizepräsidenten Robert Sobotka (l.) und Josef Redl.

das auf generell „grausliche“ Nachrichten aus dem Finanzsektor zurück, denen die Kunden zuletzt ausgesetzt waren. „Denn neben den eigenen Erfahrungen des Kunden, die in der Beurteilung die Hauptrolle spielen, wird die Weiterempfehlungsbereitschaft auch von der veröffentlichten Meinung beeinflusst.“

Dennoch: In der Kategorie Direkt- und Spezialversicherungen gewann auch heuer wieder der Vorjahressieger: der muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Bei den Regionalversicherungen gab es diesmal einen neuen Categoriesieger: die Vorarlberger Landes-Versicherung. **In der Kategorie Bankversicherungen** setzte sich neuerlich die Vorjahresgewinnerin s Versicherung aus dem Konzern der Vienna Insurance Group durch. Sieger der Kategorie Versicherungen bundesweit wurde Titelverteidiger GraWe. FMVÖ-Recommend-Gütesiegel für „exzellente“ Kundenorientierung erhielten die Vorarlberger Landes-Versicherung und der muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. **Die Gütesiegel für „hervorragende“ Kundenorientierung gingen an die Niederösterreichische Versicherung und die Österreichische Beamtenversicherung.**

Gütesiegel für „sehr gute“ Kundenorientierung erhielten die GraWe, die Oberösterreichische Versicherung und die VAV Versicherung.

Vor den Vorhang wurde auch die Vorarlberger Landes-Versicherung geholt. Das Institut konnte dank des höchsten NPS-Anstiegs auch **den FMVÖ-Recommendpreis** für den „Aufsteiger des Jahres“ mit in den Westen nehmen. ■



D.A.S. – Der erste Ansprechpartner für Unternehmer bei Rechtskonflikten rund um Fuhrpark und Firmenwagen

ABGESICHERT BEI RECHTSKONFLIKTEN RUND UMS FIRMENAUTO

Auf einer Geschäftsreise in Osteuropa wird Ihr Kunde unschuldig in einen Verkehrsunfall verwickelt. Die Folgen: Ein Beinbruch, etliche Prellungen, Platzwunde am Kopf und ein stark demolierter Firmenwagen. Nach einem langwierigen, aber gewonnenen Prozess dann die Ernüchterung: Beim Unfallgegner ist keine Entschädigung zu holen... Doch dann die Erleichterung. Aus der **Ausfallsversicherung** für gerichtlich bestimmte Ansprüche aus Körperschäden ersetzt D.A.S. das ihm zustehende Schmerzensgeld.

Mit den umfassenden Leistungen des **D.A.S. Fuhrpark-Rechtsschutz** sind Unternehmer bei solchen und anderen Rechtskonflikten rund um Firmenflotte und -wägen umfassend abgesichert. Das Leistungspaket beinhaltet:

- Ausfallsversicherung für gerichtlich bestimmte Ansprüche aus Körperschäden, wenn diese beim Gegner uneinbringlich sind
- Versicherungsschutz für Streitigkeiten mit Haftpflicht-, Kasko- und anderen Versicherungen fürs Auto
- Rechtliche Unterstützung bei Streitigkeiten aus Fahrzeug-Verträgen
- D.A.S. Rechtsberatung und das spezialisierte RechtsService Ausland für das rasche Klären rechtlicher Fragen



Ihr

Klaus Pointner
Leiter Partnervertrieb
Österreich

D.A.S. Rechtsschutz AG



DER FÜHRENDE SPEZIALIST
IM RECHTSSCHUTZ

Die Masche im Netz

Information, Kommunikation oder Unterhaltung – das Internet hat sich in den vergangenen beiden Dekaden zum unverzichtbaren Bestandteil unseres Lebens entwickelt. Allerdings ist es kein unge-trübter Quell der Freude: nach und nach zeigen sich auch die dunklen Seiten der Technologie.

Die beste Versicherung ist ja be-kanntlich jene, die man nicht braucht. Die Assekuranzen haben es sich daher unter anderem auch zur Aufgabe gemacht, Konsumenten vor möglichen Gefahren zu warnen **und die Sensibilität für Risiken zu erhöhen**. Eine neue Gefahr stellt das Internet dar, denn so praktisch die neue Technologie im Job und im Privatleben auch sein mag, so gefährlich ist sie mittlerweile geworden. Denn angebliche Millionengewinne, **falsche Spendenaufrufe oder Spam-E-Mails** von vermeintlichen Bankinstituten, Versandhäusern oder Telekom-Anbietern können massiven finanziellen Schaden anrichten. Zwar fällt kaum jemand mehr auf plumpe E-Mails von angeblichen Notaren aus Nigeria, die Schwarzgeld zu verschieben versuchen, herein, die Maschen der **Internetbetrüger** werden jedoch immer kreativer und dreister.

Bei einer gemeinsamen Pressekonferenz warnten Experten des österreichischen **Versicherungsverbandes**, des **Kurato-**

riums für Verkehrssicherheit und des **Bundeskriminalamtes** vor den Tricks der Kriminellen und raten zur Vorsicht.

„Egal ob Hacking, Phishing, Identitätsdiebstahl oder leergeäumte Konten – Cybercrime wird in Zukunft jeden treffen. Dennoch wird die Gefahr aus dem Netz von Privatpersonen und Unternehmen noch stark unterschätzt. Umso wichtiger ist es daher, auf Prävention und Aufklärung zu setzen und die Menschen für das Thema zu sensibilisieren“, erklärt **Dr. Wolfram Littich**, Vorstandsvorsitzender der Allianz-Gruppe in Österreich und Vizepräsident des VVO. So wurden 2014 fast 9.000 Fälle angezeigt. Laut Bundeskriminalamt sind die Zahlen zwar erstmals seit der Erfassung des **Phänomens Cybercrime** rückläufig (2014: 8.966 Anzeigen, 2013: 10.051 Anzeigen), im 10-Jahres-Vergleich sei jedoch ein deutlicher Trend nach oben ablesbar – eine Konsequenz der steigenden Verbreitung von Geräten und der Zunahme der Netzwerke.

Skepsis und Misstrauen

„Cyberkriminelle sind raffiniert und manipulativ. Sie wissen ganz genau, wie der Mensch funktioniert, in welchen Situationen er rational oder emotional handelt, wie er denkt und wie er fühlt. Unser Bedürfnis nach Zugehörigkeit und Vertrauen, aber auch Hilfsbereitschaft, Neugier oder Respekt vor Autoritäten machen uns anfällig für diese Art des Betrugs. Hinzu kommt die Tatsache, dass viele Menschen im Internet sehr freizügig mit persönlichen Informationen umgehen und die Kriminellen so meist leichtes Spiel haben“, warnt **Dr. Othmar Thann**, Direktor des KfV. Laut einer vom KfV durchgeführten Umfrage glauben rund 82 Prozent der Befragten nicht, dass sie auf einen Betrug im Internet hereinfallen würden, **aber nur vier von zehn Befragten können tatsächlich konkrete Indizien einer Fake-Seite benennen**. 61 Prozent der Befragten stufen die Gefahr, selbst Opfer zu werden, als „gering“ oder „sehr gering“ ein. Entsprechend lässt sich der leichtfertige Umgang mit privaten Daten erklären: Rund 50 Prozent der Befragten stellen beispielsweise regelmäßig Urlaubsfotos ins Netz. „Das Wichtigste ist eine ordentliche Portion Skepsis und Misstrauen gegenüber E-Mails und anderen Anfragen – selbst wenn diese von einem Freund oder einer offiziellen Quelle stammen sollten“, warnt **Mag. Leopold Löschl** vom Cybercrime-Competence-Center des Bundeskriminalamtes. „Gerade Phishing Mails sind oft relativ leicht als solche identifizierbar: Grammatik- und Orthografiefehler, dringender Handlungsbedarf, Abfrage persönlicher Daten, Links oder eingefügte Formulare. Kreditinstitute oder seriöse Firmen generell würden aber nie persönliche Daten in einer E-Mail abfragen.“ ■



Klare Expertenwarnung vor Leichtsinns gegenüber Cybercrime: Littich, Löschl, Thann und Norman-Audenhove. (v.l.n.r)

Uniqa steigert Prämie und senkt Kosten

Wachstum und verbesserte Ertragslage kennzeichnen das erste Quartal 2015 bei der Uniqa Group. Trotz Niedrigzinspolitik bleibt es bei den ambitionierten Zielen für den gesamten Jahresverlauf.

Die Uniqa Group erwirtschaftete in den ersten drei Monaten 2015 ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) von 94,0 Millionen Euro (+15,5 Prozent). **Das Konzernergebnis (nach Steuern und Minderheitsanteilen)** betrug 76,9 Millionen Euro (+37,5 Prozent). Uniqa hat dieses Ergebniswachstum erreicht, obwohl aufgrund des von der FMA im März erlassenen Schuldenmoratoriums eine Abschreibung von rund 9 Millionen Euro auf Senior-Anleihen mit Landesgarantie der Heta (ehemalige Hypo Alpe-Adria-Bank International) vorgenommen wurde.

Uniqa-CEO Andreas Brandstetter: „Ausschlaggebend für den guten Start ins Jahr 2015 waren vor allem eine weitere Reduktion der Verwaltungskosten und ein höheres Kapitalanlageergebnis. Dazu kam eine positive Prämienentwicklung, die wir allerdings in dieser Form nicht fortsetzen werden, weil wir kein weiteres Wachstum des Einmalergeschäfts in der Lebensversicherung anstreben. Trotz des weiter verschärften Niedrigzinsumfelds und einer fragilen Konjunkturentwicklung halten wir an unserem ambitionierten Ausblick für das Ergebnis 2015 fest.“

Die **verrechneten Prämien** der Uniqa Group, inklusive **der Sparanteile der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung**, stiegen in den ersten drei Monaten um 19,8 Prozent auf 2.039,5 Millionen Euro. Außergewöhnlich stark zugelegt hat dabei das Einmalergeschäft in der LV (+129,9 Prozent), getrieben von einer sehr starken Nachfrage im Bankenvertrieb in Österreich und Italien. In Summe stie-

gen die verrechneten Prämien in der Lebensversicherung um 48,5 Prozent auf 972,1 Millionen Euro.

Die Prämieinnahmen im **Geschäftsbereich Krankenversicherung** stiegen um 4,6 Prozent auf 260,9 Millionen Euro, jene in der Schaden- und Unfallversicherung wuchsen um 1 Prozent auf 806,5 Millionen Euro.

Deutlich reduziert wurden die **Verwaltungskosten**, die um 10,7 Prozent auf 90,1 Millionen Euro (1–3/2014: 101 Millionen Euro) zurückgegangen sind. Die **Aufwendungen für den Versicherungsabschluss** stiegen trotz des starken Prämienwachstums nur um 8,1 Prozent auf 251,5 Millionen Euro. In Summe wuchsen die **Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb** abzüglich der erhaltenen Rückversicherungsprovisionen im Vergleich zur Vorjahresperiode um 3 Pro-



Andreas Brandstetter:
„Die Solvabilität passiert die 300-Prozent-Marke.“

zent auf 335,7 Millionen Euro. Die **Combined Ratio** in der Schaden- und Unfallversicherung stieg von 97,9 auf 98,8 Prozent an. Dafür ausschlaggebend waren eine allgemein gestiegene Belastung bei einer höheren Anzahl kleiner und mittlerer Schadensereignisse sowie eine wie geplant umgesetzte Aufstockung von Reserven für außergewöhnliche Schadensereignisse. Die Kostenbelastung in der **Schaden- und Unfallversicherung** war hingegen weiterhin rückläufig.

Die **Nettoerträge aus Kapitalanlagen** der Uniqa Group stiegen im ersten Quartal 2015 um 55,1 Prozent von 152,9 Millionen auf 237,2 Millionen Euro. Wesentlich dazu beigetragen haben positive Bewertungsergebnisse des Veranlagungsportfolios und Erträge, die im Zuge der geplanten Reduktion des Immobilienbestands erzielt wurden. Der gesamte **Kapitalanlagenbestand** der Uniqa Group erhöhte sich zum 31. März 2015 gegenüber dem letzten Bilanzstichtag um 1.086,8 Millionen auf 30.299,5 Millionen Euro.

Das **Gesamteigenkapital** der Uniqa Group stieg per 31. März 2015 im Vergleich zum Jahresresultat 2014 um 6,1 Prozent auf 3.292,1 Millionen Euro. Die Solvabilitätsquote (Solvency I) erhöhte sich infolge dieser Entwicklung auf 302,2 Prozent.

Die Uniqa Group hat sich für das Jahr 2015 das Ziel gesetzt – so betont Brandstetter –, das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit auf 425 bis 450 Millionen Euro zu steigern. Dies setzt ein stabiles Kapitalmarktumfeld, eine moderate Verbesserung des wirtschaftlichen Umfelds und **eine Schadensbelastung durch Naturkatastrophen, die im normalen Rahmen bleibt, voraus.**

Verkaufsschlager ExistenzKasko®

Die bisherigen Verkaufszahlen zeigen, dass die Oberösterreichische mit diesem Kombischutz für junge Leute eindeutig eine Bedarfslücke geschlossen hat“, freut sich Generaldirektor Dr. Josef Stockinger über bereits 1.600 Verträge, die in den ersten drei Monaten abgeschlossen wurden. Einer der Erfolgsfaktoren ist dabei der günstige Preis: Laut einer vom Marktforschungsinstitut market durchgeführten Befragung wären Konsumenten bereit, für eine derartige Dreifach-Risikoabsicherung (Ableben/Unfall/Berufsunfähigkeit)

eine monatliche Prämie von rund 50 Euro zu bezahlen. Die tatsächliche Prämie der **ExistenzKasko®** beträgt mit 16 bis 23 Euro monatlich nicht einmal halb so viel. Die Produktinnovation ist seit Mitte Februar auf dem heimischen Versicherungsmarkt.

Erstmals werden hier die **drei größten Risiken für junge Menschen** – Unfall mit schweren Dauerfolgen, vorzeitiges Ableben und Berufsunfähigkeit – in einem Bündel abgesichert. „In einer Lebensphase, in der das verfügbare Einkommen

zumeist noch eher schmal ist, bieten wir eine kostengünstige Absicherung für die großen Risiken junger Leute“, so Stockinger: „Gleich ob Berufseinsteiger, Alleinerzieher, EPU, Häuslbauer oder Jungfamilie, zwischen 18 und 40 ist viel in Bewegung. Ein Einkommensausfall wird oftmals zu einer **ernsten existenziellen Bedrohung**.“ Ein Produkt mit Berechtigung, wird doch jeder Fünfte im Lauf seines Berufslebens irgendwann berufsunfähig. Bisher haben jedoch nur drei Prozent der unter 45-Jährigen für diesen Fall vorgesorgt. ■

Gut berechnet

Care Consult hat sich als Versicherungsmakler der Tourismus- und Eventbranche etabliert. Das Unternehmen bietet auf www.careconsult.at ab sofort den **Eventrechner** online. Damit können maßgeschneiderte Versicherungen für Veranstaltungen zusammengestellt werden. Mit dem Tool kann man zudem Deckungen wählen und den Antrag sofort elektronisch weiterleiten. „Der Eventrechner online ist eine **große Erleichterung für Event- und Kongressveranstalter**, aber auch für alle anderen Personen und Institutionen, die ein Event veranstalten. Es sollte grundsätzlich jede Veranstaltung abgesichert werden, die über den privaten Rahmen hinausgeht. Denn sobald ich einlade, bin ich haftbar“, so **Franz Berger, Geschäftsführer der Care Consult**. „Das



Mit dem Eventrechner können Veranstalter rasch ihren Versicherungsbedarf planen.

Besondere: Jede Veranstaltung kann bei uns **maßgeschneidert versichert** werden – ob After-Work-Party, Brauchtumsveranstaltung, Konzert, Festival oder Kongress.“ Der Versicherungsschutz basiert

auf einer Personen- und Sachschaden-Haftpflichtversicherung und wird mit verschiedenen Zusatzdeckungen ergänzt. So kann auch der Ausfall einer Veranstaltung versichert werden. ■

Pannonischer Marktführer

Gute Nachrichten für Uniqa Burgenland: Das Unternehmen erreichte hier im vergangenen Jahr ein verrechnetes Prämienvolumen von 103,8 Millionen Euro und wuchs damit um 4,7 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum. Für **Uniqa Burgenland** bedeutet das die Verlängerung ihrer Marktführerschaft. „Wir haben beim Prämienvolumen erstmals die **Schallmauer von 100 Millionen Euro**

durchbrochen. Wir haben es geschafft, das Marktpotenzial weiter zu nutzen, und konnten in allen Sparten zulegen“, freut sich **Landesdirektor Alfred Vlcek**.

Im Bereich Schaden und Unfall verzeichnete Uniqa Burgenland 65,2 Millionen Euro an Prämie, was einem Prämienzuwachs von 6,7 Prozent entspricht. Das verrechnete Prämienvolumen in der Krankenversicherung, das

im vergangenen Jahr 14,8 Millionen Euro erreichte, legte um 2,8 Prozent zu. Die verrechneten Prämien in der Lebensversicherung stiegen um 0,8 Prozent auf 23,8 Millionen Euro. Vlcek: „Wir konnten im vergangenen Jahr 3.000 neue Kunden für uns gewinnen und halten aktuell bei 82.000. Das zeigt, dass die Beziehung zwischen unseren Vertriebspartnern und unseren Kunden passt.“ ■

Wann der Blitz einschlägt

Im Durchschnitt ist jedes Gebäude in Österreich in den vergangenen 14 Jahren ein- bis zweimal von einer Naturkatastrophe betroffen gewesen“, berichtet **Mag. Rupert Pichler**, Leiter Rückversicherung und **Nat-Kat-Management bei der Allianz**. Wann und wie genau, darüber gibt der „Allianz Naturkatastrophen-Kalender“ Auskunft. Auf einen Blick kann man sich hier über die Schadenstückzahlen der einzelnen Monate seit dem Jahr 2000 informieren – die sehr große Unterschiede aufweisen. Seit 2000 wurden bei der Allianz insgesamt 357.166 Nat-Kat-Schäden mit einer durchschnittlichen Schadenshöhe von 1.447 Euro gemeldet. Dabei zeigt sich, dass im Juli die meisten Schäden auftreten – insgesamt 17,3 Prozent. Der zweitgefährlichste Monat ist mit 15,6 Prozent aller Schadensfälle der Jänner. Als ungefährlichster Monat hat sich – zumindest was Naturkatastrophen betrifft –

der Dezember erwiesen. „Österreich ist das gesamte Jahr über einem speziellen Mix verschiedenster Naturgefahren ausgesetzt. Das gibt es in Europa in dieser Form kein zweites Mal“, erklärt Pichler. Aufgrund der geografischen Lage Österreichs gäbe es keinen Monat, in dem Naturgefahren ausgeschlossen werden können. Mit Abstand die meisten Schäden entstehen durch Stürme. Hochwasser rangiert mit einem Anteil von 16,3 Prozent auf Platz zwei, danach folgen Hagel und Schneedruck. Der Klimawandel wird wohl in Zukunft für einen Anstieg der Schadensfälle sorgen. Hinzu kommen aber auch Faktoren wie eine zunehmende Wertekonzentration oder die Bebauung gefährdeter Flächen, so die Prognose der Allianz. Aber auch eine größere Intensität von Unwettern wird befürchtet: „Ganz besonders könnte dieses Szenario Hagelunwetter betreffen“, befürchtet Pichler. ■



Rupert Pichler: „Österreich ist das gesamte Jahr über einem speziellen Mix verschiedenster Naturgefahren ausgesetzt – ein Unikum in Europa.“

Helvetia mit neuem Sicherungskonto

Ab sofort bietet die Helvetia das neue Helvetia Sicherungskonto an. Diese Veranlagungsmöglichkeit innerhalb der fondsgebundenen Lebensversicherung kann als flexibler Sicherheitsbaustein in den Produkten **CleVesto Platinum, Fondssparplan und CleVestino** ausgewählt werden. Damit erhalten Kunden eine Investition in den Helvetia-Deckungsstock mit gestaffelter Gewinnbeteiligung ab dem ersten Monat – bei gleichzeitiger Flexibilität eines Fonds. Denn mit dem Sicherungskonto kann die Veranlagung während der gesamten Laufzeit an individuelle Vorsorgebedürfnisse angepasst werden, sei es mit einem risikoreicheren höheren Fondsanteil, oder sicherer mit höherem Anteil am Helvetia-Deckungsstock. Es können insgesamt zehn Fonds gleichzeitig bespart werden, shiften

und switchen sind bis zu viermal im Jahr gratis möglich. „Das Helvetia Sicherungskonto ist sozusagen ein bewachter Parkplatz für das Geld“, erklärt **Helvetia-Vertriebsvorstand Werner Panhauser**.

Den Vertriebspartnern wurde das neue Sicherungskonto im Rahmen einer österreichweiten Roadshow an sieben Stationen präsentiert. „Das Helvetia Sicherungskonto eröffnet den Maklern und Vermögensberatern neue Möglichkeiten, während der gesamten Laufzeit die Veranlagung individuell den Wünschen ihrer Kunden anzupassen. Die



Alexander Neubauer: „Mit dem Sicherungskonto führen wir unseren Innovationskurs in der fondsgebundenen Lebensversicherung fort.“

Rückmeldungen vom Markt sind sehr erfreulich“, so der **Leiter des Partnervertriebs Alexander Neubauer**. ■

Uniqa dominiert in Salzburg

Erfolg auch in Salzburg: Konnte hier doch die **Salzburger Landes-Versicherung** trotz des wirtschaftlich schwierigen Umfelds gemeinsam mit der **Uniqa Landesdirektion** die Marktführerschaft weiter ausbauen. Mit einem **Marktanteil von 22,6 Prozent** blieben die Gesellschaften auch 2014 weiter auf Platz eins. Das Prämienvolumen stieg um 2,5 Prozent auf über 289,4 Millionen Euro. Großen Anteil an

dem positiven Ergebnis hatten auch hier Schaden und Unfall mit einem Prämienzuwachs von 3,3 Prozent. Auch im Bereich Kfz konnte die Salzburger Landes-Versicherung ein Plus verzeichnen. „Die Zahlen belegen, dass die Kunden unseren Service wertschätzen. Als Marktführer wollen wir natürlich unsere Position 2015 weiter ausbauen“, so **Peter Humer**, Vorstandssprecher der Salzburger Landes-Versicherung. Das

Erfolgsrezept liege in der Kundennähe, der Serviceorientierung sowie in der starken Verwurzelung in den Gemeinden: „Ich bin stolz, dass wir bei den Landwirten einen Marktanteil von 56 Prozent im Bundesland aufweisen. Mit unserer Landwirtschafts-Bündelversicherung ist ein Produkt geschaffen, das den Landwirtschaftskunden einen individuell angepassten Versicherungsschutz bietet“, so Humer weiter. ■

s Bausparer bei der Städtischen

Dr. Ralph Müller, **Vertriebsvorstand der Wiener Städtischen Versicherung**, und **Dr. Josef Schmidinger, Generaldirektor der s Bausparkasse**, konnten vor Kurzem den 100.000. Bausparkunden im Wiener Ringturm begrüßen. Peter Truth aus Wien hat als 100.000. Kunde bei der Wiener Städtischen einen s Bausparvertrag



Das Bausparen ist nach wie vor die beliebteste Sparform von Herr und Frau Österreicher.

abgeschlossen **Ralph Müller** betont, dass sich „die Zusammenarbeit mit der sBausparkasse zu einer tollen Erfolgsgeschichte entwickelt hat. Bausparen ist gerade im Vorsorgebereich eine ausgezeichnete Abrundung unseres Produktportfolios und ein wichtiger Baustein in unserem Konzept einer ganzheitlichen Kundenberatung.“ ■

PERSONALIA

SALZBURGER LANDES-VERSICHERUNG

Andreas Rauter fungiert seit 1. Juni als Finanzchef der Salzburger Landes-Versicherung. Der studierte Betriebswirt mit den Spezialgebieten Revision, Steuerlehre und Finanzrecht war unter anderem für Pricewaterhouse und Deloitte & Touche als Wirtschaftstreuhänder tätig. Vor 15 Jahren wechselte er zu Uniqa, war dort als Geschäftsführer der Uniqa Finanzservice Ges.m.b.H. und in weiteren Führungsfunktionen tätig, unter anderem als Mitglied des Vorstands der Uniqa Real Estate Management GmbH. Seit einigen Wochen leitet Rauter im Konzern das Regulatory Management inklusive der IFRS-Trendentwicklungen. Diese Aufgaben wird er auch künftig wahrnehmen. Rauters Mandat im Aufsichtsrat der Salzburger Landes-Versicherung übernimmt Franz Meingast, Vertriebsvorstand der Uniqa Österreich.



Andreas Rauter

WWK

Stefan Otto leitet seit Kurzem den Vertrieb der WWK Österreich. Otto war zuerst Polizist in Nordrhein-Westfalen, seit 1989 lebt er in Österreich, wo er auch in die Versicherungswirtschaft eintrat. Zuerst bei der Allianz, wechselte er zur Oberösterreichischen Versicherung und im Anschluss daran zur Generali. 1995 avancierte der Versicherungskaufmann zum Vertriebsdirektor Österreich der damaligen Deutschen Herold, 2002 wurde er Vertriebsdirektor Österreich der Epicon Investment AG. Es folgte ein Wechsel zu Clerical Medical Österreich, vier Jahre später zu Prisma Life. Seit 2011 ist Stefan Otto für die WWK tätig, wo er den Vertrieb in Oberösterreich und danach in Salzburg leitete.



Stefan Otto

HAGELVERSICHERUNG

Reinhard Kern wurde vor Kurzem in den Vorstand der Hagelversicherung berufen. Kern folgt auf Generaldirektor-Stellvertreter Josef Schmid, der in den Ruhestand tritt. Kern begann seine Berufslaufbahn bereits während seines Studiums an der WU Wien bei der Erste Bank. Seit zwölf Jahren ist der Niederösterreicher bei der Hagelversicherung für die Bereiche Kapitalveranlagung und Rückversicherung verantwortlich. Die Leitung der Hagelversicherung besteht nun künftig aus Generaldirektor Kurt Weinberger als Vorstandsvorsitzendem sowie aus Kern als Vorstandsmitglied.



Reinhard Kern

AIG

Stephan Lehnen wurde vorbehaltlich der behördlichen Genehmigung zum General Manager der AIG für Österreich und die Schweiz ernannt. Lehnen folgt damit auf Alexander Nagler, der diese Tätigkeit zuvor parallel zu seinen anderen Funktionen ausgeübt hat. Lehnen ist schon sein ganzes Berufsleben lang im Finanzbereich tätig, zuerst bei der AIG in Frankfurt im Bereich Financial Lines, es folgten verschiedene operative Funktionen, ab 2012 leitete er als Profit Center Manager den Bereich Financial Lines bei AIG Deutschland. Nepomuk Loesti fungiert zukünftig als Financial Lines Manager für die D-A-CH-Region der AIG. Er war zuvor bereits für Österreich und die Schweiz zuständig, nun ist er auch für das Profit Center Financial Lines in Deutschland verantwortlich.

GRECO

Akad. Vkm. Dietmar Schimböck ist seit Mai Leiter der Region Oberösterreich der GrECo International AG. Schimböck stieß 2005 zu GrECo JLT, wo er als Stellvertreter von Mag. Peter Unterweger, dem bisherigen Leiter Oberösterreich, fungierte. Unterweger wird weiterhin in seiner Funktion als Mitglied der Geschäftsleitung die strategische Weiterentwicklung und Expansion des Unternehmens begleiten. GrECo International AG ist ein unabhängig agierendes Unternehmen im Bereich Risiko- und Versicherungsmanagement. In Österreich ist GrECo JLT Marktführer für die Versicherungsberatung von Industrie, Handel, Gewerbe und dem öffentlichen Sektor.

ÖBV

Werner Summer wurde als Vorstandsmitglied bestätigt und zum Vorstandsvorsitzenden-Stellvertreter der Österreichischen Beamtenversicherung (ÖBV) ernannt. Der Versicherungsexperte ist seit über zwei Jahrzehnten bei der ÖBV. Seit 2005 leitete er die Abteilung Rechnungswesen, seit 2009 ist er Prokurist sowie seit Mitte 2014 Vorstandsmitglied.



Werner Summer

Zum Nachfolger Werner Summers im Bereich Rechnungswesen wurde Mag. Thomas Ender ernannt. Der studierte Betriebswirt war seit 1996 bei der KPMG Alpentreuhand in Wien tätig, zuletzt als Prüfungsleiter. Seit 2004 ist der gebürtige Vorarlberger auch geprüfter Steuerberater.

Mag. Margit Konrad verantwortet ab sofort die Strategiekoordination innerhalb der ÖBV. Die Marketingexpertin ist seit zehn Jahren im Versicherungsbereich tätig, zuletzt bei Uniq.

VIG

MMMag. Dr. Stephan M. Klinger hat die Leitung des Bereichs Recht der Vienna Insurance Group übernommen. Die bisherige Leiterin der VIG-Rechtsabteilung, Mag. Natalia Cadek, übt mittlerweile die Funktion des Group Compliance Officers aus und ist die Emittenten-Compliance-Befragte der Vienna Insurance Group.



Stephan M. Klinger

„Stephan Klinger bringt einen umfassenden Erfahrungsschatz bei komplexen rechtlichen Strukturen – unter anderem auch in der CEE-Region – mit“, so Generaldirektor Peter Hagen. Der gebürtige Oberösterreicher war in der Vergangenheit als Wirtschaftsjurist und bei der Finanzmarktaufsicht tätig, zuletzt fungierte er als Stabsstellenleiter „Legal & Compliance“ bei der Österreichischen Volksbanken AG.

Schlusspointen

„Tod auf Bahnübergang: Beifahrerin hatte Führerschein.“

Schlagzeile aus orf.at

„Als Claus Peymann das Theater schuf und Gott die übrige Welt, sahen sie, dass es gut war.“

Norbert Mayer in der Tageszeitung DIE PRESSE

„Niederösterreichs Friseure stehen die Haare zu Berge.“

Meldungstitel des NÖ Wirtschaftspresstedienstes

„So verspielt die große Koalition unseren Wohlstand. Soziale Wohltaten statt wirtschaftsfreundliche Politik, Rentengeschenke statt Reformen: Die Regierung tut nichts, um künftigen Wohlstand zu sichern.“

Aus dem Onlineportal „welt.de“ über die Regierung in Berlin

„Nach seinem Comeback in der High Society letzte Woche ist Dompfarrer Toni Faber auch wieder in Amt und Würden. Als eine seiner ersten Aufgaben eröffnete der wiedergeneigte Geistliche den Steffl-Kirtag vor dem Dom ...“

Pastorale für die Society-Berichterstattung

„Der Schein drückt.“

Aus einer Deutsch-Schularbeit an einer AHS-Oberstufenklasse

„Es isst sich dramaturgisch leichter von Ceviche, Huhn und Käse hin zum Trio Schweinsfuß, Beef Short Ribs und Kutteln als umgekehrt.“

Aus einer Gastro-Kritik über das Wiener Lokal „Slow Tacos“

„Ottakringer kann man jetzt auch im Regen trinken.“

Aus Medianet Retail

Schräge Tagesordnung

Nein, das war keine Erfindung höchst bösartiger Kabarettisten. Den „**Po-Grapsch-Gipfel**“ zwischen der Frauenministerin und dem Justizminister hat es tatsächlich gegeben. Wochenlang ging es im Rahmen der Strafrechtsreform um den vermeintlichen oder gar vorsätzlichen sexuellen Übergriff auf das Hinterteil. Doch zumindest auf Augenhöhe in der aktuellen Tagesordnung der wirklich das Land bewegenden öffentlichen Themen wurde die Frage abgehandelt, ob erkennbar gleichgeschlechtliche Pärchen beim Verkehrszeichen Fußgängerübergang ein Marketing-Gag für die Bundeshauptstadt bleiben sollen oder ob man sich nicht zu einer **umfassenden Genderreform im Ampelwesen entschließen sollte**.

Natürlich hat uns das blamable Abschneiden Österreichs beim Eurovision Song Contest ebenso intensiv beschäftigt wie die Jubelmelder vom ORF, die tatsächlich 200 Millionen Live-Zuseher rund um den Erdball ermittelt haben. Da kommt patriotischer Stolz auf!

Parallel dazu stand der Wunsch der Finanzbehörden auf der Agenda, im Rahmen der Steuerreform den Fahndern die Möglichkeit zu geben, von den der Hinterziehung Verdächtigen Fingerabdrücke zu nehmen. **Die Soko Schelling** sollte also gleich die Spurensicherung mitbringen. Die Schnapsidee ist mittlerweile vom Tisch. Aber diese Diskussion flankierte geradezu idealtypisch die Debatte um die **jederzeitige und richterlose Einschau in Bankkonten und Wertpapierdepots von uns allen**.

Zur Komplettierung der Tagesordnung und gleichsam als Antwort auf die unternehmerische Klage über zu hohe Lohnnebenkosten machte der Sozialminister den Vorschlag, jede geleistete Überstunde mit einem Euro Sondersteueraufschlag zu belegen.

Damit die Wirtschaft endlich in Schwung kommt, müssen Restaurants und Beherbergungsbetriebe über die verwendeten Waschmittel sowie deren Aufbewahrungsort Buch führen. Damit wird im Unternehmen ein Mitarbeiter gesondert betraut, der da und dort schon „Pril-Beauftragter“ heißt.

Dazu gesellen sich **gewerberechtliche Auflagen** wie etwa jene, in einem Unternehmen mit insgesamt fünf Mitarbeitern ein Herren-WC, ein solches für die weiblichen Mitarbeiter und ein drittes für die Kunden einzurichten.

Dann kam ein **Wahlsonntag in der Steiermark und im Burgenland**. Und alle wunderten sich. Vor allem die Regierenden.

Bei so einer bunten politischen Tagesordnung? Wirklich undankbar, das Wählervolk zwischen Eisenstadt und Deutschlandsberg.



Die gendergerechte Ampel empfinden die Bürger als Ablenkungsthema.

Von Milan Frühbauer

Flexibilität kann so einfach sein.

Flexibel, individuell, optimale Absicherung: Die neue Gewerbeversicherung für Betrieb und Beruf bietet maßgeschneiderte Versicherungslösungen im gesamten betrieblichen Spektrum.

„Maßgeschneidert und flexibel.“ - Im Zusammenhang mit der neuen Versicherung für Betrieb und Beruf hört man diesen Satz häufig, denn dieser bringt die Kernleistung des Produktes auf den Punkt: optimale, spezielle Absicherung der Sach- und Vermögenswerte von jedem Betrieb.

Herzstück ist der klar definierte Leistungsumfang und die einheitliche Struktur von der Marketingunterlage, über den Antrag bis hin zur Police. Zusätzlich werden – gesamthaft je Beratung – die allgemeinen Risikoinformationen der versicherten Interessen erfasst und nur jene Risikoinformationen abgefragt, die für die jeweilige Sparte relevant sind. Somit wird unseren Kunden und unseren Vermittlern die Beratung vereinfacht und durch eine lückenlose Risikoanalyse die passendste Versicherungslösung garantiert. Schwerpunkt der neuen Produktwelt liegt auf den modular aufgebauten

Produktvarianten vom Classicschutz, der die Basis des Versicherungsschutzes bietet, über den Premiumschutz, der alle Leistungen des Classicschutzes mit zusätzlichen Deckungen bietet, bis hin zum Individualschutz, der ein Maximum an Flexibilität zulässt.

In Abhängigkeit von der Betriebsart werden Zielgruppenpakete vorgeschlagen, um maximale Beratungssicherheit und bestmögliche Absicherung des Kunden bieten zu können. Die Bausteine können individuell und transparent an die Besonderheiten von jedem Betrieb angepasst werden.

Zugpferd der neuen Gewerbeversicherung ist die Nischensparte Transportversicherung, die ab sofort standardisiert im Verkaufssystem beratbar ist. Mit dieser Einbündelung hat die Generali auf die aktuellen Marktgegebenheiten reagiert, denn nur etwa 10% aller Gewerbetunden sind durch eine Transportversicherung geschützt. Obwohl bereits ein kleiner Schaden ausreichend ist, um unter Umständen existenzbedrohliche Ausmaße anzunehmen. Daher ist eine Aufklärung unserer Kundinnen und Kunden über potenzielle Schäden gerade

aus diesem Bereich wesentlich. Um Top-Versicherungsschutz gewährleisten zu können, ist auch die Rechtsschutzversicherung, deren Versicherungsanteil unter 20% liegt, standardisiert beratbar.



Dr. Christoph Zauner
Leitung KS Retail
und Corporate

„Mit der Produktwelt Neu - Betrieb und Beruf - baut die Generali Versicherung mit flexiblen und maßgeschneiderten Versicherungslösungen ihre Stellung als führender Gewerbeversicherer weiter aus.“

Die Versicherungslösung Betrieb und Beruf setzt ein starkes Signal in Richtung Flexibilität, Modularität, Transparenz und Verständlichkeit für den Kunden, um einer individuellen Absicherung von jedem Betrieb gerecht werden zu können.

Wichtige Vorteile der Gewerbeversicherung für Betrieb und Beruf:

- Individuelle Lösungen trotz standardisierter Produkte
- Exakt auf jedes Unternehmen abgestimmter Versicherungsschutz
- Standardisierte spartenübergreifende Bündelungsmöglichkeiten inklusive Integration von Nischensparten wie z. B. Transport- und Rechtsschutzversicherung
- Einschluss der groben Fahrlässigkeit in jeder Produktvariante der Sachversicherung möglich
- Nischensparten wie Transport- und Rechtsschutzversicherung in einer Beratung gebündelt
- Eine kostenlose Risikoprävention bei jedem Neu-Abschluss mit unserem Spezialisten PRM

Weitere Details und ein Kostenbeispiel finden Sie unter:

generali.at/geschaeftskunden/sachversicherung.html

Noch schneller geht es mit diesem QR-Code:



Hochwasser Überschwemmung Vermurung

Absicherung bis zu einer Versicherungssumme von € 300.000* auf 1. Risiko möglich

- bis € 100.000 für Gebäude +
- bis € 100.000 für Inhalt +
- bis € 100.000 für Betriebsunterbrechungsschaden

Höchstgrenze € 30 Mio. für alle bei der Allianz gemeldeten Schäden aus dem selben Ereignis innerhalb von 72 Stunden



**Unser neues Produkt:
Allianz Business**

Hoffentlich Allianz.

Allianz 

*) Die Versicherungsleistung ist begrenzt mit max. 50% der Versicherungssumme für Gebäude und Inhalt bzw. 50% der Haftungssumme. Diese Deckung gilt auch für Lawinen und Lawinenluftdruck. Bei Erdbeben ist die Leistung mit 20% – wie oben beschrieben – begrenzt (exklusive HORA 1-Zone, exklusive Industrie).

Änderungen, Irrtümer und Druckfehler vorbehalten! Der angeführte Leistungsumfang stellt einen Auszug aus den Allgemeinen, Ergänzenden Allgemeinen und Besonderen Versicherungsbedingungen dar. Diese werden dadurch nicht ersetzt. Vollständige Informationen entnehmen Sie bitte dem Antrag, der Polize und den jeweiligen Versicherungsbedingungen.