

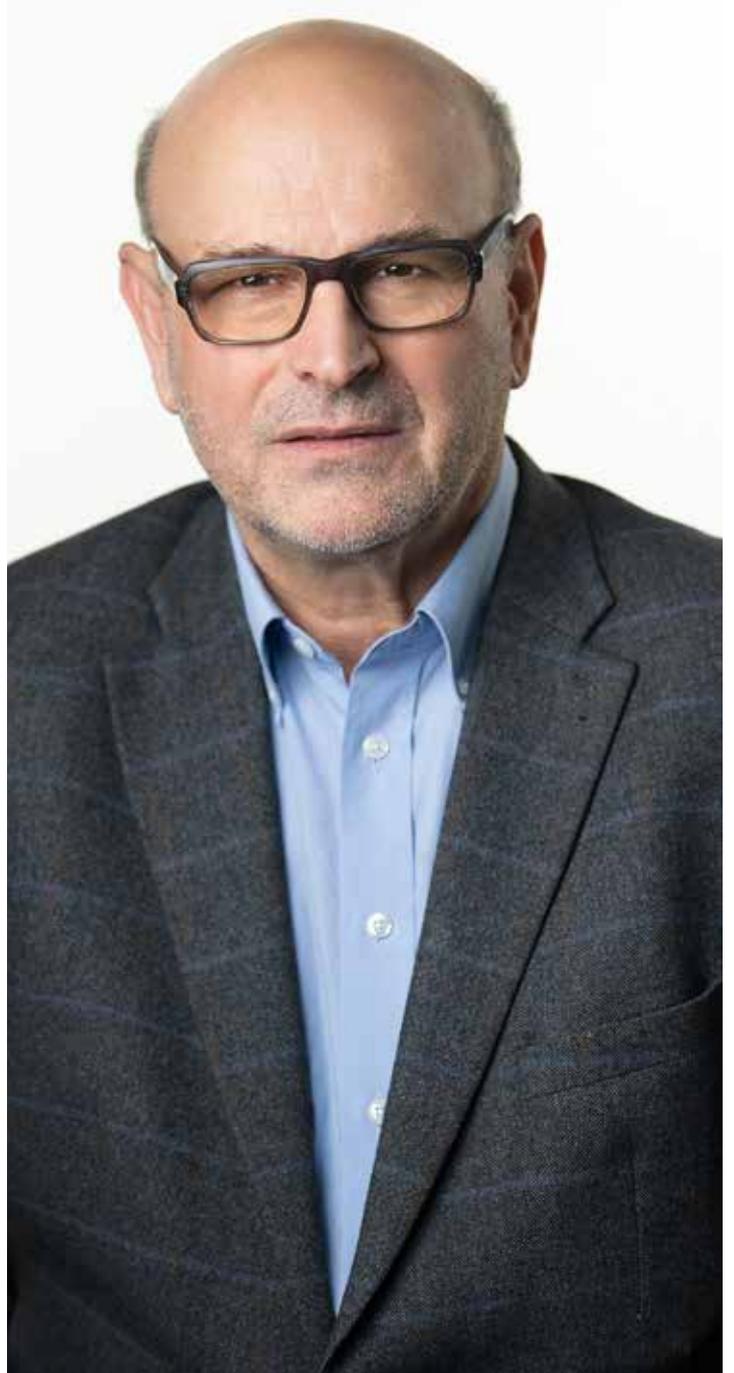


DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

03 | 2020

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



MITEINANDER, NICHT GEGENEINANDER!

Diskussion zwischen Arno Schuchter, Vertriebschef der Generali, in seiner Funktion als Leiter des Komitees für Marketing und Vertrieb im VVO und KommR Rudolf Mittendorfer, stellvertretender Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler



MEIN ZUHAUSE – EINFACH GUT VERSICHERT!

Über 150 Jahre Erfahrung in zeitgemäßer Verpackung:
Mit den 3 Paketen können Ihre Kunden ab sofort
Haushaltsversicherung solo oder auch in Kombination
mit einer Eigenheimversicherung beantragen.

Highlights von Mein Zuhause:

- Alle 3 Pakete COMFORT, EXTRA und MAX inkl. 100% Grobe Fahrlässigkeit
- Erweiterung Glas inkl. Folgeschäden durch Glasbruch (ab EXTRA)
- Böswillige Sachbeschädigung, Überspannung und Kurzschluss (ab MAX)
- Optische Schäden (EH bis € 10.000,-)
- Multi Risk im Paket MAX zusätzlich abschließbar
- Erweiterte Privat- und Sporthaftpflicht für drei Generationen

Beantragen Sie schnell und einfach über unsere Schnittstellen oder **ANP**, unseren Onlinerechner:
secure.allianz.at/anp-konfigurator

Mehr Infos zu unseren Produkten auf
allianz.at/makler

Made's einfach!

Allianz 

2020 2.0

2020 2.0

Von Christoph Berghammer

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

Fangen wir nochmal an, raus aus der Erstarrung, auf in „neue Zeiten“. Es ist etwas in unserem Leben passiert, mit dem niemand gerechnet hat, mit dem niemand rechnen konnte, denn es gab nichts Vergleichbares zuvor und dennoch haben wir es mit einigen Schrammen und Blessuren überstanden. Die Covid-19-Krise hat unser Leben verändert. Gesetzliche Maßnahmen haben es uns einige Zeit verboten, mit unseren Kundinnen und Kunden in einen persönlichen Kontakt zu treten. Wir mussten innerhalb kürzester Zeit unsere Bürotätigkeit in Homeoffice und Teleworking verlegen. Die Kollegen haben es geschafft, und schnell konnten Videokonferenzen Präsenztermine ersetzen. Nach einer kurzen Schockstarre haben wir uns in einer anderen Normalität wiedergefunden. Niemand in unserer Branche steckt den Kopf in den Sand, sondern wir arbeiten sehr intensiv für unsere Kunden weiter. Es gibt unzählige Schäden, die bearbeitet werden müssen, und unsere Kundinnen und Kunden brauchen uns. Die Welt dreht sich weiter, und nun sind wir bereits wieder einen Schritt in dieser Normalität. Wir können stolz auf uns sein, wir waren in der Krise gut aufgestellt und konnten unserer Arbeit so gut wie nur möglich nachgehen. Nun können Kundentermine wieder wahrgenommen werden und unsere Büros sind für den Kundenverkehr geöffnet. Es herrscht wieder Zuversicht, auch wenn wir noch eine lange Strecke überwinden müssen, um die wirtschaftlichen Auswirkungen hinter uns zu lassen. Ich werde mich als Fachverbandsobmann dafür einsetzen, dass Ihnen, unseren Mitgliedsbetrieben, die Hilfeleistungen seitens des Staates noch eine lange Zeit zur Verfügung stehen. Unsere Forderung nach einer Prolongierung des Beobachtungszeitraumes für die Hilfspakete ist

bereits an die zuständigen Stellen im Ministerium gegangen. Eine weitere Erleichterung im alltäglichen Arbeitsleben für das heurige Jahr ist die Forderung nach einer Verminderung der verpflichtenden Weiterbildungsstunden, auch dafür setzen wir uns im Fachverband für unsere Mitglieder ein. Es ist auch wieder an der Zeit, sich weiteren interessenspolitischen Themen zu widmen. Eine Revision der IDD ist zwar noch nicht aktuell, aber es waren im Jänner in Brüssel wieder vermehrt Stimmen zu vernehmen, die sich eine weitere Annäherung der Regeln für den Versicherungsvertrieb an die Normen für die MiFID II wünschen. Hier braucht es einen starken gemeinsamen Schulterschluss der europäischen Versicherungsvermittler, dafür setzen wir uns als Fachverband bei den zuständigen Gremien in Brüssel ein. Die Welt dreht sich weiter, wir werden einige digitale Abläufe in den Arbeitsalltag mitnehmen. Der Fachverband nimmt seine europäischen Netzwerkgespräche wieder auf und die Krise hat auch etwas Gutes mit sich gebracht: Sie hat uns bewiesen, dass wir auch mit Ausnahmesituationen gut umgehen können und jederzeit mit veränderten Kommunikationsmöglichkeiten für unsere Kundinnen und Kunden da sind. Daher gehen wir gemeinsam den Weg in die Zukunft.



Ihr Christoph Berghammer, MAS

M

EDITORIAL

03 2020 2.0



NEWS & PERSONALIA

- 06 Generationenwechsel im Vorstand
- 06 Vertrauen ist das wichtigste Kapital
- 06 Recommender-Gala „goes digital“



FACHVERBAND & REGIONALES

- 10 Neuerliche Angriffe auf das Provisionssystem
- 22 Coronavirus und Rechtsschutz-Versicherungsdeckung?
- 31 RSS-Tätigkeitsbericht 2019
- 32 Konjunkturbericht 2020
- 34 Maklerumfrage „Umgang und Auswirkungen der Corona-Krise“
- 38 COVID-19 und Betriebsunterbrechungsversicherung
- 44 Weiterbildungsangebot der Fachgruppen für das 2. Halbjahr 2020





INTERVIEW

- 16 Miteinander, nicht gegeneinander!
- 24 Wieder Spielräume für die Zukunft schaffen
- 26 Weiter geht's!
- 36 Betriebsunterbrechungsversicherung

MARKT

- 08 Was bleibt über?
- 09 Studie zu Cyberattacken
- 11 Schutz vor riesigen Risiken
- 12 Jahreszahlen
- 21 Schnittstelle für Kfz-Schadenmeldung
- 23 Jahresbericht 2019
- 28 Was Österreichs Softwarehersteller raten
- 30 Videokonferenzen und datenschutzrechtliche Voraussetzungen
- 40 Rechtsschutzversicherung in Zeiten von Covid-19
- 49 R+V verbessert D&O-Tarifrechner und sichert leitende Angestellte ab



KOLUMNE & KOMMENTAR

- 20 RSS - Alles was Recht ist

GENERATIONENWECHSEL IM VORSTAND

Generali Versicherung AG

Gregor Pilgram übernahm mit 1. Mai 2020 den Vorstandsvorsitz der Generali Versicherung AG. Er studierte an der Wirtschaftsuniversität Wien Betriebswirtschaft und ist seit 1999 sehr erfolgreich in verschiedenen internationalen Funktionen für die Generali Group tätig. Pilgram folgt Alfred Leu, welcher nach 33-jähriger Tätigkeit für die Generali Group Ende 2020 in den wohlverdienten Ru-

hestand wechselt. Alfred Leu studierte Rechtswissenschaften an der Universität Bern und erlangte in Folge das Anwalts-

patent. Seine Karriere bei der Generali Group startete er unmittelbar danach bei der Fortuna Lebens-Versicherungs-Gesellschaft in Zürich.



Gregor Pilgram

M

VERTRAUEN IST DAS WICHTIGSTE KAPITAL

Marketagent

„Lieber Geld als Vertrauen verlieren“ lautete einst das Credo von Robert Bosch. Welchen Marken dies gelungen ist, zeigen die Ergebnisse des großen BRAND.Swipe Trust Specials von Marketagent. In puncto Vertrauen führt für die heimische Bevölkerung kein Weg am Österreichischen Roten Kreuz vorbei (71,1), so viel steht fest, denn: „Das Vertrauen der Österreicher gewinnen vor allem jene Marken, die ihnen Sicherheit in den diversen Lebenslagen vermitteln“, beschreibt Lisa Patek, Marketingleiterin von Marketagent, die Ergebnisse. Und so gehören auch der ÖAMTC als Helfer in der Not (68,6) sowie die Organisation Ärzte

ohne Grenzen (64,0) zu den zuverlässigsten Brands. „Zwei wesentliche Parameter für die Vertrauenswürdigkeit einer Marke sind darüber hinaus Bekanntheit und Gewohnheit. So sehen wir unter den Top 20 in erster Linie altbekannte Marken mit Relevanz für den Alltag“, erläutert Thomas Schwabl, Geschäftsführer von Marketagent.

So belegt die österreichische Traditionsmarke Manner den zweiten Platz im Ranking der vertrauenswürdigsten Brands (70,0), es folgen Hofer als gleichzeitiger Trust-Spitzenreiter im Lebensmittel Einzelhandel und die überzeugendste alkoholfreie Getränkemarkte TEEKANNE (65,3). Das AMA Gütesiegel kann sich über Rang 14 von mehr als 1.000 Marken freuen (64,0).

M

RECOMMENDER-GALA „GOES DIGITAL“

FMVÖ

Österreichs größte Jury in Form von 8.000 Bank- und Versicherungskunden hat entschieden: Basierend auf einer Umfrage im ersten Quartal durch das Marktforschungsinstitut Telemark Marketing wurden die Banken und Versicherungen mit der höchsten Weiterempfehlungsbereitschaft in sechs Kategorien eruiert. Die

14. FMVÖ-Recommend-Gala zur Verleihung der begehrten FMVÖ-Recommend-Auszeichnungen wurde aufgrund der aktuellen Situation ins World Wide Web verlegt.

Auf digitalem Weg erhielt die VAV Versicherung diesmal vor einem Online-Publikum via Live-Stream den Award als beste Direkt- und Spezialversicherung, die zum ersten Mal diese Kategorie gewinnen konnte. Bei den regionalen Versicherungen ging der

Hauptgewinn an ein Kärntner Institut: die Kärntner Landesversicherung, die ihren Vorjahressieg damit wiederholen konnte. Ebenfalls kein unbeschriebenes Blatt unter den Recommender-Preisträgern ist die GRAWE, die in diesem Jahr den Recommender-Award wieder nach Graz holte und bei den bundesweiten Versicherungen damit seit 2014 unangefochten an der Spitze steht.

Wie FMVÖ-Präsident Erich Mayer im Rahmen der digitalen Verleihung betonte, war es dem Verband ein Anliegen, den Gewinnern auch im Jahr der Corona-Pandemie einen gebührenden Rahmen für die Verleihung zu bieten: „Wir haben für das heurige Jahr ein neues Format entwickelt, das der Bedeutung dieses Awards gerecht wird und den Preisträgern eine attraktive virtuelle Bühne bietet. Es freut uns, dass diese Art der Verleihung nicht nur bei den Preisträgern selbst, sondern – wie die hohen Zugriffszahlen auf die Übertragung zeigen – auch in der Branche generell auf großes Interesse gestoßen ist.“ Seit 2018 werden im Rahmen der FMVÖ-Recommend-Gala auch die Leistungen der Kundenbetreuer prämiert, die einen wichtigen Beitrag zur Zufriedenheit der Kunden leisten, im Versicherungsbereich



Erich Mayer (FMVÖ-Präsident) und Robert Sobotka (GF Telemark Marketing) mit den FMVÖ-Recommend 2020 Preisträgern und Partnern

ging der Preis an die Generali. Ein weiterer im Versicherungsbereich vergebener Sonderpreis ist die Auszeichnung „Beste Schadensbearbeitung“, bei der sich die Helvetia in einem Kopf-an-Kopf-Rennen knapp vor der GRAWE durchsetzen konnte. Diese Auszeichnung wurde in diesem Jahr erstmals im Rahmen des FMVÖ-Recommend vergeben. **M**

Die FMVÖ-Recommend-Gewinner 2020 im Überblick

Versicherungen	Preiskategorie
VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft	Direkt- und Spezialversicherungen
Kärntner Landesversicherung auf Gegenseitigkeit	Regionalversicherungen
GRAWE Versicherung	bundesweit

FMVÖ-Recommend-Gütesiegel 2020 im Überblick

Empfänger	Preiskategorie
Exzellente Kundenorientierung	
GRAWE Versicherungen	Versicherungen bundesweit
Kärntner Landesversicherung auf Gegenseitigkeit	Regionalversicherungen
Vorarlberger Landes-Versicherung VaG	Regionalversicherungen
Hervorragende Kundenorientierung	
Helvetia Versicherungen AG	Versicherungen bundesweit
Niederösterreichische Versicherung AG	Regionalversicherungen
VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft	Direkt- und Spezialversicherungen
Sehr gute Kundenorientierung	
Generali Versicherung AG	Versicherungen bundesweit
UNIQA Versicherungen AG	Versicherungen bundesweit
Allianz-Elementar Versicherungs-AG	Versicherungen bundesweit
Österreichische Beamtenversicherung, VVaG	Direkt- und Spezialversicherungen
s Versicherung (Wiener Städtische Versicherung AG Vienna Insurance Group)	Direkt- und Spezialversicherungen
muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit	Direkt- und Spezialversicherungen
Zürich Connect (Zürich Versicherungs-AG)	Direkt- und Spezialversicherungen

WAS BLEIBT ÜBER?

Die Coronavirus-Pandemie wird hoffentlich bald Geschichte sein, doch sie wird uns wirtschaftlich noch eine sehr lange Zeit begleiten. Was bleibt, ist die Veränderung, die Veränderung in der digitalen Welt. Die Umsetzung von Arbeitsprozessen wurde plötzlich rasch möglich.

Nicht nur Vermittler konnten von den digitalen Neuigkeiten Nutzen ziehen, auch für Konsumenten gibt es Erleichterungen im Umgang mit ihrer Versicherung, besonders im Gesundheitsbereich. In Zeiten des sozialen Distanzhaltens wurden Gesundheitsapps und digitale Services sehr wichtig. Auch wenn einige von den Dienstleistungen bereits seit langer Zeit bestehen.

So hat die UNIQA Versicherung Ende März eine ärztliche Beratung per Smartphone für „Akut-Verstärkt“-Kunden eingeführt. Die Telemedizin wird mittels Videokonferenz in Echtzeit durch den Kooperationspartner „eDocotors“ durchgeführt. „Mit diesem neuen Zusatzservice sparen sich die Patienten einen möglichen Weg ins Spital und entlasten so das Gesundheitssystem“, erklärt UNIQA-Vorstand Peter Eichler.

Peter Eichler



Die Generali Versicherung startete fast gleichzeitig ihre Corona-Hotline, mit dem Notfalldienstleister Europ Assistance stand und steht die Hotline für medizinische Fragen

und IT-Probleme sowie für persönliche Sorgen und Ängste zur Verfügung. Die Dienstleistung wurde auch Nichtkunden des Versicherungsunternehmens angeboten.

In Zusammenarbeit mit DREI bot die Generali Versicherung bis Ende April kostenfrei für alle Österreicher ein vollwertiges telemedizinisches Service an. Mittels drd-App besteht die Möglichkeit einer Videokonferenz mit erfahrenen Medizinerinnen. „Als verlässlicher Partner in jeder Lebenssituation bietet die Generali Versicherung in der aktuellen Ausnah-

mesituation unmittelbare Hilfestellungen für die Menschen in Österreich“, so Alfred Leu, CEO der Generali. Nach der Corona-Krise wird an einem Ausbau der Dienstleistung gearbeitet. „Der schnelle Zugang zu Ärzten ist derzeit besonders wichtig. Gemeinsam mit drd und Generali möchten wir in den nächsten Wochen mit digitalen Möglichkeiten einen Beitrag dazu leisten, das Infektionsrisiko zu sen-

ken. Wir stehen damit allen Österreicherinnen und Österreichern mit medizinischer Hilfe zur Seite, ohne dass sie ein Wartezimmer betreten müssen“, so Rudolf Schrefl, Chief Commercial Officer von Drei.

Die Generali Versicherung reagierte zusätzlich auf das soziale Distanzhalten, auf die Vereinsamung von alten Menschen und Risikopatienten mit dem Einsatz der Plattform „Helden gegen Einsamkeit“. In Zusammenarbeit mit LunchLottery konnte sich jeder anmelden, der den Wunsch verspürt, mit jemandem zu reden, und nach Zufallsprinzip wurde ein Kontakt inklusive Telefonnummer zugewiesen und es stand einem Telefongespräch nichts mehr im Wege.

Der Allianz-Konzern in Österreich rief Ende März in Zusammenarbeit mit Instahelp eine psychologische Online-Beratung ins Leben. Dem an der Online-Hilfe interessierten Kunden wurde ein Gut-

schein für das erste Beratungsgespräch ausgestellt.

Alfred Leu



Dominic Gantner



Die psychologische Beratung bei Instahelp wird den Allianz-Kunden auch nach der Corona-Krise weiterhin zur Verfügung stehen.

Sonja Steßl



Über Allianz Partners bietet der Konzern mit seinem Kooperationspartner ABI Global Health ihren Geschäftspartnern ebenfalls Telemedizin an. „Dr. Chat“, der virtuelle Assistent, lässt Kunden mit echten akkreditierten Ärzten ins Kontakt treten. „Unsere Erfahrung aus Pilotprojekten innerhalb der international aufgestellten Allianz-Partners-Gruppe zeigt, dass Kunden dieses Service intensiv nutzen,

die Zufriedenheitswerte sind beeindruckend“, betont Dominic Gantner, Chief Sales Officer bei Allianz Partners Österreich.

Bei der Wiener Städtischen Versicherung wurde das Angebot der digitalen Services Anfang April mit der „digitalen Geburtsvorbereitung“ ausgebaut. In Zusammenarbeit mit deine-geburt.com stehen Online-Geburtsvorbereitungskurse für Kunden bereit. Neben 16 Stunden Kursmaterial, das alle Fragen um die Geburt behandelt, ist es zusätzlich möglich, den Kreißaal vorab online zu besichtigen. Weiters gibt es Ernährungstipps für Eltern und Baby sowie Yoga-Kurse. Bis Ende Juni ist die Dienstleistung für Kunden mit einer Krankenzusatzversicherung, Tarifbereich Sonderklasse oder Privatarzt, kostenlos nutzbar.

„Wir wollen unsere Kundinnen und Kunden für den schönsten Moment des Lebens bestmöglich unterstützen. Der Start ins neue Leben soll gut und sicher vorbereitet werden, daher bieten wir dieses Service gerade in diesen herausfordernden Zeiten online an“, erklärt Sonja Steßl, Vorstandsdirektorin der Wiener Städtischen Versicherung. **M**

M

STUDIE ZU CYBERATTACKEN

Helvetia Versicherungen AG

Eine aktuelle Studie von marketagent im Auftrag von Helvetia Österreich, welche Mitte April 2020 bei 500 Personen zum Thema „Cyberattacken“ durchgeführt wurde, bestätigt, dass rund 40 Prozent der TeilnehmerInnen bereits selbst Opfer von Betrug im Internet wurden oder es im näheren Umfeld erlebt haben. Doch wie schützen sich Österreicher bei dem derzeit starken Internet-Traffic vor Cyberrisiken oder -attacken? Sieben von zehn Befragten (69 %) gaben an, keine Links zu (dubiosen) Seiten in E-Mails aus dem Spam-Ordner zu öffnen. Sechs von zehn sagten, auf einen kritischen Umgang mit sensiblen Daten zu setzen (63 %). Der private Finanzbereich wird offensichtlich als verletzlich gesehen: 58 Prozent der Befragten gaben an, sich mit regelmäßigen Kontrollen der Kontoauszüge vor Cyberkriminalität zu schützen. „Ein Angriff muss aber keine unmittelbare Auswirkung auf das Bankkonto haben“, gibt der Helvetia-CEO Thomas Neusiedler zu bedenken. „Internetbetrüger haben sensible Daten aller Art im Visier. Neben finanziellen Schäden können sie damit auch Identitäten stehlen, Unternehmen erpressen oder Menschen stalken – die Gefahren im Internet sind leider vielfältig.“ Beim Einsatz starker

Passwörter und der Nutzung von Antivirensoftware hat Österreich starken Aufholbedarf: Nur die Hälfte (51 %) hat einen aktuellen Antivirenschutz. Ein etwas höherer Anteil (55 %) setzt alles daran, möglichst sichere Passwörter zu verwenden. Nur etwa drei Prozent der Befragten gaben an, eine Cyberversicherung zu haben. „Eine Cyberattacke kostet im Schnitt mehrere tausende Euro pro Schadensfall, was im schlimmsten Fall existenzbedrohend sein kann“, warnt Neusiedler. Vor Cyberangriffen sind auch Unternehmen alles andere als gefeit, denn rund 80 Prozent der KMU waren in den letzten beiden Jahren Ziel von Cyberangriffen. Die Helvetia Best Business Cyberversicherung sichert Unternehmen vor den vielfältigen Gefahren ab, die aus der Nutzung elektronischer Daten und Programmen entstehen können. **M**



Thomas Neusiedler

NEUERLICHE ANGRIFFE AUF DAS PROVISIONSSYSTEM

Die Revision von MiFID II ist in vollem Gange. Seit kurzem liegt die Stellungnahme ESMA dazu vor. Darin spricht sich die Aufsichtsbehörde gegen ein generelles Verbot von Provisionen und anderen Vergünstigungen für Vermittler aus. Als Reaktion darauf, fordert die Verbraucherorganisation Better Finance ein generelles Verbot von Provisionen für Investmentprodukte im Privatkundenbereich. Dies würde auch Versicherungsanlageprodukte betreffen.

von Mag. Olivia Strahser

Die Wertpapierrichtlinie MiFID II gilt seit Jänner 2018 und brachte dem europäischen Gesetzgeber harsche Kritik aller Betroffenen ein. Daher beschloss die EU-Kommission, den Finanzteilnehmern im Rahmen einer Online Konsultation die Möglichkeit zu geben, Änderungenwünsche abzugeben. Diese könnten in einer überarbeiteten Version der Richtlinie ihren Niederschlag finden. Vor allem der Bereich Anlegerschutz liegt der Kommission am Herzen.

Mag. Olivia Strahser



Die Sparte Information und Consulting der WKÖ, zu der der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten gehört, nahm in enger Abstimmung mit BIPAR (European Federation of Insurance Intermediaries) selbstverständlich an dieser Konsultation teil. Darin wurde für die Beibehaltung des jetzigen Systems votiert. Der Kunde hat die freie Wahl zwischen unabhängiger Beratung, wobei er selbst die Gebühren dafür trägt, oder Beratung im Rahmen des Kommissionssystems. Das Eintreten für diese Wahlfreiheit der Vergütungssysteme beruht unter anderem auf der Überzeugung, dass das Provi-

sionssystem auch nicht so finanzstarken Anlegern den Zugang zu Veranlagungen ermöglicht. Im Zuge dieses Revisionsverfahrens wurde zudem die Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (kurz ESMA) bereits 2019 von der Europäischen Kommission zu einer Stellungnahme aufgefordert. Diese Stellungnahme liegt nun seit kurzem vor: Darin spricht sich die Aufsichtsbehörde gegen ein generelles Verbot von Provisionen und anderen Vergünstigungen aus. Darüber hinaus empfiehlt sie der Kommission mehr Flexibilität im Verhältnis zu professionellen Kunden walten zu lassen. Dies steht im Gegensatz zu den in MiFID II festgeschriebenen Kosten- und Gebührenoffenlegungsregelungen. Jedoch sollen im Gegenzug nicht nur reine Finanzdienstleistungen, sondern auch ähnliche Produkte, wie etwa Versicherungsanlageprodukte, Gegenstand der Kosten- und Gebührenoffenlegungsregelung der MiFID II Richtlinie werden. Better Finance, eine teilweise von der Europäischen Kommission unterstützte internationale Organisation, die für alle Konsumenten von Europäischen Finanzdienstleistungen auftritt, stellt nun als Reaktion auf die nicht erfolgte Empfehlung des Totalverbots von Provisionen und anderen Vergünstigungen folgenden Forderungen auf:

• die bereits bestehenden Verbote in MiFID II auf alle Investmentprodukte (also auch Versicherungsanlageprodukte) auszuweiten

• die bestehenden Verbote auf solche Transaktionen auszuweiten, bei denen es per Definition keine Beratung gibt

• bestehende Beschränkungen für unabhängige Beratung aufzuheben (z.B. maximale Eintrittsgebühren für Fondsplattformen für diese Beratungsform zu verbieten)

Aufgrund dieses Statements verstärkt BIPAR genauso wie im Fall des massiven Vorgehens der Verbraucherorganisation BEUC gegen das Provisionsystem Anfang des Jahres seine Bemühungen, die Kommission von der Beibehaltung des Systems der Wahlfreiheit zu überzeugen. Denn diese Wahlfreiheit bezüglich der Vergütung schafft letztendlich eine Win-Win-Win Situation für alle Beteiligten, für die Konsumenten, die Wirtschaft und die Investoren.

M

SCHUTZ VOR RIESIGEN RISIKEN

Planende Baumeister und Ingenieurbüros leiden oft unter existenzbedrohenden Gefahren aufgrund von Planungs-, Ausschreibungs- oder Bauüberwachungsfehlern. Mit der VAV Berufshaftpflicht bieten wir finanziellen Schutz.

von Mag. Gerald Katzensteiner, Leitung Allgemeine Haftpflicht/Bauwesen, Firmengeschäft, VAV

Die VAV Versicherung wurde 1973 als Versicherung für die Bauwirtschaft gegründet und hat auch heute noch ist diesem Bereich eine ihrer Kernkompetenzen. Dies gilt insbesondere für die Sparten Bauwesen- und Haftpflichtversicherungen. Hier steht die VAV für adäquate Risikoeinschätzung und kompetente Schadenabwicklung. Dafür ist die proaktive Beobachtung der aktuellen österreichischen Bau-Judikatur oberste Prämisse. Werfen wir gemeinsam einen Blick auf ein neues OGH Urteil, welches vor allem für die Berufshaftpflichtversicherung für Planer interessant ist.

Aktuelle Bau-Judikatur

Der Entscheidung 8 Ob 88/19h liegt folgender Sachverhalt zugrunde: Die Klägerin ist Haftpflichtversicherer eines Bauunternehmens, welches mit Baumeisterarbeiten für die Aufstockung eines Bürogebäudes beauftragt wurde. Mit der Generalplanung und örtlichen Bauaufsicht wurde ein Architekt von der Bauherrin beauftragt. Ein Subunternehmer des Generalunternehmers führte den Unterboden äußerst mangelhaft aus, vor allem weil dieser eine viel zu hohe Feuchtigkeit aufwies. In weiterer Folge wurde unter anderem auch die notwendige Austrocknungszeit nicht eingehalten sodass der auf dem Unterboden verlegter Laminatboden beschädigt wurde. Das Bauunternehmen wurde in einem Vorprozess rechtskräftig zur Zahlung des entstandenen Schadens idH von € 219.999,00 sA verurteilt. Auch wurde festgestellt, dass für die örtliche Bauaufsicht die mangelhafte Ausführung leicht erkennbar war. Der Haftpflichtversicherer des Bauunternehmens leistete die entsprechende Zahlung und regressierte die Hälfte beim Architekten auf Grund einer Solidarhaftung.

In seiner rechtlichen Begründung führte der OGH im Wesentlichen wie folgt aus: Es ist festzuhalten, dass der Architekt vom Bauherrn mit der örtlichen Bauaufsicht beauftragt war. Zwischen der Bauunter-

nehmerin und dem Architekten bestand keine vertragliche Beziehung. Der Vertrag über die Bauaufsicht ist kein Vertrag zugunsten Dritter. Nach ständiger Rechtsprechung soll die Bauaufsicht den Bauherrn vor Fehlern der Bauausführenden schützen - diese aber nicht von deren Verantwortung entlasten. Die Bauüberwachung erfolgt ausschließlich im Interesse des Auftraggebers und nicht in jenem der Werkunternehmer.

Mitverantwortung des Architekten

Dennoch gelangte der OGH in diesem Urteil zur Auffassung, dass eine Solidarhaftung gem. §1302 iVm §896 ABGB nicht grundsätzlich ausgeschlossen werden kann. Die Haftung der Bauaufsicht kann aber auch im Innenverhältnis gänzlich entfallen. Im konkreten Fall wurde

eine Mitverantwortung des Architekten idH von 13 % als ausreichend befunden. Eine solche Regressmöglichkeit des Werkunternehmers gegen die örtl. Bauaufsicht ist vor allem unter den Rechtsanwälten, welche sich mit dem Baurecht intensiv befassen, äußerst umstritten. So vertritt z.B. Rechtsanwalt Dr.

Georg Karasek, aus meiner Sicht zurecht, die Meinung, dass ein Bauunternehmer, welcher das Glück hat überwacht zu werden, (sachlich nicht gerechtfertigt) entlastet wird. Das Risiko der Bauaufsicht war schon in der Vergangenheit unterschiedlich zur reinen Planungstätigkeit zu betrachten. So kann der Bauherr immer versuchen Baumängel, welche durch eine nicht sach- u. fachgerechte Ausführung entstanden sind, von der von ihm beauftragten Bauaufsicht einzufordern. Sollte sich in weiterer Folge eine - wenn auch geringe - Regressmöglichkeit der Bauunternehmer durchsetzen, kommt eine zusätzliche gefahrerhöhende Komponente dazu. Dies sollten Planer und deren Versicherer nicht außer Acht lassen und zukünftig bedenken.

Mag. Gerald Katzensteiner



M



JAHRESZAHLEN

Im Jahresbericht der österreichischen Versicherungswirtschaft wird das Jahr 2019 als ein Jahr, das von Herausforderungen geprägt war, bezeichnet. „Das Jahr 2020 wird ein Jahr werden, das uns allen viel abverlangen wird und das uns wirtschaftlich und gesellschaftlich mit vollkommen veränderten Rahmenbedingungen konfrontieren wird“, so Mag. Kurt Svoboda, VVO-Präsident, und Prof. Dr. Louis Norman-Audenhove, VVO-Generalsekretär.

Die österreichischen Versicherungsunternehmen haben im Jahre 2019 an verrechneten Prämien 17,77 Milliarden Euro eingenommen. Gegenüber dem Jahre 2018 ist das ein Plus von 1,6 Prozent. Die Gesamtprämienaufteilung in Sparten lautet: 30,8 Prozent Lebensversicherung, 29,4 Prozent Schaden, 20,2 Prozent Kfz-Versicherung, 13,0 Prozent private Krankenversicherung und 6,6 Prozent Unfallversicherung.

Die Marktanteilprozente haben sich zum Vorjahr etwas verschoben. So liegt die UNIQA Versicherung weiterhin auf Platz eins, jedoch mit einem geringen Prozentsatzverlust von 0,21 Prozent. Am zweiten Platz rangiert die Wiener Städtische Versicherung mit einem Marktanteil von 17,42 Prozent (2019: 17,32 %). Die Generali liegt weiterhin an der vierten Stelle am österreichischen Versicherungsmarkt (13,54 %), gefolgt von der Allianz mit einem Marktanteil von 6,25 Prozent. Auf Platz fünf liegt, wie auch im Vorjahr, die Donau Versiche-

rung mit einem Marktanteil von 4,71 Prozent. Die weiteren Platzierungen sind auf der Homepage des VVO einsichtbar. Bei der Versicherungsdurchdringung, Prämien in Prozent des nationalen BIP, lag Österreich im internationalen Vergleich im Jahr 2018 bei 4,5 Prozent gleichauf mit Norwegen. Die höchste Durchdringung gab es in Großbritannien mit 10,6 Prozent, die geringste ist in Liechtenstein mit 0,4 Prozent zu finden.

Bei der Versicherungsdichte, mit Prämie pro Kopf, sieht es etwas anders aus. Die Österreicher gaben pro Kopf im Jahr 2018

etwas über 2.000 Euro aus. Die höchsten Versicherungsprämien gaben die Schweizer mit 6.250 Euro aus. Die Türken nahmen nur 114 Euro für ihre Versicherung pro Jahr in die Hand.

Mag. Kurt Svoboda, VVO-Präsident, und Prof. Dr. Louis Norman-Audenhove, VVO-Generalsekretär



Zahlen, Ziffern, Ergebnisse

Oberösterreichische Versicherung AG

Die Prämieinnahmen lagen 2019 bei 452,1 Millionen Euro. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit liegt mit rund 26 Millionen Euro leicht über dem Vorjahr. Die Combined Ratio zeigt 90 Prozent.

Dr. Josef Stockinger,
Generaldirektor
Oberösterreichische
Versicherung



Insgesamt wurden 10,9 Millionen Euro an Versicherungsleistungen ausbezahlt.

UNIQA Insurance Group AG

Die verrechneten Prämien des Konzerns sind im Jahr 2019 auf 5,3 Milliarden Euro gestiegen. In Österreich wurde ein Prämieinnahmen-Ergebnis von 3,8 Milliarden Euro erzielt. Die Spar-

tenaufteilung zeigt einen Zuwachs in der Schaden- und Unfallversicherung um 3,4 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro, in der Krankenversicherung ein Plus von 4,7 Prozent auf knapp über eine Milliarde Euro, die Lebensversicherungssparte verringerte sich um 3,7 Prozent auf 983,9 Millionen Euro. Die Summe der Versicherungsleistungen lag bei 3,6 Milliarden Euro. Die Combined Ratio zeigt 96,4 Prozent. Das versicherungstechnische Ergebnis der UNIQA Group wies Ende 2019 99,5 Millionen Euro auf, das operative Ergebnis lag bei 354,9 Millionen Euro.



Andreas Brandstetter, CEO
UNIQA Insurance Group AG

Helvetia Versicherungen AG

Das Gesamtprämienvolumen der Helvetia in Österreich lag 2019 (inkl. Transportversicherung) bei 480,9

**Meine Donau
berät mich so,
wie ich's brauch.**



Donau
VIENNA INSURANCE GROUP

Was mir an der Donau so gefällt? Meine Donau sichert betriebliche Schäden und deren finanzielle Folgen ideal ab. Jedes Unternehmen hat seine spezifischen Risikosituationen. Die Donau bietet mir individuell passende Lösungen um meinen Betrieb richtig abzusichern. Grobe Fahrlässigkeit ist dabei zu 100% einschließbar.

So stell ich mir das vor. Mehr auf donauversicherung.at



Mag. Thomas Neusiedler,
Vorsitzender des Vorstandes
Helvetia Österreich

Millionen Euro. Das Schaden-Unfall-Geschäft stieg um 6 Prozent auf 328,5 Millionen Euro. Im Kfz-Bereich erzielte Helvetia Österreich ein Wachstum von 5,4 Prozent auf 122,5 Millionen Euro. In den Sachversicherungen wurde eine Steigerung um 6,4 Prozent auf 206 Millionen Euro gemeldet. Die Netto-Schadenquote liegt bei 60,2 Prozent. Das Lebensversicherungssegment verringerte sich erwartungsgemäß um 17,4 Prozent auf 152,3 Millionen Euro. Die Combined Ratio zeigt 89,9 Prozent. Der Helvetia-Konzern konnte ein Geschäftsvolumen von 9,4 Milliarden Schweizer Franken für das Jahr 2019 verzeichnen.

HDI Versicherung AG

Die verrechneten Bruttoprämien der HDI Versicherung in Österreich sind auf 177 Millionen Euro gestiegen. Das versicherungstechnische Ergebnis in Österreich lag Ende 2019 bei 8,258 Millionen Euro. Das operative Ergebnis lag bei 12,2 Millionen Euro. Die Combined Ratio zeigte netto 85,3 Prozent auf. Für das Jahr 2019 weist die HDI Versicherung einschließlich der Zweigniederlassungen in Tschechien, Ungarn und Slowakei eine Combined Ratio von 74,8 Prozent aus. Das EGT lag Ende 2019 bei 12,261 Millionen Euro. Die Aufwendungen für Versicherungsfälle sind gegenüber dem Vorjahr um 17,5 Prozent gesunken. Die Schadenquote im Gesamtgeschäft, auf Basis der abgegrenzten Prämie, beläuft sich auf 50,8 Prozent. Unter den verrechneten Prämien hat die Kfz-Haftpflicht einen Anteil von 25,8 Prozent.

Günther Weiß,
Vorstandsvorsitzender HDI
Versicherung



Vienna Insurance Group

Die VIG überschritt bei den Gesamtprämienvolumen erstmals Ende 2019 die

10-Milliarden-Marke. Der Gewinn vor Steuern belief sich auf rund 522 Millionen Euro. Ausnahmslos alle Sparten konnten zulegen und trugen zum Prämienplus von rund 742 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr bei. Dominiert wurde der absolute Prämienzuwachs vorwiegend von der sonstigen Sachversicherung und der Kfz-Kaskoversicherung. Prozentuell verzeichnete die Krankenversicherung mit rund 12 Prozent die höchste Steigerung. Rund 58 Prozent des Prämienportfolios entfallen auf den Nichtlebensbereich (Kfz-Haftpflicht- und Kaskoversicherung, sonstige Sachversicherung), rund 35 Prozent auf die Lebensversicherung (laufende Prämien, Einmalerläge) und rund 7 Prozent auf die Krankenversicherung. Die höchsten Prämienzuwächse verzeichneten die Segmente Polen (+234,2 Mio. Euro), Baltikum (+124,5 Mio. Euro), Österreich (+103,4 Mio. Euro), sonstige CEE (+72,2 Mio. Euro) und Tschechische Republik (+61,6 Mio. Euro). Die Combined Ratio weist 95,4 Prozent auf.

Generali Versicherung AG

Generali Österreich verzeichnete im Jahre 2019 verrechnete Bruttoprämien in Höhe von rund 2,4 Milliarden Euro. In der Schaden-Unfallversicherung wurde ein Plus von 3 Prozent, in der Krankenversicherung ein Zuwachs von 5,1 Prozent verzeichnet. Die Prämieinnahmen in der Lebensversicherung sind um 2,2 Prozent zurückgegangen. Die Combined Ratio wies 91,1 Prozent auf. Die Aufwendungen für Versicherungsfälle einschließlich Schadenbearbeitungs- und Schadenverhütungskosten betragen

Prof. Elisabeth Stadler, CEO VIG



Mag. Gregor Pilgram, CEO
Generali Versicherung



2019 1,954 Milliarden Euro. In der Schaden-Unfallversicherung verzeichneten die Leistungen einen Rückgang um 1,7 Prozent in der Kranken- und Lebensversicherung eine Steigerung von 7,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das operative Ergebnis in Österreich, CEE und Russland ist gegenüber dem Vorjahr auf 315 Millionen Euro gewachsen. Das operative Ergebnis des Generali-Konzerns weltweit lag Ende 2019 bei 5,2 Milliarden Euro. Der Konzerngewinn ist um 15,7 Prozent auf 2,7 Milliarden Euro gestiegen.

Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft

Die verrechneten Bruttoprämien der Zürich Versicherung betragen im Jahre 2019 659 Millionen Euro. Im Bereich Schaden-Unfallversicherung konnte ein Zuwachs von 4,7 Prozent erzielt werden, der Sachbereich ohne Kfz wies ein Wachstum von 6,4 Prozent auf. Die fondsgebundene Lebensversicherung zeigte ein Prämienplus von 3,2 Prozent. Schadensleistungen wurden im Jahr 2019 in Höhe von 491 Millionen ausbezahlt, aufgeteilt auf die Schaden-Unfallversicherung in Höhe von 321 Millionen und den Bereich Lebensversicherung mit 170 Millionen Euro. Die Combined Ratio lag im Jahre 2019 bei 99,5 Prozent. Der Nettoschadenaufwand erhöhte sich aufgrund mehrerer Großschäden um 8 Prozent auf 175 Millionen. Das EGT betrug 10 Millionen Euro und lag damit um 4 Millionen Euro höher als im Vorjahr. Das

Andrea Stürmer MSc, MPA,
Vorsitzende des Vorstands der
Zürich Versicherung



Sven Rabe,
Vorstandsvorsitzender der
VAV Versicherungs-AG

Nettofinanzergebnis konnte auf 72 Millionen Euro verbessert werden.

VAV Versicherungs-AG

Die abgegrenzten Prämien des Geschäftsjahres 2019 konnte um 10,4 Prozent auf über 104,6 Millionen Euro gesteigert werden. Der Schadensatz im direkten Geschäft betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 67,3 Prozent. Der Jahresgewinn belief sich auf 735.000 (735 TEUR). Das EGT betrug 1,8 Millionen Euro. Im Bereich Kfz erhöhte sich das Prämienaufkommen um 13,6 Prozent, in der Rechtsschutzversicherung wurde ein Wachstum von 14,2 Prozent verzeichnet. Die Prämieinnahmen in der Unfallversicherung wurden um 11,1 Prozent gesteigert.

Talanx AG

Der Talanx-Konzern erzielte im Jahre 2019 ein Rekordergebnis von 923 Millionen Euro. Die gebuchten Prämieinnahmen legten um 13 Prozent auf 39,5 Milliarden Euro zu. Besonders stark haben sich die Industrieversicherung und Rückversicherung entwickelt.

Merkur Versicherung AG

Die Merkur Versicherung konnte im vergangenen Jahr abgegrenzte Prämien über alle Sparten von 522,2 Millionen Euro einnehmen, das bedeutet ein Plus von 5,8 Prozent. Das EGT erreichte rund 10 Millionen Euro. Die Krankenversicherungssparte wuchs um 7,2 Prozent, die Sachversicherung um 2,2 Prozent, die Unfallversicherung um 0,5 Prozent. Das Lebensversicherungsgeschäft ist um 1,4 Prozent gesunken. Die Konzerntochtergesellschaften in CEE erreichten ein Prämienvolumen von 88,7 Millionen Euro. Der Konzern weist für 2019 ein Gesamtprämienvolumen von 610,8 Millionen Euro auf.

Torsten Leue,
Vorstandsvorsitzender
Talanx AG



Ingo Hofmann,
Vorstandsvorsitzender der
Merkur Versicherung AG

MITEINANDER, NICHT GEGENEINANDER!

Auf Initiative von „Der Versicherungsmakler“ diskutierten der Vertriebschef der Generali, Arno Schuchter in seiner Funktion als Leiter des Komitees für Marketing und Vertrieb im VVO und KommR Rudolf Mittendorfer, stellvertretender Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler via Skype über die Herausforderungen in der Zusammenarbeit von Versicherern und Maklern während und nach dem Lockdown.

von Mag. Christian Sec

Schuchter: Ich glaube der Dialog zwischen Versicherer und Makler hat während der COVID-19-Krise mindestens so gut funktioniert wie davor, jedenfalls musste man situationsbedingt intensiver miteinander kommunizieren. Das gilt sowohl auf oberster

Ich glaube der Dialog zwischen Versicherer und Makler hat während der COVID-19-Krise mindestens so gut funktioniert wie davor, jedenfalls musste man situationsbedingt intensiver miteinander kommunizieren.

-Arno Schuchter

Schuchter's Führung sehr konstruktiv an einem gemeinsamen Problem gearbeitet. Jetzt habe ich allerdings den Eindruck, dass die Dinge wieder auseinander divergieren. Bei Corona scheint die Linie einiger Versicherer zu lauten: „Wie lehnt man ab?“. Es wird auf Zeit gespielt. Diese Vorgehensweise ist für die Makler sehr mühsam. Auch die 15 Prozent-Regelung bei der BUFT ist für uns Makler keine zufriedenstellende Situation. Wir als Fachverband waren nie auf der Linie, dass wir alle Dinge ausstreiten und Prozessfinanzierer beauftragen. Aber nun droht die Gefahr, dass man sich doch vor Gericht trifft. Dem sollten wir gemeinsam rasch entgegenwirken.

Schuchter: Bei der 15 Prozentregelung war der Fachverband im Vorfeld involviert. Dieser hat um eine äh-

liche Lösung wie in Bayern gebeten und innerhalb einer Woche wurde vom VVO eine solche dann auf dem Weg gebracht. Im Detail gibt es bei der BUFT drei Szenarien, wobei es nur eines davon klar gedeckt ist, und zwar wenn ein Versicherter an COVID-19 erkrankt. Dann gibt es jene Fälle, die vom Betretungsverbot betroffen waren. Die Summe der Hilfsangebote vom Staat beträgt dort rund 70 Prozent. Dieser Gruppe haben wir – nicht zuletzt auf Anregung des Fachverbands - das 15 Prozent Angebot gemacht, quasi auf freiwilliger Basis. Die Annahmequote dabei ist sehr hoch. Eine dritte Gruppe betrifft Rechtsan-

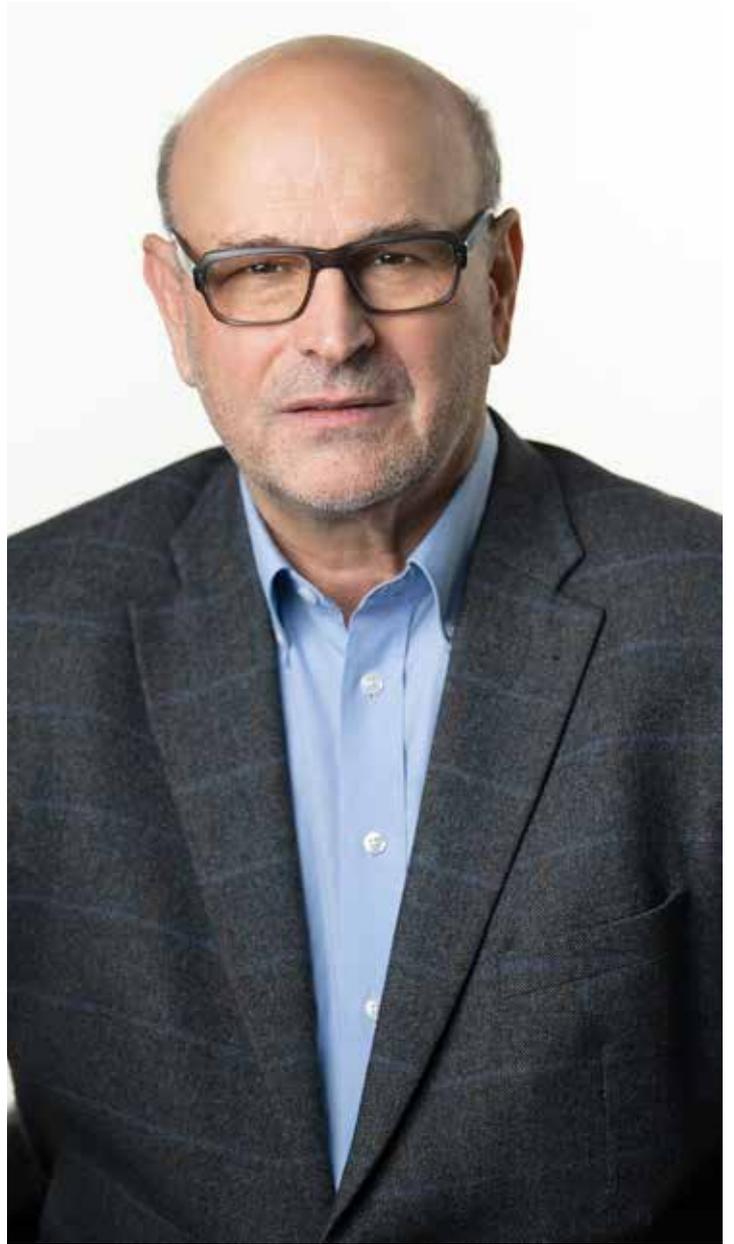
wälte, Ärzte, Makler usw. die nicht vom Betretungsverbot betroffen waren. Dort gibt es keinen Versicherungsfall und daher ist eine Ablehnung die logische Folge. Das ist finde ich auch eine saubere Arbeitsweise, die ich auch mit dem Obmann des Fachverbandes KommR Christoph Berghammer, MAS diskutiert habe.

Mittendorfer: Ich weiß von den Gesprächen. Jedoch muss man sagen, dass es bei der BUFT zur Regel geworden ist abzuwarten und auf Zeit zu spielen, und zwar quer durch alle Gesellschaften. Dabei wird auch abgelehnt, wo es unserer Meinung nach Deckung gibt, und das ist unangenehm. Wir bekommen eine Unzahl von unzufriedenen Kontakten.

Schuchter: Für uns, aber auch von Seiten der Rechtsexperten, die Gutachten darüber verfasst haben ist das Thema BUFT sehr klar geregelt. Etwas komplizierter ist es bei der Seuchen-BU. Dort geht es um höhere Summen und durch individuelle Verträge ist auch die Rechtslage deutlich komplizierter. Noch problematischer ist die Situation, weil das Epidemiegesetz in manchen Bundesländern zum Teil nach 11 Tagen (Vorarlberg, Tirol, Salzburg) und zum Teil nach 15 Tagen (Kärnten) aufgehoben wurde. Damit haben die Unternehmen Anspruch an den Staat. Soweit mir bekannt, zahlt die Versicherungswirtschaft überall dort, wo nach dem Epidemiegesetz geschlossen wurde. Für die Betriebe, die nicht aufgrund des Epidemiegesetzes ge-

Wir als Fachverband waren nie auf der Linie, dass wir alle Dinge ausstreiten und Prozessfinanzierer beauftragen.

-KommR Rudolf Mittendorfer



geschlossen wurden, gibt es keine Deckung. Ich möchte aber ausdrücklich festhalten: Nur pauschal zu sagen, „Die Versicherer haben nicht reagiert“, ist schon sehr weit hergeholt. Denn die Versicherer haben gleich in der ersten Woche Stundungs- und Hinterlegungsmöglichkeiten,

Soweit mir bekannt, zahlt die Versicherungswirtschaft überall dort, wo nach dem Epidemiegesetz geschlossen wurde.

-Arno Schuchter

Maklerkunden die Kommunikation dazu über den Makler laufen soll.

Prämienreduktion und Vertrags-suspendierungsmöglichkeiten möglich gemacht. Wir haben selbst in unserem Haus viele solcher Fälle. Für mich ist auch unbestritten, dass bei

Mittendorfer: Dem kann ich nicht widersprechen. Ein anderes Problem betrifft die Haftung. Vor drei Monaten hat sich kaum jemand den Kopf zerbrochen über die unterschiedlichen Begrifflichkeiten: Seuche, Epidemie, Pandemie. Es wäre mir damals in der Auswahlerberatung nicht in den Sinn gekommen, die genaue Definition zu prüfen, weil man den Grund nicht gesehen hat die Konsequenzen für daraus folgende Deckungen und Ablehnungen zu sehen. Der Makler kann zwar die Bedingungen lesen, aber es besteht die

Ein Makler, der heute ein Problem lösen will, geht ein hohes Risiko ein falsch zu liegen und damit eine falsche Empfehlung abzugeben.

-KommR Rudolf Mittendorfer

Gefahr, dass das Gericht diese anders interpretiert. Eigentlich muss ich heute meinen Kunden sagen, gehe zum Rechtsanwalt. Ein Makler, der heute ein Problem lösen will, geht ein hohes Risiko ein falsch zu liegen und damit eine falsche Empfehlung abzugeben. Denn es gibt ein populäres Thema, man sucht Schuldige. Anwälte und Prozessfinanzierer entdecken ein neues Geschäftsmodell und reiten für den Kunden in die Schlacht.

Schuchter: Wir können nicht verhindern, dass es Kunden gibt, die manches anders sehen und das wird

Wir haben im Moment //
eine hohe Annahmequote
zu den Vorschlägen der
freiwilligen Zahlungen.

-Arno Schuchter

Seuchen-BU und das Epidemiegesetz geht, ist primär der Staat der Ansprechpartner.

Mittendorfer: Unser Vorschlag wäre ja gewesen, dass man sehr rasch ein Paket schnürt, wo bestimmte Erleichterungen wie Prämienaussetzungen, Umgang mit §39, Umstieg auf Option bei Krankenversicherung ermöglicht gewesen wären. Die Versicherungswirtschaft als Partner der Kunden zu positionieren,

Unser Vorschlag wäre //
ja gewesen, dass man
sehr rasch ein Paket
schnürt, wo bestimmte
Erleichterungen wie
Prämienaussetzungen,
Umgang mit §39,
Umstieg auf Option bei
Krankenversicherung
ermöglicht gewesen
wären.

-KommR Rudolf
Mittendorfer

wird unglaublich viel Energie vergeudet, weil es unterschiedliche Formulierungen gibt, die noch dazu oftmals unverhältnismäßig und unrechtmäßig sind.

Schuchter: Der VVO kann einem einzelnen Unternehmen nicht vorschreiben, wie es in seine Courta-

gevereinbarungen gestaltet. Das gab es in der Vergangenheit nicht und wird es auch in der Zukunft nicht geben. Schlussendlich muss der Makler entscheiden, ob er mit dem Unternehmen zusammenarbeitet oder nicht. Es wird schwierig sein, eine gemeinsame Vorgangsweise durchzusetzen. Die Wahrscheinlichkeit, dass wir hier zu einem Standardwerk kommen, muss ich als sehr gering einstufen.

Mittendorfer: Es wird wohl kein anderer Weg bleiben, als ein aktuelles Urteil zu erwirken, weil Dinge in manchen Courtagen beinhaltet sind, im Widerspruch zu geltenden Gesetzen stehen, und wir das als Willkür bezeichnen. Wir haben im Vorjahr erstmals in der jahrzehntelangen Geschichte unseres Unternehmens, mit einem Versicherer keine Courtage geschlossen und keinen Kompromiss zur Betreuung gefunden. Und es ist unglaublich mühsam, weil die Versicherung auch das verweigert, was sie per Gesetz tun müsste.

Sie müsste mir Auskunft geben, wenn ich bevollmächtigt von Kunden Auskunft verlange, aber das wird verweigert. Jetzt kann ich nicht jeden Fall zu Gericht treiben, daher muss man zu Winkelzügen greifen. Wie z.B. einen Makler eine Subvollmacht erteilen, der sich der Courtage dieser Gesellschaft unterworfen hat. Der besorgt dann für mich die Informationen, die ich meinem Kunden geben muss. Auf dieser Ebene mag ich nicht arbeiten.

Schuchter: Wenn der Fachverband die wesentlichen Punkte im Bereich Courtage zusammenfasst, dann werde ich das im VVO bei unserer nächsten Sitzung nochmals zur Sprache bringen. Ich kann hier gerne vermittelnd wirken, aber nicht bestimmend.

Der VVO kann einem //
einzelnen Unternehmen
nicht vorschreiben,
wie es in seine
Courtagevereinbarungen
gestaltet.

-Arno Schuchter

Wir haben im Vorjahr //
erstmals in der
jahrzehntelangen
Geschichte unseres
Unternehmens, mit
einem Versicherer keine
Courtage geschlossen und
keinen Kompromiss zur
Betreuung gefunden.

-KommR Rudolf
Mittendorfer

Mittendorfer: Das Angebot nehme ich gerne an. Es gibt noch einen Aufreger unter den Maklern. Ein bestimmter Versicherer will die Makler in der Schadensabwicklung ausbremsen, in dem verlangt wird, dass die Daten des Kunden, E-Mail-Adresse und Telefonnummer auf der Schadensmeldung zu stehen haben. Da sollte man den Makler jedoch fragen, ob er das als ein Geschenk sieht, oder ob er sich von der Versicherung ausgehebelt fühlt, weil er sein Vertretungsmandat verliert. Da müssen wir uns wehren.

Schuchter: Dazu kann ich leider nichts sagen. Aber

Wenn der Fachverband // die wesentlichen Punkte im Bereich Courtage zusammenfasst, dann werde ich das im VVO bei unserer nächsten Sitzung nochmals zur Sprache bringen.

-Arno Schuchter

was ich so höre, gibt es darüber bereits intensive Gespräche. Abschließend möchte ich sagen, dass diese Krise mittel- und langfristig uns alle treffen wird. Wir sehen jetzt schon Umsatzrückgänge und wir werden erhöhte Leistungszahlungen haben. Das wird auch im Provisionsaufkommen der Makler Spuren hinterlassen. Bei Unternehmen, die die Krise nicht überleben werden,

wird es zu Vertragsstorni kommen. Das wird uns nicht nur 2020, sondern auch 2021 und 2022 noch stark befassen. Jeder einzelne wird einen Teil der Folgen dieser Krise zu tragen haben. Mir scheint, dem Thema verweigern sich in der Vermittlerbranche noch einige.

Mittendorfer:

Das Verweigern hat auch den Grund, dass gerade bei den Vermittlern jetzt erst die Früchte der Vergangenheit geerntet und daher die Lasten, die schon im Acker verborgen sind, nicht gesehen werden. Provisi-

onsrückforderungen beim Rückgang von Umsätzen und Löhnen kommen, wie Stornos auch erst nächstes Jahr. Das wird eine heftige Zäsur für die gesamte Branche, so wie auch für das gesamte Land. Umso mehr müssen wir danach trachten, die Dinge, die uns behindern zu minimieren, damit wir uns konstruktiv dem gemeinsamen Ziel – unserem Geschäft – widmen können.

Wir müssen danach trachten, die Dinge, die uns behindern zu minimieren, damit wir uns konstruktiv dem gemeinsamen Ziel – unserem Geschäft – widmen können.

-KommR Rudolf Mittendorfer

M



IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



Als SIVAG-Partner entspannt in die Zukunft blicken!

- ✓ unkomplizierte Umsetzung der IDD
- ✓ rechtssichere DSGVO-Umsetzung
- ✓ einfache Arbeitsprozesse
- ✓ einzigartige Bestandssicherung
- ✓ familiäre Atmosphäre
- ✓ digitale Abwicklung inkl. Unterschrift
- ✓ exzellente Sonderprodukte
- ✓ geringe Büro- & Verwaltungskosten
- ✓ leistungsfähige EDV-Lösungen
- ✓ unabhängiges & freies Arbeiten

Mitglied bei:



www.sivag.at

Absenden einer Kündigung alleine reicht nicht als Beweis.

Ein tragischer Unfall beim Schifahren führt zum Tod eines Versicherungsnehmers. Gleich zwei Unfallversicherungen verweigern jedoch die Todesfallleistung. Die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle beschäftigte sich mit beiden Ablehnungen.

Am 10.1.2019 kam der Mann bei der Abfahrt von der Schihütte seines Sohnes zu Sturz. Er klagte nach seinem Sturz über Brustschmerzen, zumal er beim Sturz auf eine Dose, die er in seiner Jacke trug, gefallen sein dürfte. Am 14.1.2019 besuchte er deshalb auch seinen Hausarzt. In der darauffolgenden Nacht wurden die Schmerzen plötzlich stärker, der Notarzt wurde verständigt. Als dieser ankam, sackte der Mann zusammen, trotz Reanimationsmaßnahmen verstarb der Versicherungsnehmer noch am selben Tag.

Da der Mann neben seiner Pension bei seinem Sohn auf der Schihütte mitgeholfen hatte, anerkannte die AUVA das Unfallereignis als Arbeits(weg)unfall. Beide privaten Unfallversicherer lehnten jedoch die Deckung ab, aus

unterschiedlichen Gründen. Ein Versicherer beauftragte einen medizinischen Sachverständigen, der zu seinem Ergebnis kam, der Mann sei „unfallakausal“ verstorben. Die AUVA hatte das Geschehen aber genau entgegengesetzt beurteilt, weshalb die Witwe und deren Versicherungsmakler um Schlichtung ersuchten, immerhin ging es um eine Todesfallsumme von € 63.000 und eine monatliche Witwenrente von € 200,- auf fünf Jahre.

Die Versicherung beteiligte sich nicht am Schlichtungsverfahren, daher musste die Schlichtungskommission vom Sachverhalt ausgehen, wie er vom Versicherungsmakler geschildert wurde, somit auch davon, dass der Tod des Versicherungsnehmers kausal durch seinen Schiunfall ausgelöst wurde. Dieser Zusammenhang wäre jedoch in einem Streitigen Verfahren von der bezugsberechtigten Witwe zu beweisen (RSS-0072-19 = RSS-E 71/19).

Im zweiten Fall lag der Einwand des Versicherers

schon eine Stufe früher, der Versicherer brachte nämlich vor, den Vertrag per 1.1.2019 gekündigt zu haben. Die Witwe bzw. deren Versicherungsmakler wendeten jedoch ein, dass sie lediglich eine mit 4.12.2018 datierte Stornopolizze erhalten hätten. Diesfalls hätte der Versicherer je-

doch die 1monatige Kündigungsfrist nicht eingehalten und die Kündigung unwirksam.

Der Versicherer nahm am Schlichtungsverfahren ausdrücklich nicht teil, teilte aber mit, am 13.11.2018 ein Einschreiben zur Kündigung des Vertrages abgesendet zu haben. Nach der Verfahrensordnung durfte die Schlichtungskommission diesen Einwand formell nicht berücksichtigen, daher sprach sie die Empfehlung aus, dass der Versicherer die Todesfallleistung von € 63.720,- auszahlen solle. Sie nahm aber dennoch zur Kündigung durch den Versicherer Stellung:

Nach ständiger Judikatur ist die Kündigung ist eine einseitige, empfangsbedürftige Willenserklärung und bedarf zu ihrer Wirksamkeit keines Einverständnisses des Erklärungsempfängers (vgl. RSO028555 und RSO080174).

Für den Zugang reicht es aus, wenn die Willenserklärung in den Machtbereich des Adressaten gelangt ist. Die Beweislast für den Zugang trägt grundsätzlich der Absender (vgl. RSO014076).

Der Nachweis der Postaufgabe eines Einschreibens begründet aber keinen prima-facie-Beweis für den Zugang an den Versicherungsnehmer (vgl. 7 Ob 24/09v).

Wendet man diese Grundsätze auf den der Empfehlung zugrunde zu legenden Sachverhalt an, dann ist davon auszugehen, dass der Antragstellerin bzw. ihrem Ehegatten keine fristgerechte Kündigung des Versicherungsvertrages zum 1.1.2019 zugegangen ist. Der Einwand der Antragsgegnerin, ein Einschreiben am 13.11.2018 abgesendet zu haben, ist aufgrund der Verfahrensordnung nicht zu berücksichtigen. Darüber hinaus ist festzuhalten, dass der Beweis des Absendens eines Einschreibens nicht den Zugang an den Versicherungsnehmer beweist.

In einem allfälligen Streitigen Verfahren läge es an der antragsgegnerischen Versicherung, den fristgerechten Zugang der Kündigung als anspruchsvernichtende Tatsache zu behaupten und zu beweisen (RSS-0073-19 = RSS-E 72/19).

Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)



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

SCHNITTSTELLE FÜR KFZ-SCHADENMELDUNG

ARISECUR/Generali

Generali und ARISECUR starten eine gemeinsam entwickelte OMDS-3.0-Web-Schnittstelle zur Online-Kfz-Schadenmeldung. Erstmals ist es Vermittlern nun möglich, Kfz-Schäden direkt ins Schadenmanagementsystem der Generali einzuspielen. Versicherungsnehmer erhalten über die App simplr Schadenmeldungen und -nummern in Echtzeit zur Verfügung gestellt. ARISECUR-Geschäftsführer Andreas Büttner: „Ein Schaden ist immer ein enormes Ärgernis. Hier ist es

Andreas Büttner



besonders wichtig, das Schadenmanagement so zügig und unkompliziert wie möglich zu machen, um den Kunden genau im richtigen Moment abzuholen. So etwas bleibt im Gedächtnis und sorgt für weitere Empfehlungen.“ Auch Arno Schuchter, Vorstand für Vertrieb und Marketing der Generali Versicherung, sieht diese Weiterentwicklung sehr positiv: „Mit dieser neuen Schnittstelle werden die Prozesse unter OMDS 3.0 durchgängiger und damit noch schneller. Das ist ein weiterer wichtiger Meilenstein in der Vernetzung von Vermittlern, Kunden und Versicherern.“



Arno Schuchter



Außergewöhnlich hoher Todesfallschutz?



Wir machen das zu günstigen Konditionen!

Ob 300.000 €, 5 Millionen € oder mehr, z. B. zur Absicherung einer Immobilienfinanzierung.



Das haben wir gemacht:

Absicherung einer zu erwartenden Erbschaftssteuerzahlung in Höhe von 30 Millionen €.



Anfrage lohnt sich!

- individuelle Risiko- und Bedarfsprüfung
- zeitnahe Risikobeurteilung
- für alle Konzepte von XL über XXL bis XXL plus

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

Wir informieren Sie gerne ausführlich:
+49 611 2787 -381 oder www.interrisk.at

InterRisk 
VIENNA INSURANCE GROUP

CORONAVIRUS UND RECHTSSCHUTZ-VERSICHERUNGSDECKUNG?

Die nächste Herausforderung für Rechtsschutzversicherungen ist da und wird sich in vielen Schadenmeldungen rund um Ansprüche aus behaupteten Auswirkungen zu den verschiedenen gesetzlichen Maßnahmen das Corona-Virus betreffend niederschlagen.

von Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch

Diese Deckungsablehnungen werden insbesondere unter Hinweis auf eine Risikoausschlussklausel begründet, die vorsieht, dass kein Versicherungsschutz für die Wahrnehmung rechtlicher Interessen besteht, die in ursächlichem Zusammenhang mit hoheitlichen Anordnungen stehen, die aufgrund einer Ausnahmesituation an eine Personenmehrheit gerichtet sind. Darüber hinaus verweisen die Rechtsschutzversicherer in ihren Deckungsablehnungen auf den Risikoausschluss für Katastrophen. Demnach liege eine solche Katastrophe vor, wenn durch ein Naturereignis oder ein sonstiges Ereignis dem Umfang nach eine außergewöhnliche Schädigung von Menschen oder Sachen eingetreten ist oder unmittelbar bevorsteht. Ob eine erfolgsversprechende Möglichkeit auf Deckungsschutz aus einer Rechtsschutzversicherung für Streitigkeiten im Zusammenhang mit COVID-19 besteht, ist generell schwierig zu beantworten und ist jeder

Dr. Roland Weinrauch



Fall im Einzelnen zu bewerten.

Risikoausschlüsse verfolgen primär den Zweck, den Versicherungsschutz überschaubar, kalkulierbar und verkaufbar zu gestalten. Dementsprechend werden mit solchen Klauseln bestimmte, genau definierte Risiken vom Versicherungsschutz ausgeschlossen und für nicht versichert erklärt. Ausschlussklauseln sollen insbesondere Risiken, deren Ursachen und

rechtlichen Konsequenzen oft schwer abschätzbar sind sowie Vertragsarten, die überdurchschnittlich teuer kommen, meist aber nur von einer Minderheit an Kunden benötigt werden, vom Versicherungsschutz ausschließen.

Nachdem die genannten Risikoausschlussklauseln in den Allgemeinen Bedingungen für die Rechtsschutzversicherung enthalten sind, kommen auf diese die vom OGH entwickelten Auslegungsgrundsätze für Versicherungsbedingungen zur Anwendung. Demnach sind Versicherungsbedingungen grundsätzlich nach dem Wortlaut auszulegen und ist daneben der erkennbare Zweck der Bestimmung zu berücksichtigen. Weiters müssen die Versicherungsbedingungen so ausgelegt werden, wie dies ein durchschnittlich verständiger Versicherungsnehmer verstehen muss. Allfällige Unklarheiten gehen dabei zu Lasten des Versicherers.

Neben den allgemeinen Auslegungsgrundsätzen für Versicherungsbedingungen hat der Oberste Gerichtshof für Risikoausschlussklauseln spezielle Interpretationsregeln entwickelt. Demnach dürfen nach Risikoausschlüssen nicht weiter ausgelegt werden, als es ihr Sinn unter Betrachtung ihres wirtschaftlichen Zwecks und der gewählten Ausdrucksweise sowie des Regelungszusammenhangs erfordert. Risikoeinschränkende Klauseln besitzen in dem Maße keine Vertragskraft, als deren Verständnis von einem Versicherungsnehmer ohne juristische Vorbildung nicht erwartet werden kann.

Ausgehend von den aufgezeigten Auslegungsgrundsätzen ist es bei den aktuellen Rechtsstreitigkeiten insbesondere fraglich, ob es sich – beispielsweise auf Deckung aus der Betriebsunterbrechungsversicherung sowie auf Reduktion des Mietzinses – um solche Streitigkeiten handelt, die im „ursächlichen Zusammenhang“ mit der hoheitlichen Anordnung bzw. der Katastrophe steht.

Nach der höchstgerichtlichen Rechtsprechung muss zwischen Rechtsstreit und hoheitlicher Anordnung zunächst ein ursächlicher Zusammenhang im Sinne der „sine qua non Formel“ vorhanden sein. Das bedeutet, dass grundsätzlich bereits dann ein ursächlicher Zusammenhang gegeben ist, wenn bei Hinwegdenken der hoheitlichen Anordnung auch der zu deckende Rechtsstreit entfallen würde.

Allerdings schränkt der oberste Gerichtshof diese weite Auslegung selbst wieder ein, indem er ausführt, dass „selbstverständlich nicht jeder auch noch so fer-

ne Zusammenhang mit der hoheitlichen Anordnung ausreicht.“ Demnach könne ein Risikoausschluss nur dann zur Anwendung kommen, wenn sich die typische Risikoerhöhung, die zur Aufnahme gerade dieses Ausschlusses geführt hat, verwirklicht hat. Hierzu bedarf es eines adäquaten Zusammenhangs zwischen Rechtsstreit und hoheitlicher Anordnung bzw. Katastrophe. Der Rechtsstreit, für den Deckung gewährt werden soll, muss eine typische Folge der hoheitlichen Anordnung bzw. der Katastrophe sein. Nur eine solche Auslegung der Klauseln entspricht nach Ansicht des Obersten Gerichtshofes dem dafür rele-

vanten Verständnis eines verständigen durchschnittlichen Versicherungsnehmers.

Von einem durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmer kann meiner Ansicht nach in vielen der aktuellen Fälle nicht erwartet werden, dass jeglicher Anknüpfungspunkt zu einer hoheitlichen Anordnung oder einer Katastrophe, aus der in weiterer Folge eine Streitigkeit resultiert, vom Versicherungsschutz ausgeschlossen ist. Im Sinne der ständigen Rechtsprechung müsste die gegenständliche Klausel daher einschränkend ausgelegt werden und Deckung gewährt werden. **M**

JAHRESBERICHT 2019

FMA

Die Finanzunternehmen verwalteten zusammen Vermögenswerte von rund 1.191 Milliarden Euro. Die FMA hat 2019 mit 393 Mitarbeitern insgesamt 999 Unternehmen beaufsichtigt, bei denen die Einhaltung der Informationspflichten und die Ordnungsgemäßheit des Handels in Wertpapieren überwacht wurde.

Im Vergleich zur globalen Finanzkrise 2008 seien die Finanzdienstleister heute stabil und krisenfest aufgestellt, so die Co-Vorstände der FMA, Helmut Ettl und Eduard Müller, bei der Präsentation des Jahresberichtes 2019 mit Blick auf die aktuelle Covid-19-Krise. So haben etwa die Versicherungsunternehmen im Schnitt eine Solvenzquote (SCR) von mehr als 230 Prozent, verfügen also über mehr als das Doppelte an finanziellen Mitteln, als es die Erfüllung ihrer ver-

traglichen Verpflichtungen erfordert. Ettl und Müller fassen zusammen: „Wir sind überzeugt, dass die Finanzwirtschaft in diesen Zeiten eine starke Stütze der Realwirtschaft sein wird.“

Auch die Aufsicht hat alle erforderlichen Instrumente im Werkzeugkasten, um flexibel, rasch und effektiv auf die Herausforderungen reagieren zu können. Die FMA-Vorstände zählen nur beispielhaft das Regime der Eigenkapital-Puffer bei Banken, die Zinszusatzrückstellung in der Lebensversicherung, die Instrumente zum Eindämmen spekulativen Short-Sellings sowie die effiziente Regulierung der Marktinfrastrukturen auf. Das Gesamtbudget der FMA betrug 2019 rund 72,3 Millionen Euro (+3,8 %), wovon 10,7 Millionen Euro als Durchlaufposten für die Oesterreichische Nationalbank (OeNB) als Teilkostenersatz für deren Dienstleistungen einzuheben waren. **M**

15. Alpbacher ExpertInnentreffen

4. September 2020

Digitale und ethische Transformation –
Generation Management 2.0

ABGESAGT

WIEDER SPIELRÄUME FÜR DIE ZUKUNFT SCHAFFEN

Im Zeichen der Coronakrise: Wie geht es mit unserem Finanzsystem weiter? Univ.Prof. Gottfried Haber, Vize-Gouverneur der Oesterreichischen Nationalbank und Ökonom, im Interview über Kredit- und Geldpolitik, Regulatorik und Anlagemix.

von Mag. Manfred Kainz

Auch wenn die Kreditzinsen absehbar niedrig bleiben: Wenn die staatlichen Kredithilfen und die freiwilligen Kreditstundungen der Banken auslaufen, werden die Banken bei Kreditvergaben an Unternehmen und Private wieder strengere Zügel anlegen müssen. Besteht da nicht die Gefahr, dass eine ohnehin mühsame Konjunkturerholung gleich wieder abgebremst wird?

Haber: Wie sich auch schon in und in der Folge der vergangenen Finanzkrise gezeigt hat, haben die österreichischen Banken die heimische Realwirtschaft damals durchgehend mit der notwendigen Finanzierung versorgt. Die vielfach gefürchtete Kreditklemme hat es so nicht gegeben. Der Wiederaufschwung wird nach dieser Krise dafür sorgen, dass es interessante Investitions- und Innovationsprojekte sowie Finanzierungsvorhaben gibt. Die Banken werden ihrer Aufgabe, die Realwirtschaft mit Krediten zu versorgen, weiterhin verlässlich nachkommen, das ist ja auch ein wesentlicher Teil ihres Geschäftsmodells. Zudem werden die Banken, wie auch schon jetzt, bei der Kreditvergabe die Bonität -sprich die Kreditwürdigkeit und Zahlungsfähigkeit- ihrer Kunden sorgfältig überprüfen und die Kreditkonditionen risikoadäquat gestalten.

Die Bankenaufseher sollen ja wegen der Coronakrise wie es hieß „auch ihren Spielraum bei Maßnahmen nutzen, um den Banken vorübergehend regulatorische Erleichterungen zuzugestehen“: Wäre es da nicht gerecht, dass die Banken mit ihrer gelobten Kapitalausstattung ihrerseits ihren Kunden „regulatorische Erleichterungen“ zugestehen? Stichworte: Konditionen, Sicherheiten, Basel III-Vorgaben...

Haber: Die Regierung unterstützt mit dem jüngst verabschiedeten Maßnahmenpaket, beispielsweise durch die Übernahme von Haftungen/Garantien, die Kreditvergabe und damit die Sicherstellung der Liquidität

der Unternehmen. Vorab läuft in einem angemessenen Umfang die Überprüfung der Kreditwürdigkeit des Antragstellers. Nachdem es sich in den meisten Fällen aber um Bestandskunden handelt, kann die Kreditvergabe unter Berücksichtigung des geringeren Kreditrisikos, welches durch die hundertprozentige Besicherung gegeben ist, in der Regel rasch erfolgen. Österreichs Banken sind heute auch deutlich robuster als noch vor 10 Jahren. In dieser Zeitspanne

hat sich die Kapitalausstattung nämlich verdoppelt. Die Bemühungen in der Vergangenheit haben sich bezahlt gemacht, und wirken nun der Krise entgegen. Die Banken können nun vorübergehend regulatorische Erleichterungen nutzen und dürfen die in den vergangenen Jahren aufgebauten Kapital- und Liquiditätspuffer verwenden bzw. unterschreiten. Nach der Krise werden diese dann wieder sukzessive aufzufüllen sein, denn es ist unbedingt erforderlich, dann wieder Spielräume für die Zukunft zu schaffen.

Auch ohne C-Krise: Die Niedrigzinsen kosten den Sparern und Vorsorge-Anlegern jährlich Milliarden. Was können sie tun, wenn sie für Aktien zu risikoavers sind? Nur 5-10% der Österreicher sind Direkt- & Indirekt-Aktionäre...

Haber: Der richtige Anlagemix hängt von der persönlichen Situation, der Risikofreudigkeit und dem finanziellen Polster des Anlegers ab. Zielsetzungen in Bezug auf Ertragspotenzial, Sicherheit und Verfügbarkeit der Veranlagung sind nach wie vor die bestimmenden Faktoren. Mit gemanagten Fonds lässt sich das Risiko beispielsweise breiter streuen. Sparbücher und Bausparverträge sind in Österreich auch weiterhin beliebte Anlageformen, wenngleich deren Rendite im Niedrigzinsumfeld nicht im Vordergrund steht, sondern die Sicherheit der Veranlagung. Es gilt jedenfalls immer zu bedenken, dass mit mehr Ertrag auch mehr Risiko verbunden ist.

Das Eurosystem (EZB & Notenbanken) wollte ja heuer seine geldpolitische Strategie überprüfen. Da wird durch die C-Krise wohl einiges durcheinandergewirbelt. Was ist denn noch haltbar und was wird neu überdacht werden müssen?

Haber: Der Rat der Europäischen Zentralbank (EZB) hat Anfang April 2020 beschlossen, den Zeitrahmen für die Überprüfung der geldpolitischen Strategie zu



strecken. In der aktuellen Situation sind die Beschlussorgane und Beschäftigten der EZB sowie der nationalen Zentralbanken ganz darauf konzentriert, die enormen Herausforderungen der Coronavirus-Pandemie zu bewältigen. Der Termin für den Abschluss der Strategieüberprüfung wurde daher von Ende 2020 auf Mitte 2021 verschoben.

Die Veranstaltungen der Reihe „Das Eurosystem hört zu“, die von der EZB und den nationalen Zentralbanken des Eurosystems ursprünglich für die erste Jahreshälfte 2020 geplant waren, sollen nach aktueller Planung in der zweiten Jahreshälfte stattfinden. Die Wichtigkeit des Prozesses steht aber weiterhin außer Frage.

Ist angesichts der überall explodierenden Budgetdefizite nicht der Druck groß, beim der quantitativen Formulierung von Preisstabilität in den nächsten 10 Jahren viel höhere Inflation und Negativzinsen zuzulassen?

Haber: All diese Fragestellungen werden im Zuge des Strategieprozesses behandelt werden. Der tiefgreifende Strukturwandel hat eine umfassende Überprüfung der geldpolitischen Strategie der EZB notwendig gemacht. Die Überprüfung erstreckt sich unter Berücksichtigung des Mandats, also der Gewährleistung von Preisstabilität, auf alle Aspekte der Geldpolitik, ebenso fließen Überlegungen zu Finanzstabilität und ökologischen Aspekten in das zu überarbeitende Rahmenwerk ein. Die Überprüfung wird auf einer gründlichen Analyse basieren und auf dem Grundsatz der Offenheit. Im Rahmen der Strategieüberprüfung werden Standpunkte aus ganz Europa gehört werden, von Bürgerinnen und Bürgern, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern, Mitgliedern des Europäischen Parlaments und Organisationen der Zivilgesellschaft.

Vielen Dank für das Gespräch.

M

WEITER GEHT'S!

Der Fachverband der Versicherungsmakler war seit Beginn der Covid-19-Krise an der Seite seiner Mitglieder. In unermüdlichem Einsatz der Wirtschaftskammer wurde für die Mitglieder um jeden einzelnen Tag der Wiederöffnung der Branche gekämpft. Der engagierte Einsatz der Mitarbeiter im Fachverband zur Bewältigung von Anträgen für den Härtefallfonds war einzigartig. Die Informationen seitens des Fachverbandes mit Sondernewsletter waren umfangreich und informativ. Das Sicherheitsnetz für Selbstständige wurde in kürzester Zeit auf Sozialversicherung und Finanzbehörde ausgeweitet. Schön langsam bewegt sich die Branche nun wieder in Richtung Normalität. Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS im Gespräch.

Die Covid-19-Krise wird den Berufsstand noch lange begleiten. Um die Mitglieder des Fachverbandes bestmöglich zu vertreten, hat sich der Fachverband dazu entschlossen, Anfang Mai eine Umfrage unter den Mitgliedern zu den Auswirkungen der Covid-19-Krise auf die Wirtschaftslage zu starten. Die Umfrage ist eine solide und fundierte Grundlage für die interessenpolitische Arbeit und eine Grundlage für die Forderungen an die Politik. Wie ist Ihre Meinung dazu?

Berghammer: Es ist die Aufgabe des Fachverbandes, sich um die Belange seiner Mitglieder zu kümmern. Die Umfrage-Ergebnisse stützen die Forderung nach einer Prolongierung des Beobachtungszeitraumes für das Hilfspaket bis Mitte des nächsten Jahres. Die Ergebnisse der Umfrage zeigen, dass fast 50 Prozent für das nächste beziehungsweise übernächste Jahr einen klaren Umsatzeinbruch erwarten. Bereits zu Beginn der Krise haben wir immer betont, dass die Berufsgruppe der Versicherungsmakler von den Auswirkungen der Krise erst zeitversetzt in den Jahren 2021 und 2022 betroffen sein wird, was durch Prämienreduktionen, Ausfall im Gewerbeversicherungsbereich und ähnlichem erklärbar ist. Es wird Unternehmen geben, welche die Auswirkung der Krise jahrelang verspüren werden. Der Fachverband rechnet damit, erst Mitte des nächsten Jahres eine Abschätzung der wirtschaftlichen Folgen für die Mitglieder abgeben zu können.

Ist die Forderung umsetzbar oder eine politische Willenserklärung?

Berghammer: Die Forderung nach einer Prolongierung des Beobachtungszeitpunktes ist gut fundiert und mit den Gremien in der Wirtschaftskammer abgestimmt. Wir brauchen Sicherheit für unsere Mitglieder, für jeden Einzelnen. Es ist erst nächstes Jahr abschätzbar, welcher Schaden wirklich entstanden ist, und dafür müssen Lösungen bereitstehen.

Welche Forderungen stellen Sie noch? Wo erkennen Sie Handlungsbedarf?

Berghammer: Im Bereich der Weiterbildungsverpflichtung stehen wir in einer internen Abklärung mit der Bundeswirtschaftskammer. Wir sehen es als notwendig an, dass die Stundenanzahl der Weiterbildungsverpflichtung für das heurige Jahr vermindert wird. Durch die nicht durchführbaren Präsenzveranstaltungen wäre das für heuer empfehlenswert. Eine gemeinsame Stellungnahme mit dem Fachverband der Finanzdienstleister ist an das Ministerium gesendet worden.

Wie ist die Zusammenarbeit zwischen Versicherungswirtschaft und Versicherungsmakler? Aufgrund der Krise kam es zu einer verschärften Kommunikation, wenn man den offenen Brief des Fachverbandes betrachtet - wie sieht es im Moment aus?

Berghammer: Die Auseinandersetzung war meiner Meinung nach richtig. Die Kommunikation zwischen Versicherungsverband und Fachverband der Versicherungsmakler hat gefehlt. Wir sind aber jetzt in Abstimmung mit dem Versicherungsverband auf einem Weg in die Normalisierung des Verhältnisses. Es wird ein gemeinsames Gespräch zwischen dem Versicherungsverbandspräsidenten Kurt Swoboda und mir geben. Ich bin überzeugt, dass wir einen gemeinsamen Weg finden, denn eines ist sicher: In die Zukunft können wir nur gemeinsam gehen.

Sie sprechen vom Weg in die Normalität, wie sieht es bei den Mitgliedsbetrieben aus?

Berghammer: Es ist ein Weg in die Normalität, im Vergleich zu anderen Berufsgruppen hat die Krise uns nicht komplett ausgebremst. Die meisten unserer Mitglieder konnten ihre Berufstätigkeit weitestgehend vom Homeoffice ausüben. Das Betretungsver-



bot wurde nicht so rasch aufgehoben, wie wir uns das gewünscht hätten. Aber dennoch darf man nicht unberücksichtigt lassen, dass gerade junge Kolleginnen und Kollegen massiv von der Krise betroffen sind, besonders wenn noch kein großer Kundenbestand vorhanden ist. Aber auch Mitgliedsbetriebe, die im Gewerbe- und Industriegeschäft engagiert sind, haben mit hohen Ausfällen zu rechnen. Wie schon vorher angesprochen, werden wir die Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit erst in den nächsten beiden Jahren spüren. Man muss den Weg in die Normalität gehen, aber man muss sich auch sicher sein können, dass jemand da ist, wenn man Hilfe benötigt. Daher unser Bestreben, den Beobachtungszeitraum für Hilfsmaßnahmen zu erweitern.

Wie funktioniert der Weg in die Normalität im Fachverband?

Berghammer: Wir haben es geschafft, innerhalb kürzester Zeit die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf Homeoffice umzustellen. Das funktioniert ausgezeichnet und wir gehen nun einen weiteren Schritt und holen die Mitarbeitenden wieder langsam in die Büropräsenz zurück. Besprechungen der Fachgrup-

penobmänner wurden regelmäßig digital abgehalten, erforderliche Beschlüsse konnten mittels Umlaufbeschluss erledigt werden. Als einer der ersten Fachverbände konnten wir sogar den Jahresabschluss mittels digitaler Kommunikation erledigen. Was verschoben werden musste, sind die konstitutionellen Sitzungen, diese werden im Herbst nachgeholt, und damit auch das von uns geplante Zukunftsseminar mit den neuen Funktionären, das ebenfalls im Herbst stattfinden wird. Aufgrund der Krise waren wir auch gezwungen, unsere Veranstaltung in Alpbach abzusagen. Auch wenn die gesetzliche Möglichkeit vielleicht bestehen würde, können wir uns im Fachverband nicht vorstellen, dass jemand mit gutem Gefühl auf eine Veranstaltung geht, wo mehr als 150 Menschen sind. Wir sind aber in Überlegung, etwas im Spätherbst auf die Beine zu stellen.

Was den Fachverband heuer noch beschäftigt, ist die Vorbereitung zur Revision der IDD – und MiFID Richtlinie. Aber auch die Courtagoverhandlungen mit den Versicherungsunternehmen, hier stehen noch einige Gespräche an. Es ist viel zu tun, und gemeinsam schaffen wir das, mit und für unsere Mitglieder.

Danke für das Gespräch.

M

WAS ÖSTERREICHS SOFTWAREHERSTELLER RATEN

Die Corona-Krise betrifft uns alle und verlangt von uns, sowohl privat als auch beruflich neue Wege der Kommunikation und Interaktion. Dank der Digitalisierung gibt es bereits zahlreiche Softwarelösungen, um persönliche face to face Kommunikation durch digitale Kommunikationsformen zu ersetzen und zu ergänzen. Dies bedarf großer Umstellungen in den Unternehmen. Erprobte und bewährte Arbeits- und Kommunikationsprozesse müssen geändert, digitalisiert oder gar eingestellt werden. Für den Makler ergeben sich daraus einige Fragen an die Softwarehersteller. Wir haben an Österreichs Hersteller von Maklersonftware und Vergleichsrechner einige Fragen gestellt und umfangreiche Antworten bekommen. Hier eine Zusammenfassung der jeweiligen Statements.

von Mag. Sigrid Hofmann

Welche Notwendigkeiten, für die digitale Zusammenarbeit sehen Sie aus Sicht des Softwareherstellers für die Zukunft und welche Strategien lassen sich daraus ableiten?

Alle Befragten sind sich einig: „Die Notwendigkeit zur Digitalisierung der Branche ist unumkehrbar.

An der Umfrage beteiligten sich die Betreiber der Vergleichsprogramme chegg.net und DVM Der Versicherungsmakler, sowie die Hersteller der Maklerverwaltungsprogramme: proagent, TOGETHER CCA, VERA und netinsurer, der Versicherungsprovider ARISECUR sowie die Betreiber von Courtage Control, Datenbeschaffung und Kontrolle.



Die Krisensituation hat bei vielen Marktteilnehmern, nicht nur in der Versicherungssparte, zu der Erkenntnis geführt, dass vieles ortsungebunden und online erledigt werden kann, ohne dass die Qualität der Services und der

Geschäftserfolg darunter leidet. Dennoch sollten digitale Prozesse nicht die dominierende Rolle im Arbeitsalltag spielen. So vergleichen die Hersteller von VERA das Kräfteverhältnis zwischen, Mensch und Maschine, mit Batman und Robin, elektroni-

sche Kommunikation und Verarbeitung als unabdingbare Ergänzung zu menschlichem und persönlichem Ressourceneinsatz.

Der Terminus „Ortsungebunden“ zieht sich wie ein roter Faden durch alle Antworten auf unsere Fragen. Dementsprechend verfolgen die meisten Hersteller von Maklerverwaltungsprogrammen Cloudlösungen.

So bezeichnet zum Beispiel netinsurer seine Cloudtechnologie als „perfekt skalierbar, ausfallsicher und hoch verfügbar“ und will, so wie die anderen auch, diese Strategie weiterverfolgen.

Courtage Control als Digitaler Datendienstleister, angewiesen auf die hohe Qualität der Daten, sieht die derzeit herrschenden Umstände als „Impuls“ für die Versicherungsunternehmen, um weiter in Digitalisierung und Modernisierung zu investieren. Und auch die Kunden, welche bisher die manuelle Kontrolle über ihre Daten nur ungern aus der Hand

geben wollten, gehen dazu über, mehr und mehr automatisierte, digitale Prozesse intensiver zu nutzen. Kritik an den Versicherungsunternehmen, wird von chegg.net geübt, da einige von Ihnen sich noch immer in einer 1:1 Beziehung im Hinblick auf die elektronische Kommunikation sehen. User die, ausschließlich unternehmenseigene Portale zur Abwicklung ihres Tagesgeschäftes nutzen, sind bereits in der Minderzahl. Softwarelösungen, welche im Prozess zwischen Makler und Versicherern stehen, müssen in diesen integriert werden.

Und auch ARISECUR würde gerne in ihrem Vergleichsrechner mehr Tarife einbinden. Dies scheitert aber nicht an den technischen Ressourcen, sondern bedarf Ihrer Meinung nach, der Beseitigung von meinungspolitischen Hindernissen.

Welche Erkenntnisse haben Sie in Bezug auf Ihre Lizenzsoftware, wo muss diese nachgeschärft werden? Gibt es im Zusammenhang mit der „virtuellen Kollaboration“ zu den Geschäftsprozessen, die Ihr System unterstützt Potential?

Online Beratung, virtuelle Kommunikation und Kollaboration, wird von allen an der Befragung teilnehmenden Unternehmen als essenzielles Anliegen jetzt und in Zukunft gesehen. Bedingt durch

den Umstand des „social distancing“ ist Homeoffice die gültige Situation und nicht mehr wie bisher die Ausnahmesituation. Durchgehende digitale Prozesse ohne analoge Brüche umfassen ortsungebunden alle Eventualitäten des Maklergeschäftes. Wer bisher Instrumente für Videokonferenzen noch nicht in seinem System integriert hat, wird es allen anderen geplanten Neuerungen vorziehen. Das gilt auch für die Möglichkeit digitaler Unterschriften, des digitalen Austausches von Dokumenten, der integrierten Telefonanbindung und des Online-Chats.

Bernhard Profanter, Herausgeber der Bestandssoftware proagent, hat diese Aufgaben bereits erledigt und in der Bestandssoftware alle Möglichkeiten geschaffen, um mit dem Endkunden komfortabel digital kommunizieren zu können. Und auch TOGETHER CCA sieht sich gut gerüstet, so können Kunden seit geraumer Zeit sicher Dokumente digital unterschreiben und auch versenden. Eine dem Makler zur Verfügung gestellte Plattform, über welche sich Kunden über ihren Deckungsumfang informieren können, ergänzt die Kommunikation mit dem Kunden.

VERA bietet eine Umgebung, welche Ihren Kunden den nahtlosen Wechsel ins Homeoffice erlaubt. Eingesetzte Office 365 - Produkte ermöglichen das gemeinsame Ändern und Durchgehen von Dokumenten, sowie deren Austausch. Teams für Webkonferenzen und Skype als Medium für Video-Chats runden das Paket ab.

Kritik kommt hier von Courtage Control, welches die vollständige Implementierung digitaler Prozesse von den Versicherern fordert. Die Abbildung einiger Sparten in Schnittstellen, die Lieferung von OMDS -Bestandsdaten nur für aktive Verträge oder die unvollständige Versorgung mit Dokumenten von bestimmten Versicherern, lassen die Makler nach wie vor viele Services nicht nutzen. Hier ist bei den Versicherern noch Bewusstseinsbildung von Nöten.

Welche Maßnahmen empfehlen Sie Ihren Kunden, um Ihre Angriffsfläche deutlich zu reduzieren und nicht mit der DSGVO in Konflikt zu kommen?

Digitalisierung der Arbeitswelt, Homeoffice, Video-Chats und -Konferenzen haben die Themen „Digitale Sicherheit“ und „Cybersecurity“ stark in den Mittelpunkt gerückt. Während analoge Verbrechen zurückgehen, erlebt die Kriminalität im Netz gerade einen Boom. Dazu machen die strengen und oft komplizierten Vorschriften der DSGVO den Unternehmern das Leben nicht unbedingt leichter.

Einen hundertprozentigen Schutz gibt es nicht, auch hier sind sich die Befragten einig. Sicherheit ist nicht nur von der eingesetzten Software abhängig, sondern auch die User tragen Verantwortung.

Ein Rat an unsere Leser kommt von Courtage Control: „Sparen Sie nicht am falschen Fleck. Überlassen Sie Fragen der Datensicherheit den Profis und setzen Sie auf moderne zeitgemäße Software.“ Vor Datenschutzvergehen aus Unachtsamkeit und sorglosem Umgang mit Passwörtern und Geräten warnt auch ARISECUR.

Derzeit gibt es kein Instrumentarium, das in den Augen der Anwender an die Einfachheit des Informationsaustausches mittels E-Mail herankommt. Noch fehlt vielen Marktteilnehmern die Sensibilität im Umgang mit Kundendaten. Bereits vorhandene DSGVO-konforme Kommunikationsmöglichkeiten werden nicht richtig oder zu wenig genutzt, zeigt chegg.net eine

weitere Baustelle im Rahmen der Datensicherheit auf.

Obwohl das Vergleichsprogramm DVM Der Versicherungsmakler keine personenbezogenen Daten speichert

empfiehlt es den Kunden den sorgsamem Umgang mit heiklen Daten und die strikte Trennung zwischen Arbeits- und Freizeitgeräten, da sich gerade Social Media oft als Einfallstor für Hacker und Datendiebstahl erwiesen hat.

TOGETHER CCA setzt auf umfangreiche Informationskampagnen zur Bewusstseinsbildung und Sensibilisierung ihrer Kunden im Umgang mit Fragen der Daten- und Systemsicherheit.

VERA weist darauf hin, die Bestimmungen der DSGVO nicht auf die leichte Schulter zu nehmen, da die bisher geltende Schonfrist langsam zu Ende geht. Die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen bedürfen eines großen administrativen Aufwands, daher sollte sich der Makler für eine Software entscheiden, welche ihm diese Zusatzaufgaben abnimmt.

netinsurer empfiehlt als Maßnahmen zur Datensicherheit Cloudlösungen, VPN, Datenbackups, Wiederherstellbarkeit und die zyklische Kontrolle der Wirksamkeit aller Maßnahmen. Ergänzend dazu die Nutzung von Virenschutzprogrammen, Firewalls, die Verwendung eines aktuellen Webbrowsers und die Verwendung möglichst unterschiedliche Passwörter sowie deren regelmäßige Änderung.

Alle österreichischen Softwarehersteller sind nach bestem Wissen und Gewissen bemüht ihren Kunden sicheres und DSGVO konformes Arbeiten zu ermöglichen. Hundertprozentige Sicherheit gibt es allerdings nicht und auch die User tragen ein Stück großes Stück Verantwortung. **M**

Sparen Sie nicht am falschen Fleck. Überlassen Sie Fragen der Datensicherheit den Profis und setzen Sie auf moderne zeitgemäße Software.“

VIDEOKONFERENZEN UND DATENSCHUTZRECHTLICHE VORAUSSETZUNGEN

Das Abhalten von unternehmensinternen Konferenzen sowie Besprechungen mit Kunden ist auch Zeiten der Coronakrise erforderlich. Im Home Office haben viele Unternehmen auf den Einsatz von Videokonferenzen gesetzt. Durch die Vermeidung des physischen Kontakts wird zum einen das Ansteckungsrisiko vermieden. Darüber hinaus bietet das Abhalten von Konferenzen über elektronischen Weg auch ökonomische Anreize, welche sich insbesondere durch den Wegfall von Reisekosten und -zeit äußern.

von Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch

Aus diesen Gründen ist davon auszugehen, dass Unternehmen auch weiterhin von dem Angebot der Dienste für Online- und Videokonferenzen Gebrauch machen werden. Dabei sind auch rechtliche Voraussetzungen zu beachten, wobei nachstehend ein Überblick zu den wesentlichen datenschutzrechtlichen Problemstellungen gegeben werden soll.

Zunächst stellt sich die Frage der Auswahl eines Diensteanbieters, wie zB Skype, Zoom oder Microsoft Teams. Aus datenschutzrechtlicher Sicht liegt zwischen dem Unternehmen, welches Verantwortlicher für die Datenverarbeitung iSd DSGVO ist, und dem Diensteanbieter in der Regel ein Auftragsverarbeitungsverhältnis (Art 28 DSGVO) vor. Der Diensteanbieter (Auftragsverarbeiter) verarbeitet personenbezogene Daten der Mitarbeiter und Kunden des Unternehmens ausschließlich auf dessen Anweisung. Dieses Verhältnis macht den Abschluss einer Auftragsverarbeitungsvereinbarung erforderlich, in welcher die Rechte und Pflichten zwischen dem Verantwortlichen und dem Auftragsverarbeiter näher geregelt werden und welche inhaltlich den Anforderungen des § 28 DSGVO entsprechen muss.

In der Praxis werden häufig Dienste von Anbietern aus einem EU-Drittstaat in Anspruch genommen. Werden Daten in einen Staat außerhalb der EU übermittelt, hat der Verantwortliche sicherzustellen, dass ein

entsprechendes Datenschutzniveau in diesem Staat gewährleistet ist (Art 44-50 DSGVO). Die DSGVO sieht hier verschiedene Nachweismöglichkeiten vor, wobei in der Praxis häufig mit dem Vorliegen eines Angemessenheitsbeschlusses der EU-Kommission oder einer Privacy-Shield-Zertifizierung (bei US-Anbietern) diesen Anforderungen entsprochen wird. Bei der Auswahl eines Diensteanbieters innerhalb der EU kann auf diese zusätzliche Prüfung grundsätzlich verzichtet werden.

Zusätzlich ist darauf zu achten, dass dem Gebot des Datenschutzes durch Technikgestaltung und datenschutzfreundlicher Voreinstellung Rechnung getragen wird (Art 25 DSGVO). Hierfür ist es notwendig,

eine vergleichsweise Betrachtung der technischen Einstellungen (insbesondere Datenverschlüsselung, Löschung etc) vorzunehmen und in der Auswahl des Diensteanbieters zu berücksichtigen.

Da der Einsatz von Videokonferenzen für die meisten Unternehmen gleichzeitig eine neue Form der Datenverarbeitung bedeutet, sind die betroffenen Personen (Mitarbeiter, Kunden) zudem entsprechend zu informieren (Art 12, 13 DSGVO). In der Regel wird daher eine Anpassung der Datenschutzhinweise erforderlich sein. Ebenso ist der Verarbeitungsvorgang gegebenenfalls in das Verarbeitungsverzeichnis aufzunehmen, um dieses aktuell zu halten. **M**



RSS-TÄTIGKEITSBERICHT 2019

Die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten startet mit 2020 bereits in das fünfzehnte Jahr seit seiner Gründung 2006. Seit neun Jahren wird die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle von Prof. Dr. Gerhard Hellwanger, Senatspräsident des OLG Wien i.R. geleitet. Hier ein Rückblick auf das vergangene Jahr 2019.

von Mag. Sigrid Hofmann

Der Bekanntheitsgrad steigt

„Die Schlichtungsstelle hat sich seit seiner Gründung zu einer bewährten und etablierten Einrichtung für die Mitglieder des Fachverbandes entwickelt.“ So Dr. Hellwanger im Vorwort des Rechenschaftsberichts. „Im Jahr 2019 wurde ein Höchststand an Schlichtungsfällen erreicht und der Bekanntheitsgrad bei Versicherern und Versicherungsnehmern steigt stetig.“

Zahlen und Fakten

Insgesamt wurden seit der Gründung 754 Schlichtungsanträge gestellt, davon wurden bis Ende des Vorjahres 736, das sind 98 Prozent, bereits erledigt. Allein im Jahr 2019 wurden 101 Fälle an die Schlichtungsstelle herangetragen. Der Übertrag aus dem Jahr zuvor umfasste 16 Stück. Von diesen 117 Anträgen konnten 99 Anträge im Berichtsjahr abgearbeitet werden.

Antragssteller und Antragsgegner

Wie bereits in den Jahren davor, dominierten Deckungsstreitigkeiten (98 Anträge) zwischen Versicherungsmaklern, vertreten durch ihren Versicherungsmakler und Versicherungsunternehmen das Geschehen. In zwei Fällen wurde die Schlichtungsstelle durch Makler in eigener Sache, wegen Provisionsstreitigkeiten, beauftragt. In einem Fall beantragte ein Versicherer das Schlichtungsverfahren.

Regionale Zuordnung

Im Jahr 2019 kamen die Schlichtungsanträge aus allen Bundesländern, wobei die regionale Zuordnung sich nach dem Firmensitz des betroffenen Versiche-

rungsmaklers richtet. Die meisten Anträge kamen dabei aus Wien (19 Anträge) gefolgt von Niederösterreich, Tirol (jeweils 18 Anträge) und der Steiermark (17 Anträge). Seit Bestehen der Stelle für Rechtsservice und Schlichtung stammen die meisten Anträge aus der Steiermark.

Behandelte Sparten

43 Prozent der Anträge bezogen sich auf Streitigkeiten im Rahmen der Sparte Rechtsschutzversicherungen (23%) und Eigenheim und Sparten (21%). 9 Prozent der Anträge bezogen sich auf Betriebsbündel und 7 Prozent auf die Unfallsparte. Diese Verteilung entspricht auch dem Durchschnittsaufkommen der Jahre zuvor.

Art der Erledigung

Von den 99 im Berichtsjahr 2019 erledigten Fällen wurden 76 Fälle in einer Sitzung behandelt und 23 vor der Sitzung zurückgezogen. Zu den 76 behandelten Fällen ergingen 59 Empfehlungen und 17 Zurückweisungen. Die Zurückweisungsgründe waren mehrheitlich offene Beweisfragen.

Sonstige Tätigkeiten

Die Schlichtungsstelle präsentiert sich, zur Steigerung des Bekanntheitsgrades auf Messen und Tagungen. Veröffentlichungen finden Sie laufend im Versicherungsmakler und unter www-wko.at/ihrversicherungsmakler. Die Mitarbeiter der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle stehen jederzeit für Anfragen zur Verfügung. Darüber hinaus wird, gemeinsam mit dem Fachverband monatlich ein RSS-/Versicherungsrechts-Newsletter erstellt und an alle Fachgruppen zur Verteilung an die Mitglieder zur Verfügung gestellt.

Prof. Dr. Gerhard Hellwanger,
Senatspräsident des OLG Wien
i.R.



M



KONJUNKTURBERICHT 2020

Im Auftrag der Sparte Information und Consulting (IC) der Wirtschaftskammer (WKO) hat die KMU Forschung Austria ihren Konjunkturbericht 2020 veröffentlicht.

Die Sparte Information und Consulting, unter die auch der Fachverband der Versicherungsmakler fällt, platzierte sich, nach Handwerk und Handel, auf Rang drei der gewerblichen Wirtschaft mit rund 17 Prozent. Die Zahl der unselbstständig Beschäftigten (inkl. geringfügig Beschäftigter) in der Sparte IC ist im Jahr 2019 im Vergleich zum Vorjahr um 4,4 Prozent auf 243.600 Personen gestiegen. Bei 4.024 aktiven Unternehmen im Fachverband der Versicherungsmakler waren 7.400 Personen unselbstständig beschäftigt. Der Fachverband der Versicherungsmakler erzielte im Jahr 2019 ein nominelles Umsatzplus von 7,6 Prozent und lag damit deutlich über dem gesamtwirtschaftlichen Wachstum (+3,3 %). Bei im Durchschnitt um 1,4 Prozent gestiegenen Verkaufspreisen belief sich das reale Wachstum auf 6,4 Prozent. Damit setzt sich die dynamische Entwicklung der Vorjahre fort, wobei das Umsatzplus sogar noch etwas stärker als 2018 ausgefallen ist. 2019 konnten in der

Sparte IC 54 Prozent der Betriebe den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr steigern, 33 Prozent meldeten stabile Umsätze und 13 Prozent mussten Umsatzrückgänge verkraften. Für Investitionen wurden 4,7 Prozent des Gesamtumsatzes aufgewendet. Davon wurden 0,8 Prozent für Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen investiert, womit der Fachverband der Versicherungsmakler über dem Spartendurchschnitt liegt. Die Auftragslage für das erste Quartal 2020 wird als gut bezeichnet (Note: 1,7). Wie sich die Umsätze im zweiten Quartal aufgrund der Covid-19-Krise entwickeln, wird sich zeigen. Der Fachverband der Versicherungsmakler war bei den Umsatzerwartungen für das Gesamtjahr im Vergleich zum Vorjahr optimistisch. Die Ergebnisse der Konjunkturbeobachtung der Sparte Information und Consulting für das Jahr 2019 inkl. der Vorschau für 2020 basieren auf den Meldungen von mehr als 2.200 Betrieben mit rund 9.000 Beschäftigten. Vor der Krise erwartete die Gesamtsparte für das Jahr 2020 ein Umsatzwachstum von 6,5 Prozent, die Versicherungsmakler einen Anstieg von 6,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr von 5,6 Prozent. Nach Ausbruch der Covid-19 Krise und den gesetzlichen Maßnahmen zum Schutze der Bevölkerung sieht es mit den Umsatzerwartungen etwas anders aus. **M**



GEHACKT?
—
GEHECKT!

BETRIEB UND BERUF
Generali Cyberversicherung

Lebenssituationen sind vielfältig.
Unsere Versicherungslösungen auch.

Sprechen Sie jetzt mit uns über eine maßgeschneiderte Cyberversicherung. Diese sorgt für die IT-Sicherheit Ihres Unternehmens. Wir ermitteln Ihre Risikobereiche und erarbeiten Präventivmaßnahmen. Mit dem 24-Stunden-Support, Tip&Tat BusinessAktiv inkl. Cyber sind die Generali IT-Spezialisten immer für Sie da.

Mehr unter: www.generali.at/partner



Unter den Flügeln des Löwen.

MAKLERUMFRAGE „UMGANG UND AUSWIRKUNGEN DER CORONA-KRISE“

Anfang Mai führte der Fachverband der Versicherungsmakler unter seinen Mitgliedern eine Umfrage zum Thema „Umgang und Auswirkungen der Corona-Krise“ durch. Über 220 Versicherungsmakler haben an der Umfrage teilgenommen. Der Fragenkatalog spannte sich von der Frage über Umsatzerwartungen bis zur Frage wie sich die Covid-19 Krise auf die Kundenbetreuung ausgewirkt hat.

1. Aufgrund der Maßnahmen musste ein Großteil der Versicherungsmakler auf Homeoffice umstellen. Wie war das bei Ihnen? Welche Antwort trifft für Ihren Fall am ehesten zu?

Wie auch in Abbildung 1 sichtbar, konnten 28,18 Prozent bereits vor Covid-19 ihre Arbeit im Homeoffice erledigen und hatten daher keine wesentlichen Änderungen vorzunehmen. 34,55 Prozent der Teilnehmer stellten aufgrund der Umstände ihre Arbeitstätigkeit auf Homeoffice um. Die Mehrheit der Befragten, 36,82 Prozent erledigten ihre Arbeit entweder allein oder unter Einhaltung der gesetzlichen Auflagen, im eigenen Büro. 0,45 Prozent ließen die Frage unbeantwortet.

2. Wie gut konnten bzw. können Sie Job und Privatleben im Homeoffice integrieren?

Wie auch Abbildung 2 entnommen werden kann, sind die Versicherungsmakler eine flexible Berufs-

gruppe. Denn in Summe 65 Prozent haben Job, Privatleben und Homeoffice sehr gut (35,91 Prozent) bis gut (29,09 Prozent) miteinander integrieren können. 20,91 Prozent empfanden die Situation zwischen Privatleben und Job als mittelmäßig. Für die Aussage „schlecht“ (7,73 Prozent) bis „sehr schlecht“ (2,27 Prozent) haben sich in Summe 10 Prozent der Teilnehmer entschieden, 4 % ließen die Frage unbeantwortet.

3. Wie hat sich die Corona-Krise auf Ihre Kundenbetreuung ausgewirkt?

50 Prozent der Versicherungsmakler gaben an, dass die Kundenbetreuung (fast) nicht gelitten hat. Für 32,27 Prozent gab es eine mittelmäßige Beeinträchtigung der Kundenbetreuung und 17,73 Prozent gaben die Beeinträchtigung als mittelmäßig an (Abbildung 3).

4. Beschreiben Sie bitte, wie die Kundenbetreuung Ihrer Ansicht nach gelitten hat. Wo gab es besondere Reibungsverluste?

Folgende Punkte, gereiht nach den häufigsten Antworten, haben sich ergeben: Als besondere Schwierigkeit wurde das Verbot des persönlichen Kontaktes mit den Kunden angegeben, gefolgt von der Unmöglichkeit einer persönlichen Neukundenakquise. Die Betreuung der älteren Generation wurde ebenfalls als schwierig bezeichnet, da hier oft der Zugang zu den digitalen Medien fehlt. Weiter gestaltete sich



Abbildung 1: Auf die Frage bezüglich Umstellung auf Homeoffice antworteten 36,82 Prozent damit, dass sie ihre Arbeit entweder allein oder unter Einhaltung der gesetzlichen Auflagen, im eigenen Büro, tätigten.



Abbildung 2: In Summe konnten 65 Prozent ihren Job und Privatleben im Home-Office integrieren, nur 10 Prozent der Befragten gaben an, damit Probleme zu haben.



Abbildung 3: Während 50 Prozent der Versicherungsmakler meinten, dass die Kundenbetreuung (fast) nicht gelitten hat, war die andere Hälfte der Meinung, dass diese mittelmäßig (32,27 Prozent) bis stark gelitten (17,73 Prozent) hat.

die KFZ An- bzw. Abmeldung als schwierig, beziehungsweise zeitweise nicht möglich. Als ein weiteres Manko bezeichneten die Umfrageteilnehmer die mangelnde Kommunikation beziehungsweise eine verzögerte Bearbeitung durch die Versicherungsunternehmen.

5. Wie ist es Ihnen mit der digitalen Umsetzung gegangen? Haben Sie in der Zeit der Ausgangsbeschränkungen Videoplattformen (SKYPE, Zoom etc.) für Kundentermine/Verkaufsgespräche genutzt?

55,91 Prozent der Teilnehmer gaben an, dass sie in der Zeit der Ausgangsbeschränkungen Videoplattformen für Kunden- und Verkaufsgespräche nutzten. 44,09 Prozent der Teilnehmer nutzten keine digitalen Konferenzsoftware (Abbildung 4).

6. Wie waren Sie in technischer/digitaler Hinsicht vor der Corona-Krise ausgestattet?

Die Versicherungsmakler waren bereits vor der Krise digital gut gerüstet, das spiegelt sich auch in der Beantwortung der Frage wieder. Über 84 Prozent bestätigten die Frage mit sehr gut bis gut, nur ein geringer Prozentsatz von 15,91 bezeichneten ihre technisch/digitale Ausrüstung als mittelmäßig bis schlecht (Abbildung 5).

7. War die Corona-Krise ein Anlass in die digitale Arbeitswelt Ihres Unternehmens zu investieren?

Nachdem das Niveau der technischen Ausstattung bei den Versicherungsmaklern schon vor der Krise hoch war, beantworteten 59,55 Prozent diese Frage mit nein, 40,45 Prozent nahmen die Krise dennoch als Anlass, weiter in ihre digitale Ausrüstung zu investieren.

8. Welche Auswirkungen hat die Corona-Krise auf Ihre Umsatzerwartungen 2020?

Zu Beginn des Jahres wurde im Rahmen des Konjunkturberichts 2020 in einer Studie eine Umsatzsteigerung von 6,2 Prozent erwartet (nachzulesen auch im Konjunkturbericht 2020 auf Seite XX), nach Beginn der Krise sind die Aussichten jedoch weit weniger positiv.

Mehr als die Hälfte der Befragten (54,09 Prozent) erwartete weniger (40,91 Prozent), beziehungsweise deutlich weniger Umsatz (13,81 Prozent). Weiters erwarteten 39,09 Prozent einen gleichbleibenden Umsatz und 6,82 Prozent konnten ihren Unternehmensumsatz für das heurige Jahr zurzeit noch nicht einschätzen (Abbildung 6). Eine Handvoll Makler konnten die Corona-Krise auch für eine Umsatzsteigerung nutzen.

9. Welche Auswirkungen hat die Corona-Krise auf Ihre Umsatzerwartungen 2021?

Im Hinblick auf das kommende Jahr waren die Teilnehmer der Studie etwas positiver eingestellt als für 2020. Dennoch waren knapp 40 Prozent der Meinung, dass sie weniger (31,36 Prozent) bis deutlich weniger (8,18 Prozent) Umsatz haben werden. 35,91 Prozent gingen von einem gleichbleibenden Umsatz aus, 24,55 Prozent konnten es noch nicht abschätzen.

10. Welche Auswirkungen hat die Corona-Krise auf Ihre Umsatzerwartungen 2022?

Die Zahl derer, die weniger (13,64 Prozent) beziehungsweise deutlich weniger (3,18 Prozent) Umsatz erwarteten, liegt in Summe nur mehr bei knapp 17 Prozent. Einen gleichbleibenden Umsatz erwarten 42,73. Knapp über 40 Prozent können ihren Umsatz für das Jahr 2022 noch nicht abschätzen. **M**



Abbildung 4: Bei der Nutzung von Videoplattformen für Kundentermine/Verkaufsgespräche waren die Teilnehmer (fast zwiegespalten), 55,91 Prozent verwendeten diese, 44,09 Prozent nicht.



Abbildung 5: Über 84 Prozent der Teilnehmer gaben an, schon vor der Krise technisch/digital (sehr) gut ausgestattet gewesen zu sein, lediglich knapp 16 Prozent waren der Meinung, dass ihre technische/digitale Ausstattung mittelmäßig bis schlecht war.



Abbildung 6: Mehr als die Hälfte der Befragten (54,09 Prozent) erwartete für das heurige Jahr weniger bis deutlich weniger Umsatz.

BETRIEBSUNTERBRECHUNGSVERSICHERUNG

Zu Beginn der Corona-Krise Anfang März war unklar, ob und inwiefern sich die Pandemie auf die Wirtschaft auswirken würde. Die derzeitigen Entwicklungen zeigen nun, dass sich die Corona-Krise in historischen Dimensionen auf die Konjunkturentwicklung auswirken wird.

Viele, vor allem Klein- und Mittelunternehmen sowie freiberuflich Tätige, stehen vor dem Nichts. Nicht alle Branchen sind im selben Ausmaß davon betroffen. Zu den großen Verlierern gehören Teile des Handels, der Tourismus und tourismusnahe Gewerbe sowie Gesundheitsberufe, um nur einige aufzuzählen.

Viele von ihnen streiten derzeit mit ihren Versicherern. Sie haben für den Fall der Fälle eine Betriebsunterbrechungsversicherung abgeschlossen, einige auch eine Seuchen-Betriebsunterbrechungsversicherung, um nun zu hören, dass keine Deckung gegeben ist, da Covid-19 keine Seuche sei, sondern eine Pandemie, beziehungsweise in der taxativen Aufzählung der Seuchen nicht enthalten sei oder sich lediglich auf den Ausfall leitender Personen des Unternehmens aus diesem Grund beziehen und nicht auf die Schließung des gesamten Betriebes. Viele Versicherungen zahlen daher nicht.

Dazu gibt es ein Angebot der österreichischen Versicherungswirtschaft, nämlich: „Die umfassenden staatlichen Fördermaßnahmen wie Kurzarbeit, Corona-Hilfsfonds, Härtefallfonds etc. können im Durchschnitt 70 Prozent der erlittenen Einbußen ausgleichen. Es ist der österreichischen Versicherungswirtschaft ein Anliegen, Betriebe und Unternehmer, die durch das verordnete Betretungsverbot betroffen sind, in dieser schwierigen Situation mit einer freiwilligen Leistung zu unterstützen. Die freiwillige Leistung soll in der Regel die Hälfte des nach Inanspruchnahme der Staatshilfe verbleibenden Ausfalls ausmachen. Das heißt: Konkret können die Begünstigten mit 15 Prozent einer Tagesentschädigung für die Dauer von maximal 30 Tagen rechnen.“

Wir haben Josef Brindlinger, MLS, Geschäftsführer der Brindlinger Versicherungsmakler GmbH, zu dem Thema befragt:

Welche Erfahrungen haben Sie im Zusammenhang mit der Covid-19-Problematik mit den österreichischen Versicherungsunternehmen gemacht?

Brindlinger: Wir sind speziell in der Seuchen-BU sehr stark von der Thematik betroffen. Wir haben 81 Hotels bei vier verschiedenen Gesellschaften mit einer Seuchen-BU versichert, der Anteil an derartigen Deckungen innerhalb unseres Bestandes ist sicherlich sehr hoch. Dadurch verfügen wir doch über einen relativ breiten Marktüberblick. Meine Einschätzung ist, dass die Versicherer –

wie auch wir – völlig auf dem falschen Fuß erwischt wurden und sie dann leider den Fehler gemacht haben, die Kommunikation mit uns Maklern gänzlich eingestellt zu haben. Als einer der wichtigsten Vertriebskanäle nahezu sechs Wochen lang überhaupt keine Information zu erhalten, zeugt schon von einer gewissen Respektlosigkeit. Einige Versicherer haben vermutlich den Fehler gemacht, dass sie einfach die vereinbarten Höchsthaftungssummen addiert haben und dadurch erst einmal das rationale Denken ausgeblendet wurde. Erst durch den „Weckruf“ unseres Fachgruppenobmanns Christoph Berghammer – den ich übrigens sehr schätze – ist letztendlich Bewegung in die Sache gekommen.

Finden Sie das oben zitierte Angebot der österreichischen Versicherungswirtschaft ausreichend?

Brindlinger: Die Angebote der Versicherungswirtschaft waren zumindest einmal ein Anfang. Es war doch der Druck der Makler, der überhaupt eine solche Lösung erst möglich gemacht hat. Wir konnten in 100 Prozent unserer Fälle signifikante Nachbesserungen in partnerschaftlichem Umgang erzielen, kein einziger Kunde hat also „nur“ 15 Prozent erhalten. Wir gehen ohnehin davon aus, dass es auch Entschädigungen nach dem Epidemiegesetz geben wird. Bereits am Beginn des Lockdowns haben wir ein Rechtsgutachten beim Verfassungsrechtler Univ.-Prof. Daniel Ennöckl in Auftrag gegeben, das klar zum Ergebnis gelangt, dass ein Entschädigungsanspruch gem. Epidemiegesetz im Zeitraum 17.3.2020–13.4.2020 besteht. All unsere Kunden haben ihre Forderungen gegenüber der jeweiligen Bezirksverwaltungsbehörde fristgerecht angemeldet und schätzen unsere Beratung in dieser Richtung auch sehr. Wenn diese Entschädigungen dann tatsächlich fließen, spielt die Versicherungsentschädigung nur noch eine untergeordnete Rolle. Im Zusammenhang mit der Seuchen-BU-Entschädigung muss man berücksichtigen, dass es unabhängig von den Betriebsschließungen ja ohnehin am 19.3.2020 zu einer weltweiten Reisewarnung und zu Grenzschließungen gekommen ist und man ja wochenlang



nur zu beruflichen Zwecken überhaupt das eigene Gemeindegebiet verlassen durfte. Auch wenn die Betriebe nicht geschlossen worden wären, welche Umsätze hätte man denn dann erzielen können. Das ist unseren Klienten durchaus bewusst.

Was ich allerdings besorgniserregend finde, ist der Umstand, dass durch unqualifizierte Äußerungen und mediale Auftritte diverser Repräsentanten dieses Thema jetzt medial hochkocht. Seien wir doch ehrlich, kein Mensch hatte eine solche Situation auf dem Radar und in der Beratung zur Seuchen-BU ging es doch immer um den individuellen Salmonellen-, Legionellen- oder Noroviren-Fall in einem einzelnen Betrieb. Dementsprechend verfügen auch vielleicht nur zwanzig Prozent aller Hotelbetriebe über eine Seuchen-BU. Durch diese medialen Fehlritte haben wir es jetzt aber geschafft, eine Diskussion bei den restlichen 80 Prozent unserer Kunden in Gang zu setzen und ich hoffe, dass da nicht ein Bumerang geworfen wurde, der uns noch ordentlich um die Ohren fliegt, wenn diese Kunden die Frage stellen, warum ihnen keine Seuchen-BU angeboten wurde?

Was raten Sie Ihren Kunden für die Zukunft? Wie schaut der optimale Versicherungsschutz aus und ist er auch leistbar?

Brindlinger: Ich denke, wir sollten nicht unsere ganze Konzentration nur auf Computer-Viren legen und mit den Kunden nicht ausschließlich über Cyberversicherungen sprechen. Jetzt haben wir gesehen,

dass es durchaus sinnvoll ist, auch über reelle Viren zu sprechen. Der Markt für den optimalen Versicherungsschutz ist momentan aber tot, da sich kein Versicherer zum jetzigen Zeitpunkt an dieses Thema heranwagen wird. Eine Pandemie zu versichern, wird künftighin sicher nicht mehr möglich sein, und das würde auch die finanziellen Möglichkeiten jedes Versicherers übersteigen. Vielleicht wäre es aber ein Ansatz, eine Poollösung analog des Terrorpools zu schaffen.

Welche Lehren ziehen Sie aus der derzeitigen Situation für sich selbst und Ihren eigenen Betrieb gezogen. Werden Sie an Ihrer Kommunikation und Ihren Prozessen Änderungen vornehmen?

Brindlinger: Wir haben von der Krise nicht wirklich viel bemerkt. In den ersten Wochen waren wir mit den Schadenfällen beschäftigt und mittlerweile stimmen uns auch die Produktionsziffern durchaus positiv. Wir werden alle Prozesse im Unternehmen auf den Prüfstand stellen und die Digitalisierung massiv vorantreiben und dort auch richtig Geld in die Hand nehmen. Die Erfahrung hat aber gezeigt, dass wir auch vor Corona sehr gut aufgestellt waren, wir konnten mit dem Lockdown 25 Mitarbeiter sofort ins Homeoffice schicken ohne große Zusatzinvestitionen. Aus unserer Sicht sieht die Zukunft jedenfalls gut und vielversprechend aus.

Wir danken für das Gespräch.

M



COVID-19 UND BETRIEBSUNTERBRECHUNGSVERSICHERUNG

Die Auswirkungen der COVID-19-Maßnahmen auf die Wirtschaft sind enorm. Der wochenlange Stillstand des öffentlichen Lebens führt bei vielen Versicherungsnehmern (VN) zur Frage, ob sie Anspruch auf Leistungen aus der Betriebsunterbrechungsversicherung (BU) haben. Die folgende Checkliste gibt einen Überblick über die Deckung.

von Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner

Um die Verbreitung des „Corona-Virus“ zu verhindern, wurden in Österreich bekanntlich weitreichende Maßnahmen mit großen Auswirkungen auf die Wirtschaft getroffen: Das Betreten betrieblicher Kundenbereiche und von öffentlichen Orten wurde Mitte März weitgehend untersagt. Tirol sowie einzelne Gemeinden in Vorarlberg, Salzburg und Kärnten wurden sogar überhaupt unter Quarantäne gestellt. Damit kam das Wirtschaftsleben – mit Ausnahme der Deckung von Grundbedürfnissen – über Wochen fast vollständig zum Erliegen. Viele (freiberufliche, gewerbliche) Betriebe mussten erhebliche Ausfälle hinnehmen.

Für die Frage nach der Deckung dieser Ausfälle in der BU sind – leider – zahlreiche Differenzierungen vorzunehmen: Zunächst ist zwischen der BU für freiberuflich und selbständig Tätige (BUFT) und der „Seuchen-BU“ zu unterscheiden. Während die erste ursprünglich insb dafür gedacht war, Betriebsunterbrechungen bei kleineren Betrieben zu decken, bei denen es vor allem auf die Arbeitskraft des Betrieb-

sinhabers ankommt (zB Architekt, Arzt, Anwalt, Friseur), ist die zweite idR ein Zusatzbaustein zur Feuer-BU gewerblicher Betriebe (zB produzierende Betriebe, Hotels).

Es besteht aber insofern eine Gemeinsamkeit zwischen beiden Typen, als es keine Musterbedingungen gibt. Dazu kommt, dass die versicherten Risiken in aller Regel nicht in Form einer All Risk-Versicherung gedeckt, sondern konkret aufgezählt werden. Die Produkte weichen daher am Markt stark voneinander ab, sodass ge-

neralisierende Aussagen besonders schwierig sind: Prüfen Sie daher in jedem Fall das konkrete Bedingungsmerk, bevor Sie eine verbindliche Aussage treffen!

Trotz dieses uneinheitlichen Bedingungsstandes lassen sich bei der Prüfung der Deckungsfrage gewisse Leitlinien herausarbeiten. Allgemein – also für BUFT und Seuchen-BU – gilt:

- Manche Tätigkeiten und Betriebe waren von den Betretungsverboten ganz oder teilweise ausge-

Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner



nommen (zB Apotheken, Drogerien, Arztpraxis, Rechtsberatung). Soweit die Ausübung der beruflichen Tätigkeit im Betrieb – oder auch im „Home-Office“ – weiterhin möglich war, gibt es keine Deckung, selbst wenn es aufgrund der allgemeinen Lage zu schmerzhaften wirtschaftlichen Einbußen und finanziellem Mehraufwand kam.

- Selbst wenn eine Unterbrechung dem Grunde nach gedeckt ist (dazu gleich unten): Für die Höhe des Ersatzes muss gefragt werden, welchen Schaden der VN ohne die Betriebsschließung erlitten hätte (zB: ohne Reisefreiheit kaum Tourismus). Dieser Teil soll nicht als Unterbrechungsschaden über die Versicherungsleistung ersetzt werden. Damit soll nämlich verhindert werden, dass der Versicherungsfall – so zynisch es klingt – zum „Glücksfall“ des VN wird, indem er über die Versicherungsleistung den allgemein schlechten Wirtschaftszustand, der ihn ohnehin getroffen hätte, überbrückt.

In der BUFT ist hinsichtlich der Deckung weiter zu unterscheiden:

- Ist ein VN selbst an COVID-19 erkrankt und ist der Betrieb daher ganz oder teilweise unterbrochen, ist der Versicherungsfall „Krankheit“ zu bejahen. Gibt es in den Bedingungen keinen „Pandemieausschluss“ (Risikoausschlüsse prüfen!), spricht viel für Deckung.
- Ähnliches gilt nach vielen Bedingungswerken, wenn der Betriebsinhaber in Quarantäne musste, weil er mit einer erkrankten Person Kontakt hatte, ohne selbst erkrankt zu sein. Die gegen die Person des VN verhängte Quarantäne ist nach vielen Bedingungen nämlich ebenfalls gedeckt.
- Schwierig und für die VN unerfreulich ist die Lage, wenn der Betrieb – unabhängig von einer konkreten Krankheit – „bloß“ aufgrund der allgemeinen Maßnahmen nicht betreten werden durfte. Auch im internationalen Vergleich zeigt sich: Die Privatversicherung ist nicht für pandemische Risiken gedacht, die nicht einen einzelnen VN, sondern alle betreffen. Die in vielen Versicherungsbedingungen genannte – den Betrieb betreffende – „Quarantäne“ ist also als eine solche zu verstehen, die verhängt wurde, um von einem konkreten Betrieb ausgehende Gefahren hintanzuhalten.

Auch bei der Seuchen-BU sind die Bedingungswerke sehr verschieden:

- Angeknüpft wird oft daran, dass der versicherte Betrieb „zur Verhinderung der Verbreitung von Seuchen“ geschlossen wurde und dass die Schließung aufgrund des Epidemiegesetzes erfolgte. Das wirft vor allem in Tirol schwierige Fragen auf, weil Betriebe dort zunächst tatsächlich auf dieser Basis geschlossen wurden.
- Die gedeckten Seuchen sind in manchen Bedingungswerken aber konkret aufgezählt. Der Versi-

cherer wollte in diesen Fällen meist nur für bereits bekannte, nicht aber für neuartige und schwer kalkulierbare Risiken Deckung gewähren.

Viele Versicherer sehen sich in dieser schwierigen Zeit mit Anfragen von Kunden konfrontiert, die ihr Unverständnis über Deckungsablehnungen äußern. Die Situation ist tatsächlich – für alle Beteiligten – nicht einfach. Allerdings ist zu bedenken, dass es in der BU stets zu „gefühlten“ Ungerechtigkeiten kommen kann: Dass etwa ein Felssturz oder ein Erdbeben eine Zufahrtsstraße zum Betrieb blockiert, der Sturm oder

Hagel eine Stromleitung lahmlegt, kann zweifellos zu Betriebsunterbrechungen führen. Selbst wenn Sturm, Hagel, Felssturz oder Erdbeben

als Elementarereignisse in den Bedingungen genannt sind, führen die genannten Situationen allerdings nicht zu einer Deckung in der BU, weil nur der unmittelbare Sachschaden gedeckt wird. Ähnliches gilt eben auch für eine Betriebsunterbrechung aufgrund der allgemeinen staatlichen Maßnahmen zur Eindämmung des Corona-Virus.

Die Versicherer haben darauf bekanntlich reagiert und sich zu einer gemeinsamen Hilfsaktion entschlossen, um Kunden zu unterstützen. Ausgehend von der Einschätzung, dass 70% der Einbußen durch staatliche Fördermaßnahmen ausgeglichen werden, soll die „freiwillige“ Leistung etwa die Hälfte des verbleibenden Ausfalls – also 15 % einer Tagesentschädigung für die Dauer von maximal 30 Tagen – ausmachen. Auch hier gibt es internationale Vorbilder. Ob ein solches Angebot angenommen wird, hängt aber von der konkreten Einschätzung der Deckungssituation ab.

Viele Maklerinnen und Makler werden sich im Lichte der Pandemie – so wie jeder Unternehmer – fragen: Habe ich alles richtiggemacht? Abgesehen davon, dass die momentane Situation als solche kaum vorhersehbar war, ist zu bedenken, dass die Deckung von Quarantänemaßnahmen wegen Seuchenrisiken zu Recht nicht im Vordergrund stand. Man vertraute auf § 32 Epidemiegesetz, der eine verschuldensunabhängige Pflicht des Staates zur „Vergütung für den Verdienstentgang“ bei Betriebsschließungen nach dem Epidemiegesetz vorsah. Dass sich der Staat in der momentanen Situation (außer anfangs in Tirol) nicht darauf, sondern auf ein neuartiges COVID-Maßnahmegesetz stützte, kann nicht zum Anlass für Vorwürfe genommen werden. **M**

Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner ist Vorstand des Instituts für Zivil- und Zivilverfahrensrechts an der WU Wien. Vor seiner Berufung nach Wien war er als Professor an der JKU Linz sowie an der AAU Klagenfurt tätig. Er beschäftigt sich vorwiegend mit dem Vertrags-, Haftungs- und dem Versicherungsrecht. **i**



RECHTSSCHUTZVERSICHERUNG IN ZEITEN VON COVID-19

Die nächsten Herausforderungen für die österreichischen Rechtsschutzspezialisten ist da, die Auswirkungen der COVID-19 Krise. Enorme Anstiege von Beratungsfällen, Homeoffice, Stornoeffekte und vieles mehr. Wir haben mit Mag. Birgit Eder (CEO ARAG SE Direktion für Österreich), Dir. Johannes Loinger (Vorstandsvorsitzender D.A.S. Rechtsschutz AG) und Mag. Martin Mooshammer (Niederlassungsleiter ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs-AG Direktion Österreich) gesprochen.

ARAG SE Direktion für Österreich

Wie haben Sie ihre Kunden im Zusammenhang mit Covid-19 unterstützt, welche Aktionen laufen noch?

Die neue Situation aufgrund der Corona-Krise hat uns vor große Herausforderungen gestellt. Zu Beginn des Lockdowns haben sich sehr viele Kunden an uns gewandt, die der Lockdown hart getroffen hat

– sei es durch Arbeitslosigkeit oder den plötzlichen Umsatzentgang bei Unternehmern. Das kann bei manchen schon Existenzängste auslösen, auf die man als Versicherer auch eingehen muss. Wir haben deshalb Ruhendstellungen von Versicherungsverträgen und Stundungen von Versicherungsprämien angeboten. In Einzelfällen auch Teilstornos bzw. Gesamtstornos von Verträgen. Dies alles allerdings immer im Einvernehmen mit dem Vermittler.

Der weitere große Effekt der Krise war ein enormer Anstieg von Beratungsfällen bei unseren ARAG Inhouse Juristen in Zusammenhang mit Corona-Rechtsproblemen. Wir haben zu Beginn der Krise mit allen unseren Mitarbeitern für die Dauer der Krise Home-Office vereinbart. Dank einer modernen IT-Infrastruktur hat das sehr gut funktioniert und sind alle sehr gut erreichbar. Es ist deshalb auch zu keinerlei Rückständen gekommen. Unsere Juristen haben sich bei den diversen Rechtsanliegen enorm engagiert – unter anderem wurde auch auf unserer Homepage eine eigene Covid-19 Seite einge-

richtet, auf der zu vielen rechtlichen Themen Erstinformationen von unseren ARAG Inhouse Juristen erstellt wurden. Der Wunsch zu helfen hat uns auch auf eine weitere Aktion gebracht – Rechtsberatung zu Coronafällen auch für Nicht-Kunden. Unter dem Titel „ARAG ist für ALLE da“ haben wir daher unser Partner-Anwaltsnetzwerk zur Verstärkung aktiviert und an ausgewählten Tagen Rechtsberatung für alle, die rechtliche Unterstützung im Zusammenhang mit der Krise brauchten, angeboten. Die Kosten für diese Aktion wurden aus dem Marketingbudget finanziert. Die Aktion war ein Riesenerfolg!

Aber auch auf Vertriebsseite haben wir kurz nach Ostern eine Aktion gestartet. Wir standen vor der Situation, dass im Gewerbebereich viele Offerte offen waren. Die Firmen, die sich noch vor der Krise für

eine Rechtsschutzversicherung interessiert hatten, waren nun zurückhaltend aufgrund der finanziellen Belastung. Wir wollten daher mit einer Prämien-gutschrift in den ersten 3 Monaten Unterstützung bieten. Die Aktion hat viele Unternehmer dazu bewogen, bei ARAG eine Rechtsschutzversicherung abzuschließen. Es war ARAG dabei sehr wichtig, dass sich diese Aktion nicht zu Lasten der Vermittler provisionsmindernd auswirkt – für ARAG

ist und bleibt die Vermittlung durch ungebundene Spezialisten, die ebenso wie wir auf ihre Unabhängigkeit Wert legen, die prioritäre Vertriebs-schiene. Es gilt daher in dieser schweren Zeit auch das Einkommen unserer Vertriebspartner nicht unnötig zu schmälern.

Wie wirkt sich nach aktueller Einschätzung die Krise auf ihr Unternehmen und den Versicherungssektor aus?

Neben dem Kapitalmarktrisiko, das den gesamten Versicherungssektor trifft, hat die Pandemie auch Auswirkungen im eigentlichen Versicherungsgeschäft. Der Produktionsrückgang ist für uns noch kein Thema, sollte sich die Wirtschaft nun wieder wie geplant erholen. Allerdings ist die Stornoentwicklung ein Effekt, der sich noch sehr lange negativ auswirken wird. Dazu kommt eine wahrschein-

liche Erhöhung der Kosten im Schadenbereich. Im Rechtsschutzbereich wird sich vor allem im Arbeitsgerichts-Rechtsschutz vieles tun – dieses Risiko zeichnete sich schon vor der Krise mit sehr hohen Rechtskosten aus. Mit der Erhöhung der Rechtsschutzfälle in diesem Baustein kann man langfristig von einer ansteigenden Schadenkostenentwicklung ausgehen. Positiv aufgefallen ist allerdings auch, dass sich wesentlich mehr Kunden nun direkt an unsere ARAG Inhouse Juristen wenden. Insbesondere bei Reisestreitigkeiten konnten wir in zahlreichen Fällen seit Beginn der Krise eine positive Lösung herbeiführen. Dies hat auch zu einem sensationellen Ergebnis bei unserer stetig durchgeführten SMS-Zufriedenheitsanalyse bei Kunden geführt. Darauf sind wir sehr stolz.

Wie wird sich der Bedarf nach einer Rechtsschutzversicherung entwickeln?

Der Bedarf ist insbesondere in unsicheren Zeiten besonders stark gegeben. Die Krise hat uns vor rechtliche Problemstellungen geführt, die es vorher so nicht gab bzw. nicht in dieser Intensität. Betroffen sind vor allem Reisestreitigkeiten, Probleme bei der Miete oder Vermietung, im Arbeits- und Familienrecht. Wir können für all diese Fälle Lösungen anbieten. So bieten wir in Familienstreitigkeiten auch bei Trennungen und Scheidungen Mediation an. Bei der Mediation war bislang immer das Hindernis, dass sich die Gegenseite nicht beteiligen wollte. Unsere hauseigene ARAG Mediatorin war bislang dennoch sehr erfolgreich alle an einen Tisch zu bekommen. Damit endeten bereits einige Scheidungen unserer Kunden einvernehmlich auf Basis der in der Mediationssitzung erarbeiteten Vereinbarung. Seit neuestem bieten wir Mediation auch krisenbedingt über Videokonferenz an – wir glauben, dass wir mit diesem Angebot wesentlich mehr Mediationen bewerkstelligen können. Die Voraussetzungen sind alle gegeben – die Distanz, die von den Streitparteien meistens gewünscht wird, ist gewahrt und derzeit sind sehr viele Leute vertraut mit neuen Wegen der Kommunikation. Die Kommunikation in der Zukunft wird sich einfach ändern – auf das müssen wir uns einstellen.

D.A.S. Rechtsschutz AG

Wie unterstützt die D.A.S. ihre Kunden im Zusammenhang mit COVID-19 ?

Wie bisher, hilft die D.A.S. als spezialisierter und unabhängiger Rechtsdienstleister ihren Kunden gerade auch jetzt, bei allen Rechtsfragen und Rechtsproblemen. Und im Moment ist der Bedarf nach rechtlicher Unterstützung besonders groß. Das zeigt die sehr hohe Zahl an rechtlichen Anfragen bei der Rechts-

Mag. Birgit Eder,
Niederlassungsleiterin ARAG SE
Direktion für Österreich



auskunft. Die D.A.S. Juristinnen und Juristen sind nun auch mit ungewohnten und neuartigen Anfragen konfrontiert. Es besteht großes Interesse an der rechtlichen Beurteilung von Sachverhalten rund um COVID-19, wie z. B. Reisestorno, Arbeitsrecht und Kinderbetreuung, Fitnessstudio-Beiträge, Theaterabos oder auch zu Mietzinsreduktionen von Kleinunternehmern und zum Thema Kurzarbeit.

Viele Fälle können gleich mit der D.A.S. Direkthilfe® gelöst werden. Diese seit Jahrzehnten erfolgreiche

außergerichtliche Konfliktlösungsmethode für Kunden, strebt rasche und kostengünstige außergerichtliche Lösungen an. Das ist in einer Zeit, wo Gerichte nicht oder nur sehr eingeschränkt arbeiten können, ein ganz wesentlicher Vorteil für unsere Kunden. Ihre Probleme werden daher weiterhin, dort wo möglich, rasch und unkompliziert erledigt. Zusätzlich arbeiten wir österreichweit mit rund 500 spezialisierten D.A.S. Partneranwäl-

Dir. Johannes Loinger,
Vorstandsvorsitzender
D.A.S. Rechtsschutz AG



ten zusammen. Das bedeutet, dass wir unseren Kunden ein bundesweites Netz von Rechtsanwältinnen und für nahezu jeden individuellen Rechtsfall einen Spezialisten bereitstellen können.

Arbeitsplatzverlust, Erkrankungen, Kurzarbeit oder Umsatzeinbrüche können unsere privaten wie auch unsere Unternehmerkunden oftmals in finanzielle Nöte bringen. Hier bieten wir Soforthilfe an. Beispielsweise die temporäre Prämienstundung bei aufrehtem Versicherungsschutz und späterer Begleichung der offenen Prämien. Oder eine Vertragsruhendstellung, bei der für eine bestimmte Zeit der Versicherungsschutz eingeschränkt oder ausgesetzt wird. Um unseren Vermittlerpartnern ein tolles Wiederanlaufangebot an die Hand zu geben und um die österreichischen Unternehmen zu unterstützen, haben wir eine Aktion für Neukunden im D.A.S. Firmen-Rechtsschutz gestartet. Dabei übernehmen wir die ersten drei Prämien und wenn erforderlich, können die nächsten drei aufgeschoben werden. Das steht einmal bis 30. September 2020.

Wie wirkt sich nach aktueller Einschätzung die COVID-19 Krise auf die D.A.S. und den Versicherungssektor aus?

Die Situation fühlt sich irgendwie, unwirklich, künstlich, auf jeden Fall sehr ungewohnt an und lässt einen ehrlich gesagt schon auch erschauern. Vor allem, wenn man sich bewusst macht, dass uns das möglicherweise noch für längere Zeit begleiten wird. Wir werden zurückkommen. Ganz sicher. Aber auch ganz sicher, nicht dort hin, wo wir vor Covid-19 waren. Das Verhalten von uns Menschen wird sich verändert haben. Ich bin selbstverständlich nicht im Stande zu prophezeien wie lange dieser Prozess dauern wird, welche Abstufungen wir erleben und wo genau wir „wieder zurückkommen“ werden.

Es wird privat wie beruflich ein neues „Normal“ geben. In Punkto Haushaltsführung, Bildung/Ausbildung, im Freizeitverhalten, im Sport und bei sozialen Kontakten. Diese Veränderungen im Privaten setzen sich im Beruflichen fort. Da denke ich an Notfall- und BCM-Pläne, die zukünftig als deutlich höher priorisiertes Instrument der Unternehmenssteuerung herangezogen werden, an eine gestiegene Akzeptanz und auch aktive Nachfrage nach Homeoffice-Möglichkeiten, deutlich flexiblere Arbeitszeitmodelle und den verstärkten Einsatz digitaler Kommunikationsmethoden. Beispielsweise kann es auch Veränderungen für Unternehmen im Recruiting geben: es werden zukünftig auch Personen eingestellt, die man davor noch nie persönlich getroffen hat und wofür man ebenfalls neue Methoden und Techniken benötigen wird.

Die Krise wird sich massiv auswirken und uns Versicherer alle auf unterschiedliche Art Geld kosten. Das ist unbestritten. Ich sehe die D.A.S. Rechtsschutz AG jedoch gut und stabil aufgestellt, um die auf uns zukommenden Herausforderungen bestmöglich zu meistern. Wir werden unsere Arbeit in manchen Bereichen wirtschaftlich und methodisch neu bewerten, bestehende Deckungskonzepte in Teilbereichen hinterfragen, sichtbare Lücken schließen und auch neue, zusätzliche Felder bedienen. Corona wird ganz bestimmt sichtbare Spuren hinterlassen und nicht folgenlos bleiben.

Wie wird sich der Bedarf nach einer Rechtsschutz entwickeln?

Die aktuelle Situation stellt natürlich auch die D.A.S. vor große Herausforderungen. Unterstützt durch bestehende Notfallpläne konnten wir als Management jedoch rasch und richtig reagieren. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in sehr kurzer Zeit zu ihrem Schutz zu gut 95 Prozent auf Homeoffice und Telearbeitsplätze umgestellt wurden, zeigten von Anfang an viel Verständnis und ein sehr starkes Engagement. Dadurch war eine lückenlose Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes ohne Unterbrechung möglich. Unsere Kunden, Interessenten und Vermittlerpartner bekamen und bekommen zu jeder Zeit die qualitative Beratung, Betreuung und rechtli-

che Hilfe, die sie von ihrer D.A.S. gewohnt sind. Mit 4. Mai haben wir den „Wiederanlauf“ gestartet und bauen sukzessive und unter allen Vorsichtsmaßnahmen wieder die gewohnte und wichtige persönliche Präsenz im Unternehmen auf. Der Vertrieb ist schon wieder voll im Rennen.

Die Nachfrage nach rechtlicher Unterstützung und damit nach einer umfassenden Rechtsschutzversicherung wird wohl weiter ansteigen. Wer noch keinen D.A.S. Rechtsschutz hat, aber gerade jetzt gerne einen hätte oder braucht, kann sich telefonisch, online oder auch mittels Skype von unseren eigenen, spezialisierten Rechtsschutzberatern und ebenfalls von vielen unserer externen Vermittlerpartner informieren lassen. Diese erheben den individuellen Bedarf und finden eine Rechtsschutzlösung, die passt. Abwickeln kann man das auch in „Corona-Zeiten“ ganz einfach mittels der bei der D.A.S. bereits seit längerem eingeführten elektronischen Bedarfserhebungs- und Beratungsmöglichkeit, inklusive elektronischer Unterschrift.

ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs-AG Direktion Österreich

Wie haben Sie Ihre Kunden im Zusammenhang mit Covid-19 unterstützt, welche Aktionen laufen noch?

Wir haben ein Bündel von Maßnahmen getroffen, um unseren Versicherungsnehmern in der aktuellen Situation entgegenzukommen. Erstens unterstützen wir sie mit unserer hauseigenen telefonischen Rechtsberatung, für die in den vergangenen Wochen (auch bei unseren Vertriebspartnern) verstärkt geworben haben. Die telefonische Rechtsberatung ist für viele Kunden angesichts der zahlreichen neuen Fragestellungen und herrschenden Unsicherheit eine große Hilfe. Zweitens haben wir unsere Kapazitäten in der Schadenregulierung kurzfristig aufgestockt, um im Bedarfsfall noch schneller Schadensauszahlungen an unsere Kunden leisten zu können. Drittens bieten wir Kunden, die über einen unbestimmt langen Zeitraum ihre Prämienbelastungen reduzieren müssen, an, durch den Einzug von Selbstbehalten weiterhin vom vollen Deckungsumfang zu profitieren.

Grundsätzlich unterbreiten wir unseren Bestandskunden vermehrt individuelle Lösungen, um die finanzielle Belastung auf ihrer Seite abzufedern. Zudem verweisen wir in der aktuellen Situation mehr denn je bei Meinungsverschiedenheit über die Deckung auf die Schlichtungsstelle des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten. Gerade jetzt macht es Sinn, die Sichtweise eines unabhängigen Dritten einzuholen und dem Versicherungsnehmer gegenüber darzulegen.

Wie wirkt sich nach aktueller Einschätzung die Krise auf Ihr Unternehmen und den Versicherungssektor aus?

Zum jetzigen Zeitpunkt ist es sehr schwierig, Prognosen zu machen. Was wir bereits absehen können: Es wird in diesem Jahr schwieriger werden, unsere Neugeschäftsziele zu erreichen. Nichtsdestotrotz sehen wir gleichzeitig Chancen im Industrie- und Individualsegment und wissen nicht, ob es eventuell Nachhol-effekte geben wird. Trotz der beschlossenen Schutzschirme für die Wirtschaft gehen wir leider von einer erhöhten Anzahl an Insolvenzen unserer Versicherungsnehmer aus. Hier ist also sowohl von weniger Prämien als auch von mehr Schadensmeldungen auszugehen. Den Anstieg der Schadensmeldungen erwarten wir eher in der zweiten Jahreshälfte, aktuell liegen wir noch unter dem Vorjahr. Bedingt durch den enormen Rückstau an Gerichtsverfahren werden sich viele Zahlungen erst deutlich später als sonst verwirklichen. Gerade dies macht die Einschätzung der Lage so schwierig.

Wie wird sich der Bedarf nach einer Rechtsschutzversicherung entwickeln?

Die angespannte wirtschaftliche Situation wird mutmaßlich die Anzahl der rechtlichen Auseinandersetzungen steigen lassen und damit potenziell den Bedarf nach einer entsprechenden Absicherung erhöhen. Insofern ist klar von einer erhöhten Nachfrage nach Rechtsschutz-Versicherungen auszugehen. Potentielle Versicherungsnehmer werden sich noch genauer als bisher ansehen, welche Teilaspekte sie absichern möchten und inwieweit sie Lösungen „abseits der Stange“ benötigen. Insoweit ist auch von einer erhöhten Nachfrage nach individuellen Lösungen auszugehen. Alternative Unterstützungen (beispielsweise telefonische Rechtsberatung und Selbstregulierung) werden verstärkt nachgefragt werden, denn der Rückstau an Verfahren vor Gericht wird sich in einer steigenden Unzufriedenheit der Versicherungsnehmer widerspiegeln. **M**

Mag. Martin Moshhammer,
Niederlassungsleiter ROLAND
Rechtsschutz-Versicherungs-AG
Direktion Österreich



Weiterbildungsangebot der Fachgruppen für das 2. Halbjahr 2020

Aufgrund der derzeitigen Covid-19-Situation bleibt es der jeweiligen Fachgruppe vorbehalten, Änderungen oder Absagen bei geplanten Weiterbildungsveranstaltungen vorzunehmen. Wir ersuchen um Verständnis!

Oberösterreich

Thema	Vortragende(r)	Datum	Ort	Dauer	Modul	Kosten
Bis die Kassa klingelt...! Rechtliche Aspekte im Leistungsfall	Univ.-Prof. Dr. Eva Palten	2.7.2020, 08:00 - 15:00 Uhr	WIFI Linz, Wiener Str. 150, 4021 Linz	6 Stunden netto	Modul 1	EUR 69,00 (geförderter Preis für Mitglieder der FG Oberösterreich)
Risikomanagement und individuelle Versicherungslösung – Ein Leitfaden für die effiziente Beratung	Dr. jur. Helmut Tenschert und DI Rene Forsthuber	22.9.2020, 09:00 - 17:00 Uhr	WIFI Linz, Wiener Str. 150, 4021 Linz	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 69,00 (geförderter Preis für Mitglieder der FG Oberösterreich)

Tirol

Thema	Vortragende(r)	Datum	Ort	Dauer	Modul	Kosten
Spezialseminar Maklerhaftung - Praxisfälle und aktuelle Judikatur	Dr. Walter Niederbichler	24.9.2020, 09:00 - 17:00 Uhr	Reschenhof, Bundesstraße 7, 6068 Mils	6 Stunden netto	Modul 1	EUR 165,00
Broker's Lounge	Diverse	29.9.2020, 13:00 - ca. 19:00 Uhr	Wirtschaftskammer Tirol, Festsaal, Wilhelm-Greil-Straße 7, 6020 Innsbruck	4,5 Stunden netto	Modul 1 (1,5 h) und Modul 2 (3 h)	kostenlos
Organisation der Arbeitsprozesse in Versicherungsmaklerbüros	Wolfgang Willim	15.10.2020, 09:00 - 17:00 Uhr	Reschenhof, Bundesstraße 7, 6068 Mils	4 Stunden netto	Modul 1	EUR 165,00
Seminar Versicherungsrecht	Dr. Johann Höllwerth	17.11.2020, 09:00 - 17:00 Uhr	Reschenhof, Bundesstraße 7, 6068 Mils	6 Stunden netto	Modul 1	EUR 165,00
Obliegenheitsverletzungen und ihre Folgen	Dr. Wolfgang Reisinger	15.12.2020, 09:00 - 17:00 Uhr	Reschenhof, Bundesstraße 7, 6068 Mils	6,5 Stunden netto	Modul 1 (3 h) und Modul 2 (3,5 h)	EUR 165,00

Weiterbildungsangebot für das 2. Halbjahr 2020

Steiermark						
Thema	Vortragende(r)	Datum	Ort	Dauer	Modul	Kosten
VersVG für die Praxis – Schwerpunkt Haftpflichtversicherung	RA Dr. Christian Wolf (Scherbaum Seebacher Rechtsanwälte GmbH)	20.10.2020, 14:00 - 20:00 Uhr	WiFi Graz, Körblergasse 111- 113, 8010 Graz	5 Stunden netto	Modul 1	EUR 60,00
Schadenabwicklung – der Schadenfall als „moment of truth“	Mag. Rene Gharibeh, Akad. VkfM. (Van Arneyde Austria GmbH)	21.10.2020, 14:00 - 20:00 Uhr	WiFi Graz, Körblergasse 111- 113, 8010 Graz	5 Stunden netto	Modul 2	EUR 60,00
Aktuelle Themen der Rechtsschutzversicherung unter Berücksichtigung der OGH-Judikatur des vergangenen Jahres	Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA (Fachverband der Versicherungsmakler)	22.10.2020, 14:00 - 20:00 Uhr	WiFi Graz, Körblergasse 111- 113, 8010 Graz	5 Stunden netto	Modul 2	EUR 60,00

Burgenland

Das Weiterbildungsangebot ist in Ausarbeitung. Bitte informieren Sie sich bei Ihrer Fachgruppe im Burgenland.

Kärnten

Das Weiterbildungsangebot ist in Ausarbeitung. Bitte informieren Sie sich bei Ihrer Fachgruppe in Kärnten.



Hineinhören und bewerten!
www.rechtsschutz-podcast.info

Rechtsschutz- Podcast

powered by D.A.S.

Für alle, die interessante Rechtstipps nicht nur lesen, sondern auch hören wollen, gibt es jetzt den Rechtsschutz-Podcast.

Die D.A.S. Juristen und Experten beantworten z. B. Fragen rund um die Themen Rechtsschutz, Auto und Wohnen. Hineinhören lohnt sich!

D.A.S. Rechtsschutz AG
0800 386 300
www.das.at



**DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ**

Ein Unternehmen der ERGO Group

Weiterbildungsangebot der Fachgruppen für das 2. Halbjahr 2020

Wien						
Thema	Vortragende(r)	Datum	Ort	Dauer	Modul	Kosten
Managerhaftungen und Möglichkeiten der Absicherung	Dr. Helmut Tenschert	9.9.2020, 09:00 -17:00 Uhr	WIFI Wien, Währingergürtel 97, 1180 Wien	6 Stunden netto	Modul 1 (3 h) und Modul 2 (3 h)	EUR 120,00 (geförderter Preis für Mitglieder der FG Wien)
Vorbereitungskurs Aktuelles Wissen für den Versicherungsmakler	Diverse	18.9. – 28.11.2020 (18 Kurstage – gesamte Seminarreihe; auch einzeln buchbar), jeweils Freitag & Samstag, 09:00 -17:00 Uhr	WIFI Wien, Währingergürtel 97, 1180 Wien	-	-	EUR 2.700,00 (gesamte Kursreihe) / EUR 200,00 (Einzelbuchung/Tag)
Berufsunfähigkeit – Das staatliche System in Theorie & Praxis	Mag. Jürgen Ephraim Holzinger	22.9.2020, 09:00 -17:00 Uhr	WIFI Wien, Währingergürtel 97, 1180 Wien	6 Stunden netto	Modul 2	EUR 120,00 (geförderter Preis für Mitglieder der FG Wien)
Rechtswissenseminar (nur im Paket buchbar):						
Grundzüge der österreichischen Rechtsordnung	Dr. Helmut Tenschert	5.10.2020, 09:00 -17:00 Uhr	Helvetia Versicherungen AG, Hoher Markt 10-11, 1010 Wien	6 Stunden netto	Modul 1	EUR 396,00 (für alle vier Tage – nur im Paket buchbar, geförderter Preis für Mitglieder der FG Wien)
Schadenersatz- und Vertragsrecht	Dr. Johannes Stögerer	6.10.2020, 09:00 -17:00 Uhr	Helvetia Versicherungen AG, Hoher Markt 10-11, 1010 Wien	6 Stunden netto	Modul 1	
Nationales und internationales Recht, spezifisches Recht für Versicherungsmakler	Dr. Roland Weinrauch	10.11.2020, 09:00 -17:00 Uhr	Helvetia Versicherungen AG, Hoher Markt 10-11, 1010 Wien	6 Stunden netto	Modul 1	
Das Versicherungsvertragsrecht als Sonderprivatrecht und Versicherungsbedingungen	Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA	11.11.2020, 09:00 -17:00 Uhr	Helvetia Versicherungen AG, Hoher Markt 10-11, 1010 Wien	6 Stunden netto	Modul 1	
Niederösterreich						
Thema	Vortragende(r)	Datum	Ort	Dauer	Modul	Kosten
Lehrgang Versicherungsmakler	Diverse	4.9.-14.11.2020, 09:00 -17:00 Uhr (Fr, Sa)	WIFI Niederösterreich, St. Pöitlen	6,5 Stunden netto pro Kurstag	-	Gesamter Block EUR 2.580,00

Weiterbildungsangebot der Fachgruppen für das 2. Halbjahr 2020

Niederösterreich							
Thema	Vortragende(r)	Datum	Ort	Dauer	Modul	Kosten	
Grundschulung für Innendienstmitarbeiter	Diverse	8.9.-24.11.2020, 09:00 – 16:00 Uhr (DI gesamt 12 Kurstage)	WIFI Niederösterreich, St. Pölten	5,5 Stunden netto pro Kurstag	-	Gesamter Block EUR 660,00 / einzelne Blöcke EUR 60,00	
Bauwesenversicherungen	Norbert Jagerhofer	8.9.2020, 09:00 -17:00 Uhr	WIFI Niederösterreich, St. Pölten	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 99,00	
Versicherungsschutz gegen Cyber-Risiken	Norbert Jagerhofer	22.9.2020, 09:00 -17:00 Uhr	WIFI Niederösterreich, St. Pölten	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 99,00	
Zusatzinkommen durch Servicegebühr	Martin Wienerroither	10.9.2020, 09:00 -12:00 Uhr	WIFI Niederösterreich, St. Pölten	2,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 59,00	
D&O und Managerrechtsschutz	MMag. Wolfgang Alphart	17.11.2020, 09:00 -17:00 Uhr	WIFI Niederösterreich, St. Pölten	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 99,00	
Schadenersatzrecht	Dr. Wolfgang Reisinger	15.9.2020, 09:00 -17:00 Uhr	WIFI Niederösterreich, St. Pölten	6,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 99,00	
Regressmöglichkeiten der VU	Dr. Wolfgang Reisinger	6.10.2020, 09:00 -17:00 Uhr	WIFI Niederösterreich, St. Pölten	6,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 99,00	
Richtige Schadenabwicklung durch Versicherungsmakler	Dr. Roland Weinrauch	13.10.2020, 09:00 -12:00 Uhr	WIFI Niederösterreich, St. Pölten	2,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 59,00	
Schadenersatzrecht – Abwicklungspraxis eines Rechtsanwaltes	Mag. Franz Haydn	20.10.2020, 09:00 -12:00 Uhr	WIFI Niederösterreich, St. Pölten	2,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 59,00	
Update OGH Entscheidungen	Dr. Wolfgang Reisinger	1.12.2020, 09:00 -17:00 Uhr	WIFI Niederösterreich, St. Pölten	6,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 99,00	
Gültigkeit von AVB	HR d. OGH Dr. Ilse Huber	2.9.2020, 09:00 -17:00 Uhr	WIFI Niederösterreich, St. Pölten	6,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 99,00	
Gültigkeit von AVB	HR d. OGH Dr. Ilse Huber	13.11.2020, 09:00 – 17:00	WIFI Niederösterreich, Mödling	6,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 99,00	
Prozesse im Versicherungsrecht	HR d. OGH Dr. Ilse Huber	16.10.2020, 13:30 -18:00 Uhr	WIFI Niederösterreich, Mödling	4 Stunden netto	Modul 1	EUR 59,00	
Transportversicherung	Oliver Fuss	1.10.2020, 09:00 -17:00 Uhr	WIFI Niederösterreich, St. Pölten	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 99,00	
Risikomanagement und individuelle Versicherungslösung	Dr. Helmut Tenschert und DI Rene Forsthuber	11.8.2020, 09:00 -17:00 Uhr	WIFI Niederösterreich, St. Pölten	6,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 99,00	

Weiterbildungsangebot der Fachgruppen für das 2. Halbjahr 2020

Salzburg							
Thema	Vortragende(r)	Datum	Ort	Dauer	Modul	Kosten	
Der Versicherungsvertrag vom Beginn bis zum Ende	Herbert Rohrmoser DIB	10.9.2020, 09:00 - 18:00 Uhr	WiFi Salzburg, Julius-Raab-Platz 2, 5027 Salzburg	7,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 100,00	
Betriebliche Altersvorsorge: Eine Chance für den Versicherungsmakler	Mag. Dr. Franz Josef Fiedler	22.9.2020, 09:00 - 18:00 Uhr	WiFi Salzburg, Julius-Raab-Platz 2, 5027 Salzburg	7,5 Stunden netto	Modul 1 (2,5 h) und Modul 2 (5 h)	EUR 100,00	
Grundlagen der Betriebshaftpflichtversicherung samt Klauseln	Mag. Dr. Franz Josef Fiedler	6.10.2020, 09:00 - 18:00 Uhr	WiFi Salzburg, Julius-Raab-Platz 2, 5027 Salzburg	7,5 Stunden netto	Modul 1 (2,5 h) und Modul 2 (5 h)	EUR 100,00	
Grundzüge des Schadensersatzrechtes – Allgemeine Haftpflichtversicherung Teil 1	Herbert Rohrmoser DIB	28.10.2020, 09:00 - 18:00 Uhr	WiFi Salzburg, Julius-Raab-Platz 2, 5027 Salzburg	7,5 Stunden netto	Modul 1 (2,5 h) und Modul 2 (5 h)	EUR 100,00	
Grundzüge des Schadensersatzrechtes – Allgemeine Haftpflichtversicherung Teil 2	Herbert Rohrmoser DIB	11.11.2020, 09:00 - 18:00 Uhr	WiFi Salzburg, Julius-Raab-Platz 2, 5027 Salzburg	7,5 Stunden netto	Modul 1 (2,5 h) und Modul 2 (5 h)	EUR 100,00	
Gekündigt oder nicht gekündigt, das ist die Frage ...	Dipl. VT Hannes Pfeifenberger	19.11.2020, 09:00 - 18:00 Uhr	WiFi Salzburg, Julius-Raab-Platz 2, 5027 Salzburg	7,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 100,00	
Professionelle Schadenabwicklung aus Sicht des Versicherungsmaklers – Teil 1	Herbert Rohrmoser DIB	2.12.2020, 09:00 - 18:00 Uhr	WiFi Salzburg, Julius-Raab-Platz 2, 5027 Salzburg	7,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 100,00	
Professionelle Schadenabwicklung aus Sicht des Versicherungsmaklers – Teil 2	Herbert Rohrmoser DIB	9.12.2020, 09:00 - 18:00 Uhr	WiFi Salzburg, Julius-Raab-Platz 2, 5027 Salzburg	7,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 100,00	

Vorarlberg							
Thema	Vortragende(r)	Datum	Ort	Dauer	Modul	Kosten	
KFZ-Haftpflicht und –Kasko für Fortgeschrittene	Dr. Wolfgang Reisinger	13.10.2020, 09:00 -17:00 Uhr	WiFi Dornbirn, 6850 Dornbirn	6,5 Stunden netto	Modul 1 und 2	EUR 90,00	
Allgemeine Haftpflicht für Fortgeschrittene	Dr. Wolfgang Reisinger	9.11.2020, 09:00 -17:00 Uhr	WiFi Dornbirn, 6850 Dornbirn	6,5 Stunden netto	Modul 1 und 2	EUR 90,00	

R+V VERBESSERT D&O-TARIFRECHNER UND SICHERT LEITENDE ANGESTELLTE AB

Der D&O Online-Tarifrechner von R+V hat einen neuen Klickrekord erreicht. In wenigen Schritten von der Anfrage zum fertigen Angebot – Vertriebschancen, die aktuell besonderen Einsatz finden. R+V reagiert prompt und erweitert den Tarifrechner um die Berechnung für Führungskräfte ohne maßgeblichen Einfluss auf die kaufmännische Geschäftsführung.

berechtigten Geschäftsführern, Prokuristen oder Datenschutz- und Compliance Beauftragten. Da diese Gruppe „nur“ nach den Maßstäben des Dienstnehmerhaftpflichtgesetzes (DHG) haftet, geht R+V auf dieses Risiko gezielt ein und passt auch die Prämie risikogerecht an. Unter www.tarifrechner-ruv.at ist diese Berufsgruppe bis zu einer Versicherungssumme von 500.000 EUR berechenbar.

Top 3 Highlights des D&O-Tarifrechners

- einfache Handhabung: in nur 6 Antragsfragen zur Deckungsbestätigung
- Auswahl zwischen Unternehmensleitern und leitenden Angestellten
- risikogerechte Prämienfindung

NEU: Persönliche D&O Light für Führungskräften der zweiten Linie

Neu ist ab sofort die noch einfachere Absicherungsmöglichkeit von leitenden Angestellten, wie gewer-

Mehr Service: Deckungsbestätigung per E-Mail

Antrag als PDF herunterladen, Mitnahme des fertigen Offerts zum Kundentermin oder direkte Deckung des Risikos samt Deckungsbestätigung in wenigen Sekunden per E-Mail: all das schnell und einfach über den R+V-Online-Tarifrechner www.tarifrechner-ruv.at.

Haben Sie nähere Fragen? Wir sind für Sie da!

Das R+V-Team berät Sie gerne telefonisch unter +43 1 810 5333 502 oder per E-Mail an Haftpflicht@ruv.at. **M**

Wir sind für Sie da!



R+V

Jetzt Online-Beratung und Webinare nutzen!
www.ruv.at

Niederlassung
Österreich



VORSCHAU



Unfall- und Krankenversicherung

Interview mit Mag. Erwin Mollnhuber, Mitglied des Vorstands der NÜRNBERGER Versicherung Aktiengesellschaft Österreich



IMPRESSUM

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

Geschäftsführer: Isabella Schachinger

Verlagsort: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/Redaktion: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Chefredakteur: Christian Proyer

Redaktion: Mag. Christian Sec, Mag. Sigrid Hofmann, Michael Kordovsky, Dkfm. Milan Frühbauer, Ilse Mantler

Anzeigenleitung: Isabella Schachinger

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner

Fotos: WKO, risControl/Schönfellner, Manuel Horn, FMVÖ/Leadersnet, Lukas Lorenz, Allianz Partners, Kurt Keinrath, Arman Rastegar, Barbara Wilding, Versicherungsverband Österreich VVO/APA-Fotoservice/Hautzinger, Katharina Schiffli, Ian Ehm, picturepeople, VAV/Christian Husar, Ernst Kainerstorfer, Lisi Nieser, Adobe Stock, Verag Versicherungsmakler, Roman Reiter, D.A.S., ROLAND Rechtsschutz.

Hersteller: DONAU FORUM DRUCK Ges.m.b.H.

Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

+43/1/804 52 55-33, www.dfd.co.at

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher Genehmigung d. Verlages. Namentlich gezeichnete Artikel geben die Meinung des Autors wieder und müssen sich nicht mit jener der Redaktion decken. Unverlangt eingesandte Manuskripte werden nicht retourniert. Mit der Annahme u. Veröffentlichung eines Artikels erwirbt der Verlag das ausschließliche Verlagsrecht daran, bis zum Ende des, der Veröffentlichung, folgenden Jahres. Produktanalysen werden nach besten Wissen erstellt, jedoch ohne jede Gewähr.

Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen, (pdi+/o/Public relation, oder namentlich gezeichnete Artikel), unterliegen nicht der Verantwortlichkeit der Redaktion. Ihre Wiedergabe besagt nicht, daß sie eine Empfehlung oder die Meinung der Redaktion darstellen. „Der Versicherungsmakler“ identifiziert sich gemäß dem österreichischen Medienrecht nicht mit dem Inhalt angeführter Brancheninformationen und den in Interviews geäußerten Meinungen.

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

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der Anzeigentarif 01/2019

Denk Öffnungszeiten? Was ist DAS?

myUNIQA Portal und App:

- Jederzeit auf Versicherungen und Services zugreifen
- Arzt- und Medikamentenrechnungen einreichen
- Schadenservice rund um die Uhr

Jetzt anmelden auf myuniqa.at



Denk



UNIQA

> KFZ-Versicherung
> www.hdi.at/kfz



FAHR FREUDE
Starke Versicherungspakete
rund um Ihr Kraftfahrzeug