

# VM

# Der Versicherungsmakler

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

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der  
Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten



## Expertentreffen Alpbach „WER, WENN NICHT ER?“

**PROBLEMTHEMA BANKENVERTRIEB**

Interview mit Rudolf Mittendorfer

**VERBANDSMANAGEMENT**

Schopper: Das Zertifikat forcieren

**VERSICHERUNGSMÄRKTE**

Krankenversicherer mit Gesundheitsoffensive





# SMART GARANT

Ertragsphantasie mit  
Geld-zurück-Garantie\*!

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

\* Zum Laufzeitende



# Wer, wenn nicht er ...

**U**nter dem oben angeführten Titel fanden diesmal die **10. Alpbacher Expertengespräche** Ende August im Rahmen des Europäischen Forums Alpbach statt. Es war dies die 10. Veranstaltung ihrer Art und so wie auch alle anderen Expertentreffen in den Vorjahren ein großer Erfolg für unsere Branche. **Nur die dauernde Präsenz bei wichtigen Entscheidungsträgern sowie in der Öffentlichkeit verschafft uns Gehör.** Diese Aufmerksamkeit wird stets mit sehr tiefgehenden Themen und Referenten erzielt und soll unsere Position als unverzichtbarer Berufsstand für Wirtschaft und Konsumenten in der öffentlichen Meinung verfestigen.

Was war diesmal das Ziel bzw. die Botschaft?

Sie alle kennen aus diversen Untersuchungen bzw. auch aus unserer täglichen Praxis am Markt die Verteilung der Marktanteile zwischen Versicherungsmaklern, angestellten Versicherungsagenten, selbstständigen Versicherungsagenten, Banken und Finanzdienstleistern – das Ganze noch verteilt auf die einzelnen Sparten.

Wir nehmen insbesondere in **der Schaden-/Unfallversicherung eine herausragende Position** ein, wachsen in dieser Sparte stärker als andere und durchdringen zunehmend auch das Privatkundensegment. Natürlich „schläft“ die Konkurrenz nicht. Ich sehe es als Aufgabe der Wirtschaftskammerorganisation, den Geschäftsgang der gesamten Versicherungsmaklerbranche und damit jedes Einzelnen positiv zu unterstützen, sprich Marktanteile zu gewinnen und damit für den Wohlstand unserer Branche und für die **Existenzsicherung der Inhaber unserer Unternehmen** zu sorgen.

Dies ist auch ganz klar der gesetzliche Auftrag an die Funktionäre, und ich verweise **hier ausdrücklich auf § 43 Abs. 3 des Wirtschaftskammergesetzes**, wo es auszugsweise heißt: „Förderung der wirtschaftlichen Angelegenheiten der Mitglieder“, „Sicherung der Chancengleichheit der Mitglieder im Wettbewerb“, „Förderung von Kooperationen und Gemeinschaftsaktivitäten“ und besonders „Werbung und Öffentlichkeitsarbeit“. Das sind wichtige Postulate auch für unsere Ständesvertretung.

Um im Wettbewerb mit den anderen Vertriebswegen bestehen und sich durchsetzen zu können, ist es natürlich erforderlich, die Unterschiede darzulegen: **Die Unterschiedlichkeiten zwischen den einzelnen Vertriebswegen sind beträchtlich. Es ist für Unternehmen und Konsumenten bei ihrer Suche nach optimalem Risikoschutz einfach sinnvoll, einen Versicherungsmakler zu beauftragen.**

Genau das haben wir heuer in Alpbach systematisch erarbeitet und aus rechtlicher, betriebswirtschaftlicher und konsumentenschutzpolitischer Sicht betrachtet. Die Ergebnisse

von Alpbach 2015 werden einerseits in diversen Werbeunterlagen mancher Fachgruppen Niederschlag finden und andererseits auch in **einem eigenen Tagungsband** veröffentlicht. Sicher befinden sich auch in Ihrem Umfeld Unternehmer oder Konsumenten, die Sie zwar kennen und vielleicht sogar schätzen, die jedoch Ihre Versicherungsangelegenheiten bisher nicht in die Hände eines Versicherungsmaklers gelegt haben. Etwa deshalb, weil man eine andere Vertrauensperson hat, es „immer schon“ woanders war oder auch weil sich bestimmte Vermittler als unabhängig deklarieren und es in Wirklichkeit nicht sind. Mit diesen Unterlagen aus den vielfältigen Blickwinkeln, die wir in Alpbach diskutiert haben, glauben wir, **ein Stück**

**zu dieser Bewusstseinsbildung in Richtung Maklervertrieb beitragen zu können.** Mögen sich diese Kunden es sich eben nochmals überlegen und doch einen aus unseren Reihen mit dem Versicherungsmanagement beauftragen.

Auch die RSS und die RDK, Initiativen des Fachverbandes, **sind Einrichtungen und Kompetenzzentren**, mit deren Aktivitäten und Professionalität man in der Auseinandersetzung mit der Konkurrenz argumentieren kann. Schließlich gibt es nur bei uns derartige Einrichtungen, und die Vorteile daraus können nur vom Versicherungsmaklerkunden lukriert werden.

**Ich würde mich freuen, wenn das eine oder andere Geschäft durch diese unsere Beiträge und Überlegungen sowie Argumentationshilfen in Versicherungsmaklerhände kommt.** Natürlich in guter und bewährter Zusammenarbeit mit der Versicherungswirtschaft.

**Einen schönen Herbst wünscht Ihnen  
Ihr Bundesobmann Gunther Riedlsperger**



Gunther Riedlsperger

# Hast Du keinen, dann such Dir einen!

**G**eballte Ladung Standespolitik: In dieser Ausgabe des VM finden Sie eine Zusammenfassung des 10. Alpbacher Expertentreffens, zu dem der Fachverband der Versicherungsmakler auch heuer wieder eingeladen hat. Diesmal ging es um die Bedeutung des Versicherungsmaklers unter konsumentenpolitischen, volkswirtschaftlichen und vertriebstechnischen Gesichtspunkten. Der Bogen reicht von der Konsumentenpolitik über die Rechtsstellung des Maklers gegenüber dem Agenten bis zur Recommender Studie 2015 und den sehr ermutigenden Ergebnissen eines Mystery Shoppings zum Prämienvergleich. Unter allen Blickwinkeln wurde sichtbar, was FV-Obmann Gunther Riedlsperger in einem Satz im Hinblick auf die Maklerbetreuung zusammengefasst hat: „Hast du noch keinen, dann such dir einen ...“

Es war das bisher wohl dichteste Programm in der Geschichte der Maklerpräsenz im Tiroler Bergdorf mit seinem frühherbstlichen, internationalen Ambiente. Ein Termin, der mittlerweile bei rund 300 Maklern im Terminkalender fix verankert ist und der sich den Ruf erworben hat, eine professionelle Standortbestimmung der Standespolitik für Versicherungsmakler zu sein.

Weiters bieten wir diesmal eine umfassende Istzustandsanalyse zur IDD, also der neuen Versicherungsvermittlerrichtlinie. Die wird voraussichtlich noch in diesem Jahr in der endgültigen Fassung beschlossen werden. Der zuständige Arbeitskreisleiter Christoph Berghammer und FV-Geschäftsführer Erwin Gisch haben minutiös ein Update zum Stand der Dinge in Brüssel sowie zu vielen Details der zu erwartenden Bestimmungen erarbeitet.

In einer pointierten Stellungnahme äußert sich Rudolf Mittendorfer, Fachverbandsvorsteher-Stellvertreter und mit der konsumentenpolitischen Agenda be-

auftragt, zu einer fondsgebundenen LV namens „Rocket“, die in den Sommermonaten viel medialen Staub aufgewirbelt hat. Dieses Produkt wurde ausschließlich über den Bankenvertrieb in den

Markt gebracht und ist jetzt „notleidend“. Auch in der Analyse dieses Falls wird ergo klar, dass es der professionellen Beratung eines Versicherungsmaklers bedarf, um

Schaden von den Versicherungsnehmern abzuwenden.

Noch immer ist das Berufsbild des Maklers für viele Konsumenten nicht auf den ersten Blick erfassbar. Deshalb werden der Fachverband, alle Interessenverbände und die Maklerversicherer die Anstrengungen zur standespolitischen Profilierung verstärken. Wie meinte doch ein Makler am Rande der Veranstaltung im Alpbacher Hof? „Erst wenn uns Maklern die Argumente zum Halse heraushängen, erst dann beginnt die Öffentlichkeit zu begreifen, was der Makler wirklich kann.“



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



## VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Gunther Riedlsperger

3

## VM Titelgeschichte

Expertentreffen in Alpbach-Vergleiche machen sicher

5

## VersicherungsMärkte

Gesunde Zuwächse - Private Krankenversicherung

26

Gewerbeinnovation der Donau

28

Gute Halbzeit für Helvetia

29

Allianz präsentiert Studie - Musik im Auto

30

Aus den Märkten

31-33

## VerbandsManagement

Brüssel-Update zur Vermittlerrichtlinie

11

Marketingoffensive für Weiterbildungszertifikat

16

Solidarität mit Flüchtlingen

17

Neuaufgabe Skriptum für Versicherungsmakler

22

Verbandsmeldungen

23-24

## VM Schlichtungsstelle

18

## VM Rechtspanorama

20

## VM Interview

Gespräch mit Rudolf Mittendorfer

14

## VM Kurzmeldungen

34

## VM Personalia

37

## VerMischtes

38

## IMPRESSUM

Medieninhaber und Verleger: Manstein Zeitschriftenverlagsgesellschaft m.b.H. DVR 0753220

Verlagsort: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf

Tel.: +43/1/866 48-0, Fax: +43/1/866 48-440

Anschrift Medieninhaber/Herausgeber/Redaktion: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf

Gründer: Prof. Hans-Jörgen Manstein

Geschäftsführerin: Mag. Dagmar Lang (MBA)

Aufsichtsrat: Prof. Hans-Jörgen Manstein (Vorsitz), Klaus Kottmeier, Peter Ruß und Peter Kley

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Chefredakteur: Dkfm. Milan Frühbauer

Chef vom Dienst: Markus Brocza

Redaktionelle Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Dkfm. Milan Frühbauer, MMag. Claudia Stückler, Herwig Stindl, Thomas Ratka

Anzeigenleitung: Thomas Fischer, Anzeigensekretariat: Johanna Zoder, j.zoder@manstein.at

Grafisches Grundkonzept: Martin Renner (m.renner@manstein.at)

Layout: Markus Brocza, Lektorat: Susanne Drexler; Coverfoto: © Patrick Saringer

Vertrieb: vertrieb@manstein.at

Elektronische Produktion: DTP-Abteilung Manstein Verlag, Georg Vorstandlechner, Johanna Weber

Hersteller: DONAU FORUM DRUCK Ges.m.b.H., Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien,

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

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

Hotline: +43/1/866 48-930; Web: www.manstein.at

# Vergleiche machen sicher

Das Expertentreffen in Alpbach hat bereits Tradition. Mit der pointierten Fragestellung „Wer, wenn nicht er“ wurde diesmal die Stellung des Maklers im Versicherungsvertrieb unter vielen Gesichtspunkten analysiert. Dem generellen Leitthema des Forums, nämlich der „UnGleichheit“, wurde man durch hochinteressante Vergleiche zu den Agenten sowie mit dem Bankvertrieb gerecht. Das bisher dichteste Programm in der nunmehr zehnjährigen Präsenz des Fachverbandes und der Fachgruppe Tirol im berühmten Bergdorf.

**I**n Vertretung des erkrankten Tiroler Fachgruppenobmanns Tiefenbrunner begrüßte sein Stellvertreter Michael Schopper Makler und Referenten im prall gefüllten Tagungssaal. **Franz Fischler, Präsident des Forums**, befasste sich in seiner Grußadresse mit der weltweit wachsenden Zahl von Naturkatastrophen und der sich daraus ergebenden Diskussion über die wachsende Bedeutung von „Naturalversicherungen“. Auch der global erkennbare Klimawandel in Richtung Erderwärmung sei ein Problem, das unter dem Generalthema Ungleichheit zu diskutieren wäre.

**Den Einstieg in das Tagungsprogramm übernahm Fachverbandsobmann Gunther Riedlsperger.** Unter dem Titel „Moderne und offensive Interessenvertretung 2015–2020“ skizzierte er die Eckpfeiler der standespolitischen Arbeit in der soeben gestarteten Funktionsperiode in der WKO.

Riedlsperger betonte die hohe Beteiligung der Makler an dem Kammerwahlen 2015 und gratulierte den wiedergewählten Fachgruppenobmännern. Das Kammerssystem ermögliche es auch kleineren Berufsgruppen, eine effiziente Interessenvertretung auf die Beine zu stellen. „Unser Fachverband zählt zu den 80 Fachorganisationen, die es in der WKO gibt, und das ist keine Selbstverständlichkeit“, unterstrich der FV-Obmann, denn es habe auch Bestrebungen gegeben, organisatorisch einen Zusammenschluss mit den Agenten und Finanzdienstleistern vorzunehmen. Die Grundumlage, die Makler bezahlen müssen, komme hundertprozentig in Form diverser Dienstleistungen, standespolitischer Aktivitäten in der EU und in Österreich sowie Aktivitäten im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit zurück.

„Die Kammerumlage 1 bezahlen die großen Unternehmen des Landes, was uns als relativ kleinem Fachverband die intensive Arbeit ermöglicht.“

Das **Motto der Arbeit in den kommenden fünf Jahren lautet: Nutzen stiften, das Profil des Maklers zu schärfen und „Spuren der Professionalität“ zu hinterlassen.** Riedlsperger rief die Mitglieder auf, Fachverband und Fachgruppen wissen zu lassen, was sie brauchen und die Kommunikation mit ihrer Vertretung zu intensivieren.

Die 2006 errichtete Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) beschäftige sich mittlerweile mit immer mehr Fällen und Mitgliederinformationen. Eine ähnliche Erfolgsgeschichte wünscht sich der Fachverbandsobmann für sein nächstes Projekt: Eine „Rechts- und Disziplinarkommission“ (RDK) soll möglichst bald mit

einem anspruchsvollen Kriterienkatalog die Qualität des Berufsstandes insgesamt verbessern und mit Standesregeln die Versicherungsmakler auf das Niveau des Ansehens der Freien Berufe bringen. Dieser Wunsch sei in Gesprächen zur RDK, die er bisher mit Maklern geführt habe, klar artikuliert worden. „Unsere Kollegen wollen wie Rechtsanwälte oder Notare gesehen werden und nicht als Berufsstand in einem Vermittlereinheitsbrei.“

**Ein klares Bekenntnis zur Aus- und Weiterbildung folgte. „Bei der Ausbildung der Maklerschaft beginnt der Konsumentenschutz, denn gut ausgebildete Versicherungsmakler sind die beste Beratungsqualität für die Versicherungsnehmer.“** Viele im Versicherungsvertrieb erfolgreiche Menschen wechseln von Versicherungen in den Maklerberuf mit seiner Unabhängigkeit. „Die Kompetenz kommt zu uns, und dieser Trend muss sich in Zukunft noch verstärken“, unterstrich Riedlsperger sein Credo für die Funktionsperiode bis 2020: Mit Professionalität zur Unverzichtbarkeit!

Mit der Verabschiedung der endgültigen Fassung der Vermittlerrichtlinie (IDD) rechnet Riedlsperger noch in diesem Jahr. Dann bleibe wohl ein Zeitraum von ein- bis zwei Jahren für die nationale Umsetzung. „Auch diese werden wir im Interesse der Makler intensiv begleiten.“

Es gebe auch noch weitere Forderungen an den Gesetzgeber. So habe der Fachverband eine ganze Reihe **von sinnvollen und sehr praxisrelevanten Vorschlägen** für eine weitere Novellierung des Versicherungsvertragsgesetzes (VersVG) gemacht. Generell sei die Stoßrichtung der Öffentlichkeitsarbeit für die kommenden Jahre



Alle Bilder Titelgeschichte © Patrick Saringer

Gunther Riedlsperger: „Das WKO-System ist gerade für kleine Fachverbände sehr wichtig.“

klar. Es müssen die Kunden überzeugt werden: „**Hast du keinen Makler, dann such dir einen ...!**“

### WER, WENN NICHT ER ...

Das Themenspektrum war diesmal breiter denn je. Gleichsam zur staatsrechtlichen und föderalismuspolitischen Einstimmung befasste sich die an der FH Kärnten tätige **Politikwissenschaftlerin Prof. Dr. Kathrin Stainer-Hämmerle** mit der österreichischen Staatsorganisation unter dem Aspekt des Spannungsfeldes zwischen Zentralismus und Föderalismus. Österreich sei gegenwärtig von einem „Machtkampf“ zwischen dem Bund und den Ländern gekennzeichnet. Dies betreffe etwa die Asylantenfrage ebenso wie eine grundlegende Bildungsreform. Der Föderalismus sei in der Bundesverfassung von 1920 erstmals verankert worden und mittlerweile ein fixer Bestandteil des österreichischen Bewusstseins schlechthin. Auch wenn Experten und Institutionen beispielsweise die Übertragung eines Teils der Steuerhoheit vom Bund an die Länder befürworten, werde auch in dieser Frage das Beharrungsvermögen für den Status quo sichtbar. Allerdings sei die Bereitschaft, dafür auch fiskalpolitische Verantwortung zu übernehmen, eher gering. Ohne Zweifel



**Peter Loisel:** „Mit dem Gütesiegel machen wir tausendfach Werbung für die Makler.“

sei der Föderalismus administrativ aufwendig, gleichzeitig hätten jedoch föderale Strukturen auch positive Auswirkungen auf die regionale Wirtschaftsentwicklung.

Zum Tagungsthema meldete sich **Dr. Peter Loisel, Vorstand Marketingmanagement der VAV**, zu Wort. Er vertritt ein Versicherungsunternehmen, das im Vertrieb ausschließlich mit Versicherungsmaklern zusammenarbeitet. Er befasste sich eingehend mit „**Produktion und Marktanteil des ungebundenen Vertriebs**“ (also **Makler und Mehrfachagenturen**) und präsentierte dazu Daten aus der Vertriebswege-Statistik des VVO. Daraus wird ersichtlich, dass im



**Franz Fischler:** „Den Naturkatastrophen mehr Aufmerksamkeit widmen.“

Jahr 2013 der Marktanteil (Produktion) in der Sachversicherung 44 Prozent, in der Kfz-Versicherung 25 Prozent, in der Unfallversicherung ebenfalls 25 Prozent und in der Krankenversicherung 16 Prozent ausmachte. Insgesamt stammten aus dem ungebundenen Vertrieb 2013 Neuprämien in Höhe von 937 Millionen Euro, davon zwei Drittel im Produktbereich Schaden/Unfall. In der S/U gewinnen die Makler Marktanteile. **Beim Bestand waren es 2013 35,1 Prozent, in der Produktion hingegen schon 40,2 Prozent.** Diese Entwicklung gilt auch für die Kfz-Versicherung. Einem Marktanteil von 28,7 Prozent stand einer von 31,8 Pro-



**Kathrin Stainer-Hämmerle:** „Die Bundesländer wollen keine Steuerhoheit.“

zent in der Produktion gegenüber. Bei der Lebensversicherung hingegen bauen die Banken ihren Marktanteil deutlich aus, während jener der Makler sinkt.

Loisel betonte die Bedeutung der Maklerversicherer für die Profilierung der Versicherungsmakler. „Wir konzentrieren uns auf die sogenannten Breitenmakler und nicht so auf Spezialisten vom Typus etwa der Styriawest. Und wir machen gleichzeitig ständig Werbung für die Makler – unter anderem damit, dass jede VAV-Polizze einen entsprechenden Hinweis trägt, über Vermittlung eines Versicherungsmaklers zustande gekommen zu sein.“

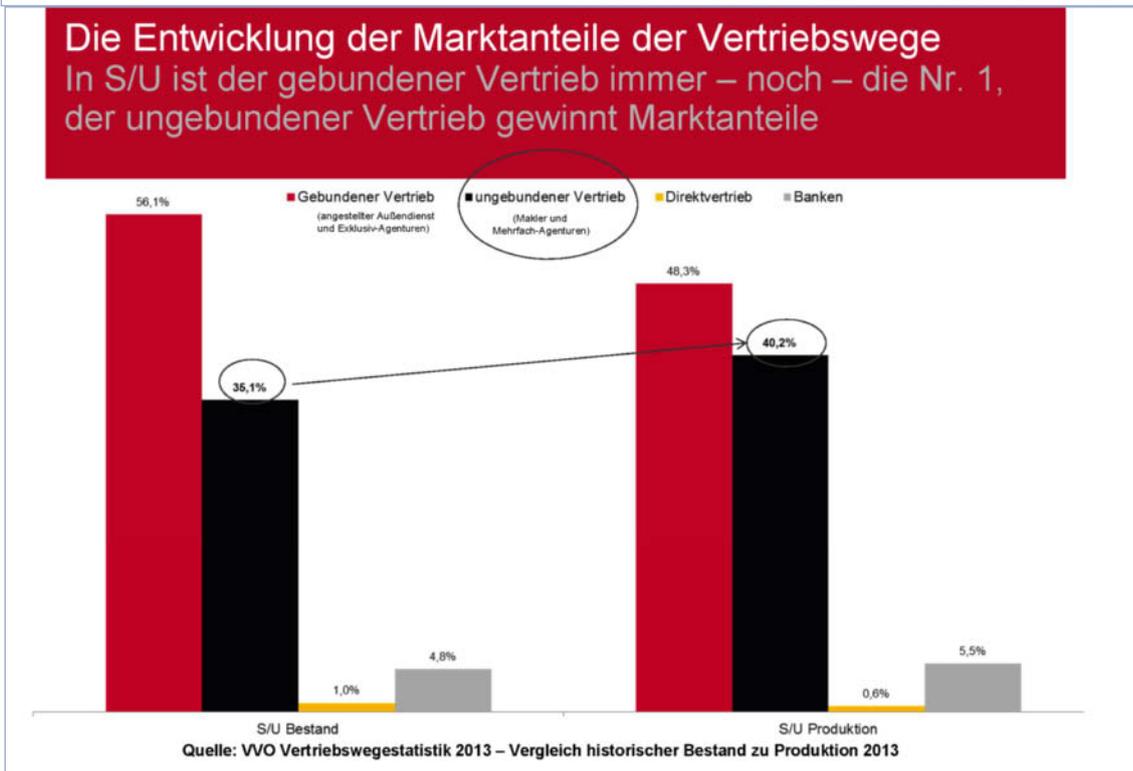
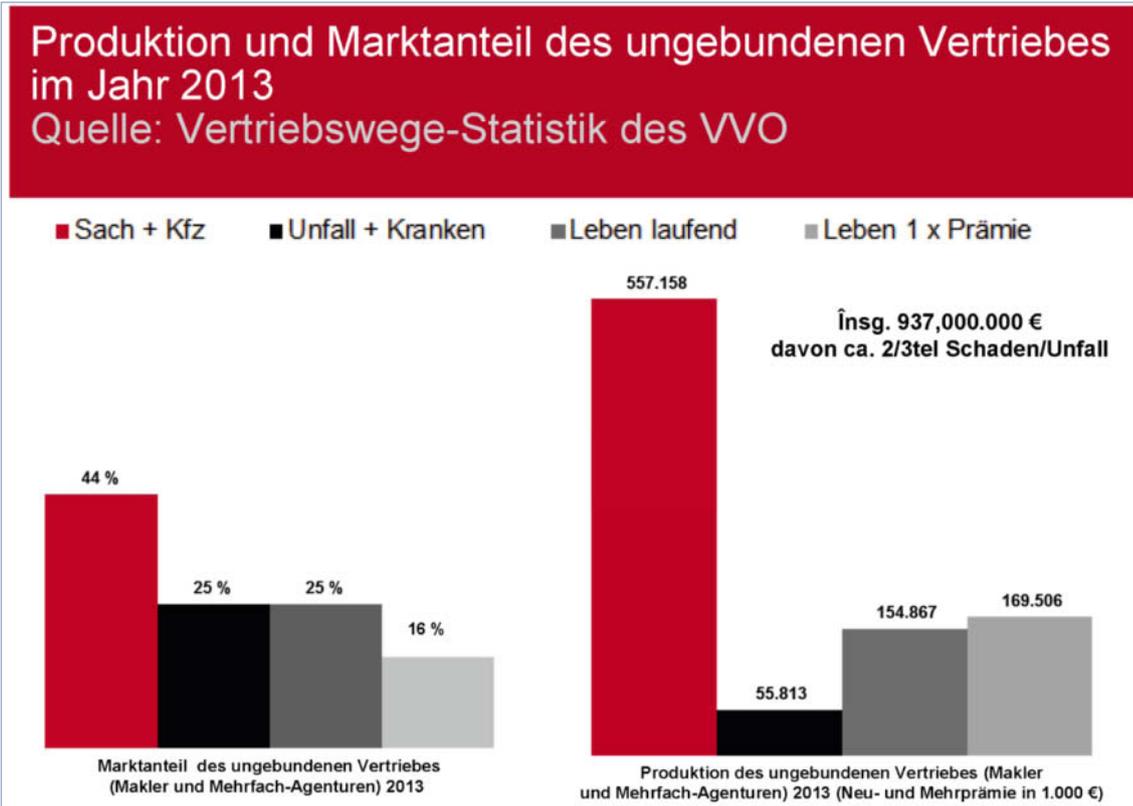
Kritisch setzte sich Loisl mit den diversen Maklerorganisationen auseinander, deren USP vielfach der erzielbare Rabatt sei. **„Das Rabattgemetzel sollte abnehmen, denn es schadet allen Beteiligten“**, so Loisl, der sich auch mit dem Strukturwandel innerhalb der Maklerschaft auseinandersetzte. „Die Makler werden in Zukunft stärker zusammengehen, aber nicht in Ketten, sondern in der Poolung von unterschiedlichen, anspruchsvollen Kompetenzen.“

Auch die Auswirkungen des **Internets auf den Maklervertrieb** kamen zur Sprache. Loisl zitierte aus einer Google-Studie, die von der Axa mitgetragen wurde. Daraus ergibt sich, dass Online zwar ein wichtiges und an Bedeutung gewinnendes **Recher-**

**chemedium ist**, die Abschlüsse erfolgen dann jedoch bei einem persönlichen Berater: 85 Prozent in Deutschland und gut 90 Prozent in Österreich. Doch die Erstinformationen holt man sich zu 55 Prozent bereits im Internet. Der Versicherungsmakler nütze im Internet verstärkt die Informations- und Vergleichs-

funktion. Gleichzeitig müssen die Makler aktuell damit rechnen, dass die Kunden beim Beratungsgespräch bereits über eine beachtliche Basisinformation verfügen, die sie sich im Internet vorweg verschafft haben. Noch eine Online-Implikation ist Loisl wichtig: **Die Vertriebspartnersuche auf der VAV-Website** wird bestens

angenommen und hat im Vorjahr rund 50.000 Partnersuchende an Makler in ihrer jeweiligen Region vermittelt. Auch die Online-Fitness der Makler sei der VAV ein Anliegen. Sie helfe über verschiedene Maßnahmen bei der Professionalisierung der Vertriebspartner in ihrem Online-Auftritt. ■



# Der Kunde steht im Fokus

Zentrale Anlaufstelle der Beratung und höchste Versicherungskompetenz: Das Leitmotiv des Versicherungsmaklers ist die bestmögliche Beratung des Versicherungsnehmers, also gelebter Konsumentenschutz. Entsprechend will die Branche auch wahrgenommen werden.

**D**er Konsumentenschutz ist sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene ein wichtiges Anliegen. So wichtig, dass in den Augen mancher Betroffener auch übers Ziel hinausgeschossen wird. Vielfach herrscht aber eine Überregulierung, sodass man den Konsum-



Markus Wieser: „Unabhängigkeit ist der entscheidende Faktor.“

menten damit entmündigt. **Rudolf Mitendorfer**, konsumentenschutzpolitischer Sprecher des Fachverbandes, sprach in diesem Zusammenhang gar vom „Mündig-

keitsmuskel“, der langsam verkümmere. Namhafte Konsumentenvertreter kamen dazu in Alpbach zu Wort: Der Präsident der AK Niederösterreich, **Markus Wieser**, analysierte die Maklerschaft aus der Sicht der Arbeiterkammer. Beide seien Interessenvertreter der Konsumenten. Der in der Branche kursierende Witz: „Ach, Sie sind Makler? Bei welcher Versicherung denn?“ spiegle ein **Kernproblem wider**: Viele Kunden kennen den Unterschied zwischen Makler und Außendienst nicht. Das mag nicht nur aus Gründen der Berufsehre die Makler schmerzen, es berge auch Sprengstoff. Laut Wieser sei die Differenzierung „von entscheidender Bedeutung“, da es einen großen Unterschied mache, ob ein Berater unabhängig sei oder einem bestimmten Versicherungsunternehmen verpflichtet. Gerade diese **unabhängige Auswahl** von Versicherungsprodukten garantiere aber, dass der Kunde das beste Produkt am Markt und nicht nur das beste **Produkt der Versicherung XY** bekommt.

„Wir vertreten Arbeitnehmer bestmöglich im Konsumentenschutz. **AK und Versicherungsmakler haben so die gleichen Auftraggeber.**“ Der Unterschied liege dabei beim Zeitpunkt des Eingreifens: Ein Makler trifft die Vorkehrungen für den besten Vertrag, die AK kommt ins Spiel,



Josef Kubitschek: „Gefahr der asymmetrischen Information.“

wenn doch etwas schiefeht. Aber: „Einsatz und Qualität ihrer Arbeit sind entscheidend.“

Auch zum Thema **Pensionsversicherung** äußerte sich Wieser: Hier müsse unbedingt Stabilität gewährleistet sein, um den Menschen die Sorge um die Altersversorgung zu nehmen. Eine private Zusatzpension sei ohne Zweifel eine sinnvolle Ergänzung. „Doch es braucht auch Änderungen bei den Rahmenbedingungen.“ Die Instrumente müssten für den Vorsorgenden billiger werden. Ein erster Schritt in diese



Konsumentenschutz und die rechtlichen Merkmale waren Kernthemen der Diskussion.



Georg Rathwallner: „Es gibt kaum Beschwerden über Versicherungsmakler.“

Richtung könnte die **Abschaffung der Versicherungssteuer** sein.

### Überreguliert

Auch **Josef Kubitschek, Geschäftsführer des VKI** und schon mehrmals Referent beim Expertentreffen, zeigte sich überzeugt, dass funktionierende Märkte keine

Regulierung benötigen. Die Information sei hingegen ein hohes Gut, aber der Versicherungsmarkt sei ein „klassisches Beispiel für Marktversagen durch asymmetrische Information“. Mit Instrumenten wie **Gütesiegeln** könnten sicherlich Vertrauensdefizite beseitigt werden, diese Gütezeichen müssten aber einige Kriterien erfüllen: „Ein selbst erstelltes Gütesiegel hat keinen Wert.“ Auch die Reputation der Makler spiele eine Rolle. Hier müsse ein **interner Kodex** umgesetzt werden. Auch auf die Frage der Entlohnung ging Kubitschek ein: „Es ist nicht vertrauensbildend, wenn ein Vermittler von einem Versicherungsunternehmen abhängig ist.“

Als einer der prominentesten Konsumentenschützer des Landes gilt **Georg Rathwallner**, Leiter der Abteilung Konsumentenschutz in der **AK Oberösterreich**.

„Es gibt bei uns kaum Beschwerden über Versicherungsmakler, und die wenigen Fälle kenn ich noch mit Namen“, stellt er den Versicherungsmaklern ein hervorragendes Zeugnis auch aus konsumentenpolitischer Sicht aus. Konsumentenschutz als politisches Thema gebe es, weil es auch

Ungleichheit gibt: **„Wettbewerbspolitik** hat in Österreich nie eine große Rolle gespielt.“ Auch würden viele Unternehmen den mündigen Konsumenten nicht ernst nehmen. Mit dem Begriff entstehe der Eindruck, dass der Kunde nur möglichst viel Information brauche, dann könne er selbst entscheiden: „Nicht zu viele Informationen“, mahnte hingegen Rathwallner angesichts **seitenlanger Vertragsklauseln**. Niemand könne hier den Überblick bewahren. „Information ist gut und wichtig, aber die Dosis macht das Gift“, so sein Plädoyer für Konsumenteninformation, die diesen auch einen raschen Überblick ermöglicht.

Generell würde der Konsumentenschutz zu den Gerichten verlagert, aber: „Ohne Klagstätigkeit ist der Konsumentenschutz zahlos.“ Gerichte könnten die Gesetzgebung jedoch nicht ersetzen. Eine Einschätzung, die auch von den anwesenden Maklern geteilt wurde: „Konsumentenschutz und Versicherungsmakler ziehen an einem Strang“, so etwa der Befund **des Wiener Fachgruppenobmanns Helmut Mojesick**. ■

## Den Unterschied beachten

Was kann der Versicherungsmakler, was andere Vermittler nicht können? Der Frage, warum man maklerversichert sein sollte, ging die Branche beim alljährlichen Treffen in Alpbach nach. Namhafte Experten beleuchteten dabei die Unterschiede zwischen den Vertriebswegen.

**D**er Makler unterscheidet sich vom Agenten nicht nur dadurch, dass er unabhängig ist, es gibt auch eine Reihe handfester juristischer Faktoren, die die Beziehung zwischen Kunden und Vermittlern regeln. **Universitätsprofessor Stefan Perner, Institut für Zivilrecht an der Universität Linz**, erläuterte zum Auftakt die wichtigsten Kriterien. „Es ist für den Kunden wichtig zu wissen, wem er gegenübersteht.“ Zuerst habe der Makler – im Gegensatz zum Agenten – eine strenge Eigenhaftung. Ein Punkt, der bei einem **Beratungsfehler mit darauf folgendem Schaden durchaus schlagend** wird. Denn obwohl es eine

scheinbar vergleichbare Lage bei Pflichtverletzung gebe – entweder haftet der Makler oder das Versicherungsunternehmen, dem der Agent vertraglich verbunden ist –, unterscheiden sich die beiden in einem wesentlichen Faktum: Die Pflichten des Agenten sind nicht die gleichen wie jene des Maklers. Daraus ergibt sich ein Haftungsunterschied, der für den Konsumenten von zentraler Bedeutung sei. Der Agent ist beispielsweise nicht verpflichtet, über vergleichbare Produkte eines anderen Versicherungsunternehmens aufzuklären. Der Makler hingegen schließt mit dem Kunden einen Vertrag. Dieser hat einen hohen „Pflich-

tenmaßstab“ und ist dem gesetzlich verankerten „Best Advice“-Prinzip verpflichtet. Für den Juristen Perner steht daher ohne Zweifel fest: „Das rechtliche Umfeld verbessert die Stellung des Versicherungsnehmers bei der Vermittlung durch einen Makler wesentlich.“

Den juristischen Blickwinkel aus dem Tagesgeschäft bot **im Anschluss Rechtsanwalt Hans-Jörg Vogl**, der viele einschlägige Streitfälle betreut und wie immer pointiert auf den Punkt brachte. Für ihn sind die Banken mit Abstand die schlechtesten Vermittler, und das sogenannte Direktionsgeschäft sei mittlerweile eher zu vernachlässigen: „Makler

sollten sich klar gegen die Banken positionieren“, so sein Rat. Auch Vogl betont, dass Agenten keine Erkundigungs- oder ausformulierte Hinweispflicht hätten. **Der „fremdbeeinflusste Agent“** sei in erster Linie durch finanzielle Anreize motiviert. So biete ein großer heimischer Versicherer seinem Außendienst insgesamt elf verschiedene Bonifikationen und Vergütungen: „Die Unternehmen glauben dadurch ihre Agenten gut steuern zu können“, so Vogl. Der Makler sei hingegen unabhängig, habe eine umfangreiche Erkundigungspflicht, eine



Stefan Perner: „Rechtlich ist Kunde beim Makler besser aufgehoben.“

strenge Haftung und zudem keinerlei Verkaufsvorgaben. Auch für den Juristen Vogl ist klar: **„Der Makler gewinnt ganz klar gegen andere Vertriebsformen.“** Gerhard Veits, **Fachgruppenobmann in Vorarlberg**, ging in seinem Referat hingegen der Frage nach, ob es ein Nachteil für den Kunden sei, im Schadensfall keinen Makler an seiner Seite zu haben. Die Schadensregulierung sei ein USP der Makler, zu der sie laut Maklergesetz auch verpflichtet sind. Zwar könne dies Leistung vertraglich abbedungen werden, aber: „Kaum ein Versicherungsmakler macht das.“ So muss der Makler Ansprüche des Versicherungsnehmers geltend

machen, Leistungen fällig stellen oder ungerechtfertigten Ablehnungen widersprechen. Er dürfe keine Fristen versäumen und müsse im Interesse des Klienten agieren. Dazu bedürfe es aber auch einer Reihe von Voraussetzungen: **Fachkenntnisse auf hohem Niveau, Konsequenz, Durchsetzungsvermögen und – am allerwichtigsten – Unabhängigkeit: „Das kann nur der Makler“, so das Fazit der Analyse von Veits.**

Gute Nachrichten aus der Sicht des Maklervertriebs überbrachte **Mag. Robert Sobotka, Geschäftsführer der Telemark Marketing**. Er präsentierte die jüngste Recommender-Studie, die sich sehr intensiv mit den Weiterempfehlungswerten beschäftigt. Sie bringt hervorragende Werte für die Versicherungsmakler. 83 Prozent der befragten Kunden würden eine Empfehlung ihres Versicherungsmaklers auch an Familie und Freunde weitergeben. Damit liegen Versicherungsmakler im Vergleich zu Bankberatern und Außendienstmitarbeitern bei der Weiterempfehlungsbereitschaft wie auch in den Jahren zuvor mit Abstand vorn und genießen höchstes Vertrauen. „Die Bereitschaft, seinen Makler weiterzuempfehlen, **ist bei den Versicherungskunden seit Jahren auf konstant hohem Niveau.** Im heurigen Jahr ist dieser Wert gemessen an der Weiterempfehlungsbereitschaft noch weiter gestiegen. Das bestätigt ein konstantes Bemühen der Makler um die Gunst ihrer Kunden“, so Sobotka.

**Zum Abschluss präsentierte OGM-Chef Wolfgang Bachmayer** das Ergebnis des Mystery-Shopping-Tests zum Prämienvergleich zwischen Versicherungsmaklern und Versicherungsagenten am Beispiel Kfz-Haftpflicht- und Kaskoversicherung. Während die Interessenten beim Versicherungsmakler in 67 Prozent der Fälle mehr als ein Angebot erhielten, übermittelten lediglich 16 Prozent der Versicherungsagenten zumindest alternative Versicherungsvarianten in Form von unterschied-



Gerhard Veits: „Im Schadensfall den Makler zur Seite.“

lichen Selbstbehalten. **Und bei der Versicherungssumme können Maklerkunden durchschnittlich mit einer rund zwölf Prozent höheren Deckungssumme rechnen. Auch was die jährliche Prämie betrifft, sind die Maklerangebote (Haftpflicht und Kasko) um mehr als 17 Prozent günstiger als jene der Agenten.**

Bei den eingelangten Angeboten fiel besonders auf, dass Makler mehrere Versicherungsvarianten von unterschiedlichen Versicherungen anbieten, Agenten meist nur eine. Beide Gruppen bieten jedoch unaufgefordert eine bessere Bonuseinstufung an. **Zwei Drittel der Makler** weisen auf die Möglichkeit einer günstigeren Bonusstufe hin, bei den Agenten nur knapp die Hälfte.

**Somit bot auch dieser Test eine klare Antwort auf die Tagungsfrage: Wer, wenn nicht er ...?** ■

#### INFO

Der VM wird über die Recommender-Studie im Oktober ausführlich berichten, ebenso wie über eine Studie zur „Volkswirtschaftlichen Bedeutung des Versicherungsmaklers in Österreich“, die im Auftrag des Fachverbandes vom IHS Kärnten durchgeführt wurde.

# Brüssel-Update zur Vermittlerrichtlinie

Am 30. Juni 2015 wurde die politische Einigung über die künftige Versicherungsvermittlungsrichtlinie – nunmehr Insurance Distribution Directive (IDD), also Versicherungsvertriebsrichtlinie genannt – verkündet. Es wurde viel darüber geschrieben, jedoch nur wenig Konkretes gesagt – was also ist nun genau Inhalt dieser politischen Einigung und was steht in der aktuellen IDD-Fassung? Der Fachverband hat dies analysiert. Ein kurzer Bericht von Fachverbandsgeschäftsführer Mag. Erwin Gisch und dem Leiter des Arbeitskreises für Europäische Angelegenheiten, Christoph Berghammer.

**A**llgemeines: Nach der politischen Einigung über die künftige Insurance Distribution Directive (IDD) hat am 22. Juli 2015 der COREPER (= Ausschuss der Ständigen Vertreter / AstV) im Namen des Rates der Europäischen Union den mit dem Europäischen Parlament im sog. Triolog ausgehandelten Kompromiss hinsichtlich der IDD genehmigt; rechtssetzungstechnisch gesehen ermöglicht dies eine Verabschiedung der IDD in „erster Lesung“. Dem aktuellen Zeitplan zufolge könnte die Richtlinie im Amtsblatt der EU im Dezember 2015 veröffentlicht werden.

## **Erweiterter Anwendungsbereich:**

Der neue Name „Insurance Distribution Directive (IDD)“ lässt es bereits erahnen: Der **Anwendungsbereich der neuen Versi-**

**cherungsvertriebsRL ist erweitert** worden und umfasst künftig grundsätzlich auch direct writers, Vergleichswebsites und den angestellten Außendienst der Versicherer. Damit wurde eine langjährige Forderung nach grundlegend gleichartigen Wettbewerbsbedingungen, die vom Fachverband der Versicherungsmakler und der europäischen Interessenorganisation BIPAR mitgetragen worden ist, berücksichtigt. Entsprechend der uns vorliegenden Letztfassung soll die Richtlinie „für jede natürliche oder juristische Person, die in einem Mitgliedsstaat ansässig ist oder sich dort niederlassen möchte, um den Vertrieb von Versicherungs- oder Rückversicherungsprodukten aufzunehmen und auszuüben“ gelten, wobei diverse Ausnahmen für die Vermittlung von sog. Zusatzversicherungsprodukten definiert

werden. Der Vertrieb eines Versicherungsproduktes wird als Tätigkeit „... der Beratung über, des Vorschlagens von oder die Ausführung sonstiger vorbereitender Arbeiten für den Abschluss von Verträgen über Versicherungsprodukte, den Abschluss solcher Verträge oder die Unterstützung bei der Verwaltung und Erfüllung dieser Verträge, insbesondere im Schadensfall“ definiert; und auch die Bereitstellung von Informationen, die einen oder mehrere Verträge über Versicherungsprodukte betreffen, in Übereinstimmung mit von Kunden über eine Website oder andere Medien ausgewählten Kriterien und die Zusammenstellung ei-



Erwin Gisch: „Mit der Veröffentlichung der IDD kann noch heuer gerechnet werden.“

**Der Anwendungsbereich der neuen Versicherungsvertriebs-Richtlinie ist erweitert worden und umfasst künftig grundsätzlich auch direct writers, Vergleichswebsites und den angestellten Außendienst der Versicherer. Damit wurde eine langjährige Forderung nach grundlegend gleichartigen Wettbewerbsbedingungen, die vom Fachverband der Versicherungsmakler und der europäischen Interessenorganisation BIPAR mitgetragen worden ist, berücksichtigt.**

ner Rangliste von Versicherungsprodukten, einschließlich eines Preis- und Produktvergleichs oder ein Rabatt auf den Preis eines Vertrages über Versicherungsprodukte, wenn der Kunde in der Lage ist unmittelbar oder mittelbar einen Vertrag über Versicherungsprodukte unter Nutzung einer Webseite oder sonstiger Medien abzuschließen, wird als Vertrieb eines Versicherungsproduktes angesehen.

## **Best-interest-Ansatz für alle Vermittler/Verkäufer:**

Die von allen Marktteilnehmern mit Spannung erwarteten **Regelungen zur Vergütung** sehen zunächst einen **generellen „best-interest-Ansatz“** vor,

demzufolge der Vermittler und der Verkäufer stets entsprechend dem besten Interesse seiner Kunden zu handeln hat. Darüber hinaus soll via Mitgliedsstaatenoption auf nationalstaatlicher Basis sichergestellt werden, dass keinerlei Vergütung bezahlt oder erhalten wird, die mit dieser Verpflichtung in Konflikt steht. Der Begriff „Vergütung“ ist dabei weit definiert und soll alle Provisionen, Honorare, Gebühren oder sonstigen Zahlungen einschließlich einer wirtschaftlichen Leistung jedweder Art oder eines sonstigen finanziellen oder nicht-finanziellen Vorteils oder Anreizes, die im Hinblick auf die Tätigkeit des Vertriebs von Versicherungsprodukten angeboten oder geleistet werden umfassen.

### **Offenlegung / Transparenz:**

Im Zuge der Richtlinienumsetzung ist auf nationalstaatlicher Basis sicher zu stellen, dass der Kunde rechtzeitig vor dem Abschluss des Versicherungsvertrages über die **Art der Vergütung** in Bezug auf den Vertrag informiert wird, ob der Vermittler also

- auf Grundlage eines Honorars,
- auf Grundlage einer Provision oder
- auf Basis einer anderweitigen Vergütungsart (einschließlich jedweden wirtschaftlichen Vorteils, der im Zusammenhang mit dem Vertrag über Versicherungsprodukte angeboten oder hingegeben wird) bzw.

- einer Kombination von Vergütungsformen tätig wird. Damit findet sich im aktuellen RL-Text im Prinzip der bereits vom Europäischen Parlament favorisierte **soft-disclosure-Ansatz**. Eine weitergehende Offenlegung, etwa hinsichtlich der Provisionshöhe (sog. hard-disclosure-Idee), die seitens der Europäischen Kommission in deren RL-Entwurf vom Juli 2012 vorgeschlagen worden ist, wurde damit – jedenfalls für den Schaden-/Unfall-Bereich – wieder verworfen.

### **Vermittlung/Verkauf auch ohne Beratung (?):**

Die aktuelle IDD-Fassung lässt es zu, dass die Vermittlung bzw. der Vertrieb eines Versicherungsproduktes auch ohne Beratung angeboten werden kann; dies ist dem Kunden gegenüber explizit offen zu legen.

### **Standardisiertes Produktinformationsblatt (nicht nur bei Versicherungsanlageprodukten):**

Die am 26. November 2014 in Amtsblatt der EU veröffentlichte *Verordnung über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP)* sieht künftig standardisierte Informationsblätter für den PRIIPs-Bereich vor. Die IDD greift nun diesen Gedanken von standardisierten, nicht-personalisierten „key information documents“ als Basis einer fundierten Entscheidungsfindung durch den Kunden auf und statuiert für sämtliche Versicherungsprodukte ein derartiges Dokument, das vom Produktproduzenten zu erstellen und vom Vermittler bzw. Verkäufer auszufolgen sein wird.

### **Zusätzliche Regelungen für versicherungsbasierte Anlageprodukte:**

Zunächst PRIIPs, dann PRIIPs und nun IBIPs – gemeint sind versicherungsbasierte Anlageprodukte (IBIP = Insurance Based Investment Product). Bereits seit dem Beginn der Arbeiten an einer neuen Versicherungsvermittlungs- bzw. Versicherungsvertriebsrichtlinie stand fest, dass für Versicherungsprodukte mit Veranlagungscharakter zusätzliche, strengere und teils an MiFID angelehnte Regelungen gelten sollten. Diese beziehen sich u.a. auf die den Kunden zu erteilenden Informationen sowie auf den Umgang mit (vermeintlichen) Interessenkonflikten. Ganz grundsätzlich wird statuiert, dass wirkungsvolle organisatorische und verwaltungstechnische Vorkeh-



Christoph Berghammer: „Die Umsetzung in nationales Recht werden wir im Maklerinteresse professionell begleiten.“

rungen im Hinblick auf die Vornahme aller angemessenen Schritte zu treffen sind, die darauf ausgelegt sein müssen, **Interessenskonflikte** zu verhindern, die Interessen der Kunden nachteilig beeinflussen. Die Europäische Kommission kann dazu auch sog. delegierte Rechtsakte verabschieden, um beispielsweise Kriterien für die Feststellung der Arten von Interessenskonflikten einzuführen.

**Die Behandlung der IDD im Parlamentsplenium wird möglicherweise noch im September stattfinden, sollte jedenfalls aber im Oktober über die Bühne gehen. Nach der Bestätigung durch den Rat und die daran anschließenden Übersetzungsarbeiten kann damit gerechnet werden, dass die Veröffentlichung im Amtsblatt der EU im Dezember 2015 erfolgt.**

**Die aktuelle Fassung der IDD sieht eine 2-jährige Umsetzungsfrist vor; dieser zufolge wäre die Richtlinie bis Ende 2017 ins nationale Recht umzusetzen.**

Zur **Informationserteilung an den Kunden** i.Z.m. dem Vertrieb / der Vermittlung von IBIPs sind dem Kunden rechtzeitig vor dem Abschluss eines Vertrages geeignete Informationen im Hinblick auf den Vertrieb versicherungsbasierter Anlageprodukte und aller Kosten und damit verbundener Gebühren zur Verfügung zu stellen. Die Detailregelungen dazu sind relativ komplex gestaltet, sollen es dem Kunden aber u.a. ermöglichen, „...die Gesamtkosten sowie die kumulative Wirkung auf die Rendite aus der Investition zu verstehen“. Eine Kostenaufschlüsselung soll dem Kunden auf dessen Anfrage hin ermöglicht werden. Und schließlich ist sicherzustellen, dass Vergütungen keinen nachteiligen Einfluss auf die Qualität der entsprechenden Dienstleistung gegenüber dem Kunden und auf die best-interest-Verpflichtung haben.

### **Mitgliedsstaatenoptionen, Delegierte Rechtsakte, Guidelines und technische Standards der europäischen Aufsicht**

Die gegenständliche Richtlinie ist trotz der vielzähligen Regelungen – bildlich gesprochen – jedoch bloß der Teil des Eisbergs, der derzeit sichtbar ist; viele weitere Regelungen können und werden noch unter Wasser lauern:

In vielen Punkten sieht die Richtlinie eine sog. **Mitgliedsstaatenoption** vor – im Grundsatz ist dies konsequent, handelt es sich bei einer europäischen Richtlinie doch um eine Art Rahmengesetz; damit können im Rahmen der nationalen Umsetzung durchaus strengere Regelungen auf innerstaatlicher Ebene getroffen werden. Im Fall der IDD betrifft dies insb. die Möglichkeit des österreichischen Gesetzgebers, strengere Regelungen zum Thema Vergütung zu statuieren.

Die Richtlinie kennt aber auch sog. **delegierte Rechtsakte** und will die **europäische Aufsichtsbehörde EIOPA** z.T. massiv in die Umsetzung sog. **technischer Standards** involvieren. Aus diversen an-

deren Richtlinien ist diese Vorgehensweise bereits bekannt.

So soll EIOPA etwa den Entwurf für die Umsetzung technischer Standards hinsichtlich der erwähnten Produktinformationsblätter vorbereiten. Die Erlassung delegierter Rechtsakte durch die Europäische Kommission ist beispielsweise zum Thema Interessenkonflikte oder im Bereich versicherungsbasierter Anlageprodukte möglich. Und schließlich hat EIOPA zu bestimmten Bereichen auch sog. Guidelines, die sich in erster Linie an die nationalen Aufsichtsbehörden wenden, zu erstellen.

### **Wie (und wann) geht es nun weiter?**

Derzeit wird in Brüssel an der Finalfassung des Textes gearbeitet. Die Behandlung der IDD im Parlamentsplenum wird möglicherweise noch September stattfinden, sollte jedenfalls aber im Oktober über die Bühne gehen. Nach der Bestätigung durch den Rat und die daran anschließenden Übersetzungsarbeiten kann damit gerechnet werden, dass die **Veröffentlichung im Amtsblatt der EU im Dezember 2015** erfolgt.

Die aktuelle Fassung der IDD sieht eine 2-jährige Umsetzungsfrist vor; dieser zufolge wäre die RL bis Ende 2017 ins nationale Recht umzusetzen.

*Die gegenständliche Richtlinie ist trotz der vielzähligen Regelungen – bildlich gesprochen – jedoch bloß der Teil des Eisbergs, der derzeit sichtbar ist; viele weitere Regelungen können und werden noch unter Wasser lauern:*

*In vielen Punkten sieht die Richtlinie eine sogenannte Mitgliedsstaatenoption vor – im Grundsatz ist dies konsequent, handelt es sich bei einer europäischen Richtlinie doch um eine Art Rahmengesetz; damit können im Rahmen der nationalen Umsetzung durchaus strengere Regelungen auf innerstaatlicher Ebene getroffen werden. Im Fall der IDD betrifft dies insbesondere die Möglichkeit des österreichischen Gesetzgebers, strengere Regelungen zum Thema Vergütung zu statuieren.*

Die Vertreter des Fachverbandes werden weiterhin sowohl auf internationaler Ebene – demnächst etwa im Rahmen eines von BIPAR organisierten „technischen Arbeitsmeetings“ zur IDD in Brüssel – als auch in Österreich intensiv mitarbeiten und die Umsetzung der Richtlinie in das nationale Recht **professionell im Interesse der österreichischen Versicherungsmakler begleiten**. ■



Ein intensiver Informations- und Überzeugungsprozess in Brüssel war notwendig.

# „Das Versicherungswissen am Bankschalter ist gering“

Im Sommer hat „Rocket“ für Wirbel und Aufregung gesorgt. Wieder einmal ist die Lebensversicherung ins Gerede gekommen. Der VM sprach darüber mit dem Obmann-Stellvertreter des Fachverbandes der Versicherungsmakler, KR Rudolf Mittendorfer.

**VM:** Sie sind in der neuen Funktionsperiode auch für konsumentenpolitische Fragen zuständig. Im Sommer platzte die Ergo-Bombe. Eine fondsgebundene Lebensversicherung mit dem Produktnamen „Rocket“ war durch eine Anleihe der ÖVAG abgesichert. Die ÖVAG wurde zur Bad Bank Immigon, und diese begann die Anleihen mit Abschlägen frühzeitig zurückzukaufen. Der VKI bereitet Sammelklagen vor, und das Image der LV ist neuerlich ramponiert. Wie stehen Sie aus vertriebspolitischer und konsumentenpolitischer Sicht zu dieser Causa?

**Mittendorfer:** Der Name „Rocket“ insinuiert ja besondere Geschwindigkeit, aber auch Gefahr. Ersteres sehe ich beim Studium des Verkaufsprospekts aller-

dings nicht, denn der mögliche Ertrag war klar limitiert, das Risiko allerdings ist eingetreten.

Die Vorgangsweise der Immigon, durch eine äußerst zweifelhafte Rückkaufaktion – man rudert ja nun bereits zurück – das eigene Ergebnis zulasten der Kunden zu verbessern, ist allerdings eine intensive Auseinandersetzung wert. Diese Bad Bank mit massivem Staatsanteil versucht, sich an offenbar schlecht beratenen Kunden zu bereichern. Das muss einmal deutlich ausgesprochen werden! Ärgerlich ist – und das stört mich massiv –, dass auch medial ständig von Lebensversicherungen und einem Versicherungsproblem gesprochen wird. Denn es ist ausschließliche ein Bank- und Wertpapierproblem. Durch die Versicherungshülle, aber auch als Folge einer unglücklichen Informationspolitik des Versicherers kommt das medial als Versicherungsproblem rüber. Leider.

**Hätten Sie als Makler dieses Produkt in Ihr Portefeuille der Angebote an Kunden übernommen?**

Nein, ich habe das Produkt nicht beraten und verkauft, und ich kenne auch keinen Makler, der das getan hat. Meines Wissens nach wurde das nur über die Volksbankenschanter verkauft und vielleicht noch durch den hauseigenen Makler.

**Das wirft die Frage auf, ob am Bankschalter ausreichend über Versicherungsprodukte informiert wird?**

Ich weiß aus persönlichen Testkäufen, dass das Versicherungswissen am Bank-

schalter gering ist. Es werden „von oben“ Produkte zum Verkauf vorgegeben, und die sind eben zu forcieren. Wer da viel nachfragt oder nicht verkauft, ist bald nicht mehr am Schalter oder gar nicht mehr bei der jeweiligen Bank.

In meiner Funktion als Konsumentensprecher habe ich gerade einen Beschwer-

**„In meiner Funktion als Konsumentensprecher habe ich gerade einen Beschwerdefall auf dem Tisch, der die mangelnde Fachkenntnis exemplarisch belegt. Eine 80-jährige Bankkundin will ein Sparbuch verlängern, über das Geld verfügen, und nach ihrem Tod soll den Restbetrag die Schwiegertochter bekommen. Herausgekommen ist eine Versicherung gegen Einmalerlag für die Schwiegertochter, welche auch die Sofortrente bekommt und diese an die eigentliche Kapitalinhaberin weitergeben soll. Das muss einem erst einmal einfallen!“**

defall auf dem Tisch, der die mangelnde Fachkenntnis exemplarisch belegt. Eine 80-jährige Bankkundin will ein Sparbuch verlängern, über das Geld verfügen, und nach ihrem Tod soll den Restbetrag die Schwiegertochter bekommen. Herausgekommen ist eine Versicherung gegen Einmalerlag für die Schwiegertochter, welche auch die Sofortrente bekommt und diese an die eigentliche Kapitalinhaberin weitergeben soll. Das muss einem erst einmal einfallen!

Um zur Rocket-Anleihe zurückzukommen:



„Rocket ist ein Bankenvertriebsproblem.“

Der VKI will die Versicherung klagen und hat sicherlich Gründe dafür. Die Frage lautet: Wer ist eigentlich der Emittent?

Wenn ich ein Auto kaufe und der Motor stottert nach sechs Monaten, wende ich mich an den Hersteller. Wer den Motor hergestellt hat, interessiert mich nicht. Das würde wohl dafür sprechen, an die Versicherung heranzutreten. Es kann aber auch sein, dass beim Verkauf der Verwendungszweck des Fahrzeugs falsch beraten worden ist.

Meines Wissens ist zumindest in Österreich die Haftung bei derartigen Produkten nicht ausjudiziert. Die vergleichbaren Fälle bei den Garantieprodukten mit Lehman-Papieren wurden von den Versicherungen großzügig und korrekt gelöst. Klar ist wohl, dass derjenige, der ein derartiges Produkt „nur in Verkehr“ bringt, nicht automatisch außer Obligo sein wird.

#### **Wo und wie kann die Interessenvertretung der Versicherungsmakler konsumentenpolitische Akzente setzen?**

Im gegenständlichen Fall kann und soll die Standesvertretung nur dann tätig werden, wenn Makler in den Vertrieb involviert waren. Davon ist mir bisher nichts bekannt. Generell kann ich nur wiederholen: Die Konsumenten sind beim Makler in allen Versicherungsfragen am besten aufgehoben. Dass Maklerkunden besser beraten und zufriedener sind, zeigen alle bekannten Umfragen sowie Untersuchungen, und das wurde jüngst auch in Alpbach beim Expertentreffen eindrucksvoll unter Beweis gestellt.

#### **Wie bewerten Sie das mediale Echo?**

Leider führen nach wie vor diffuse Berufsbezeichnungen und unklare Gewerbeabgrenzungen zu massiven Verwechslungen in der öffentlichen Wahrnehmung.

Ob es sich um eine Mordanklage in Oberösterreich, um Versicherungsbetrug in Salzburg oder um einen ORF-Beitrag über Fremdwährungsdarlehen handelt – die Fälle haben alle eines gemein: Es wurde immer von „Maklern“ als Verursacher ge-

schrieben bzw. gesprochen, und in keinem Fall handelte es sich um einen solchen. Wir haben also ein erhebliches Aufklärungs- und Transparenzthema am Tisch.

#### **Der Anteil der Makler an der Neuprämie in der Lebensversicherung sinkt, während er in anderen Sparten deutlich steigt. Generaldirektor Lasshofer hat in einem VM-Interview jüngst gemeint, die Makler ließen in der LV sehr viel Geschäft liegen. Warum diese Zurückhaltung?**

Lasshofer hat diese Aussage schon vor fast 15 Jahren getätigt, und sie war damals leider richtig und ist es noch heute. Es gibt aber Erklärungen dafür. Wir leben in einer Welt der zunehmenden Spezialisierung. In unseren Reihen gab und gibt es überdurchschnittlich viele „Elementaristen“, die mit den unglaublich heftigen Veränderungen am Markt massiv beschäftigt sind und daher nicht dazu kommen, auch noch das Lebensgeschäft aufzunehmen.

Darüber hinaus blies die Finanzkrise gerade in den letzten 15 Jahren den Kapitalprodukten ordentlich ins Gesicht, und Makler sind durch ihre besondere Haftungssituation daher womöglich über vorsichtig geworden. Wir sind eben in erster Linie nachhaltige Berater. Demgegenüber sieht man ja an dem Anlassfall, dass die Raketenschlüsse am Bankenschalter offenbar weder Flügel verleihen und schon gar nicht „durch die Bank besser“ sind. Eher nur für die Bank!

#### **Sehen Sie die Lebensversicherung generell in einer Akzeptanzkrise, wie dies derzeit in Deutschland deutlich sichtbar wird?**

Ich halte die Beratung für Hinterbliebene wie auch für die Pension oder Berufsunfähigkeit für eine Kernaufgabe der Maklerschaft. Es ist auch gut, dass immer mehr Kollegen, die dieses Thema nicht selbst betreuen können oder wollen, zu diesem Zweck Kooperationen eingehen. Das spricht für Qualitätsdenken und Verantwortungsbewusstsein.



„Die Konsumenten sind beim Makler am besten aufgehoben.“

Die Niedrigzinsphase ist höchst unangenehm, und wir bekommen das bei allen ablaufenden Verträgen zu spüren bzw. zu hören. Es ist viel Erklärungsbedarf gegeben, und es dauert, bis die Kunden erkennen, dass sie nicht schlecht, sondern vielmehr gut gefahren sind.

Die Akzeptanzkrise in Deutschland ist massiver: zum einen durch doch unterschiedliche Gegebenheiten in den Deckungsstöcken, zum anderen deshalb, weil sich etliche Gesellschaften schon aus dem Markt zurückgezogen haben bzw. die Aufsicht schon warnend unterwegs ist.

Ich glaube zwar nicht recht, dass die österreichischen Assekuranzen weitere 20 bis 30 Jahre Niedrigzins locker wegstecken, wie mancherorts behauptet wird. Aber der österreichische LV-Markt ist rechtlich – siehe Deckungsstockerfordernisse – gut aufgestellt. Die Gesellschaften agieren sehr vorsichtig.

Was fehlt, ist nicht die Akzeptanz der Lebensversicherung, sondern die Akzeptanz der Tatsache, dass ohne private Vorsorge die Pensionslücke für die meisten beträchtlich wird. Noch werden die Bürger vom Staat in Sicherheit gewogen und lassen dies auch gern geschehen. Denn das kostet keinen Konsumverzicht zugunsten von Vorsorgeprodukten. ■

# „Marketingoffensive für Weiterbildungszertifikat“

Der Arbeitskreis Bildung im Fachverband steht unter neuer Leitung: Der Tiroler Michael Schopper, Geschäftsführender Gesellschafter der Infinco in Innsbruck und auch stellvertretender Fachgruppenobmann in Tirol, hat für die Funktionsperiode bis 2020 diese wichtige Aufgabe übernommen. Die Agenda umfasst primär Themen, die der weiteren Verbesserung von Aus- und Weiterbildung bei den österreichischen Versicherungsmaklern dienen. Der jugendliche Elan ist unverkennbar.

**D**ie Neuauflage des **Skriptums über Versicherungswissen für Versicherungsmakler** ist ein guter Start für die Offensive in der Ausbildung der Makler“, betont Schopper, der diese Unterlage in Buchform nicht nur als Behelf für die Ausbildung, sondern auch als Nachschlagewerk für Makler sowie alle am Versicherungsgeschehen Interessierten sieht. Die jährlich geplante Aktualisierung macht das Skriptum besonders attraktiv. Einer der Schwerpunkte des Arbeitskreises wird das „**Forcieren des Weiterbildungszertifikats**“ sein. Man müsse noch mehr



Michael Schopper: „Zertifikat stärker bewusst machen!“

Aufklärungsarbeit für diesen Nachweis der Weiterbildungsbereitschaft betreiben. Der Nachweis von 48 Stunden in 24 Monaten in Sachen Weiterbildung sei für den einzelnen Makler bei entsprechender Planung gar

nicht so schwer zu erreichen. „Ich möchte das Zertifikat viel stärker im Bewusstsein unseres Berufsstandes verankern. Der Fachverband und die Fachgruppen leisten schon jetzt dabei wertvolle Hilfe, informieren ausführlich über Veranstaltungen sowie Referenten und übernehmen auch viel an administrativer Arbeit“, so Schopper. **Die Voraussetzungen seien optimal gegeben.** Er wünsche sich eine Marketingoffensive für das Zertifikat in allen Instrumenten der Öffentlichkeitsarbeit und Mitgliederinformation. Ziel müsse es sein, dass Makler ohne Zertifikat die Minderheit darstellen. Die Frage „**Warum hast du noch keines?**“ sollte in Branchenkreisen in Hinkunft öfter gestellt werden – nicht nur von Branchenkollegen, sondern auch von Kunden ...

Schopper will sich naturgemäß **auch der Maklerausbildung widmen.** Diese sei in den einzelnen Bundesländern sehr unterschiedlich und dauere von 10 bis zu 30 Tagen. Für die konkrete Gestaltung seien die Fachgruppen zuständig. Hier möchte der neue AK-Vorsitzende zu einer Annäherung der Konzepte kommen. Bei der Anhebung der Qualität von Referenten und Kursleitern „ist in den vergangenen Jahren bundesweit sehr viel passiert“, würdigt er das verbesserte Informations- und Bildungsangebot der Fachgruppen.

Das Thema „Versicherungsmaklerlehrling“ wurde im Arbeitskreis ebenfalls diskutiert. Für Maklerbüros, die einen Lehrling einstellen wollen, besteht aktuell die Möglichkeit, diesen als Bürokaufmann oder Versicherungskaufmann einzustellen. Leider bietet die Ausbildung zum/zur

Versicherungskaufmann/-frau an einigen Berufsschulen in Österreich in **Qualität und Umfang bei Weitem nicht das, was die österreichische Maklerschaft** benötigen würde. Möglicherweise ist dies auch ein Grund, warum in Österreich nur relativ

*„Ich möchte das Zertifikat viel stärker im Bewusstsein unseres Berufsstandes verankern. Der Fachverband und die Fachgruppen leisten schon jetzt dabei wertvolle Hilfe, informieren ausführlich über Veranstaltungen sowie Referenten und übernehmen auch viel an administrativer Arbeit.“*

wenige Lehrlinge in Versicherungsmaklerbüros arbeiten. Hier wäre es wünschenswert, wenn die Lehrpläne in den jeweiligen Berufsschulen an die Bedürfnisse der Versicherungsmakler angepasst würden. Die neue EU-Vermittlerrichtlinie werde wohl den Besuch von mindestens 15 Stunden an Weiterbildungsveranstaltungen fordern. „Ich bin der Meinung, dass in den Fachgruppen **gezielt mindestens zwei Seminartage für Weiterbildungsaktivitäten** im Hinblick auf dieses Erfordernis angeboten werden sollten“, so Schopper, der sich diesbezüglich auch einen Referentenpool in den Bundesländern vorstellen kann.

Schoppers generelles Bekenntnis in seiner neuen Funktion: „Die Verbesserung der Beratungsqualität durch Bildungsaktivitäten ist ein Gebot der Stunde. Die Expertise der Versicherungsmakler soll sich sehr deutlich positiv von jener anderer Vertriebswege abheben.“

# Solidarität mit Flüchtlingen

Die Bilder von Kindern, Frauen und Männern, die mit ihren letzten Habseligkeiten auf der Flucht vor Krieg und Verfolgung sind haben in den letzten Monaten die Medien beherrscht. Kaum hier angekommen mussten aber viele von ihnen ungeschützt mehrere Nächte im Freien verbringen. Diesen erschöpften und traumatisierten Menschen wurde in Österreich letztlich sehr viel Hilfsbereitschaft zuteil – und zwar weil sich Hilfsorganisationen und tausende von Freiwilligen aufgemacht haben, um an der mitunter würdelosen Situation etwa zu ändern.

**A**uch der Fachverband für Versicherungsmakler wollte nicht tatenlos zusehen und hat ein Zeichen der Menschlichkeit gesetzt. Bundesobmann **Gunther Riedlsperger** wie auch seine Stellvertreter **Christoph Berghammer** und **Rudolf Mittendorfer** von der Wirtschaftskammer Österreich, Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, zeigten sich von der Situation der Flüchtlinge sehr betroffen: „Der Fachverband möchte die vielen Helfer in ihrer wichtigen Tätigkeit unterstützen und so gemeinsam mit ihnen ein Zeichen der Solida-

rität und der Menschlichkeit setzen“. Aus diesem Grund übergaben sie 4.000 Euro an **Alexander Bodmann**, Geschäftsführer der Caritas der Erzdiözese Wien, zugunsten der Flüchtlingshilfe in Österreich. Mit der Spende des Fachverbands konnten die dringend benötigten Schlafsäcke sowie Fahrkarten für Flüchtlinge in Traiskirchen gekauft werden. „Vielen Dank an den Fachverband für die Spende über 4.000 Euro. Dieses Geld wird zur konkreten Hilfe für Menschen in Not. Es ist ein wichtiges Zeichen von Solidarität in einem Land, das sich gerne seiner humanitären Tradition rühmt. Mit Ihrer

Spende können wir die Situation der Flüchtlinge in Traiskirchen zumindest ein kleines bisschen erleichtern. Herzlichen Dank dafür!“, so Alexander Bodmann. ■



Gunther Riedlsperger und Rudi Mittendorfer überreichen den Spendenscheck zu Gunsten der Flüchtlinge in Traiskirchen.

IHR PLUS AN  
KOMPETENZ

www.ruv.at

**Komplexe Dinge einfach machen.**

Der Risikobaukasten der R+V überzeugt Firmenkunden.

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



R+V Allgemeine Versicherung AG  
Niederlassung Österreich





# Zweimal Kaskoschaden auf Rennstrecken

Wenn auf abgesicherten Rennstrecken beim Fahrsicherheitstraining das Fahrzeug zu Bruch geht, deckt die Kaskoversicherung den Schaden – oder etwa nicht? Zwei konkrete Fälle und zwei sehr unterschiedliche Bewertungen, die die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle zu bearbeiten hatte.

**A**uch Fahrsicherheitstrainings auf abgesperrten Strecken, die sonst dem Rennsport dienen, können zu dem führen, was eigentlich lernend vermieden werden sollte: Blechschaden. Die Ausgangslage ist für zwei Fälle, mit denen die RSS beschäftigt wurde, fast identisch. Die Entscheidungen könnten aufgrund der näheren Umstände jedoch nicht unterschiedlicher sein. *Es könnte so gewesen sein.*

Im September 2014 nahm der Versicherungsnehmer mit seinem Fahrzeug an einem Fahrsicherheitstraining auf einer eigens dafür abgesperrten Strecke teil. Es handelte sich um ein „Fahrtraining, welches zur Verbesserung der Fahreigenschaften dient und nicht dem Erzielen von Höchstgeschwindigkeiten“ – so ist es dem Veranstalter unterfertigten Haftungsverzicht zu entnehmen. **Der Versicherungsnehmer geriet aufgrund von Aquaplaning ins Schleudern und** kollidierte mehrfach mit der Leitplanke. Der beauftragte Kfz-Sachverständige schätzte die Reparaturkosten am Fahrzeug auf exakt 55.057,27 Euro.

Die Versicherung lehnte die Schadenregulierung ab mit Verweis auf Artikel 6.2 der AKKB (Allgemeine Bedingungen für die Kraftfahrzeug-Kaskoversicherung): Ausgeschlossen sei der Versicherungsschutz für Schadenereignisse, die „bei Beteiligung an motorsportlichen Wettbewerben (auch Wertungsfahrten oder Rallyes) und den dazugehörigen Trainingsfahrten entstehen. Dies gilt sinngemäß auch für Schadenereignisse, welche sich ohne Beteiligung an einem motorsportlichen Wettbewerb, aber auf eigens dafür abgegrenzten Arealen ereignen.“ **Das Wörtchen „sinngemäß“ gewinnt an Bedeutung.** Der Versicherungsnehmer beantragte darauf die Schlichtung, die Versicherung lehnte die Teilnahme ab. Daher war für die Schlichtungsstelle entsprechend der Verfahrensordnung der **Sachverhalt ausschließlich aufgrund der Angaben des Antragstellers zu beurteilen.**

Die Schlichtungsstelle hielt eingangs fest, dass der rechtlichen Beurteilung zugrunde zu legen ist, dass sich der Schaden im Zuge eines Fahrsicherheitstrainings ereignete, welches ausschließlich der **Verbesserung der Fahrtechnik** diene und nicht auf die **Erzielung der Höchstgeschwindigkeit** abzielte. Nun beruft sich die Schlichtungsstelle auf die rechtliche Beurteilung eines allgemein beeedeten gerichtlich zertifizierten Sachverständigen für die Fachgebiete Rechtsschutzversicherung und Haftpflichtversicherung: Das Wörtchen „sinngemäß“ in der oben angeführten Ausschlussklausel lege nahe, dass „Schäden gemeint sind, die sich im Zusammenhang mit einem motorsportlichen Wettbewerb an unbeteiligten Fahrzeugen ereignen, die sich auf der abge-

grenzten Rennstrecke befinden“. Die „besondere Gefahr“, auf die sich der Ausschluss bezieht, liege in den eben besonderen Gefahren eines Rennbetriebs: **Mit diesem stehe der konkrete Schadenfall – es ging um Fahrsicherheit – nicht in Zusammenhang.**

Dieser Argumentation schließt sich die Schlichtungsstelle an: Erst das Rennen auf der Rennstrecke sei gemäß Formulierung in den AKKB ein Ausschlussgrund. Ergo formulieren die Schlichter: „Wenn der Ausschluss auch besondere Gefahren aus der Teilnahme an Veranstaltungen zur Verbesserung von Fahreigenschaften umfassen soll, **hätte dies klar und deutlich in den Versicherungsbedingungen ausgedrückt werden müssen.**“

Daher wird der Versicherung die Deckung des Schadens aus der Kfz-Kaskoversicherung empfohlen. Bemerkenswerte Nachbemerkung: „Die RSS weist jedoch darauf hin, dass in einem allfälligen streitigen Verfahren ein anderer festgestellter Sachverhalt zu einer anderen rechtlichen Beurteilung und Auslegung der Versicherungsbedingungen führen kann.“

## *Ins Schleudern geraten*

Bei einem Fahrsicherheitstraining wird am kaskoversicherten Fahrzeug bei einem Ausweichmanöver ins Kiesbett **die Windschutzscheibe beschädigt**. Der Schaden wird auf etwa 11.000 Euro geschätzt. Die Versicherung lehnt die Deckung ab: Man erinnere sich an den vorigen Fall. Die Assekuranz begründet mit dem **„Risikoausschluss motorsportliche Wettbewerbe“**. Die Versicherte wollte gegen die Ablehnung vorgehen und ersuchte um Rechtsschutzdeckung. Die wurde jedoch abgelehnt. Be-



Auch beim Fahrsicherheitstraining lauern versicherungsrechtliche Gefahren.



gründung: Die involvierte Versicherungsmaklerin hatte das Fahrzeug nicht mit in die Rechtsschutzversicherung aufgenommen – ein Versäumnis, das die Maklerin auch einräumt. Die Maklerin hat für ihre Tätigkeit als Versicherungsberater eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung abgeschlossen. Sie meldet daher den Schaden der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. Die Versicherung kontert kühl: Wäre das Fahrzeug rechtsschutzversichert gewesen, so hätte eine Prüfung stattfinden müssen, ob nicht etwa ein aussichtsloser Prozess zu führen gewesen wäre. Siehe die Formulierung „Risikoausschluss motorsportliche Wettbewerbe“. Wahrscheinlich wäre, argumentiert die Versicherung, „wegen der zu erwartenden Kosten eine Prozessführung ohnehin nicht genehmigt worden“. Einen Schaden durch den Nichtabschluss der Rechtsschutzversicherung für das Fahrzeug „können wir derzeit nicht erkennen“,

#### betont der Versicherer.

Der Antrag an die RSS seitens der Versicherten: der Versicherung der Maklerin aufzutragen, die möglichen Anwaltskosten aus deren Vermögensschadenhaftpflichtversicherung zu bezahlen. Die Maklerin wird daraufhin von der Schlichtungsstelle ersucht, den Schlichtungsantrag ihrer Kundin zu verbessern: **Die Geschädigte habe keinen direkten Anspruch gegen den Versicherer.** Die Schlichtungsstelle steht vor der Frage, welche Variante zu begutachten sei: Verfahren Versicherungsmakler gegen den Versicherer (wie die Versicherte ihn beantragt). Da nach Ansicht der Versicherung durch den Nichtabschluss einer Rechtsschutzversicherung für das Fahrzeug kein Schaden entstanden sei und der Haftpflichtversicherer als Folge der Umstände den Schaden nicht anerkennt, könne die Maklerin aus ihrer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung keine direkte Zahlung

*Die Assekuranz begründet mit dem ‚Risikoausschluss motorsportlicher Wettbewerbe‘. Die Versicherte wollte gegen die Ablehnung vorgehen und ersuchte um Rechtsschutzdeckung. Die jedoch wurde abgelehnt. Begründung: Die involvierte Versicherungsmaklerin hatte das Fahrzeug nicht mit in die Rechtsschutzversicherung aufgenommen.*

an ihre Kundin verlangen.

Oder – zweite Variante – ein Verfahren der Maklerin gegen die Kundin.

Die **Maklerin wurde seitens der RSS aufgefordert mitzuteilen**, welcher der beiden Ansprüche im Schlichtungsverfahren behandelt werden soll. **Trotz Urgenz** seitens der Schlichtungsstelle verstrich die Frist von sechs Wochen. **Gemäß Verfahrensordnung war der Schlichtungsantrag zurückzuweisen.** ■



## MaklerService

Der SteffShop ist das UNIQA Bonuspunkteprogramm für Makler.

- Prämie vermitteln
- Punkte sammeln
- Waren / Gutscheine einlösen

Denk





# Selbstständiger Makler: Sein oder Nichtsein

Mit der Frage, inwieweit ein Versicherungsmakler für seinen Vertragspartner selbstständig oder unselbstständig tätig wird, hatten sich jüngst das Landesgericht Klagenfurt und in zweiter Instanz das Oberlandesgericht Graz (6 Ra 50/14s) zu beschäftigen. Der folgende Beitrag von RA Dr. Günther Clementschitsch, vermittelt von der Fachgruppe Kärnten, bietet eine Zusammenfassung wesentlicher Aspekte der Entscheidungen. Diese erscheinen auch verallgemeinerungsfähig.

**D**er Kläger, ein Versicherungsmakler, war für die beklagte Partei, ein ebenfalls als Versicherungsvermittlung tätiges Unternehmen, über einen Zeitraum von etwa 13 Jahren tätig, wobei etwa für einen Zeitraum von nahezu acht Jahren eine schriftliche Kooperationsvereinbarung bestand. In der Vereinbarung erklärte der Kooperationspartner – den Tatsachen entsprechend – verbindlich, **dass er selbstständiger, gewerbsmäßiger Vermittler war und über eine aufrechte Gewerbeberechtigung für die Ausübung des Gewerbes „Versicherungsvermittlung“ verfügte.** Er übernahm die Vermittlung von Kunden an die beklagte Partei, wobei er gemäß Vertrag dazu ermächtigt war, folgende Leistungen zu erbringen: Vermittlung von Versicherungsverträgen, Leasingverträgen; Finanzdienstleistungen und deren anschließende Betreuung wie zum Beispiel Abwicklung von Schadensfällen, Servicierung der Verträge etc. **Der Kooperationspartner, der nicht dazu berechtigt war, Inkassi durchzuführen, war dazu verpflichtet, bei neuen Versicherungen oder Höherversicherungen unverzüglich Deckungen bei den Versicherungsanstalten zu platzieren.** Der Kooperationspartner unterlag bei der Gestaltung des Tätigkeitsablaufs keiner Weisung. Er war auch dazu berechtigt, sich geeigneter, qualifizierter Vertreter oder Gehilfen zu bedienen.

Für die Ausübung der Tätigkeit wurden von der beklagten Partei keine Betriebsmittel zur Verfügung gestellt – mit Ausnahme der für die Vertragsabschlüsse erforderlichen Formulare, Risikoanalysen,

Konzepte und Werbemittel. Der Kooperationspartner erklärte, über die für seine Tätigkeit erforderlichen Betriebsmittel, insbesondere Pkw, (Mobil-)Telefon und die geeigneten Computer, zu verfügen. Er mietete für seine Vermittlungstätigkeiten tatsächlich ein eigenes Büro, dessen Kosten er selbst trug, und schaffte sich die Ausstattung des Büros auf eigene Kosten an. Von der beklagten Partei mietete er einen Laptop.

Der Kläger war seit Aufnahme seiner Vermittlungstätigkeiten bei der SVA pflichtversichert.

Im Rahmen seiner Tätigkeit suchte der Kläger die Kunden auf und nahm mit diesen einen Versicherungsantrag auf, den er der beklagten Partei weiterleitete. Diese platzierte den Antrag beim Versicherungsunternehmen. Bei Annahme des Antrags übermittelte die Versicherungsgesellschaft die Polizze der beklagten Partei,



Günther Clementschitsch ist Rechtsanwalt in Villach.



welche diese an den Kunden weiterleitete. Der Kooperationsvertrag enthielt die Bestimmung, **dass die beklagte Partei dem Kooperationspartner Provisionen für den von ihm vermittelten Versicherungsvertrag dann ausbezahlt, wenn dieser im Sinne der gesetzlichen Bestimmungen zustande gekommen war.** Die Bezahlung des Klägers erfolgte durch monatliche Provisionskonti.

Der Kooperationsvertrag enthielt ferner eine Konkurrenzklausele, der zufolge sich der Kooperationspartner verpflichtete, für die Dauer von einem Jahr nach Beendigung des Vertragsverhältnisses weder als selbstständiger Vermittler noch im Rahmen einer unselbstständigen Vermittlungstätigkeit Kunden der beklagten Partei und gemeinsame Kunden in Versicherungsangelegenheiten zu beraten oder Versicherungsverträge zu vermitteln. Die Konkurrenzklausele wurde durch eine Konventionalstrafe gesichert.

**Der Kläger begehrte gegenüber der beklagten Partei unter anderem die Zahlung einer Abfertigung mit der Behauptung, dass ein Arbeitsverhältnis vorliege.**

### **Rechtliche Beurteilung:**

Sowohl das Erstgericht als auch die Berufungsinstanz hoben hervor, dass der Arbeitsvertrag sich vom freien Dienstvertrag ebenso wie vom Werkvertrag durch die *persönliche Abhängigkeit* des Dienstnehmers vom Dienstgeber unterscheidet. In diesem Zusammenhang ist im Rahmen einer Gesamtbeurteilung zu bewerten, ob die für das Vorliegen eines Arbeitsvertrags geforderte persönliche Abhängigkeit ausreichend begründet ist oder nicht. Eine wirtschaftliche Unselbstständigkeit bildet in diesem Zusammenhang höchstens einen Hinweis auf eine maßgebliche persönliche Abhängigkeit.

Im vorliegenden Fall werteten die Gerichte vor allem die Weisungsunabhängigkeit, aufgrund derer der Kläger den Ablauf seiner Tätigkeit selbst regeln konnte, ferner die Tatsache, dass der Kläger ein eigenes

Büro betrieb, das er auch selbst finanzierte, sowie den Umstand, dass der Kläger ausschließlich nach seinem Arbeitserfolg in Form von Provisionen entlohnt wurde, als Indiz für das Vorliegen eines freien Dienstvertrags. Außerdem war der Kläger in die Betriebsorganisation der beklagten Partei kaum eingebunden. Er hatte nur einmal im Monat an Meetings teilzunehmen, wobei es sanktionslos blieb, wenn die Teilnahme unterblieb. Hinzu kam, dass der Kläger auch alle weiteren Betriebsmittel selbst finanzierte.

Hervorzuheben ist, dass Weisungen sachlicher Natur vom Berufungsgericht nicht dahingehend interpretiert wurden, dass deshalb vom Vorliegen eines echten Arbeitsvertrags auszugehen ist, weil solche Weisungen auch zwischen Werkunternehmern und Werkbestellern vorkommen.

**Das Berufungsgericht sah auch darin keinen Arbeitsvertrag begründet, dass der Kooperationspartner sich bei der Vermittlung der Versicherungsverträge der Computerprogramme der beklagten Partei bediente.** Ebensowenig wurde das Zusammenarbeiten mit Mitarbeitern aus dem Back-Office-Bereich der beklagten

**Das Berufungsgericht sah auch darin keinen Arbeitsvertrag begründet, dass der Kooperationspartner sich bei der Vermittlung der Versicherungsverträge der Computerprogramme der beklagten Partei bediente. Ebensowenig wurde das Zusammenarbeiten mit Mitarbeitern aus dem Back-Office-Bereich der beklagten Partei als Indiz für das Vorliegen eines Arbeitsvertrags gewertet.**

Partei als Indiz für das Vorliegen eines Arbeitsvertrags gewertet.

Als entscheidendes Merkmal dafür, dass ein Arbeitsvertrag im vorliegenden Fall nicht vorlag, werteten beide Instanzen das Fehlen einer persönlichen Abhängigkeit. Weisungen, welche die persönliche Gestaltung der Dienstleistung zum Gegenstand

haben und die eigene Gestaltungsfreiheit weitgehend ausschalten – also insbesondere in Bezug auf Arbeitsort, Arbeitszeit und Vorgaben der Arbeitsweise – konnten weder erteilt werden noch wurden sie tatsächlich erteilt.

### **Eigenverantwortung entscheidend**

Die vorliegenden Entscheidungen beider Instanzen haben hervorgehoben, dass die Unabhängigkeit selbstständiger Versicherungsmakler, insbesondere mit eigener Gewerbeberechtigung, gewährleistet bleibt, wenn persönliche Weisungen zum Einsatz des Vertragspartners nicht möglich sind, der Vertragspartner nur in geringem Ausmaß in die Betriebsorganisation des Kooperationsunternehmens eingegliedert ist, aus Eigenem für seine Betriebsmittel aufkommt und lediglich nach dem Arbeitserfolg mit vereinbarten Provisionen entlohnt wird. **Die bloße Akontierung von Provisionsansprüchen ist für die Qualifikation des Vertragsverhältnisses als freier Dienstvertrag unschädlich.**

**Die Entscheidungen tragen – unabhängig von ihren rechtlichen Ausführungen – der Tatsache Rechnung, dass auch größere Vermittlungsunternehmen in der Versicherungsbranche ihr Einkommen lediglich nach Maßgabe des Provisionseingangs bei den Versicherungsunternehmen erwirtschaften.** Diese Risikoverteilung gebietet daher eine Vertragsgestaltung, welche die Entlohnung eines selbstständigen Versicherungsmaklers, der mit anderen Vermittlungsunternehmen kooperiert, in Wahrung seiner Eigenverantwortung und persönlichen Weisungsunabhängigkeit an den tatsächlichen Vermittlungserfolg bindet. Diese Vertragsgestaltung ist bei Einhaltung wesentlicher, durch die vorliegende Rechtsprechung konkretisierter Kriterien rechtlich zulässig. ■

# Neuaufgabe des Skriptums für Versicherungsmakler

Die Neuaufgabe des Skriptums „Aktuelles Rechts- und Versicherungswissen für Versicherungsmakler“ ist erschienen. Dieses Skriptum des Fachverbandes ist ab sofort für Fachverbandsmitglieder und Interessierte in Buchform auf <https://webshop.wko.at> erhältlich.

**D**ie optimale Betreuung von Versicherungskunden zeichnet sich nicht zuletzt durch **fundierte Fachwissen des Versicherungsmaklers** aus. Kontinuierliche Weiterbildung und ein entsprechendes Know-how in aktuellen Rechts- und Versicherungsfragen sind daher von grundlegender Bedeutung. Das unterstreicht auch **Gunther Riedlsperger**, Obmann des Fachverbandes der Versicherungsmakler in der Wirtschaftskammer Österreich (WKO): *„Das letztjährige Skriptum wurde von angehenden Versicherungsmaklern als qualitative Lernunterlage zu den komplexen Inhalten des Versicherungswesens und -rechts sehr geschätzt. Es freut mich aber besonders, dass es auch etablierte Makler als profundes und aktuelles Nachschlagewerk begeistert angenommen haben.“*

Als Verfasser konnten praxiserprobte Experten aus den jeweiligen Themengebieten gewonnen werden. Ihr gesammeltes Wissen zur allgemeinen und **spezifischen Rechtskunde sowie zur Fach- und Spartenkunde** präsentiert der Fachverband der Versicherungsmakler nun **in vier Bänden auf insgesamt rund 1.500 Seiten**: Band 1 und 2 behandeln die Neuerungen durch das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) 2016, Band 3 enthält eine komplette Überarbeitung des Teils Sachversicherungen und Band 4 widmet sich den Änderungen in der Gewerbeordnung (Zentrales Gewerbeverzeichnis). **Neu aufgenommen wurden außerdem die aktuellen Fragen hinsichtlich der Maßnahmen des Versicherungsmaklers zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung.** Das Skriptum

ist in Buchform ab sofort im WKO-Webshop unter <https://webshop.wko.at> erhältlich. Der Preis für vier Bände beläuft sich auf 126 Euro für Fachverbandsmitglieder bzw. 192 Euro für Nichtmitglieder. *„Der Erfolg des letztjährigen Skriptums bestätigt, dass auch unsere bereits etablierten Versicherungsmakler stets um Weiterbildung und Wissenserwerb bemüht sind“*, unterstreicht **Michael Schopper, Leiter des Arbeitskreises Bildung im Fachverband.** Angehenden Versicherungsmaklern steht neben dem vierteiligen Skriptum **außerdem die Online-Plattform „Austrian Broker College“** zur Verfügung. Dort sind nicht nur die digitalisierten Skripten bereitgestellt, sondern auch ein Webtool zur Überprüfung der individuellen Lernfortschritte. ■



V. l. n. r.: Fachverbandsobmann Gunther Riedlsperger, Fachverbandsgeschäftsführer Mag. Erwin Gisch und Arbeitskreisleiter Bildung Michael Schopper.

## Wien

## Deadline für aktuelles Wissen

**E**nde September 2015 startet der zweite Vorbereitungskurs zur Befähigungsprüfung für den Versicherungsmakler. Eine Anmeldung dafür ist jedoch nur noch bis 22. September möglich. In der Seminarreihe werden alle wichtigen

Themen rund um die Branche behandelt, sie ist daher auch bestens geeignet, Wissen aufzufrischen oder aber neue Mitarbeiter einzuschulen. Die Kurszeiten sind jeweils von 9 bis 17 Uhr, die Kurse finden im Fachverband der Versiche-

rungs-Makler, Johannesgasse 2/1/2/28, 1010 Wien, statt.

Die Anmeldung zum Kurs kann mittels Anmeldeformular über die Fachgruppe erfolgen. Nähere Informationen auf [www.wiener-versicherungsmakler.at](http://www.wiener-versicherungsmakler.at). ■

## Kursprogramm 02/2015

Seminarreihe „Aktuelles Wissen für den Versicherungsmakler von heute und morgen“

1	25.09.2015	200,00	Berufsbild – Versicherungsmakler / KommR Christian Schäfer
2	26.09.2015	400,00	Allgemeine Rechtsgrundlagen / KommR Mag. Kurt Stättner
3	02.10.2015	600,00	Besondere Rechtsgrundlagen / Mag. Wilhelm Hemerka
4	03.10.2015	800,00	Formen der Lebensversicherung / Akad. Vkm. Eric Rubas
5	09.10.2015	1.000,00	Haftpflichtversicherung / Dr. Johannes Stögerer
6	10.10.2015	1.200,00	Private Krankenversicherung und Sozialversicherung / KommR Helmut Mojescick
7	16.10.2015	1.380,00	Sachsparten II / KommR Christian Schäfer
8	17.10.2015	1.560,00	Sachsparten I / Dr. Elisabeth Schörg
9	23.10.2015	1.740,00	Veranlagung der Lebensversicherung / Univ.-Doz. MMag. DDr. Peter Ladreiter
10	24.10.2015	1.920,00	Unfallversicherung, BUFT und BU / KommR Helmut Mojescick
11	30.10.2015	2.100,00	Kfz-Versicherungen / Brigitte Kreuzer
12	31.10.2015	2.280,00	Private- und gesetzliche Pensionsversicherung / KommR Rudolf Mittendorfer
13	06.11.2015	2.400,00	Steuerrecht und betriebliche Altersvorsorge / Akad. Vkm. Eric Rubas   Erich Hoffmann
14	07.11.2015	2.520,00	Rechtsschutzversicherung und D&O / Dr. Helmut Tenschert
15	13.11.2015	2.640,00	Transportversicherung, Kreditversicherung / Wolfgang Hajek
16	14.11.2015	2.760,00	Bauwesenversicherung, Bauherrenhaftpflicht-, Computer-, Elektronikversicherung / Mag. Peter Grünberger
17	20.11.2015	2.880,00	Risk Management / Ing. Tibor Nehr
18	21.11.2015	3.000,00	Rechtliche Bestimmungen für Unternehmer / Dr. Manfred Pichelmayer
Gesamtkosten:		3.000 Euro	

## Rechtswissen von Profis

**U**nter dem altbekannten Titel „Rechtswissen für den Versicherungsmakler“ veranstaltet die Fachgruppe Wien in Kooperation mit der Helvetia Versicherung eine Neuauflage des Seminars zu diesem hochkomplexen Bereich der

Versicherung. Das Wissen um die Grundlagen der Rechtsordnung, spezielle Gesetzesmaterien sowie die Vernetzung der diversen Rechtsinstitute sind jedoch das Um und Auf für den Berufsstand. „Rechtswissen für den Versicherungsmakler“ bietet

daher an vier Tagen (jeweils von 9 bis 17 Uhr) in den Räumlichkeiten der Generaldirektion der Helvetia am Hohen Markt eine umfassende Einführung in die Materie. Anmeldung und Informationen unter: [dieversicherungsmakler@wkw.at](mailto:dieversicherungsmakler@wkw.at)

Fortsetzung von Seite 23

## Programm

**Mittwoch, 21. Oktober 2015**

**Thema:** Nationales und internationales Recht, spezifisches Recht für Versicherungsmakler

**Vortragender:** Dr. Roland Weinrauch

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

**Donnerstag, 22. Oktober 2015**

**Thema:** Grundzüge der österreichischen Rechtsordnung

**Vortragender:** Dr. Helmut Tenschert

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

**Mittwoch, 18. November 2015**

**Thema:** Schadenersatz- und Vertragsrecht

**Vortragender:** Dr. Johannes Stögerer

- Schadenersatzbegriff – Schadensarten – Haftungsgründe – Exkurs: KSchG, PHG,
- Umwelthaftung – Haftpflichtversicherung – Deckung und Haftung
- Versicherungsfalldefinitionen – Vertragsarten – Gewährleistung
- Vertragshaftungen

**Donnerstag, 19. November 2015**

**Thema:** Das Versicherungsvertragsrecht als Sonderprivatrecht und Versicherungsbedingungen

**Vortragender:** Mag. Erwin Gisch

- Wesen – Zweck – Struktur des Versicherungsvertragsrechts – Abgrenzung zum Sozialversicherungsrecht – Kernelemente der Versicherungsvertragsnovelle
- Allgemeine Versicherungsbedingungen unter besonderer Bezugnahme auf Geltungs- und Inhaltskontrolle – Transparenzgebot – Obliegenheiten

## Niederösterreich

### Weiterbildung à la carte

Die Fachgruppe Niederösterreich bietet am 1. Oktober ein Seminar zum Thema „Betriebsnachfolge. Recht, Steuern, Management (Ver-)Kauf eines Maklerbetriebs“ an. Für dieses Weiterbildungszertifikat des Fachverbandes können 80 Credits angerechnet werden.

**Kosten: 99 Euro pro Person inkl. Verpflegung und Unterlagen**

Anmeldung bei der Wirtschaftskammer Niederösterreich, Fachgruppe der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten (versicherungsmakler@wknnoe.at) bis zum 24. 9. 2015.

#### Programm

**Betriebsnachfolge Recht, Steuern, Management bei (Ver-)Kauf eines Maklerbetriebs**

**Termin: Donnerstag, 1. Oktober 2015, 9 bis 17 Uhr**

**Ort: WKNÖ – St. Pölten**

Landsbergerstraße 1  
3100 St. Pölten

#### Referenten und Themen:

Mag. Johannes Sykora, Rechtsanwalt und Gesellschafter der Hoffmann & Sykora Rechtsanwälte KG seit 2005

- Formen der Betriebsnachfolge

- Gewerberecht
- Änderung der Rechtsform u. v. m.

Dr. Gerhard Pircher, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Gesellschafter und Geschäftsführer der RPW-Gruppe seit 1993

- Formen der Gewinnermittlung
- Einkommen- und Umsatzsteuer
- Umgründungssteuerrecht u. v. m.

Anton Hafner, MBA, Gesellschafter und Geschäftsführer der HMV Hafner & Partner Versicherungsmakler GmbH seit 1990

- Hard Facts – Umsatz- und Bestandsentwicklung
- Soft Facts – MA des Unternehmens, weitere Betreuung (Konsulent) durch Verkäufer

Am 5. November findet dort auch ein Seminar unter dem Titel **UPDATE Versicherungsrecht 2015** statt.

**TOP  
PREIS**

**TOP  
LEISTUNG**

**TOP  
PROVISION**

**EINFACH BESSER  
FAHREN.**

**VAV III  
VERSICHERUNGEN**

**TIL SCHWEIGER IN**

# **DIE NUMMER 1**

**KFZ-VERSICHERUNGEN VOM TESTSIEGER**

Für alle, die besser fahren wollen: mit ausgezeichneten Produkten  
und Bonus-Provision ab dem ersten Vertrag.

[www.VAVPRO.at](http://www.VAVPRO.at)



# Gesunde Zuwächse

Die private Krankenversicherung entwickelt sich immer mehr zur Gesundheitsvorsorge: Kein Anbieter, der nicht aktive Maßnahmen zur Erhaltung von Fitness und Wohlbefinden anbietet. Und auch die Diskussion um die 2-Klassen-Medizin sorgt für gute Umsätze.

**M**arktführer **Uniq**a hat seit Anfang 2014 den Tarif Sonderklasse Select PLUS Optimal im Angebot: ein Erfolgsmodell, das Sonderklasse und ambulanten Tarif kombiniert und eine Reihe von Zusatzleistungen bietet. Ein besonderer Fokus liegt auf dem **Thema Fitness**: Wer sich dem Fitnesstest unterzieht, kann pro Jahr bis zu 200 Euro Prämie zurückbekommen. Eine Innovation ist der automatisch integrierte ambulante Tarif. Die sogenannte Ärztkomponente liegt mit maximal 10.000 Euro nun auch deutlich über den herkömmlichen Standardtarifen, bei denen Arztrechnungen bis zu 1.500 Euro pro Jahr übernommen werden. Dafür deckt der Tarif keine Leistung wie etwa Apothekenrechnungen oder Sehbehilfe ab. **Uniq**a-Vorstand **Peter Eichler**: „Wir haben uns bei diesem Tarif bewusst auf die wesentlichen Risiken beschränkt. Eine Versicherung soll ja in Extremfällen und **bei echten Kostenbelastungen einspringen**.“ Als Extra inkludiert der Tarif auch eine garantierte Prämienrückerstattung, wenn in

einem Kalenderjahr keine Leistung der Krankenversicherung in Anspruch genommen wird.

Die Geld-zurück-Option für Freiberufler ist schon seit rund zwei Jahren im Programm, allerdings hat erst ein geringer Prozentanteil den Fitnessbonus ausgenutzt: „Ich wünsche mir, dass es künftig mehr werden“, so Eichler. Der neue Tarif **Sonderklasse Select PLUS Optimal** soll das forcieren: Im Package enthalten sind neben dem FitnessProfil auch das Erstellen eines VitalChecks (Vorsorgeuntersuchung) und sechs VitalCoach-Trainerstunden pro Kalenderjahr.

Vorstand Peter Eichler zeigt sich mit der Performance des Produkts zufrieden: „In Österreich gibt es rund 1.130.000 Personen, die eine private Krankenhauskostenversicherung abgeschlossen haben. Davon sind rund 535.000 Personen bei Uniq Österreich privat krankenversichert. Das entspricht einem Marktanteil von knapp 50 Prozent. Das **steigende Gesundheitsbewusstsein** in der österreichischen Bevölkerung zeigt sich auch am hohen Interesse an einer privaten Krankenversicherung. Im Schnitt wachsen die Prämien in diesem Segment bei **Uniq Österreich pro Jahr um rund drei Prozent**.“

## Heilsame Pakete

Auch die **Allianz** hat ihr Krankenversicherungsprodukt um einige Facetten erweitert. So umfassen die Tarife für ambulante Heilbehandlungen neuerdings auch Logopädie, Ergotherapie, Kontroll- und Vorsorgeuntersuchungen, Privat-Hebamme sowie eine Gesundheitsförderung, die **etwa** ärztlich begleitete Gewichtsreduktion und Ernährungsberatung, **Raucherentwöhnung** oder Schwangerschaftsgymnastik bietet. Auch eine weitere Vergütung von Arztkosten nach Ausschöpfung des Jah-

reslimits, Diagnostik und Therapie durch klinische Psychologen, medizinische Hauskrankenpflege und refraktive Augenoperationen sind inkludiert. Erweitert wurde die Produktpalette um eine **Krankenhauskostenversicherung**, einen Tarif für ambulante Heilbehandlung, eine Auslandskrankenversicherung für Studierende sowie die Möglichkeit einer Anwartschaftsversicherung. „Die Allianz Gesundheitsvorsorge entwickelt sich sehr gut, unser Wachstum liegt deutlich über dem durchschnittlichen Wachstum des Marktes“, so **Wolfgang Ostermayer**, Abteilungsleiter Krankenversicherung. „Besonders Versicherungen für **ambulante Heilbehandlung** und der Produktbaustein PrämienBonus 65 werden sehr stark nachgefragt.“

„Die KV-Produkte der Wiener Städtischen waren bereits in der Vergangenheit eine sehr gute Ergänzung zur Sozialversicherung“, ist **Mag. Peter Kranz**, Abteilungsleiter der Krankenversicherung bei der **Wiener Städtischen**, überzeugt. „Aufgrund der Sparmaßnahmen im Gesundheitswesen werden sie noch wichtiger. Wir decken die Lücken im Sozialversicherungsnetz ab, wie Akupunktur, Homöopathie, TCM, Bachblüten, um nur ein paar Beispiele aus der Komplementärmedizin zu nennen, aber auch bei Sehbehelfen und Zahnleistungen. Heilbehelfe, Medikamente und den Zugang zum Wahlarztnetz schätzen unsere Kunden ebenfalls.“ Er beobachtet einen Trend zu **besserer Informiertheit der Kunden** sowie zur individuell besten Behandlung. Auch die **Komplementärmedizin** erfreue sich steigender Beliebtheit. Niederschlag findet das in den Tarifen: „Wir beobachten in der Sonderklasse einen Trend zu Tarifen, die dem jeweiligen Lebensabschnitt angepasst



Peter Eichler: „Steigendes Gesundheitsbewusstsein führt zu hohem Interesse an einer privaten Krankenversicherung.“

sind, und bieten darauf aufbauend ein **Generationen-Modell** an.“ Besonders die Leistbarkeit der privaten Gesundheitsvorsorge auch für jüngere Menschen ist der Wiener Städtischen ein Anliegen: „Wir bieten deutlich reduzierte Selbstbehalte. Bis zum 45. Geburtstag wird sogar nur der halbe Selbstbehalt vorgeschrieben.“

Als erste österreichische Versicherung bietet die Städtische mit dem „**Selbstbehalts-**



Wolfgang Ostermayer: „Die Zukunft der privaten Gesundheitsvorsorge hängt von Entwicklungen in der gesetzlichen Krankenversicherung ab.“

**retter**“ einen Tarif, der den Selbstbehalt bei Spitalsaufenthalten senkt: Wenn keine Leistung in Anspruch genommen wird, verringert sich mit dem „Selbstbehaltsretter“ der tarifliche Selbstbehalt. Mit **WOMANplus** will man die Zeit nach der Geburt für frischgebackene Mütter etwas leichter machen.

Auch in der Krankenversicherung können Kunden auf den digitalen Service der Wiener Städtischen zurückgreifen: Die kostenlose **GesundheitsService-App** in Zusammenarbeit mit netdoktor.at bietet umfangreiche Services zu Erste Hilfe, Notfallnummern und eine Spitalssuche. Zudem stehen wichtige Beratungsservices wie persönliche Beratung zu Erkrankungen, Medikamenten oder Laborbefunden sowie Empfehlungen von Ärzten zur Verfügung.

### Klasse statt Kasse

Die **Generali** hat heuer ebenfalls einen Schwerpunkt auf **Gesundheitsförderung** gelegt. Mit dem **Generali Gesundheitscoaching** bietet sie ihren Sonderklasse-Kunden einen speziellen Service im Bereich Ernährung und Bewegung und animiert zu einem gesünderen Lebensstil. „Wir unterstützen die Menschen, Verhaltensmuster zu ändern, und tragen damit wesentlich dazu bei, gesundheitliche Risikofaktoren zu minimieren. Der Nutzen für die Kunden besteht in verbesserter Gesundheit und mehr Wohlbefinden. Gesund zu bleiben ist für unsere Kunden die beste Option“, erklärt **Emma Kovacs, Leiterin der Abteilung Krankenversicherung**. Neu ist ein Angebot für **Expatriates**: „Ob aufgrund einer beruflichen Entsendung oder wegen eines Studiums, mehrjährige Auslandsaufenthalte werden häufiger und



Emma Kovacs: „Wir unterstützen die Menschen, bestimmte Verhaltensmuster zu ändern.“

damit auch der Bedarf an umfassendem Krankenversicherungsschutz. Diesen bietet die Generali mit ihrem Produkt **MedCare: Expatriates**“, so Kovacs weiter. „Neben umfassenden Leistungen und Direktverrechnung von Krankenhauskosten im Ausland ist auch ein Weiterversicherungsrecht nach der Rückkehr nach Österreich ohne weitere Risiko-



Peter Kranz: „In der Sonderklasse gibt es einen Trend zu Tarifen, die auf den jeweiligen Lebensabschnitt angepasst sind.“

prüfung gedeckt.“ Kovacs blickt auf durchaus erfreuliche Zahlen: „Gesundheitsvorsorge ist ein wachsender Markt. Die Anzahl der Ärzte mit Kassenvertrag sinkt, und daher werden mehr Privatärzte konsultiert. Kunden interessieren sich vermehrt für eine ambulante Versicherung, die die Kosten für Wahlärzte oder Therapeuten deckt.“

Generell profitieren alle Versicherten auch von der anhaltenden Diskussion um die **2-Klassen-Medizin** – und zwar nicht nur, wenn es um den Wunsch nach einem Einzelzimmer oder die freie Arztwahl geht: „Die **Zukunft der privaten Gesundheitsvorsorge** wird geprägt sein von den Entwicklungen in der gesetzlichen Krankenversicherung und von der wachsenden Bedeutung von Alternativmedizin, Gesundheitsvorsorge und Gesundheitsförderung, die von den gesetzlichen Kassen aktuell kaum honoriert werden“, unterstreicht etwa Wolfgang Ostermayer. „Patientinnen und Patienten wünschen sich zunehmend mehr Zeit mit ihrer Vertrauensärztin bzw. ihrem Vertrauensarzt und **höhere Qualität im Arzt-Patienten-Verhältnis** sowie umfassendere Leistungsspektren.“

Claudia Stückler

# Donau: Gewerbeinnovation

Ein neuer Zusatzbaustein der Donauversicherung deckt einzigartige Risiken am Markt: Im „GewerbeSpecial“ sind auch Ereignisse wie Graffitischäden oder grobe Fahrlässigkeit inkludiert.

**W**ir sind in der Gewerbeversicherung absolut top positioniert. Unsere BetriebsAllrisk ist die einzig echte Allrisk-Versicherung am Markt“, so **Alastair McEwen, Leiter der Donau Brokerline**. Mit der Produktinnovation **GewerbeSpecial** wolle man in diesem Segment ein weiteres starkes Zeichen setzen, das auch innerhalb der Donau eine tragende Säule bilde. „Klein- und Mittelbetriebe sind eine zentrale Zielgruppe für uns“, **betont Franz Krammer, Großkunden- und Gewerbekoordinator**. „Wir haben in diesem Segment mit rund 10 Prozent einen deutlich höheren Marktanteil als bei den Privatkunden.“ Die Produktinnovation sei ein Ergebnis von Rückmeldungen: „Wir haben primär Makler gefragt, welche bisher nicht oder geringfügig gedeckten Risiken für Unternehmer einen hohen Stellenwert hätten.“ Das Grundprinzip, nach dem die mitversicherten Risiken schlussendlich ausgewählt wurden, scheint simpel: Hausverstand. „Es geht hier um häufige Ereignisse, Situationen, die im Betriebsalltag



Alastair McEwen: „Betriebs-Allrisk ist die einzig echte Allrisk-Versicherung am Markt.“

vorkommen“, erklärt Krammer. Ein Beispiel: Nach einem Wasserschaden an einer Wand ist zwar üblicherweise der unmittelbare Schaden gedeckt, nicht aber eventuell nötige Malerarbeiten, die die Gesamtoptik des Raums erhalten: „**Der Kunde sagt natürlich, das gehört auch gemacht**, sonst sieht der Raum ja nicht mehr schön aus. Neue Farbe für den ganzen Raum ist in der Versicherung aber nicht gedeckt – dafür hat er absolut kein Verständnis.“ Das GewerbeSpecial soll bei solchen Grenzfällen zukünftig für eine zufriedenstellende Schadenregulierung sorgen. Zudem soll damit die Beratungstätigkeit der Vermittler erleichtert werden: „Das sind alles Details, auf die man in der Beratungstätigkeit kaum mehr eingehen kann.“ Viele solcher Eventualitäten hätten immer wieder zu Diskussionen geführt, nun gebe es einen umfassenden Schutz.

**Der neue Zusatzbaustein ist zu bestehenden oder neuen Verträgen der beiden Produkte BetriebsAllrisk und BGV-Vario für den Betriebsinhalt und/oder das Betriebsgebäude abschließbar.** Die Jahresprämie dafür beträgt 240 Euro. Dafür sind eine Reihe von Risiken mitversichert: „Ein besonderes Highlight ist, dass hier grobe Fahrlässigkeit bis zu 25 Prozent der Versicherungssumme mitversichert ist“, streicht McEwen eine Besonderheit hervor. **Auch Graffitischäden gelten bis 3.500 Euro als mitversichert.** Weiters eingeschlossen: Autos des Betriebsinhabers oder von Besuchern zum Zeitwert bis 25.000 Euro, Schäden durch Raureif und Eisregen bis 1.500 Euro, das Entfernen von Bäumen und Masten nach einem versicherten Ereignis bis 5.000 Euro und das Lösen von Rohrverbindungen (Muffenversatz)



Franz Krammer: „Man muss dem Kunden klarmachen, welche Risiken ihn erwarten.“

bis 1.500 Euro. Ebenso gelten die bereits erwähnten Malerarbeiten – aber auch Fliesen, Bäder und Tapeten – nach einem Leitungswasserschaden bis 2.500 Euro als mitversichert, auch wenn die Beschädigung nicht den ganzen Raum betrifft und die Teilinstandsetzung aus optischen Gründen nicht zumutbar ist.

„Mit unserer Erweiterung auf die **maximale Leistung von 125.000 Euro** bieten wir derzeit eine einzigartige Deckung am Markt“m ist Franz Krammer überzeugt. Das neue Produkt ist seit einigen Monaten am Markt und werde sehr gut angenommen. „Neue Angebote in der Gewerbeversicherung, die zurzeit hinausgehen, erfolgen nur noch mit dem Baustein GewerbeSpecial.“

Trotz des umfassenden Schutzes bleibt der Aspekt der Beratung enorm wichtig: „Man muss den Kunden auf sein Risiko aufmerksam machen“, betont McEwen. „Der Kunde muss wissen, worauf er sich einlässt“, so auch Krammer. **„Als Versicherer tragen wir 90 Prozent des Risikos – wenn der Kunde das will!“**

# Helvetia: Gute Halbzeit

Mit Gesamtprämieinnahmen von 217,8 Millionen Euro im 1. Halbjahr 2015 konnte Helvetia das Geschäftsaufkommen durch die Übernahme der Basler Versicherung gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres mit einem Plus von 58,2 Prozent deutlich steigern. Das Schweizer Versicherungsunternehmen behauptete sich in Österreich damit wiederholt an der Spitze jener Unternehmen mit hohen Marktzuwächsen und kann den Aufstieg in die heimischen Top Ten festigen.

**D**ie Zusammenführung der ehemaligen Basler Versicherung mit Helvetia verläuft sehr gut. Mit der Verschmelzung sind wir jetzt auch firmenrechtlich eine Einheit. Die ersten gemeinsamen Halbjahresergebnisse bestätigen: Helvetia ist ein verlässlicher Partner für Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner“, so Dr. **Otmar Bodner**, Vorstandsvorsitzender der Helvetia. Finanzvorstand Gutschik assistiert: „Besonders erfreulich ist die exzellente Combined Ratio von 93,8 Prozent.“ „Unser Lebenportfolio ist durch die Übernahme der Basler um 39 Prozent gewachsen“, so Lebensvorstand **Jürgen Horst-**

**mann. Werner Panhauser, Vorstand Vertrieb und Marketing, ergänzt: „Die Zahlen zeigen, dass wir den Wachstumskurs ungebrochen fortsetzen konnten.“** Auch das Schaden-Unfall-Geschäft ist für Helvetia Versicherungen erfreulich verlaufen. Der Zuwachs von fast 70 Prozent aus der Übernahme wird Helvetia im Bereich Schaden-Unfall nachhaltig stärken. Die deutliche Verbesserung der Netto Combined Ratio von 97,8 Prozent im Vorjahr auf 93,8 Prozent zeigt zudem, **dass viele Optimierungen gegriffen haben.** Die **versicherungstechnischen Verbesserungen erlauben eine positive Prognose für das**

**Gesamtjahresergebnis.** Einen Unsicherheitsfaktor für das Ergebnis bei Schaden-Unfall stellen jedoch die massiven Unwetter dieses Sommers dar. ■



V. l. n. r.: Jürgen Horstmann, CEO Otmar Bodner, Thomas Neusiedler, Werner Panhauser, Josef Gutschik.

## Wüstenrot setzt auf individuelle Lösungen

**Mit der optimierten Unfallversicherung von Wüstenrot wurde ein attraktives Paket neu geschnürt, das auf Kundenbedürfnisse individuell abgestimmt werden kann.**

**Damit setzt Wüstenrot seinen Trend fort: weg von Standardlösungen hin zu individuellen Lösungen.**

Durch das modulare Baukastensystem der Unfallversicherung von Wüstenrot können einzelne Leistungsarten kombiniert werden. „Alle Tarife sind klar und einfach dargestellt. Die kurze Vertragsbindung von nur drei Jahren macht das Produkt für viele Kunden besonders attraktiv“, betont Martin Stempf, Leiter des Makler- und Agenturvertriebs von Wüstenrot, die Vorteile.

### Familienpaket

Highlight der neuen Unfallversicherung von Wüstenrot ist das Familienpaket. Es bietet besonders viel Schutz für Kinder, wie Ersatzhelm nach einem Unfall, FSME-Impfserum oder Schülerhilfe, wenn das Kind infolge des Unfalls den Unterricht für längere Zeit nicht besuchen kann.

Kinder können bis zu ihrem 19. Lebensjahr günstig mitversichert werden.

### Sportpaket

Auch die bereits sehr gut von Kunden- seite nachgefragten Sportpakete wurden

noch weiter optimiert. Freizeitsportler, die an Meisterschaften, Wettkämpfen und Wettbewerben teilnehmen, können die Wüstenrot Unfallvorsorge abschließen und selbst Risikosportarten wie Fallschirmspringen, Motocross oder Klettern sind inkludiert. Für Berge-, Such- und Rückholkosten werden im jeweiligen Sportpaket bis zu 25.000 Euro geleistet und auch für Heilkosten im In- und Ausland können bis zu 4.000 Euro erstattet werden.

### Attraktive Leistungen

Im Bereich Unfallkosten-Assistanceleistungen wurde die Versicherungssumme auf bis zu 134.000 Euro erhöht, für Behandlungskosten im Ausland sogar auf 40.000 Euro. Auch für Menschen ab 65 Jahren bietet Wüstenrot nun einen speziellen Tarif.



Bild: Wüstenrot Gruppe

Martin Stempf, Leiter des Makler- und Agenturvertriebs der Wüstenrot Gruppe



FINANZIEREN | VORSORGEN | VERSICHERN

Bezahlte Anzeige

# Musik im Auto: Melodie schlägt schrille Töne

Die Allianz präsentiert mit der Studie „Musik im Auto“ samt viel zitierter Playlist eine Untersuchung zu einem Thema, das kaum mit Verkehrssicherheit in Verbindung gebracht wird. Leider ...

**D**ie Allianz, neuerdings auch samt Versicherungsschutz Kooperationspartner im Mobilfunkgeschäft, präsentierte vor Kurzem im Rahmen ihrer Studienreihe zu Risiken und Gefahren im Straßenverkehr die mit Unterstützung eines Musikwissenschaftlers erstellte Studie „Musik im Auto“.

„Musik kann entspannen und den Kreislauf fördern, wenn das Tempo in etwa dem menschlichen Puls entspricht. Darauf sollte beim Autofahren geachtet werden“, erklärt Musikwissenschaftler Marcin Suder, Autor der Studie. Einfache Melodien, simple Rhythmik und ein überschaubarer Ablauf von Strophen und Refrain kennzeichnen die idealen Songs für die Fahrt. „Musik sollte beim Autofahren in mittlerer Lautstärke gehört werden. Zu laute Musik kann die Aufmerksamkeit vom Verkehr ablenken. Besonders im Stadtverkehr erhöht sich damit das Unfallrisiko“, so Suder, der



**Kurt Benesch: „Betätigen Sie auch mal den Aus-Knopf.“**

auch empfiehlt, auf Lieder in der Muttersprache am Steuer lieber zu verzichten, da man durch gutes Verstehen des Textes besonders abgelenkt werde. Musikwissenschaftler Suder, Geschäftsführer des Musikverlags Between Music, analysierte 300 aktuelle Lieder und erstellte eine Hitparade der Top Ten. (Diese ist für ganz Neugierige im Mediaroom der Allianz – <https://www.allianz.at/privatkunden/media-newsroom/> auch als Youtube-Clip abrufbar.)

## *Auto und Radio sind eins*

In einer Online-Befragung des Marktforschungsinstituts GfK unter 500 Personen im Alter zwischen 18 und 65 Jahren, die zumindest gelegentlich selbst Auto fahren, wurde nach den Hör- und Fahrgewohnheiten gefragt: „99 von 100 Autofahrern hören zumindest gelegentlich Musik, wenn sie unterwegs sind, 85 Prozent sogar bei jeder Fahrt“, erläutert Kurt Benesch, Geschäftsführer des Allianz Kundenservice. Drei Viertel der Befragten bevorzugten Popmusik, gefolgt von Hardrock, Austropop und bei den Älteren auch Schlager. Jazz, Blues oder Klassik fungieren im Auto hingegen lediglich als Minderheitenprogramm. Musik aus dem Radio ist dabei um einiges beliebter als CDs oder MP3-Downloads – quer durch alle Altersgruppen.

Laut Benesch bedenklich: „Knapp zwei Drittel der Umfrageteilnehmer gaben an, während der Fahrt üblicherweise mehrmals den Sender oder auch die CD zu wechseln – manche bis zu 10-mal pro Stunde.“ Dies und sehr laute Musik würden als Gefahren- und Ablenkungspotenzial unterschätzt: Generell fühlten



**Marcin Suder: „Musik kann entspannen und den Kreislauf fördern, wenn das Tempo dem menschlichen Puls entspricht.“**

sich nur 9 Prozent der Befragten durch Musik im Auto fallweise abgelenkt. „Gerade bei schwierigen Fahrverhältnissen oder unübersichtlichen Verkehrsszenarien sollte man auch mal den Aus-Knopf drücken, um konzentriert lenken zu können“, empfiehlt Benesch. Ablenkendes Senderhopping sei grundsätzlich ebenso wenig ratsam wie sehr lautes Musikspielen im Auto, wie dies immerhin 12 Prozent angaben. „Betätigen Sie auch mal den Aus-Knopf, wenn es die Fahrverhältnisse oder Ihre eigene Befindlichkeit erfordern“, resümiert Benesch. Ruhige, melodiose Lieder und weniger rhythmische, komplexe, harte oder schrille Musik, am besten fremdsprachig und in mittlerer Lautstärke, empfehlen die Experten.

Quod erat demonstrandum ...

# VIG: Solides Prämienplus

Ein grundsätzlich erfreuliches Halbjahresergebnis mit kleinen Dämpfern erzielte heuer die Vienna Insurance Group. Im aktuellen Umfeld konzentriert sich der Konzern auf die ertragreichen Geschäftsfelder der Schaden-/Unfallversicherung sowie in der Lebensversicherung auf Produkte mit laufender Prämie, die sich mit einem Wachstum von 6,3 Prozent positiv entwickelten. Die aus Ertragsgründen gebotene Zurückhaltung bei Einmaleralägen führte in diesem Bereich allerdings zu einem Rückgang.

**I**nsgesamt verzeichnete die VIG in den **ersten sechs Monaten 2015 konsolidierte Prämien von 4,9 Mrd. Euro** (minus 1,5 Prozent), ohne Einmaleraläge ein Plus von 2,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. „Wir können mit dem bisherigen Verlauf dieses Geschäftsjahres durchaus zufrieden sein: Die VIG hat auf den aussichtsreichen Märkten des Baltikums Expansions Schritte gesetzt, die erneute Bestätigung des hervorragenden Ratings belegt unsere Stabilität, **und die Verbesserung der wichtigen Kennzahl Combined Ratio zeigt**, dass der Konzern versicherungstechnisch sehr profitabel ist. Gerade in Niedrigzinsphasen ist dies sehr wichtig“, betonte **VIG-Generaldirektor Peter Hagen** bei der Präsentation der Daten.

Alle Länder und Geschäftsbereiche lieferten erneut einen positiven Ergebnisbeitrag. Insbesondere die „Übrigen Märkte“ (**Bulgarien, Ungarn, Serbien, Albanien, Türkei, Baltikum ...**) trugen mit einem Rekordergebnis von 30,9 Mio. Euro (plus 11,5 Prozent) dazu bei. Der **CEE-Anteil** am Gewinn (vor Steuern) des Konzerns erhöhte sich im ersten Halbjahr 2015 weiter auf beachtliche 67 Prozent.

Der zufriedenstellende **Gewinn** (vor Steuern) von 250,5 Mio. Euro lag im Erwartungsbereich und wurde stark von einem sinkenden Finanzergebnis beeinflusst.

Die VIG konnte die **Combined Ratio** (nach Rückversicherung) um 1,2 Prozentpunkte senken. Mit 95,9 Prozent wurde der beste Wert der letzten fünf Vergleichsperioden erzielt. Die Kapitalanlagen zum 30. Juni 2015 betragen 31,3 Mrd. Euro. Das Finanzergebnis des Konzerns lag bei 524,5 Mio. Euro. Der Rückgang um 7,2 Prozent ist auf **das Niedrigzinsniveau zurückzuführen**.

In Österreich konnte das erfreuliche Wachstum der **Wiener Städtischen Versicherung** von 3 Prozent in der Schaden-/Unfallversicherung den Prämienrückgang der **Donau Versicherung** in Italien kompensieren. In der LV hat man sich im Bereich Einmaleralag bewusst zurückgehalten. **Insgesamt gingen die Prämien der österreichischen Konzerngesellschaften um 2,3 Prozent zurück**.

## Ergebnisstarke CEE-Märkte

Die Konzerngesellschaften in der **Tschechischen Republik** leisteten im 1. Halbjahr 2015 den höchsten Beitrag zum Gewinn (vor Steuern) des Konzerns. In der **Slowakei** konnten die Konzerngesellschaften die verrechneten Prämien im 1. Halbjahr 2015 leicht steigern. Dabei ist besonders der erfolgreiche Bankvertrieb über die lokale Erste-Group-Tochter signifikant. Die konsequente Umsetzung der Restrukturierungsmaßnahmen in **Rumänien** zeigte fortgesetzt Wirkung bei Prämien und Ertrag. Die Konzerngesellschaften erwirtschafteten im 1. Halbjahr 2015

ein Prämienwachstum von 17,6 Prozent.

Die **baltischen Staaten** haben sich für den Konzern zuletzt als interessanter Wachstumsmarkt gezeigt. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind solide und die Marktprognosen erfreulich. Mittlerweile gehören alle drei baltischen Staaten zur Eurozone.

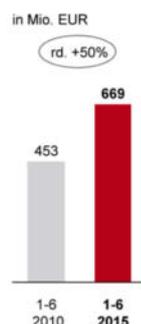
Mit dem in Estland, Lettland und Litauen erfolgreichen Lebensversicherer **Compensa Life SE** ist die VIG in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Der Kauf des größten litauischen Versicherungsvertriebs **Finsaltas** durch Compensa Life SE war ein nächster Schritt, sich in der Region als führender Anbieter von Lebensversicherungen zu positionieren.

Die VIG hat im Baltikum insgesamt einen Marktanteil von rund 7,5 Prozent. ■



Peter Hagen: „In der Niedrigzinsphase versicherungstechnisch profitabel.“

## Wachstumstreiber „Übrige Märkte“ Verrechnete Prämien



### Zweistelliges Wachstum in vielen Märkten 1. Halbjahr 2015



# „Europäische“ Sommerbilanz

Die Sommerbilanz 2015 der Europäischen Reiseversicherung zeigt: Storno ist die häufigste Leistung aus der Reiseversicherung, der medizinische Notfall die teuerste.

**3** 79 weltweite medizinische Notfälle verzeichnete die **Europäische Reiseversicherung im Zeitraum Juni bis August**, das sind vier pro Tag. Davon war bei 34 ein begleiteter Rücktransport per Flugzeug erforderlich, in 15 Fällen sogar der besonders aufwendige und kostenintensive Einsatz eines Ambulanzjets. Das ist die Sommerbilanz des **österreichischen Marktführers** in dieser für alle Reisenden wichtigen Versicherungssparte. Durch die **weltweite 24-Stunden-Notfallhilfe** konnte den verunglückten Menschen rasche und effiziente Hilfe geboten und somit Schlimmeres verhindert werden.

Die meisten der insgesamt 379 medizinischen Notfälle, mehr als 100, ereigneten sich in der Türkei, gefolgt von Griechenland, den USA und den Balearen. Bei den medizinischen Diagnosen lagen Verletzung und Unfall mit 88 Fällen an der Spitze.

Von den insgesamt mehr als 11.000 Schadensfällen sind Reisestorno und Reiseabbruch zwar die häufigsten, jene mit Krankheit und Unfall jedoch am kostenintensivsten. Dabei sind Fälle in Übersee und speziell in den USA besonders kostspielig. In den benachbarten europäischen Urlaubsregionen landeten verletzte oder kranke Urlauber häufig bei Ärzten, die die e-card nicht akzeptieren, **oder in Privatspitälern, deren rasant steigende Tarife nur zu einem Bruchteil von der Sozialversicherung refundiert werden**, rasche Hilfe.

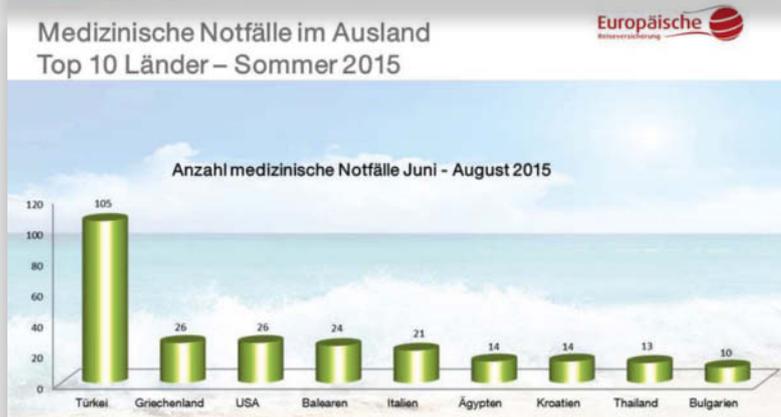
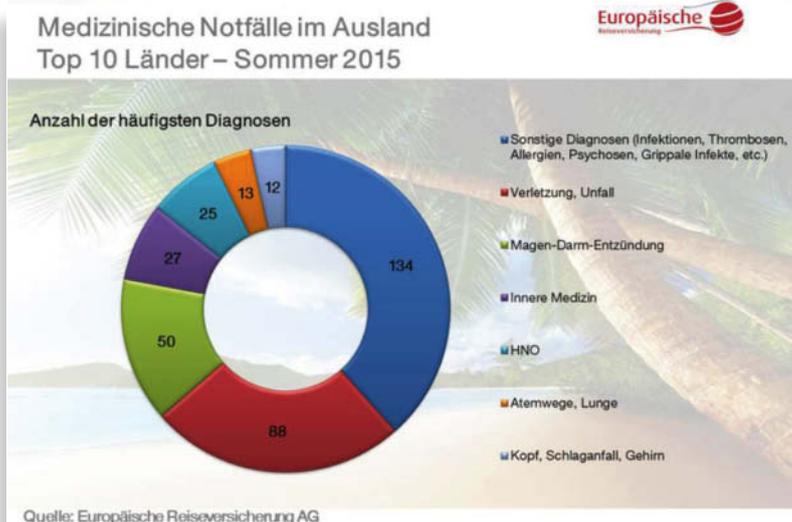
Bei Fernreisen, deren Hochsaison unmittelbar bevorsteht, können die Kosten sogar existenzgefährdende Höhen erreichen. **Vorstandsvorsitzender Mag. Wolfgang Lackner:** „Die medizinische Versorgung ist in den Fernreisedestinationen auf unterschiedlichem Niveau. In manchen Ländern erreicht sie westlichen Standard (speziell in Privatkliniken), in anderen muss mit Unterversorgung gerechnet werden, was im Notfall auch bei fehlender Flugtransportfähigkeit die Evakuierung eines Patienten in ein

benachbartes Land oder – Flugfähigkeit vorausgesetzt – direkt zurück nach Österreich bedingt. Wer außerhalb der EU reist, muss bei Inanspruchnahme einer medizinischen Leistung immer in Vorleistung treten und kann die Rechnungen bei der heimischen Sozialversicherung einreichen. Diese erstattet jedoch meist nur einen minimalen Teil der tatsächlichen Kosten.“

Welche Kosten anfallen können, zeigt der teuerste Versicherungsfall dieses Sommers: Eine junge Dame rutschte in den USA in der Hoteldusche aus und zog sich den Bruch eines Lendenwirbels zu. Sie wurde durch eine Notoperation bestens versorgt, **die Krankenhauskosten erreichten allerdings die schwindelerregende Höhe von 270.000 Euro**. Der Rücktransport nach Österreich in Begleitung eines Arztes

und eines Krankenpflegers in einer Linienmaschine verschlang weitere 30.000 Euro. Die Reisekrankenversicherung deckte nicht nur diese insgesamt rund 300.000 Euro, sondern zusätzlich 4.300 Euro für den Krankenbesuch des Vaters. Die Versicherungsprämie betrug 210 Euro.

**Die Europäische Reiseversicherung ist mit mehr als 60 Prozent Marktanteil der größte österreichische Reiseversicherer.** Mehr als 2,15 Millionen Reisende vertrauen auf die Produktpalette der „Europäischen“, die sich von Versicherungen für Österreich-Urlaube und Auslandsreisen über Jahresreiseversicherungen bis hin zu Versicherungspaketen für Unternehmen und Geschäftsreisen erstreckt. Die Europäische Reiseversicherung ist ein Unternehmen der Generali Group. ■



# Uniqu steigert Prämie und Konzernergebnis

Zur Halbzeit ein beachtliches Ergebnis: Die Uniqu konnte im ersten Halbjahr das Konzernergebnis um 27,3 Prozent steigern. Das Prämienaufkommen stieg um mehr als 13 Prozent, und auch die Combined Ratio hat sich verbessert. Die EGT-Ziele für das laufende Geschäftsjahr sind aufrecht.

**D**ie Uniqu Insurance Group AG erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2015 ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) von 190,8 Millionen Euro (+5,2 Prozent). Das Konzernergebnis betrug 156,3 Millionen Euro (+27,3 Prozent).

**CEO Andreas Brandstetter** interpretiert: „Ausschlaggebend für die gute Ergebnisentwicklung im ersten Halbjahr waren vor allem die Verbesserung der Combined Ratio in der Schaden- und Unfallversicherung durch eine geringere Schadensbelastung und der **solide Ergebnisbeitrag aus der Krankenversicherung**. Dazu kamen ein höheres Kapitalanlageergebnis und eine sehr positive Prämienentwicklung. Diese wird sich aber so in den nächsten Quartalen nicht fortsetzen, weil wir im aktuellen Niedrigzinsumfeld **das Wachstum bei Einmalergängen in der Lebensversicherung** deutlich zurücknehmen.



Andreas Brandstetter: „An den ambitionierten Zielen für 2015 wird festgehalten.“

An unserem ambitionierten Ausblick auf das Ergebnis 2015 halten wir trotz der Herausforderungen durch das historische Niedrigzinsumfeld fest.“

Die verrechneten Prämien der Uniqu Group inklusive der Sparanteile der fonds- und der indexgebundenen Lebensversicherung stiegen im ersten Halbjahr 2015 um 13,5 Prozent auf 3.552,2 Millionen Euro. Die Steigerung ist primär auf ein sehr starkes Wachstum des Einmalergeschäfts in der Lebensversicherung – vor allem im Bankvertrieb in Italien – sowie auf die gute Entwicklung im Bereich der Krankenversicherung zurückzuführen. Während sich die laufenden Prämien über alle Geschäftsbereiche um 0,4 Prozent erhöhten, **wuchsen die Einmalergeschäftsprämien in der Lebensversicherung um 91,8 Prozent**. In der Lebensversicherung stiegen die verrechneten Prämien in Summe um 32,3 Prozent. Die Prämieinnahmen in der Krankenversicherung stiegen um 4,1 Prozent auf 505,4 Millionen Euro. In der Schaden- und Unfallversicherung wuchsen die Prämien – aufgrund der Zurückhaltung im wettbewerbsintensiven Kfz-Geschäft in CEE – nur leicht auf 1.427,0 Millionen Euro. Die Versicherungsleistungen im Eigenbehalt der Uniqu Group erhöhten sich im ersten Halbjahr 2015 aufgrund des starken Prämienanstiegs in der Lebensversicherung um 19,3 Prozent auf 2.555,2 Millionen Euro.

**Die Combined Ratio** (verbesserte sich aufgrund einer geringeren Schadensbelastung um 1,3 Prozentpunkte auf 97,1 Prozent, 2012 lag die Combined Ratio noch bei 101,3 Prozent).

**Die Nettoerträge aus Kapitalanlagen** stiegen im ersten Halbjahr 2015 um 9,1 Prozent auf 405,3 Millionen Euro. Dazu beigetragen haben neben der positiven

Entwicklung der ordentlichen Erträge mit der Veranlagungsstrategie konforme außerordentliche Erträge aus der Reduktion des Immobilienbestandes im Zuge der fortgesetzten Optimierung der Asset Liability Allocation. **Der Kapitalanlagebestand der Uniqu Group** verringerte sich zum 30. Juni 2015 gegenüber dem letzten Bilanzstichtag leicht auf 29.122,6 Millionen Euro.

Das EGT der Uniqu Group lag mit 190,8 Millionen Euro um 5,2 Prozent über

*Die Nettoerträge aus Kapitalanlagen stiegen im ersten Halbjahr 2015 um 9,1 Prozent auf 405,3 Millionen Euro. Dazu beigetragen haben neben der positiven Entwicklung der ordentlichen Erträge mit der Veranlagungsstrategie konforme außerordentliche Erträge aus der Reduktion des Immobilienbestandes im Zuge der fortgesetzten Optimierung der Asset Liability Allocation.*

dem Ergebnis des Vorjahreszeitraums. Das Eigenkapital der Uniqu Group verringerte sich in den ersten sechs Monaten 2015 aufgrund gesunkener Marktwerte vor allem der festverzinslichen Wertpapiere um 4,6 Prozent auf 2.939,1 Millionen Euro.

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

## Basler mit Helvetia verschmolzen

**N**ach dem Kauf der Basler Versicherung in Österreich durch die Helvetia Gruppe wurden die österreichischen Gesellschaften nun verschmolzen. Die Basler ist in Österreich somit endgültig Geschichte, auch der ehemalige Standort wurde aufgegeben, das Headquarter der Helvetia am Hohen Markt bleibt bestehen. Helvetia hat somit ihr Prämienvolumen um mehr als 50 Prozent vergrößert und zählt damit zu den Top-10-Versicherungen Österreichs. Sie ist hierzulande künftig mit insgesamt 40 Dienstleistungszentren und rund 415 Agenturen vertreten. Zusätzlich zu Exklusiv- und Agenturvertrieb setzt Helvetia auf den 1.300 Vertriebspartner starken Partnervertrieb. „Mit diesen starken Standbeinen sind wir solide aufgestellt und bestens auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden und Geschäftspartner ausgerichtet“, so Vor-

standsvorsitzender Dr. Otmar Bodner. Für die Kunden ändert sich dabei nichts, im Gegenteil: Gleichzeitig erfolgt auch eine Verbesserung der Onlineportale. „Optimierungen unserer Serviceleistungen wird es natürlich weiterhin laufend geben: So ist für Herbst 2015 die Inbetriebnahme des Helvetia Service Centers geplant und damit einhergehend ein österreichweiter Ausbau unserer Erreichbarkeit.“ Seit Jahresbeginn gibt es einen einheitlichen Markenauftritt unter dem Namen Helvetia, die Vereinheitlichung der Produkte und Policen, der Drucksorten und der Werbematerialien sowie der Strukturen und Funktionsbezeichnungen ist bereits abgeschlossen. Die von Kunden der ehemaligen Basler Versicherung abgeschlossenen Verträge wurden mit allen Rechten und Pflichten übernommen und laufen unverändert unter Helvetia weiter. ■



Otmar Bodner: Jetzt kommen Helvetia Service Center.

## Kinder ohne Schutz

**A**lle drei Minuten verunglückt in Österreich ein Kind. Ein geringer Prozentsatz dieser Unfälle passiert allerdings im Straßenverkehr: Laut dem KfV ereignen sich 75 Prozent der Kinderunfälle zu Hause und in der Freizeit. Auf die Schule und beim Schulsport entfallen 20 Prozent und auf den Straßenverkehr nur zwei Prozent. Viele Unfälle enden leider mit einer bleibenden Beeinträchtigung. Dabei kommt die gesetzliche Unfallversicherung zwar für die Behandlung, nicht aber für die Folgen auf, denn nach Freizeitunfällen gibt es keine Leistungen, und das Ausbleiben des späteren Verdienstes ist unzureichend abgedeckt – eine massive finanzielle Belastung für die Eltern und ein großer Einschnitt in die Lebensplanung. Ein Umstand der aber nicht nur Kinder treffen kann, auch Studenten, junge Erwerbstätige oder nicht erwerbstätige Ehepartner sind oft unzureichend abgesichert. **Versicherungen, Konsumentenschützer und Arbeiterkammer weisen daher regelmäßig auf**

die Notwendigkeit einer privaten Vorsorge hin: „Neben der privaten Haftpflichtversicherung, die Schadenersatzansprüche gegen den Versicherten als Privatperson, Hobbysportler, Wohnungsinhaber etc. deckt, ist die private Unfallversicherung eine der wichtigsten privaten Basisversi-

cherungen in Österreich. Eine private Unfallvorsorge schützt den Verunfallten und seine Familie vor den finanziellen Unfallfolgen und unterstützt auch in Notsituationen und bei der Rehabilitation“, erklärt **Mag. Peter Tschemer**, Leiter Abteilung **Unfallversicherung der Generali**. ■



Wenn Kinder einen Unfall erleiden, dann sind sie oft unzureichend versichert.

## Tierisch gut versichert

**E**in Hund macht seinem Besitzer in der Regel viel Freude, gelegentlich kann er aber auch für ordentlich Ärger sorgen, etwa wenn er einen Schaden oder eine Verletzung eines Dritten verursacht. Richtig teuer kann es allerdings werden, wenn der Hund einen Autounfall verursacht. **Robert Wasner, Sachversicherungsvorstand Uniqa Österreich:** „Auch wenn der Hund der beste Freund des Menschen ist, bleibt er doch ein unberechenbares Tier mit natürlichen Instinkten. Daher rate ich jedem Tierhalter zu einer Hundehalterhaftpflichtversicherung.“

Generell kann jeder, der eine Haushalts- oder Eigenheimversicherung besitzt, **eine Hundehalterhaftpflichtversicherung mit einschließen.** Das ist auch die günstigste Variante, um zumindest die finanziellen Folgen für den Fall, dass sich das Tier mal danebenbenimmt, abzufedern. In manchen Bundesländern ist der Abschluss einer Hundehalterhaftpflicht für alle Hundebesitzer allerdings zwingend vorgeschrieben, etwa in Oberösterreich, Wien und in der Steiermark. „Weil

eine Hundehalterhaftpflicht schon in vielen Bundesländern Pflicht ist, haben wir uns dazu entschlossen, dass ein Hund automatisch in **der Uniqa Haushalts- und Eigenheimversicherung** prämienfrei inkludiert ist“, so Wasner. Die Höchsthaftungssumme beträgt bei Uniqa in der Zusatzdeckung zur Haushalts- bezie-

hungsweise Eigenheimversicherung 1,5 Millionen Euro für den Hund. Wer mehrere Hunde besitzt, sollte für alle Vierbeiner eine solche Versicherung abschließen, ansonsten wird im Schadensfall die Leistung der Versicherung aliquot gekürzt. Die etwas teurere Variante ist eine eigene Polizza für den Vierbeiner. ■



Robert Wasner: „Auch wenn der Hund der beste Freund des Menschen ist, bleibt er doch ein unberechenbares Tier mit natürlichen Instinkten – eine Haftpflichtversicherung ist daher ratsam.“

## Änderungen im Erbrecht

**W**er als Österreicher seinen Lebensmittelpunkt im europäischen Ausland hat, war bisher im Fall eines Erbes mit einer komplizierten Rechtslage konfrontiert. Die **neue EU-Erbrechtsverordnung (EUErbVO)** soll dies nun vereinfachen und harmonisieren. Sie gilt für Todesfälle ab dem 17. August 2015 in allen EU-Ländern mit Ausnahme von Dänemark, Irland und Großbritannien.

„Diese neue EU-Verordnung führt zu Änderungen im grenzüberschreitenden Erbrecht, in der internationalen Zuständigkeit in Erbsachen und der Anerkennung und Vollstreckung erbrechtlicher Entscheidungen“, erläutert **Ingo Kaufmann, Vorstand der D.A.S. Rechtsschutz AG.** Neu ist auch das Europäische Nach-

lasszeugnis, das eine zusätzliche Möglichkeit für den Erbnachweis darstellt und in allen Mitgliedsstaaten anerkannt ist. Im Detail bedeutet die Änderung, dass die zuständigen Stellen für die Abwicklung des gesamten Nachlasses zuständig sind, in deren Sprengel der Verstorbene seinen letzten gewöhnlichen Aufenthalt hatte. „Demnach gilt: ein Recht, ein Gericht“, so Kaufmann.

Wer seinen gewöhnlichen Aufenthaltsort nicht in seinem Heimatland hat und möchte, dass in seiner erbrechtlichen Angelegenheit sein Heimatrecht angewendet wird, muss künftig eine entsprechende Rechtswahl treffen. Aber Achtung: „Nur durch eine formgültige letztwillige Verfügung wie etwa ein Testa-



Ingo Kaufmann: „In Sachen Erbrecht genaue juristische Beratung einholen.“

ment kann das rechtsverbindlich gemacht werden“, warnt Kaufmann und gibt den Tipp: „Lassen Sie sich daher vorab rechtlich genau beraten.“ ■

## Sicherheitsnetz für EPU

**D**er überwiegende Teil der Unternehmen in Österreich sind Einpersonenernehmen, sogenannte EPU. Gerade diese Kleinunternehmen sind im Fall von Krankheit, Feuer oder Einbruch einem besonders hohen Risiko ausgesetzt, fehlt doch in der Regel ein personelles Back-up. Speziell für Einpersonenernehmen hat die Wiener Städtische Versicherung nun einen umfassenden Schutz entwickelt. „Wir wollen dafür sorgen, dass Einpersonenernehmen das Risiko nicht allein tragen müssen, denn sie sind Gefahren ausgesetzt, die im schlimmsten Fall die Existenz bedrohen. Wir nehmen ihnen einen

Teil der Sorgen ab und bieten mit dem EPU-Sicherheitsnetz die passende Versicherung für Selbstständige“, erklärt **Wiener-Städtische-Vertriebsvorstand Dr. Ralph Müller**. Auch wenn Versichern für viele Unternehmer gerade in der Startphase ein Randthema ist, sollte der richtige Versicherungsschutz von Anfang an gewährleistet sein.

Einer Umfrage der Wiener Städtischen zufolge verfügt ein Fünftel der EPU über gar keinen Versicherungsschutz, im Durchschnitt haben Einpersonenernehmen zwei Versicherungen abgeschlossen. Dabei ist die Bandbreite der Risiken groß: von existenzbedrohenden

Risiken, Beschädigungen von Gebäuden oder Betriebseinrichtungen, Schadenersatzforderungen bis hin zu persönlichen Beeinträchtigungen wie Unfall oder Krankheit. Das EPU-Paket ist flexibel und kann aus folgenden Versicherungen der Business Class zusammengestellt werden: **Unternehmerschutz bei Arbeitsunfähigkeit durch Krankheit oder Unfall, Berufshaftpflichtversicherung, Sachversicherung und Betriebsrechtsschutzversicherung**. Darüber hinaus bietet die Wiener Städtische bis zum 30. September einen Gründerbonus an: Auf EPU-Neugründer im Jahr wartet eine Gutschrift von drei Monatsprämien. ■

## Österreichs sicherster Motorradfahrer

**E**nde August wurde im ÖAMTC-Fahrtechnik Zentrum Saalfelden/Brandlhof „Österreichs sicherster Motorradfahrer“ gekürt. Beim spannenden Finale des Fahrtechnikbewerbs setzte sich Mario Spiß aus Strengen gegen 47 weitere Finalisten durch. Der 25-jährige Tiroler gewann damit den Hauptpreis: eine Honda VFR800X Crossrunner. Auf den Plätzen folgten Johann Gaal aus Mattersburg und Helmut Friedl aus Mitterdorf. „Der Bewerb war ein Anreiz für Motorradfahrer, sich mit einem Training auf die Saison vorzubereiten. Denn unsere Erfahrung zeigt, dass gerade beim Motorradfahren die regelmäßige Fahrerweiterbildung viel bringt“, fasst **Franz Schönbauer, Geschäftsleiter der ÖAMTC Fahrtechnik, zusammen**. „Toll, dass unsere gemeinsame Initiative so gut angenommen wurde. Ich bin überzeugt,

dass so mehr Bewusstsein für aktives, sicheres Fahrverhalten geschaffen werden konnte“, zieht auch **Wolfgang Kai-**

**ser, Marketingleiter von HDI und Promotor dieses Wettbewerbs, eine positive Bilanz**. ■



Sicherheit, Spaß und Spannung: Durch den Fahrtechnikbewerb von HDI und ÖAMTC soll das Risikobewusstsein der Biker geschärft werden.

## Deckungserweiterungen für Managerhaftung

**V**or Kurzem stellte **der Spezialversicherer ACE sein neues, erweitertes Produkt ACE D&O ProElite TM Domestic 2015 vor**. Damit reagiert man auf gestiegene Haftungsrisiken für Füh-

rungskräfte. Diesen sind Unternehmen, aber auch Vereine und Stiftungen aller Größenordnungen ausgesetzt. Im neuen Produkt sind eine Reihe von Zusatzleistungen enthalten, etwa Wiederauffül-

lung der Versicherungssumme bei Ansprüchen gegen versicherte Personen, Zusatzlimit für Cyberansprüche gegen versicherte Personen, Mitversicherung der operativen Tätigkeit von Vorständen

und Aufsichtsräten, Verteidigungskosten bei Arrest, Beschlagnahme und Berufsausübungsverbot sowie Übernahme der Lebenshaltungskosten für diese Fälle oder eine Mitversicherung vertragli-

cher Pflichtverletzungen. „Die Haftungsrisiken für Manager unterliegen heutzutage permanenten Veränderungen und steigen an. Mit ACE D&O ProElite Domestic 2015 können wir unseren

Maklern und Kunden die von ihnen benötigte maßgeschneiderte und breite D&O-Deckung bieten“, betont **Walter Lentsch, Hauptbevollmächtigter der ACE in Österreich.** ■

## PERSONALIA

### HELVETIA

**Lina Xu-Fenz** ist seit Juni Leiterin der Internen Revision der Helvetia in Österreich. In dieser Funktion berichtet sie direkt an CEO Otmar Bodner. Bisher war Xu-Fenz abteilungsübergreifend im Risikomanagement und Controlling bei Helvetia tätig. Den Schwerpunkt ihrer neuen Position legt die in China geborene Wienerin u. a. auf die Weiterentwicklung der internen Prüfungsprozesse. Die studierte Betriebswirtin startete ihre berufliche Karriere bei der PricewaterhouseCoopers GmbH, danach war sie bei der RHI AG im Finanzbereich tätig. Während des Studiums absolvierte Xu-Fenz Auslandsaufenthalte an der Tamkang University in Taipei, Taiwan, und an der Cass Business School, City University of London. Zwei Jahre fungierte sie außerdem als Studienrichtungsvertreterin der Sinologie an der Österreichischen Hochschülerschaft.



Lin Xu-Fenz

### ALLIANZ

Mit 1. August strukturierte die Allianz Gruppe in Österreich die Zuständigkeiten im Vorstand nach internationalem Konzernvorbild um. Neu in den Vorstand berufen wurde dabei **Dipl.-Math. Christina Franz**, die das Ressort Finanzen übernimmt. Sie folgt damit auf **Mag. Werner Müller**. Dieser übernimmt seinerseits das Vorstandsressort Vertrieb, bis dato geleitet von **Mag. Christoph Marek**, der in das Ressort Versicherungstechnik wechselt. In seiner neuen Funktion als Vertriebsvorstand der Allianz Gruppe in Österreich übernimmt Müller Verantwortung für den Umsatz sowie die Vertriebswege der österreichischen Allianz Versicherungsgesellschaften: Neben rund 1.500 Mitarbeitern und 500 Agenturpartnern im Ressort Vertrieb zählt auch der Vertriebsweg Makler zu seinem Verantwortungsbereich: „Der ungebundene Vertrieb ist für uns essenziell. Wir wollen die Bedürfnisse unserer Maklerpartner noch besser verstehen. Innovative Lösungen, erstklassiger Service und Effizienz sind unser Anspruch in der Zusammenarbeit – daran werden wir jeden Tag arbeiten.“ Der gebürtige Kärntner studierte Handelswissenschaften, war anschließend im Consulting sowie in der Finanzindustrie tätig und wechselte 2003 zur Allianz. 2006 wurde er in den Vorstand der Allianz Versicherungsgesellschaften berufen.



Werner Müller

### GOTHAER

**Oliver Brüß** trat mit September die Nachfolge von Dr. Hartmut Nickel-Waninger als Vertriebsvorstand der Gothaer Versicherungsbank WaG an. Nach zehn Jahren im Vorstand und neun Jahren in dieser Position scheidet Nickel-Waninger mit Erreichen der vertraglich festgelegten Altersgrenze von 62 Jahren im August 2016 aus dem Vorstand der Gothaer aus. Brüß wird bereits zum 1. Januar 2016 in den Vorstand berufen, um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten. Das Vertriebsressort der Gothaer umfasst die Bereiche Vertrieb, Marketing und Presse- und Unternehmenskommunikation. Brüß absolvierte zunächst eine Ausbildung zum Versicherungskaufmann bei der damaligen Colonia. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre in Bielefeld war er bei der Colonia Nordstern im Vertrieb und im Marketing tätig. Es folgten weitere Stationen in der Versicherungswirtschaft, zuletzt war Brüß Vorstand und Vorstandssprecher bei der Dialog Lebensversicherung.



Oliver Brüß

### UNIQA

**Dr. Reinhold Resch** leitet zukünftig die Uniqa Landesdirektion Tirol. Er folgt damit auf den langjährigen Direktor Diego Reichstamm, der nach 40 Jahren in der Versicherungswirtschaft seinen wohlverdienten Ruhestand antritt. „Ich bedanke mich bei Diego Reichstamm für seine gute Arbeit und freue mich gleichzeitig auf eine gute Zusammenarbeit mit Reinhold Resch“, so Vorstand Franz Meingast. Reinhold Resch war zuletzt Mitglied der Geschäftsleitung bei einem international tätigen Großmakler. Zuvor war der promovierte Jurist Leiter der Schadensabteilung einer großen österreichischen Versicherung in Tirol.



Reinhold Resch

## Schlusspointen

**„Die Weinviertler Quadratur des Kreises: Weine mit Ecken und Kanten.“**

Info auf der Homepage des Weinguts Herbert Zillinger

**„Lexus hat gemeinsam mit seiner Stammagentur Saatchi & Saatchi die Motorwärme eines Autos dazu genutzt, um ein Premium-Filet zu kochen.“**

Aus dem deutschen Informationsdienst HORIZONT NET

**„Es gibt unzählige Fragen rund um den Darm, die sich niemand zu stellen traut. Dabei ist der Darm ist ein wahres Superorgan, fleißig, schlau und unabhängig.“**

Programm-Aviso für RTL II

**„Liver als live“**

Ohrwurm aus einem Hörfunkspot der Österreichischen Bundesliga

**„Kärnten gründet Stabsstelle für Wirtschaftspolitik“**

Titel aus dem WirtschaftsBlatt

**„Mozart, Haydn, der schwedische Kronprinz und viele mehr verbrachten in dem prunkvollen Palais schöne, unbeschwerte Stunden – reihen Sie sich in diese stolze Tradition ein!“**

Aus der Ankündigung eines Silvesterevents im Wiener Palais Auersperg

**„Ich bin Leipziger und kenne mich mit der Planwirtschaft gut aus. Ich habe mich bei der Allianz sehr wohl gefühlt.“**

Jörg Conradi, Vorstandsvorsitzender der ALLCURA Versicherung

**„Das Asyl-Chaos wird jetzt zur Chefsache“**

Schlagzeile in ÖSTERREICH

**„Was machen Sie, wenn bei Ihnen zu Hause der Strom ausfällt? Häupl: Wir leben in einer Stadt, in der Stromausfälle eigentlich nicht vorkommen.“**

Interview mit dem Wiener Bürgermeister Häupl in 24 Stunden Energie

## Stimmung und Lage

**S**chon die Wiener Schule der Nationalökonomie wusste vor mehr als einem Jahrhundert, dass ein guter Teil der Wirtschaft bzw. der wirtschaftlichen Entscheidungen „Psychologie“ ist. Man hat es ihr nie so recht geglaubt. Im Gegenteil: In den vergangenen Jahrzehnten hatte der „homo oeconomicus“ das Sagen. Er ist Unternehmer oder Konsument, im Regelfall beides in einem, und entscheidet ausschließlich nach streng wirtschaftlichen Kriterien. Er prüft mit rationalen Kriterienkatalogen die jeweilige Ausgangslage und trifft dann – unbeeinflusst von Stimmungen oder gar deren Schwankungen – rein sachliche Entscheidungen.

Doch die Wirklichkeit ist eine andere: **Praktisch Tag für Tag können wir irgendwo im Wirtschaftsleben feststellen, dass Emotionen, Ängste, Unsicherheiten oder gar politische Volatilitäten das wirtschaftliche Handeln stark mitprägen.**

Wie sonst wäre es erklärbar, dass in Europa die Aktienkurse sinken, weil in China mit einer Verlangsamung des Wirtschaftswachstums von 7 auf etwa 4 Prozent gerechnet werden muss?

Stimmungen bestimmen auch weitgehend das Investitionsverhalten. Gewiss, im Lehrbuch steht, dass mittelfristige Kapazitätsplanung und Ertragserwartungen die Eckpfeiler der unternehmerischen Investitionspolitik sind. Doch in der Praxis? Beim diesjährigen Forum Alpbach versammelten sich beim Wirtschaftsgespräch viele Unternehmer bzw. Manager.

**In Zeitungsinterviews, die im Tiroler Bergdorf mit ihnen geführt wurden, beklagten die Entscheidungsträger allesamt die schlechte Stimmung im Lande,** das mangelnde Vertrauen in die Problemlösungskompetenz der Regierenden sowie die angeblich überall spürbare Reformunlust.

Von den Umsatzerwartungen der eigenen Branche ist da viel weniger die Rede. Fazit: Die schlechte Stimmung wird – unter dem Hinweis, dass auch alle anderen eher missmutig gestimmt sind – in der öffentlichen und veröffentlichten Meinung munter weitergereicht. Die Spirale der Stimmungsdämpfung dreht sich munter weiter ...

Dann kommt ein Faktum ans Tageslicht: Die Exporte Österreichs sind im ersten Halbjahr 2015 stärker gestiegen als die Importe. Das Ergebnis dieser wohl unerwarteten Entwicklung war eine Halbierung des Einfuhrüberschusses auf eine vernachlässigbare Größe. Kann also doch nicht ganz so schlecht sein mit der internationalen Wettbewerbsfähigkeit.

**Doch leider: Es fehlen weiterhin die Stimmungsaufheller.**

Und wenn die Wahlbeteiligung bei den kommenden Landtagswahlen hinter den Erwartungen zurückbleiben sollte oder die Ergebnisse Erdrutsche signalisieren, dann wird auch noch das demokratiepolitische Stimmungstief unsere Gemüter belasten.

**Wer muntert uns endlich auf?**

Milan Frühbauer



Meinen Arzt will ich  
mir **selber** aussuchen.  
Ich kenn' mich,  
wenn ich krank bin.

Johannes R., Innsbruck

**Verstanden:**

**Die umfassende  
Gesundheitsvorsorge**

**Um zu verstehen, muss man zuhören.**

Mit „MedCare: Sonderklasse“ und „MedCare: Privatarzt & Alternative Vorsorge“ immer in besten Händen: Stationäre Unterbringung auf Sonderklasse, Schul- und Alternativmedizin im ambulanten Bereich sowie Unterstützung durch speziell geschulte Gesundheits-Manager sind bei Generali ganz selbstverständlich.



Unter den Flügeln des Löwen.

**GENERALI**

# Abgesichert trotz Arbeitsunfähigkeit!

Die **Arbeitsunfähigkeitsversicherung**  
für Selbständige leistet

- bei vollständiger Arbeitsunfähigkeit infolge von Unfall **und** Krankheit
- **mehr** und **früher** als die gesetzliche Krankenversicherung
- auch bei **teilweiser** Betriebsunterbrechung, unabhängig vom Ausmaß
- bei Taxenvereinbarung einen fix vereinbarten Betrag **7 Tage** pro Woche



**Holen Sie sich  
jetzt Ihr Offert!**

**Hoffentlich Allianz.**

**Allianz** 

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