



DIE VERSICHERUNGSMAKLERIN

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

06 | 2021

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



TUE GUTES UND REDE DARÜBER

Wir haben uns heuer umgehört, was Frauen in der Branche bei ihrem sozialen Engagement am Herzen liegt.

LEBENSWERT durch exzellente Qualität!

HDI LEBEN
macht das Leben
lebenswert



HDI LEBEN wurde bei den **AssCompact Awards 2021** in der Kategorie „Berufsunfähigkeitsschutz“ (BU) auf **Platz 1** gereiht und in der Kategorie „Fondsgebundene Lebensversicherung“ (FLV) auf **Platz 2**. Vielen Dank für das in uns gesetzte Vertrauen!

Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.

TURBULENTES JAHR

Von KommR Christoph Berghammer, MAS

Liebe Kolleginnen und Kollegen!

Ein turbulentes Jahr neigt sich dem Ende zu. Obwohl auch das Jahr 2021 von der Corona-Krise gekennzeichnet war, blicke ich mit Freude auf ein arbeitsreiches und intensives Jahr zum Wohle unserer Mitglieder zurück!

Dieses Jahr war von der Vorbereitung auf die bevorstehende IDD-Revision geprägt. Wir haben im ersten Halbjahr aus Brüssel (EIOPA, Kommission und BIPAR) ca. 8000 Seiten Unterlagen (auf Englisch) zur Bearbeitung bzw. zur Beantwortung bekommen. Aus diesen Unterlagen war klar ersichtlich, dass sich die IDD-Revision – auch wenn es in dieser Periode nur um die PRIPS geht – intensiv mit Transparenz und Vergütung beschäftigen wird.

Wir haben uns eingehend mit dieser Thematik auseinandergesetzt und sind davon überzeugt, gut vorbereitet in diese Verhandlungen zu gehen! Ich kann Ihnen garantieren, dass wir unser Vergütungssystem keinesfalls kampflos aufgeben werden!!!

Ein zweiter, sehr intensiver Bereich, mit dem wir uns eingehend beschäftigt haben, war der Bereich der Digitalisierung. Wir haben mit Ing. Michael Selb, Fachgruppenobmann der Vorarlberger Versicherungsmakler und neuer Vorsitzender des EDV-Ausschuss, einen engagierten Experten gefunden. Ich glaube, die EDV-Tage in Großpetersdorf haben gezeigt, dass die Schnittstellenthematik rasant Fahrt aufgenommen hat. Für uns Versicherungsmakler wird dieses Thema immer wichtiger, da unsere Klienten unsere Dienstleistung immer rascher in Anspruch nehmen wollen und unser Geschäft ein Just-in-time-Geschäft wurde. Wir werden auch im Jahr 2022 dieses Thema vorantreiben.

Auch unsere Schlichtungsstelle RSS hat erfolgreich ihren 1000. Fall bearbeitet. Diese Schlichtungsstelle hat in der österreichischen Versicherungsbranche mittlerweile einen sehr hohen Stellenwert und jeder, der sie jemals in Anspruch genommen hat, kennt die Qualität der geleisteten Arbeit und sieht den Vorteil für sein eigenes Unternehmen.

Die Dezember-Ausgabe unseres Fachmagazins nennt sich, wie jedes Jahr im Dezember, „Die Versicherungsmaklerin“. Wir haben unheimlich tolle, starke und erfolgreiche Damen in unserer Kollegenschaft. Ich glaube, es ist wichtig, die Rolle der Frau in dieser Branche herauszuheben. Wir sind ein 100-prozentig



genderter Beruf mit gleicher Entlohnung bei gleicher Tätigkeit. Der Anteil der Versicherungsmaklerinnen wird immer größer. Die nächste Generation steht schon in den Startlöchern und wird hoffentlich zukünftig vermehrt selbstbewusst in der Standsvertretung (Fachgruppe und/oder Fachverband) in Erscheinung treten!

Abschließend darf ich mich bei unseren Mitarbeiterinnen im Fachverband für ihren Einsatz und bei meinen Funktionärskollegen für die gute Zusammenarbeit bedanken.

Ich wünsche Ihnen frohe erholsame Weihnachtstage und ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2022.

Ich wünsche Ihnen eine gute Zeit,
Ihr KommR Christoph Berghammer

M

EDITORIAL

- 03 Turbulentes Jahr
- 06 Eine Geschichte



MARKT

- 10 Herbstveranstaltung
- 10 Frauengesundheit
- 11 Skitourenunfälle
- 12 Kooperation
- 12 Klimaschutz-Studie
- 13 Kooperationserweiterung
- 14 Jetzt Prämienguthaben für Paare sichern
- 15 10 Jahre IGV Austria
- 26 Aktiv gegen Gewalt
- 26 Studie zum Thema Vorsorge
- 27 Novelle
- 27 Digitaler Nachlassservice
- 28 7. Kremser Versicherungsforum
- 45 Geringe Umsatzeinbrüche



NEWS & PERSONALIA

- 07 Neue Arbeitswelt für Wiener Mitarbeiter
- 07 Neuer Leiter
- 08 Neuer Landesdirektor
- 08 Wechsel im Vertrieb
- 08 Partner Cercle
- 09 UN-Klimagipfel





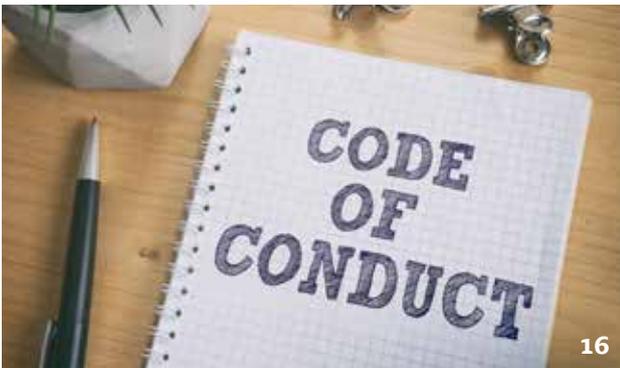
TOP-THEMA

30 Tue Gutes und rede darüber



INTERVIEW

20 Erfolgreiche Courtageverhandlungen
 42 Österreicher sind nicht anders



FACHVERBAND & REGIONALES



16 Meilenstein: Code of Conduct
 22 Adressendienst
 22 Spende für die Kinder-Krebs-Hilfe
 24 1.000 Fälle in der RSS – Zeit für eine Bilanz
 36 Wie mach ich`s richtig?
 Grenzüberschreitende
 Versicherungsvermittlung
 38 16. EDV-Tag in Großpetersdorf

EINE GESCHICHTE

von Doris Wrumen

Die Idee, eine Ausgabe der Zeitschrift „Der Versicherungsmakler“ in „Die Versicherungsmaklerin“ umzubenennen, war dem Gedanken geschuldet, Frauen mehr in den Vordergrund zu stellen, ihnen einen besonderen Tribut zu zollen, da es doch dafür an der Zeit war und ist. Frauen haben es genau so schwer, wenn nicht sogar schwerer, wie Männer in der Branche, deswegen war der Gedanke hier, etwas Besonderes zu tun. Nicht Frauen an die Macht, sondern Frauen ins Scheinwerferlicht.

Für uns eine gute Idee, daher bemühen wir uns bereits das vierte Jahr in der Redaktion, dieses Thema voranzubringen und Frauen ein Podium zu bieten, um sich zu präsentieren und ihre Meinung kundzutun. Es gibt einige, nicht viele, die immer dabei sind und die Möglichkeit nutzen, sich mitzuteilen. Aber nur einige und hier beginnt die Geschichte.

Wir befragen per E-Mail, per Anruf oder auch, wie in alten Zeiten, bei persönlichen Gesprächen Frauen, ob sie nicht bei der Ausgabe „Die Versicherungsmaklerin“ dabei sein wollen. Viel Zuspruch und Zusagen erhalten wir und wir freuen uns das ganze Jahr darüber,

endlich wieder zu der „Frauenausgabe“ zu kommen. Keiner soll benachteiligt werden, auch wenn wir Leserbriefe erhalten, dass zu 90 Prozent mehr Männer als Frauen während des Jahres in der Zeitung erwähnt werden. Vielleicht ist das der Geschlechterverteilung in der Branche geschuldet? Macht aber nichts, wir arbeiten mit Freude an der Ausgabe und versuchen dieses ungleiche Verhältnis einmal im Jahr umzudrehen.

Gesagt, getan, die Damen werden angeschrieben, bei den Versicherungen, Universitäten, Kammern und in der Versicherungsmaklerinnenbranche. Und wie jedes Jahr kommen zahlreiche, sehr zahlreiche Antworten aus den Versicherungen zurück. Genial, die haben es doch leichter, denn dort gibt es Pressestellen, die oft bei der Beantwortung unserer Fragen zur Seite stehen. Eine Vorstandsvorsitzende sieht das Ganze und gibt gerne und oft sehr schnell Antwort. Die Zeit vergeht und guten Mutes warten wir auf Antworten von Versicherungsmaklerinnen, die uns allen gut bekannten geben sofort Antwort. Aber wir versuchen doch jedes Jahr immer wieder Neue zu motivieren, sich zu präsentieren und ihre Meinung zu teilen. Der Mut sinkt, die Zeit vergeht und bis auf die bereits allseits Bekannten kommt nichts.

Also ran an die Telefone und anrufen, oder nochmals ein E-Mail senden und das, was wir dann oft zu hören bekommen, ist kurios. Zitat: „Mein Mann will das nicht“ oder „Ich möchte nicht in der Öffentlichkeit stehen“, und auch „Was soll ich für eine Meinung haben?“. Meine Damen, Sie haben eine Meinung, Sie sind erfolgreiche Versicherungsmaklerinnen, meistens mit Familie und Verwandte, um die Sie sich auch noch kümmern. Sie haben eine Meinung und Sie sind es wert, Ihre Meinung mitzuteilen.

Lassen Sie uns nicht die Geschichte der Ausgabe „Die Versicherungsmaklerin“ beenden. Es wäre doch schade darum! Und an die Frauen gerichtet, die sich das Jahr über beschwerten, dass viel zu viel über Männer berichtet wird: Macht was dagegen! Und warum sind die Männer in der Überzahl? Weil die viel mehr sind und sich gerne vor den Vorhang stellen? Machen Sie es Ihnen doch nach!

Doris Wrumen

M



NEUE ARBEITSWELT FÜR WIENER MITARBEITER

Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft

arbeiten?“ Diese Frage stellte der Vorstand von Zurich den Mitarbeitern nach dem ersten Lockdown im Sommer 2020. Die Antworten spiegelten wider, wie

Zurich geht davon aus, dass Homeoffice gekommen sei, um zu bleiben. „Wie wollt ihr zukünftig

sich die Arbeitswelt binnen einiger Monate verändert hatte. Vorstandsvorsitzende Andrea Stürmer: „Unsere Mitarbeitenden haben klar zum Ausdruck gebracht, dass sie sich örtliche Flexibilität wünschen. Dieses Feedback haben wir zum Anlass genommen, um eine ganz neue Arbeitswelt in einem nachhaltigen Umfeld zu schaffen.“ Der neue Standort, an dem alle Wiener Niederlassungen unter einem Dach verein-

igt sind, ist für zukunftsorientiertes Arbeiten ausgerichtet. Für die zukünftig noch intensivere Zusammenarbeit im Team, etwa Besprechungen oder Projektarbeiten, gibt es inspirierende Räume und Flächen, die mit modernster Medientechnik ausgestattet sind. Das Gebäude selbst zählt zu den ersten in Österreich, die mit dem „Platin-Zertifikat von ÖGNI für Nachhaltigkeit“ ausgezeichnet wurden. „Es war uns wichtig, ein Umfeld mit Wohlfühlfaktor zu schaffen, in dem unsere Mitarbeitenden produktiv zusammenarbeiten können und das Miteinander gedeiht“, so Stürmer. Der neue Standort von Zurich befindet sich in der Muthgasse im 19. Wiener Gemeindebezirk. **M**



NEUER LEITER

UNIQA

Makler- und Partnervertriebes von Franz Lehner. „Christian Voith, der bereits seit 2019 als Verkaufsleiter im zentralen Maklerserviceteam tätig ist, bringt für die Leitung des UNIQA Makler- und Partnervertriebes die besten Voraussetzungen mit. Er verfügt über langjährige Erfahrung und ist im österreichischen Maklermarkt hervorragend vernetzt. Ich freue mich sehr, dass wir ihn für diese Position gewinnen konnten und bin davon überzeugt, dass er unseren Maklervertriebsweg gemeinsam mit den Kollegen erfolgreich weiterentwickeln wird“, so Peter Humer, Vorstand Kunde & Markt Österreich UNIQA Insurance Group AG und ergänzt in Hinblick auf das Strategieprogramm UNIQA 3.0: „Eine der größten Herausforderungen dabei wird es sein, die Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen voranzutreiben und gleichzeitig weiterhin beste Service- und Bera-

Mit 1. Jänner 2022 übernimmt Christian Voith die Leitung des UNIQA

tungsqualität sicherzustellen.“

Christian Voith startete seine berufliche Laufbahn mit der Lehre zum Versicherungskaufmann und hat nach vielen erfolgreichen Jahren in der Kundenbetreuung 2019 die Chance ergriffen, ins zentrale Maklerserviceteam von Franz Lehner zu wechseln. Dieser verabschiedet sich nun in den wohlverdienten Ruhestand und übergibt mit der Leitung des Makler- und Partnervertriebes ein 120-köpfiges hochqualifiziertes Team. Dieses serviert über 4.500 Premium- und Standardpartner. Der 42-jährige Christian Voith ist gebürtiger Salzburger, Sohn eines Versicherungsmaklers und lebt mit seiner Familie in Henndorf am Wallersee. **M**



Christian Voith

NEUER LANDESDIREKTOR

Wiener Städtische Versicherung AG

schen im Laufe des zweiten Quartals 2022. Er folgt in dieser Position Burkhard Berchtel, der die Landesdirektion seit 2006 erfolgreich führte und sich in die Pension verabschiedet.

„Alexander Meier verfügt über langjährige Erfahrung sowie umfangreiches Branchenwissen und ist darüber hinaus sehr gut vernetzt. Ich freue mich sehr, dass wir ihn für diese Position gewinnen konnten und bin fest davon überzeugt, dass er die Erfolgs-

Alexander Meier übernimmt die Leitung der Landesdirektion Vorarlberg der Wiener Städti-

geschichte in Vorarlberg fortführen wird“, so Vorstandsdirektorin Sonja Steßl. Der zukünftige Landesdirektor startete nach der Matura seine Karriere in der österreichischen Finanzbranche, wo er zuletzt als Regionaldirektor in einem heimischen Versicherungsunternehmen tätig war.



Alexander Meier

WECHSEL IM VERTRIEB

Dialog Versicherung

of Broker und verantwortet das Maklergeschäft der Dialog Leben und Dialog Versicherung. In dieser Funktion berichtet er – ebenso wie zuvor Stefanie Schlick – an den Chief Business Officer Digital und Unabhängige Vertriebe Benedikt Kalteier. Sallmann folgt auf Stefanie Schlick, Dialog-Vorständin, die das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlässt und sich neuen beruflichen Herausforderungen außerhalb der Generali widmet. „Ich freue mich, dass wir mit Florian einen erfahrenen Manager aus unseren

Dr. Florian Sallmann übernimmt ab sofort die Funktion des Head

eigenen Reihen für diese wichtige Stelle befördern können, der über eine große Expertise im Vertrieb und Maklergeschäft verfügt. Stefanie danke ich ganz herzlich für ihre sehr guten Leistungen und wünsche ihr für ihren weiteren beruflichen Werdegang alles Gute“, so der Vorstandsvorsitzende der Generali Deutschland AG, Giovanni Liverani.



Dr. Florian Sallmann

PARTNER CERCLE

Helvetia Österreich

zu den fünf österreichweiten „Partner Cercle“-Veranstaltungen. Es wurde ein Rückblick auf das zurückliegende Corona-Jahr bei Helvetia geworfen – Gastredner und Politologe Prof. Dr. Peter Filzmaier analysierte humorvoll die österreichische Politszene.

Über 500 Vertriebspartner und Gäste folgten der Einladung von Helvetia

Vertriebsvorstand Werner Panhauser eröffnete die Abende in Salzburg, Tirol, Wien, Oberösterreich und Steiermark. Besonders positiv stach die Fortführung der Geschäftsabläufe gleich zu Beginn der Pandemie hervor. „Ein professionelles Krisenmanagement, Hands-On-Mentalität in Kombination mit smarten technischen Lösungen haben es uns beinahe über Nacht ermöglicht, den Betrieb auch von zu Hause aus fortzuführen“, freut sich Werner Panhauser. Neue-

rungen in der digitalen Arbeitswelt und dem erfolgreichen vergangenen Jahr im Maklervertrieb wurden von Alexander Neubauer, Leiter Partnervertrieb, vorgetragen: „Der Kontakt mit Menschen steht bei uns im Vordergrund. Wie wichtig das für uns und unsere Vertriebspartner ist, wird einem erst richtig bewusst, wenn die



Werner Panhauser, Mag. Andreas Bayerle, Keynote Speaker Prof. Dr. Peter Filzmaier, Mag. Thomas Neusiedler und Alexander Neubauer

lange Zeit der Abstinenz vorbei ist“, so Neubauer. Eine Woche vor dem 1. Partner Cercle begann ein Sturm über die österreichische Innenpolitik zu ziehen – so wurde kurzerhand aus dem ursprünglichen Thema „Corona – Gewinner und Verlierer“ ein Vortrag über die turbulenten politischen Ereignisse. Optimal, wenn man DEN Experten auf diesem Gebiet als Top-Speaker engagiert hat. Peter Filzmaier ist nicht nur Politikwissenschaftler

und ORF-Experte, er ist auch flexibel, was die Inhalte seiner Vorträge angeht. So gab er eloquent, witzig und pointiert Einblicke hinter die Kulissen der österreichischen Politszene.

M

UN-KLIMAGIPFEL

FMA/OeNB

Die OeNB und die FMA erklären in einer gemeinsamen Absichtserklärung (Pledge) zum UN-Klimagipfels (COP26) in Glasgow, ihre Aufgaben möglichst klimafreundlich zu erfüllen. OeNB und FMA gehören einem Netzwerk zur Ökologisierung des Finanzsystems an, zu dem sich Zentralbanken und Finanzaufsichtsbehörden aus aller Welt zusammengeschlossen haben (Network of Central Banks and Supervisors for Greening the Financial System – NGFS).

Für die Finanzwirtschaft stellen die Klimakrise und der Klimaschutz sowohl Risiken als auch Chancen dar. Die Risiken lassen sich grob in physische Risiken (katastrophale Extremwetterereignisse), Übergangsrisiken (chaotische Dekarbonisierung der Wirtschaft) sowie Haftungs- und Reputationsrisiken (etwa durch Klagen) unterteilen. Die Minimierung dieser Risiken und somit auch der wirtschaftlichen und finanziellen Auswirkungen der Erderwärmung ist eine der größten Herausforderungen unserer Zeit. „Zentralbanken und Finanzaufsicht sind zwar nicht die hauptverantwortlichen Agierenden – das sind die

Parlamente und die Regierungen“, so OeNB-Gouverneur Robert Holzmann, „aber wir können und wollen unseren Beitrag leisten – natürlich im Rahmen unseres Mandats und so kosteneffizient wie möglich.“

Beide Institutionen tragen zur Sensibilisierung über klimawandelbedingte Risiken in Banken bei, die FMA darüber hinaus auch bei Versicherungen und anderen Finanzdienstleistern. OeNB und FMA integrieren Klima- und Nachhaltigkeitsrisiken bei der Überwachung der Finanzmarktstabilität und der Aufsicht von Finanzmarktteilnehmenden. Die Nationalbank bekennt sich zudem dazu, ihren Anteil an der Umsetzung des Maßnahmenplans der Europäischen Zentralbank zur Berücksichtigung von Klimaschutzaspekten in der geldpolitischen Strategie zu leisten. Für ihre Investitionen in eigene Reserven entwickelt die OeNB eine Nachhaltigkeitsstrategie.

M



Robert Holzmann

HERBSTVERANSTALTUNG

Institut für Versicherungswirtschaft / Johannes Kepler Universität

Selbstwirkungen der Pandemie auf die eigene Branche, aber auch mit den makroökonomischen Folgen beschäftigt. Hochkarätige Referenten diskutierten über die Grenzen der Versicherbarkeit solcher Risiken und mögliche Lösungen für die Zukunft.

„Der Grundgedanke einer Versicherung ist an seine Grenzen gestoßen“, hielt der Vorsitzende des Versicherungsinstituts, Generaldirektor Mag. Othmar Nagl, in seiner Begrüßung fest und ergänzte: „Anders als etwa bei Naturkatastrophen, bei dem zwar alle mit dem gleichen Risiko konfrontiert, aber nicht gleichzeitig betroffen sind, ist die Situation in einer Pandemie eine andere. Der Risikoausgleich über eine ‚klassische‘ Versicherungslösung ist nicht möglich, weil die Pandemie auf die gesamte Solidargemeinschaft gleichzeitig einwirkt.“ Der Executive Director der Munich Re, Tobias Sondorfer, stimmte dem zu und ergänzte: „Künftig werde es sogenannte Pooling-Lösungen für den privaten Markt brauchen. Diese könnten etwa als Private Public

Das Institut für Versicherungswirtschaft an der Johannes Kepler Universität Linz hat sich in seiner Herbstveranstaltung mit den Aus- und Wechselwirkungen der Pandemie auf die eigene Branche, aber auch mit den makroökonomischen Folgen beschäftigt. Hochkarätige Referenten diskutierten über die Grenzen der Versicherbarkeit solcher Risiken und mögliche Lösungen für die Zukunft.

Partnerships, gemeinsamen Lösungen von Versicherern mit der öffentlichen Hand, gestaltet werden.“ JUDr. Stanislava Saria, Leiterin der FMA-Abteilung für Querschnittsthemen, skizzierte die unmittelbaren Auswirkungen auf die gerade laufende Überarbeitung des EU-Versicherungsregelwerks Solvency II. Änderungen an den ursprünglich geplanten Eigenkapitalanforderungen würden langfristig bis zu 30 Milliarden Euro an Kapital freisetzen. Dieses Geld solle vor allem als Beitrag der Versicherer zur Erholung Europas nach der Pandemie und zur Finanzierung des Green Deals eingesetzt werden. Eine fundierte Auseinandersetzung mit der aktuellen Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofs zu Covid-19 bot der Wiener Rechtsanwalt Dr. Peter Konwitschka: Die höchstgerichtlichen Entscheidungen hätten ihrerseits die Grenzen der Deckungsbereiche bei Betriebsunterbrechungs- und Rechtsschutzversicherungen aufgrund des unmöglichen Risikoausgleichs bestätigt. **M**

Institutsvorsitzender GD Mag. Othmar Nagl, Rechtsanwalt Dr. Peter Konwitschka (Schönherr Rechtsanwälte), Tobias Sondorfer (Executive Director Munich Re), Univ.-Prof. Dr. Andreas Riedler (Vorstandsmitglied Institut), JUDr. Stanislava Saria (Leiterin der Abteilung für Querschnittsmaterien FMA), JKU-Vizekanzler Univ.-Prof. Stefan Koch und Univ.-Prof. Dr. Helmut Pernsteiner (Vorstandsmitglied Institut)



FRAUENGESUNDHEIT

Allianz Österreich

Kopfschmerzen, Übelkeit, Stimmungsschwankungen oder verminderte Leistungsfähigkeit beim Sport – das sind nur einige Symptome, unter denen viele Frauen in der

Zeit vor und während ihrer Periode leiden. Die Allianz Österreich rückt das Thema Frauengesundheit nun verstärkt in den Fokus und kooperiert mit dem österreichischen Start-up breathe ilo, das mit seinem digitalen Tracker und seiner App das Wohlbefinden von Frauen erhöht. „Wir wollen die Gesundheit un-

serer Kundinnen bestmöglich fördern – das gilt auch für ein Thema, für das es in unserer Gesellschaft noch deutlich mehr Bewusstsein braucht: Frauengesundheit. Dabei setzen wir auf moderne, einfache und digitale Tools“, so Silke Zettl, Head of Market Management. Zyklustracker und App von breathe ilo steigern das gesundheitliche Wohl in allen vier Zyklusphasen, indem sie eine phasengerechte Lebensweise unterstützen. Damit können beispielsweise die Ernährung, sportliche Aktivitäten oder der Alltag insgesamt optimal angepasst werden. Beschwerden sollen so gelindert und gleichzeitig die Produktivität und Leistungsfähigkeit erhöht werden. Zudem unterstützt die App beim Kinderwunsch, indem über den Kohlenstoffdioxidgehalt in der Atemluft die fruchtbaren Tage prognostiziert werden. Um auf das Thema Frauengesundheit stärker aufmerksam zu machen, starten die beiden Unternehmen daher eine

Aktion: Alle Frauen, die bis Jahresende eine Beratung für eine Allianz Gesundheitsvorsorge in Anspruch nehmen, erhalten Vergünstigungen auf die Produkte von breathe ilo. Die ersten 50 Interessentinnen erhalten ein Zyklustracking-Gerät kostenlos, für alle weiteren Kundinnen gibt es bis Ende des Jahres 40 Euro Preisnachlass auf ein Zyklustracking-Gerät.



Silke Zettl

Preisnachlass auf ein Zyklustracking-Gerät. **M**

SKITOURENUNFÄLLE

Nürnberger Versicherung AG

Jahrbuch analyse:berg Winter 2020/2021 des Österreichischen Kuratoriums für Alpine Sicherheit sind im Betrachtungszeitraum 1.11.2019 bis 31.10.2020 in Österreich rund 5.000 Alpinunfälle im Bereich der klassischen Winter-Bergsportdisziplinen erfasst, die so schwer waren, dass eine alpinpolizeiliche Erhebung stattfand. Trotz der Covid-Beschränkungen Mitte März 2020 liegt die Zahl der Verunfallten für den gesamten Betrachtungszeitraum über dem Mit-

Skitourengehen liegt im Trend und die Anzahl der Tourengeher wächst kontinuierlich. Im

tel von 10 Jahren. Im Berichtsjahr stellen Stürze die Hälfte der Hauptunfallsachen der Verletzten dar, gefolgt von Kollisionen mit 26 Prozent. „In vielen Fällen erfolgt die Bergung der Verunfallten durch einen Rettungshubschrauber, der häufig von den Betroffenen selbst bezahlt werden muss. Eine Flugminute kostet dabei rund 90 Euro und Routine-Einsätze liegen im Schnitt bei 3.000 Euro. Um den finanziellen Folgen eines Bergunfalls vorzubeugen, bieten wir Tourengeher einen individuellen Unfallschutz“, so Christian Winkler. Die „Bergschutzversicherung“ der Nürnberger übernimmt Kosten bis zu 55.000 Euro, etwa für die Bergung, die Hubschrauberrettung oder den Krankentransport. Kunden können dabei individuell zwischen Versicherungsschutz für Einzelpersonen, Familien oder Singles mit Kind(-ern) wählen. Auch die Laufzeiten von einem Tag bis zu einer Woche können flexibel an die jeweiligen Bedürfnisse angepasst werden.



Christian Winkler

tel von 10 Jahren. Im Berichtsjahr stellen Stürze die Hälfte der Hauptunfallsachen der Verletzten dar, gefolgt von Kollisionen mit 26 Prozent. „In vielen Fällen erfolgt die Bergung der Verunfallten durch einen Rettungshubschrauber, der häufig von den Betroffenen selbst bezahlt werden muss. Eine Flugminute kostet dabei rund 90 Euro und Routine-Einsätze liegen im Schnitt bei 3.000 Euro. Um den finanziellen Folgen eines Bergunfalls vorzubeugen, bieten wir Tourengeher einen individuellen Unfallschutz“, so Christian Winkler. Die „Bergschutzversicherung“ der Nürnberger übernimmt Kosten bis zu 55.000 Euro, etwa für die Bergung, die Hubschrauberrettung oder den Krankentransport. Kunden können dabei individuell zwischen Versicherungsschutz für Einzelpersonen, Familien oder Singles mit Kind(-ern) wählen. Auch die Laufzeiten von einem Tag bis zu einer Woche können flexibel an die jeweiligen Bedürfnisse angepasst werden. **M**



KOOPERATION

Helvetia Österreich

Seit Mai 2021 bietet die Helvetia Versicherung ein kostenloses Versicherungspaket an, welches die ehrenamtlichen Mitarbeiter von Repair Cafés vor Folgeschäden durch nicht erfolgreiche Reparaturen schützt. RepaNet ist ein gemeinnütziger Verein, der als Plattform für ehrenamtliche Reparaturinitiativen, sogenannte Repair Cafés, tätig ist und deren Interessen vertritt. In den Cafés werden defekte Alltagsgegenstände wie Bügeleisen, Fahrräder oder Kaffeemaschinen repariert oder auch Kleidungsstücke wie eine zerrissene Jeans wiederhergestellt. Repariert wird gemeinsam, das bedeutet ehrenamtliche Helfer teilen ihr Wissen und Know-how mit den Besuchern und leiten diese bei der Reparatur ihrer defekten Alltagsgegenstände



an. So wird in gemütlicher Kaffeehaus-Atmosphäre Reparaturkultur gemeinsam lebendig erhalten.

Gemeinsam mit Helvetia wurde im Frühjahr 2021 eine Kooperation geschlossen, um die

freiwilligen Helfer der Repair Cafés zu unterstützen. Der Versicherer bietet diesen eine kostenlose Versicherungslösung an, damit sie ohne Bedenken zur Reparatur von defekten Geräten beitragen können. Für heuer haben sich bereits 20 Repair Cafés gemeldet, welche die Versicherungslösung in Anspruch nehmen – Helvetia bietet diese aber selbst-

verständlich für alle derzeit rund 150 Repair Cafés in Österreich an. „Für uns als Versicherung sind die Themen Nachhaltigkeit und Langfristigkeit essentiell und eng mit unserem Kerngeschäft verbunden. Die Idee von Wiederverwenden statt Wegwerfen können wir voll und ganz unterstützen. Wir haben uns für die Kooperation mit RepaNet entschieden, da diese Cafés zur Ressourcenschonung beitragen und wir so auch einen Beitrag dazu leisten können“, erzählt Werner Panhauser, Vorstand für Vertrieb & Marketing. **M**



Werner Panhauser

KLIMASCHUTZ-STUDIE

Allianz Österreich

61 Prozent der in Österreich lebenden Menschen sind überzeugt, dass der Klimawandel die größte Bedrohung unserer Gesellschaft in den nächsten 20 Jahren sein werde. Aber nur 39 Prozent fühlen sich von seinen Auswirkungen persönlich betroffen. Die Hauptverantwortung für den Klimaschutz sieht die Mehrheit bei der Politik. Als größter Klimasünder gilt die produzierende Industrie. Möglichkeiten, durch eigene Aktivitäten im Alltag selbst zur Klimawende beizutragen, sieht hingegen nicht einmal jeder Zweite. Dies geht aus der aktuellen Klimaschutzstudie hervor, die das Mar-

ket-Institut im Auftrag der Allianz Österreich durchführte.

„Neben Sorgen und Hilflosigkeit steigt aber vor allem bei der jungen Generation der Tatendrang. Das ist als deutlicher Weckruf und klarer Auftrag zu verstehen, auf allen Ebenen – ob Politik, Wirtschaft oder Gesellschaft – sofort und konsequent zu handeln“, so CEO Rémi Vrignaud. Nicht einmal jeder Fünfte hält die getroffenen Maßnahmen für effektiv, ebenso wenige empfinden diese als glaubwürdig. Nur 16 Prozent vertrauen versprochenen politischen Maßnahmen wie neuen Klimaschutzgesetzen, 21 Prozent nehmen Ankündigungen von Unternehmen zur Forcierung von CO₂-neutraler Produktion ernst. Mehr

als die Hälfte ist dagegen überzeugt, dass in unserem Land häufig „Greenwashing“ betrieben werde. Während Öffis als die Klimahelden (51 %) angesehen werden, wird die produzierende Industrie (60 %) als größter Klimasünder eingestuft. Als beste Optionen für mehr Nachhaltigkeit im Alltag gelten für acht von zehn Österreichern die Bereiche Lebensmittel, Energieverbrauch und Verkehr. Finanzdienstleistern wird dagegen nur eine geringe Wirkung zugeschrieben, lediglich 28 Prozent der Befragten halten umweltfreundliche Veranlagung für ein effektives Instrument im Kampf gegen den Klimawandel. Der Impact der Finanzbranche und insbesondere von Versicherungen werde jedoch massiv unterschätzt, so der CEO und erläutert: „Allein in Österreich beträgt das verwaltete Vermögen rund 200 Milliarden Euro – im Vergleich: Das entspricht fast der Hälfte unseres Bruttoinlandproduktes. Die Finanzbranche hat mit der nachhaltigen Veranlagung von Geldern einen sehr wichtigen Hebel in der Hand.“

Nur 12 Prozent der Befragten halten es noch für realistisch, die Erderwärmung unter zwei Grad zu halten.

„In Österreich fallen klimaschädliche Subventionen in Milliardenhöhe an, etwa in das Dieselprivileg – das muss ein Ende haben. Auch müssen Anreize für nachhaltige Investitionen geschaffen werden, zum Beispiel Steuerfreiheit für nachhaltige veranlagte Lebensversicherungen“, so Vrignaud.

Möglichkeiten für stärkere Bewusstseinsbildung durch Politik und Wirtschaft könnten Informationsangebote an Schulen oder breit angelegte Kampagnen sein. Wetterphänomene, die den Klimawandel für immer mehr Personen spürbar machen, wie die Allianz-Studie zeigt, wären ein Ansatzpunkt. **M**



Rémi Vrignaud

KOOPERATIONSERWEITERUNG

IGV Austria/VAV Versicherungen

Seit bereits zwei Jahren besteht eine Kfz-Produktvereinbarung zwischen der IGV Austria und der VAV. Diese Produktkooperation wird nun um eine zusätzliche Sparte erweitert: Seit Anfang Oktober sind die beiden Unternehmen auch Produktpartner im Bereich Eigenheim/Haushalt. Im ersten Schritt wird der Antragsprozess über das VAV-Vermittlerportal VAVPRO abgewickelt.

Langfristig ist auch in Eigenheim/Haushalt eine effiziente Vollintegration der Prozesse über eine eigene BiPRO-Schnittstelle geplant. „Wir freuen uns, dass die gut funktionierende Partnerschaft mit der IGV um die Eigenheim/Haushaltsversicherung erweitert wurde. Gleichzeitig erfolgt durch die zusätzliche Anbindung ein weiterer wichtiger Schritt zum Thema Integration und Digitalisierung der Abläufe. Davon profitieren Vertriebspartner und Kunden!“, so Dipl.-Ing. Christian Sipöcz. Erfreut über den Ausbau

der Kooperation zeigt man sich auch bei der IGV: „Mit der Hinzunahme der VAV in der Sparte Eigenheim/Haushalt und der damit einhergehenden Erweiterung der angebundenen Versicherungspartner für unsere 155 Mitgliedsbetriebe ist uns ein weiterer, wichtiger Schritt beim strategischen Ausbau der IGV Austria gelungen“, so Präsident Anton Brenninger. **M**

Anton Brenninger, Sven Rabe, und Dipl.-Ing. Christian Sipöcz





JETZT PRÄMIENGUTHABEN FÜR PAARE SICHERN

Eine moderne Ablebensversicherung wie die der EUROPA reagiert flexibel und schnell auf die Unwägbarkeiten des Lebens. Und das zu einem fairen Preis. Für Paare wird es jetzt sogar noch günstiger.

Schließen zwei Partner bis Ende dieses Jahres über einen elektronisch generierten Antrag jeweils eine Ablebensversicherung bei der EUROPA ab, profitieren sie von der Paar-Aktion. Beide Verträge erhalten dann ein Prämieguthaben in Höhe von 25 Euro. Die Laufzeit der Verträge muss jeweils mindestens zwei Jahre betragen.

Anpassung ohne erneute Gesundheitsprüfung

Ob mit Paar-Aktion oder ohne – mit einer Ablebensversicherung der EUROPA sichern sich die Kunden einen Todesfallschutz, der sich ganz unkompliziert an die Veränderungen des Lebens anpassen lässt. Und das ohne erneute Gesundheitsprüfung. So können Kunden ihre Versicherungssumme um bis zu 50.000 Euro erhöhen, wenn eines von 13 besonderen Ereignissen eintritt. Hierzu zählen etwa Heirat, die Geburt eines Kindes, Volljährigkeit, Immobilienkauf oder berufliche Veränderung.

Anpassung auch ohne besonderes Ereignis möglich

Bis zum 40. Lebensjahr können Kunden die Versicherungssumme einmalig auch ohne ein solches Ereignis um maximal 50.000 Euro aufstocken. Im Standard-Tarif ist dies in den ersten drei Jahren inklusive, im Premium-Tarif sogar in den ersten fünf Jahren.

Unkomplizierte Hilfe auch im Ernstfall

Im Ernstfall bietet die EUROPA Ablebensversicherung zudem unkomplizierte finanzielle Hilfe. Mit der Zusatzleistung Krebs Plus wird dem Kunden bei den Diagnosen Krebs, Schlaganfall oder Herzinfarkt eine finanzielle Soforthilfe ausge-

zahlt. Diese entspricht 10 Prozent der vereinbarten Todesfallleistungen, maximal 30.000 Euro. Krebs Plus kann sowohl im Standard- als auch im Premium-Tarif hinzugebucht werden.

Die Produkte der EUROPA Lebensversicherung werden in Österreich über die Continentale Assekuranz Service GmbH vertrieben. Freie Vermittler finden speziell für sie aufbereitete Informationen zu den Tarifen und den Teilnahmebedingungen der Paar-Aktion unter makler.continentale.at/europa-risiko-lv. **M**

Gerfried Karner, Geschäftsführer Continentale Assekuranz Service GmbH





Thomas Litschauer, Thomas Tiefenbrunner, Gabriele Hochegger, Anto Brenninger, Jasmin Nowak-Huber, Helmut Hochegger

10 JAHRE IGV AUSTRIA

IGV Austria

Organisationsteam angeführt von der Assistentin der Geschäftsleitung, Jasmin Nowak-Huber, und der Mitorganisatorin, Gabriele Hochegger, ist es zu danken, dass letztlich, nach 2-maliger Verschiebung, das Jubiläum nun endlich gebührend gefeiert werden konnte. Nur mit diesem Engagement war es möglich ein Fest von Kolleg*innen für Kolleg*innen mit Herz und Leidenschaft abseits und zusätzlich vom Tagesgeschäft zu organisieren. Unzählige Mitgliedsbüros der IGV Austria ließen es sich nicht nehmen diesem Abend ihren Stempel aufzudrücken. Das Standing der IGV Austria wurde eindrucksvoll durch die Anwesenheit der Vertreter*innen des obersten Managements der Versicherungsgesellschaften dokumentiert. Trotz der allgemein schwierigen Rahmenbedingungen hielten die Vorstandsmitglieder und die österreichweiten Maklerverantwortlichen ihr Zusagen ein und brachten ihre Wertschätzung so zum Ausdruck.

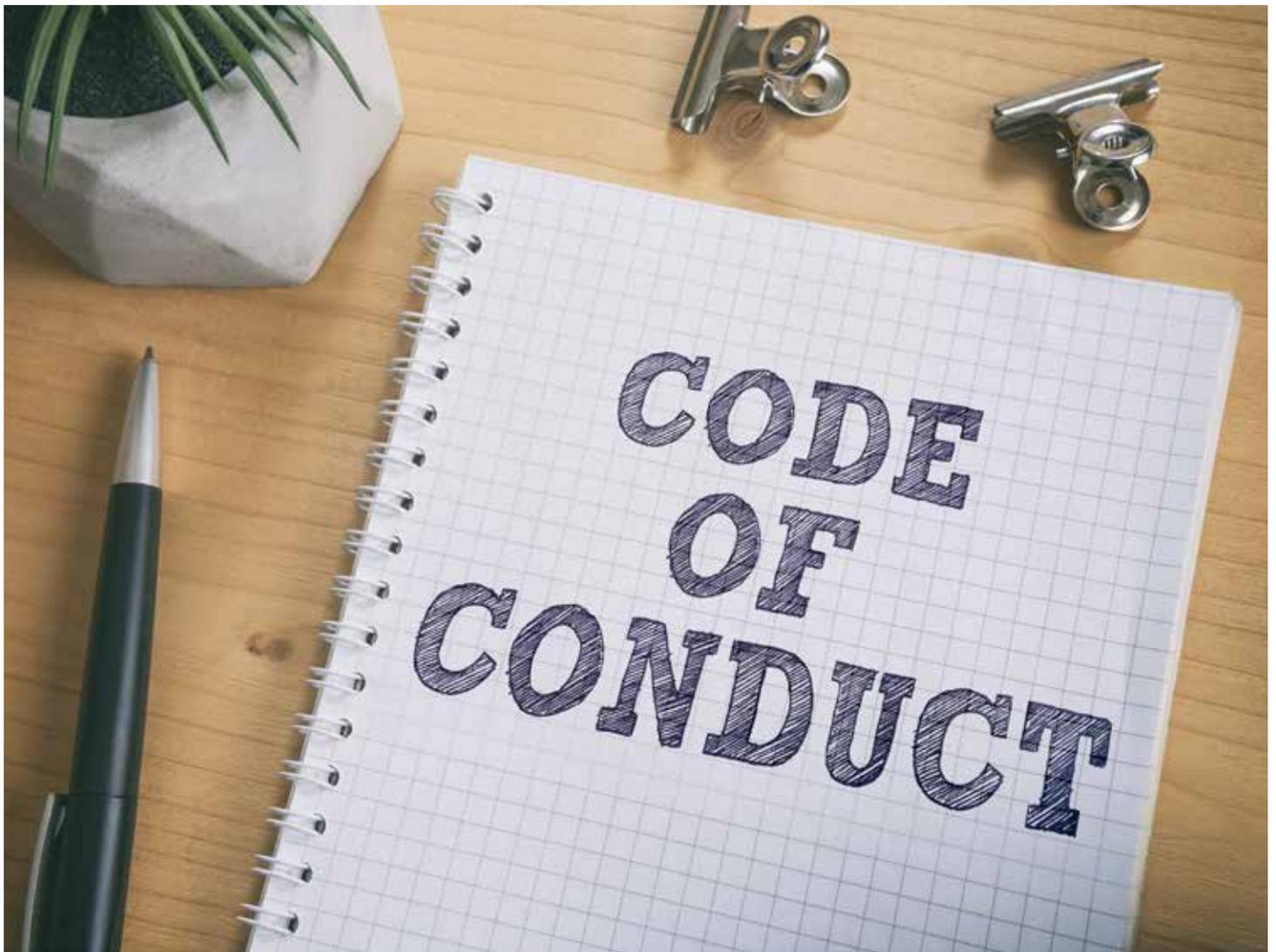
Als Höhepunkt des Galaabends kann mit Sicherheit der „Rückblick auf 10 Jahre plus“ durch die Herren Thomas Tiefenbrunner, als erster Präsident, und durch Anton Brenninger, seit 2015 und aktuell

Die IGV Austria feierte am 5. November 2021 das 10-jährige Jubiläum. Dem

gewählter Präsident der IGV Austria, bezeichnet werden, die im Interview mit Rainer Pariasek für mehr als nur ein Highlight mit ihren persönlichen Erinnerungen gesorgt haben. Der launische Bogen des Interviews ging kurzweilig von den damaligen ersten Gesprächen mit den Versicherungsunternehmen – und hier mit nach wie vor sehr präsenten Wortmeldungen – bis hin zu aktuellen Themen, wie Wachstum, Büroerweiterungen oder Herausforderungen mit Schnittstellenanbindungen. Ein charmanter Streifzug der alle anwesenden Kolleg*innen und Gäste mit einem Schmunzeln in die vergangenen Jahre blicken ließ. **M**

IGV Präsident – Anton Brenninger und der erste Präsident Thomas Tiefenbrunner





MEILENSTEIN: CODE OF CONDUCT

Es ist ein echter Meilenstein, so die einhellige Meinung des Fachverbands der Versicherungsmakler, nachdem die Datenschutzbehörde den datenschutzrechtlichen Verhaltenskodex, den sogenannten Code of Conduct, genehmigte. Mit diesen Verhaltensregeln wird endlich Rechtssicherheit bei der Verarbeitung von Kundendaten hergestellt, so die Meinung des Verbands.

von Mag. Christian Sec

Der Fachverband für Versicherungsmakler hat in Zusammenarbeit mit Vertretern der Branche sowie der Bundessparte Information und Consulting der WKÖ verbindliche Verhaltensregeln als Code of Conduct (CoC) für die Verarbeitung von personenbe-

zogenen Daten erstellt, die nun von der Datenschutzbehörde genehmigt wurden. Die Erstellung der Verhaltensregel wurde im Zuge der Anwendung der DSGVO sowie deren Umsetzungsbestimmungen im Datenschutzgesetz (DSG), laut dem Fachverband, notwendig. So hatten die neuen Datenschutzregularien für die Anwender zu großer Rechtsunsicherheit geführt. Mag. Dr. Klaus Koban, MBA, Leiter des Rechtsausschusses im Fachverband der Versicherungsmakler und geschäftsführender Gesellschafter der KOBAN SÜDVERS GROUP Austria spricht von einem „Meilenstein“, der gelungen

ist, um endlich für Rechtssicherheit im Zusammenhang mit Kundendaten zu erhalten. „Lange herrschte große Unsicherheit, was viel Bürokratie zur Folge hatte. Als Interessensvertretung haben wir uns daher entschlossen, diese Schwierigkeiten durch

Verhaltensregeln mit der Datenschutzbehörde zu klären und Rechtssicherheit für die Branche herzustellen“, erklärte KommR Christoph Berghammer, MAS Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler im Rahmen eines Online-Pressegesprächs. Nach der Genehmigung der Codes of Conduct erfolgt nun als nächster Schritt die Akkreditierung einer unabhängigen Überwachungsstelle, die die Einhaltung der CoCs überwachen und kontrollieren soll. Dafür wurde vom Fachverband das Institut Austrian Standards ausgewählt. Nach der Akkreditierung der externen Stelle durch die Datenschutzbehörde werden auch die Verhaltensregeln in Kraft treten. Nichtsdestotrotz ist ein Verhalten nach den CoCs schon jetzt möglich, so Mag. Kerstin Keltner, Leiterin Recht- und Schadenservice der KOBAN SÜDVERS GROUP GmbH.



KommR Christoph Berghammer, MAS

Position des Maklers wurde gestärkt

„Aufgrund der Position des Versicherungsmaklers im Maklergesetz, mit dem Doppelrechtsverhältnis einerseits zum Versicherer und andererseits zum Kunden, war die Klarstellung im Zusammenhang mit der

Datenhoheit eine ganz wesentliche Frage, die zu klären war“, so Koban. Konkret ging es um die Fragestellung: Sind Makler eigenverantwortlich oder Auftragsgeber. „Jetzt ist mit der Genehmigung der Datenschutzbehörde endlich ein Schlussstrich unter die Diskussion gezogen worden. Mit dem Code of Conduct wurde die unabhängige Position als Bundesgenosse des Versicherungsnehmers eindeutig sichergestellt. Weiters erläutert Koban, dass die datenschutzrecht-

Mag. Dr. Klaus Koban, MBA



Wir sorgen dafür, dass D.A.S. Kunden zu ihrem Recht kommen!

D.A.S. Rechtsberatung

Unseren gemeinsamen Kunden helfen D.A.S. eigene Juristen kostenlos unter 0800 386 300 und rechtsservice@das.at. Egal, ob sie eine Rechtsauskunft oder Soforthilfe bei einem rechtlichen Notfall benötigen.

D.A.S. Rechtsschutz AG
www.das.at



**DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ**

Ein Unternehmen der ERGO Group



Mag. Kerstin Keltner und
Mag. Ursula Illibauer



liche Position des Maklers ganz klar gestärkt wurde, durch die Eigenverantwortung für die Verarbeitung der Daten.

Eigenverantwortlich und nicht Auftragsverarbeiter

Der Code of Conduct (CoC) gemäß Art 40 DSGVO dient grundsätzlich dazu, die Grundsätze der Verarbeitung von Kundendaten zu regeln. Insbesondere das Rollenbild, die Zwecke und die Rechtfertigungsgründe der Verarbeitung von Kundendaten sind darin festgeschrieben. „Das war uns sehr wichtig, weil insbesondere das Rollenbild und die Rechtfertigungsgründe in der Kommunikation mit den Versicherern oft ein Problem dargestellt haben“, so Keltner. „Viele Versicherer sahen die Makler in der Vergangenheit oft nur als Auftragsverarbeiter. Dies ist aber nur dann der Fall, wenn der Makler personenbezogenen Daten in ein Portal des Versicherers eingibt“. In allen anderen Fällen ist der Versicherungsnehmer Auftraggeber und daher ist der Makler nur ihm gegenüber verantwortlich, so Keltner. Zudem besteht nun Klarheit über die Rechtfertigungsgründe der Datenverarbeitung sowohl in Bezug auf „einfache“ personenbezogene Daten als auch in Bezug auf sensible personenbezogene Daten, das sind insbesondere Gesundheitsdaten oder strafrechtlich relevante Daten. „Für Gesundheitsdaten wird im Paragraph 11c Ziffer 5 VersVG normiert, dass der gewillkürte Vertreter die Daten des Klienten verarbeiten darf“, so Keltner. Voraussetzung dafür ist eine ordnungsgemäße Vollmacht, ohne die der Makler jedoch ohnehin nicht agieren kann, erklärt dazu Kelt-

ner. In den neuen Verhaltensregeln sind, laut Keltner, auch keine Einholungen von Einwilligungen mehr vorgesehen, die die tägliche Arbeit vieler Makler bestimmt haben. Diese Einwilligungen wurden in der Ausarbeitung des CoC als problematisch gesehen, weil sie das Kriterium der Freiwilligkeit nicht erfüllen können. „Wenn der Kunde einen Versicherungsvertrag abschließen will, war er gezwungen die

Einwilligung abzugeben. Dieser Vorgang ist nicht freiwillig“, so Keltner.

Die Vorteile der Unterwerfung

Neben der schon erwähnten Rechtssicherheit für alle in der Branche schafft der CoC auch weitere Vorteile, wie Mag. Ursula Illibauer von der Bundessparte Information und Consulting der WKÖ referiert. Ein weiterer Vorteil für all jene, die erklärt haben, sich offiziell an die Verhaltensregeln halten zu wollen, sich also „unterwerfen“, liegt in der Betrauung einer objektiven externen Überwachungsstelle, welche die Einhaltung der Regeln (Audit) überprüft. Mit einem solchen Audit wird das eigene Unternehmen von Datenschutzexpertinnen und -experten geprüft, indem diese sich Unterlagen, Formblätter, Infopflichten, Verarbeitungsverzeichnis und vieles mehr ansehen, die Richtigkeit der Unterlagen bestätigen oder Probleme aufweisen, die behoben werden müssen. „Das bringt maximale Sicherheit im Umgang mit personenbezogenen Daten“, erläutert Illibauer. Die freiwillige „Unterwerfung“ durch eine Überwachungsstelle hat auch im Falle eines Verfahrens Vorteile. Die Beweisführung bei der Datenschutzbehörde wird erleichtert, so Illibauer. „Das ist insofern angenehm, weil der Makler gewisse Unterlagen nicht extra vorlegen und nachweisen muss. Die Datenschutzbehörde ist dann üblicherweise auch gewillt, dass sie die Überprüfung auch sehr rasch beendet – im Sinne das ist in Ordnung.“ Die genauen Kosten für die freiwillige Überprüfung werden erst nach der erfolgten Akkreditierung festgelegt. „Meistens ist es so, dass man für drei Jahre das Erstaudit bezahlt. Für diese Zeitspanne bezahlt man zwei bis 3.000 Euro, also rund 1.000 Euro pro Jahr“, so Illibauer. **M**



gemeinsam besser leben

Jetzt den Anfang machen
auf [uniqa.at](https://www.uniqa.at).

ERFOLGREICHE COURTAGEVERHANDLUNGEN

Der Fachverband der Versicherungsmakler hat bereits vor weit über einem Jahr gemeinsam mit dem VÖVM und dem ÖVM Verhandlungen mit zahlreichen Versicherungsgesellschaften aufgenommen, dies geschah auf Grundlage einer intensiven Prüfung der vorliegenden Courtageverhandlungen durch Rechtsanwalt Mag. Markus Freilinger.

Dieser hat eine Systematik hinsichtlich der Beurteilung erarbeitet. Nach diesen Kriterien wurden Teams gebildet, die mit den Gesellschaften in Verhandlungen traten.

In einer ersten Runde wurden mit etlichen Versicherungsgesellschaften (wie in Ausgabe 02/2021 berichtet) Vereinbarungen erzielt. In den letzten Monaten wurde eine zweite Runde beendet, über deren Ergebnisse in einer Presseaussendung berichtet wurde, die unglücklich formuliert war! Wir haben mit Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS über das Thema gesprochen.

Herr Fachverbandsobmann, wie sehen Sie die Verhandlungen, was ist Ihr Resümee?

Berghammer: Vorweg möchte ich festhalten, dass diese Verhandlungen in einer außerordentlich konstruktiven Art und Weise geführt worden sind. Seitens der Versicherungsunternehmen haben die zuständigen Vorstände und Leiter der Rechtsabteilungen verhandelt – allein das zeigt, dass es der Versicherungsindustrie wichtig war, auf höchster Ebene zu tragfähigen Lösungen zu kommen.

Seitens der Maklerschaft haben wir, wie erwähnt, Teams gebildet, die zum einen rechtlich entsprechend „beschlagen“ sind, zum anderen teils auch durch entsprechende Geschäftsbeziehungen zu den Gesellschaften wichtige Beiträge leisten konnten.

Es heißt, dass es mit manchen Verhandlern Probleme gab, aber auch manche Makler besonders

intensiv tätig waren?

Zusammenfassend // kann ich festhalten, dass ich mit allen Verhandlungen zufrieden war.

Berghammer: Dazu werden Sie von mir keine Wertung bekommen. Unser

Ziel waren gute Gespräche auf Augenhöhe. Wenn es Dissonanzen gab, dann wurde von beiden Seiten versucht, sowohl inhaltlich wie auch allenfalls personell weiterzukommen.

Und ja – es haben einige Kollegen ihr persönliches Know-how, ihre Geschäftsverbindungen und ihre Reputation zum Wohle aller massiv eingebracht. Dafür bin ich sehr dankbar, aber ich glaube, sie wollen auch selbst nicht vor den Vorhang gebeten werden. Erfolgreiche Diplomatie findet nie öffentlich statt.

Das heißt, Sie sind jetzt rundum zufrieden, wie sind die Ergebnisse nun tatsächlich?

Berghammer: Wir haben in dieser zweiten Runde mit der Allianz, D.A.S., Generali, Merkur, Niederösterreichischen, Roland, Tiroler Versicherung, VAV und Wüstenrot zu gemeinsamen Ergebnissen gefunden, die auch rückwirkend für alle Kollegen gelten, die bereits früher andere Courtagen unterfertigt haben

– es sei denn, diese wollen das nicht. Es gibt keine Zwangsbeglückung.

Zusammenfassend kann ich festhalten, dass ich mit allen Verhandlungen zufrieden war. Auf GRÜN gestellt zu werden, bedeutet, dass von uns empfohlen wird, die Courtagevereinbarung mit ruhigem Gewissen zu unterschreiben!

Spielen Sie damit auf die Aussendung mit unterschiedlichen Lösungen von beanstandeten Punkten an?

Berghammer: Das war eine aus meiner Sicht unglückliche Formulierung, die nicht meine ist. Es geht nicht vorrangig um Zahlen von veränderten Punkten, sondern um die inhaltliche Qualität der gemeinsam gefundenen Lösungen und die war mehr als zufriedenstellend.

Angeblich gibt es auch Gesellschaften, die sich mit Bezug auf die FMA zieren?

Berghammer: Das stimmt nur bedingt. Ja, es gibt hinsichtlich der Beurteilung rechtlicher Passagen insofern „Differenzen“, als manche Versicherungsunternehmen sich auf Vorgaben der FMA berufen, denen gemäß sie eben so formulieren MUSSTEN, wie



sie es taten. Für Änderungen wird dazu noch auf diese „externen Entscheidungen“ gewartet. Ein Beispiel dafür ist die Wiener Städtische. Deren Courtage ist bei uns „intern“ schon auf grün geschaltet, und ich selbst, mit meinem Büro, sowie viele namhafte Kollegen/innen und Verhandler/innen haben diese längst ruhigen Gewissens unterfertigt und warten (wie viele andere auch) nicht auf diese Formalität.

Welchen weiteren Handlungsbedarf sehen Sie?

Berghammer: Wir sind ja noch nicht „durch“, neben dem erwähnten Beispiel Wiener Städtische (da gibt

Jeder Makler muss letztlich selbst entscheiden – und wir bemühen uns, gute Entscheidungshilfen beizutragen.

“

es einige ganz ähnliche) gibt es auch Versicherungsunternehmen, mit denen die Verhandlungen stocken oder noch gar nicht geführt werden konnten.

Wir führen diese Verhandlungen

natürlich fort und hoffen auf weitere Einigungen. Was ich bei dieser Gelegenheit nochmals anmerken will: Häufig werden Vereinbarungen sehr intensiv

hinsichtlich der Höhe von Provisionen verhandelt, während die rechtlichen Grundlagen mitunter nicht die erforderliche Gründlichkeit finden. Im Streitfall zählt aber der geschriebene Text.

Daher raten wir der Kollegenschaft zu eigenverantwortlicher Prüfung – auch wenn wir unsere getroffenen Ergebnisse für gut bzw. sehr gut befinden.

Jeder Makler muss letztlich selbst entscheiden – und wir bemühen uns, gute Entscheidungshilfen beizutragen.

Eines möchte ich aber auch noch anführen, und einer unserer erfahrenen Verhandler hat das auch immer wieder ins Treffen geführt: Wir verstehen, dass die Juristen der Versicherungsunternehmen die Courtagetexte möglichst so formulieren, dass die eigene Gesellschaft auf der „sicheren Seite“ ist, ... falls es zu einem Streit bei Gericht kommt.

Doch wie oft kommt es tatsächlich dazu?

Das letzte einschlägige OGH-Urteil ist meiner Erinnerung nach aus den 90er-Jahren.

Daher soll man sich nicht allzu sehr in Theorien verbeißen, sondern das gemeinsame Wohl und die funktionierenden Geschäftsverbindungen als Grundlage und Ziel dieser Courtagevereinbarungen sehen. Und das hat in den letzten Jahrzehnten doch allemal funktioniert!

Wir danken für das Gespräch.

M

ADRESSENDIENST

Versicherungsmakler Steiermark

gegründeten Unternehmen in ihrer Region zu kommen. Über den Newsletter der Fachgruppe können sie die Adressen bezirksweise abfragen. Fachgruppenobmann Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger zum

Für die steirischen Versicherungsmakler ist es nun einfacher an die Kontaktdaten von neu

neuen Service: „Wir bemühen uns immer wieder, unseren Mitgliedern neue Möglichkeiten für ihren Geschäftserfolg zu bieten.“ **M**



Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger

SPENDE FÜR DIE KINDER-KREBS-HILFE

Versicherungsmakler Wien

Unter dem Motto „Mit Ihrem Versicherungsmakler läuft's besser“ hatten Mitglieder der Fachgruppe

Christoph Neubauer, PR-Ausschussleiter, Eric Rubas, Obmann-Stv. der FG Wien, Karin Benedik, Geschäftsführerin der Kinder-Krebshilfe WIEN-NÖ-BGLD, und Mag. Wilhelm Hemerka, Obmann-Stv. der FG Wien

Die Wiener Versicherungsmakler riefen eine bewegende Spendenaktion ins Leben.

Wien die Möglichkeit, einerseits auf sich und ihre Serviceleistungen aufmerksam zu machen und andererseits krebserkrankte Kinder zu

unterstützen. Wer in seiner Freizeit gerne mit Laufschuhen unterwegs war, sammelte zwischen 3. September und 30. September 2021 allein oder gemeinsam mit anderen Lauffreudigen so viele Kilometer wie möglich. 3.200 Kilometer wurden im September zurückgelegt und für jeden gelaufenen Kilometer wurde ein Euro gespendet, somit wurden 3.200 Euro für die Kinder-Krebs-Hilfe Wien, Niederösterreich und Burgenland erzielt. Krebskranke Kinder und Jugendliche müssen oft viele Wochen im Krankenhaus bleiben und sich der Routine im Spital unterordnen. Mit unserer Aktion wollten wir laufend darauf aufmerksam machen und den Betroffenen Mut und Hoffnung schenken“, betonten Obmann Helmut Mojescick und seine Stellvertreter Mag. Wilhelm Hemerka und Eric Rubas.

„Wir möchten uns herzlichst bei der Fachgruppe Wien der Versicherungsmakler sowie allen Läufern für die Unterstützung bedanken. Mit ihrer Spende können wir dort helfen, wo es keine staatliche Unterstützung gibt. Oft ist ein Elternteil gezwungen, den Beruf aufzugeben, die Betreuung von Geschwistern ist zu organisieren, und Therapiegeräte und Heilbehelfe müssen angeschafft werden. Für viele Familien, speziell für Alleinerziehende, ist das eine kaum zu bewältigende Herausforderung“, erklärt Karin Benedik, Geschäftsführerin der Kinder-Krebs-Hilfe WIEN-NÖ-BGLD. **M**





**Frohe Weihnachten
und ein schönes neues Jahr**

**Der Fachverband & Interessenverband
der Versicherungsmakler**



Dr. Ilse Huber und Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner

1.000 FÄLLE IN DER RSS – ZEIT FÜR EINE BILANZ

Als der damalige Fachverbandsobmann Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger 2016 die Idee hatte, im Fachverband der Versicherungsmakler eine Einrichtung nach Vorbild des deutschen Versicherungsombudsmannes zu schaffen, war die Latte sehr hoch gelegt: In der österreichischen Versicherungsbranche würde – verglichen mit den Zahlen aus Deutschland – ein Potential von rund 1.000 Streitigkeiten in Versicherungsangelegenheiten pro Jahr schlummern, die einer juristischen Aufarbeitung bedürfen. Einen Teil davon stünde in einem Konnex zur Tätigkeit der Versicherungsmakler und könnte daher auch von einer Stelle im Fachverband behandelt werden.

Fachliche Unterstützung fand Riedlsperger im ehemaligen Senatspräsidenten des versicherungsrechtlichen Senats im Obersten Gerichtshof, Hofrat Dr. Ekkehard Schalich, der als erster Vorsitzender vier Jahre lang an der Spitze der RSS stand. 2011 folgte ihm der ehemalige Senatspräsident des OLG Wien, Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner nach, der seit 2020 gemeinsam mit der ehemaligen Vizepräsidentin des



OGH, Dr. Ilse Huber, den Vorsitz in der Schlichtungskommission führt.

„15 Jahre ist schon eine lange Zeit, die dieses Pilotprojekt schon läuft. Ohne die hervorragende Aufbauarbeit von Ekkehard Schalich und Gerhard Hellwagner würde diese Institution nicht diese Anerkennung und Reichweite haben, die wir jetzt feiern können“, so Fachverbandsobmann-Stv. Gunther Riedlsperger.

Beginnend mit rund 40 Fällen pro Jahr, haben sich die Anfallzahlen über die Jahre vervielfacht. 2020 waren es bereits 138 Fälle, auch für 2021 liegt die Prognose nur knapp darunter. Mehr als ein Viertel aller Schlichtungsanträge betraf die Rechtsschutzversicherung, dahinter liegt die Eigenheimversicherung (samt dazugehöriger Sparten) mit knapp 20% und die betrieblichen Versicherungen (Haftpflicht bzw.

diverse Sachbündelversicherungen) mit zusammen rund 15%. Die Mehrzahl aller Fälle wird zwischen Versicherungsnehmern und Versicherern ausgefochten, nur in rund 6% streitet der Versicherungsmakler selbst mit dem Versicherer, zumeist wegen offener Provisionen, rund 3% der Fälle sind Streitigkeiten zwischen Versicherungskunde und Versicherungsmakler.

„Die kontinuierliche Zielsetzung, serviceorientiert zu arbeiten, hat zu einer hohen Akzeptanz in der Kollegenschaft und darüber hinaus geführt. Vielen Dank an die beiden Vorsitzenden Gerhard Hellwagner und Ilse Huber, aber auch an die Mitarbeiter im Fachverband, besonders Christian Wetzberger, über dessen Schreibtisch jeder dieser 1.000 Fälle gegangen ist“, streicht Fachverbandsobmann Christoph Berghammer hervor.

Die Mehrzahl dieser Fälle stammt aus der Steiermark (20%), knapp gefolgt von Niederösterreich (18%) und Wien (17%). Betrachtet man die Gesamtzahl der abgeschlossenen Fälle, so fällt auf, dass die Spruchpraxis der Schlichtungskommission ausgewogen ist. In



Hofrat Dr. Ekkehard Schalich



Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger

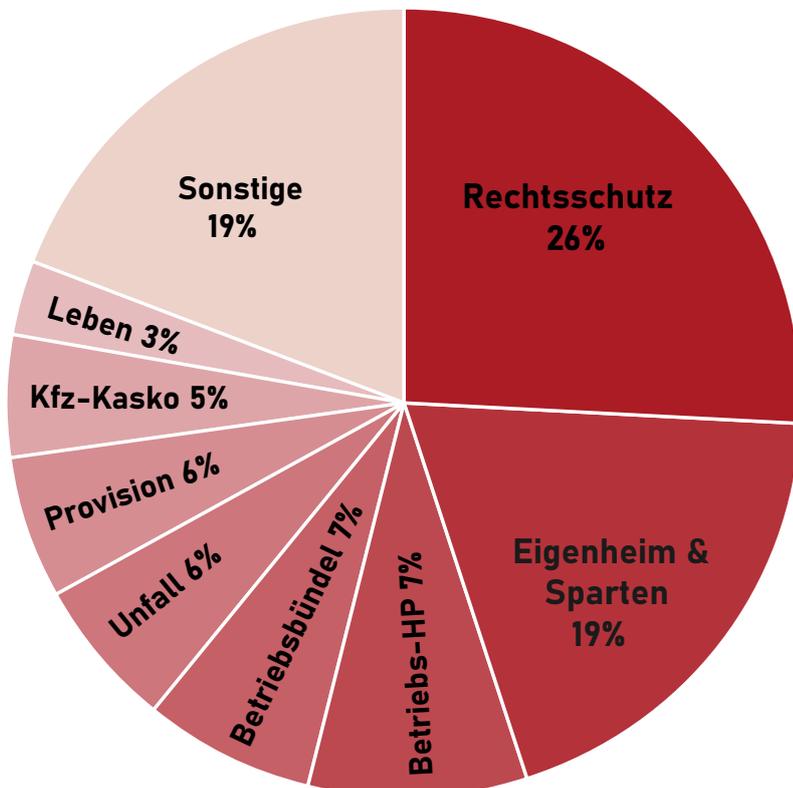
ca. 28% der Fälle wurde zugunsten des Antragstellers (Versicherungskunde oder Makler) empfohlen, 21% aller Verfahren endeten zugunsten der gegnerischen Versicherung. Ebenso bei rund 21% der Verfahren konnte die Schlichtungskommission aus diversen Gründen keine Empfehlung aussprechen. Fast jedes 5. Verfahren endete vorzeitig mit einem Vergleich

bzw. einem Anerkenntnis der Ansprüche durch den Gegner, in etwa jedem 10. Fall wurde der Schlichtungsantrag zurückgezogen, weil die Schlichtungskommission unzuständig war oder die Rechtsverfolgung aussichtslos erschien.

„Das Herzstück der RSS ist das Zusammenwirken und der gegenseitige fachliche Austausch mit meinem Vorsitz-Kollegen Dr. Gerhard Hellwagner und den ehrenamtlichen Funktionären, die als weitere Mitglieder der Schlichtungskommission fungieren. Jede Empfehlung der Schlichtungskommission ist eine konkrete Lösung eines rechtlichen Problems“, bringt Dr. Ilse Huber den Reiz ihrer Arbeit auf den Punkt.

Sie und Gerhard Hellwagner wurden vom Fachverbandsausschuss als Vorsitzende der Schlichtungskommission für die Periode 2022-2024 wiederbestellt. „Dieser Vertrauensvorschuss ehrt mich, sowohl Kontinuität als auch Qualität in der Entscheidungsfindung sind gewährleistet“, dankt Gerhard Hellwagner den Funktionären. **M**

Anteil der Fälle nach behandelten Sparten (Anträge 2007-2021)



AKTIV GEGEN GEWALT

ARAG SE Direktion für Österreich

Gewalt, vor allem im häuslichen Umfeld, nimmt immer mehr zu. Bei ARAG will

man daher ein Zeichen setzen und mit rechtlicher Beratung helfen. Zum Erfahrungsaustausch hat sich die Rechtsschutzversicherung an drei Einrichtungen gewandt: den WEISSEN RING, die Autonomen Österreichischen Frauenhäuser und die Männerberatung.

Alle Einrichtungen sind Profis beim Thema Gewaltprävention und werden von ARAG finanziell oder medial unterstützt. Die konzerneigenen Inhouse-Juristen wurden zum Thema Gewaltverbrechen und Opferschutz geschult. Außerdem trägt das Unternehmen das Projekt „SToP – Stadtteil ohne Partnergewalt“ mit. ARAG kann mit dem Anti-Stalking-Rechtsschutz schon jetzt helfen, noch bevor Schlimmeres passiert. Allerdings erscheinen die Hürden einer Strafanzeige nicht selten unüberwindbar. Man will daher gemeinsam mit den Partneranwälten mit der Aktion „ARAG – Aktiv gegen Gewalt“ bis vorerst Ende 2022 weitere Unterstützung anbieten: Hilfe auch für Nicht-Kunden – rechtliche Beratung, wenn man Opfer von Gewalt geworden ist. Die Inhouse-Juristen beraten gerne, auch anonym, zeigen Lösungsmöglichkeiten auf und erarbeiten mit dem Opfer gemeinsam die weiteren rechtlichen Schritte. Hilfe für Kunden,



auch bei Neuabschluss: Über die Leistungen des Anti-Stalking-Rechtsschutzes hinaus unterstützen die Partneranwälte kostenlos bei der Erstattung einer Strafanzeige.

Die Kosten dieser Rechtshilfe, die nicht vom Versicherungsschutz der ARB 2020 umfasst sind, übernimmt ARAG bis Ende 2022 aus dem eigenen Sozialbudget. Direkte Juristen-Hotline: 01 53102-1300. **M**

STUDIE ZUM THEMA VORSORGE

DONAU Versicherung AG

Die Donau Versicherung hat anlässlich des Weltspartages 1.000 Österreicher zum

Thema Sparen und Vorsorge befragt. Für mehr als ein Drittel (36 %) ist der internationale Aktionstag gleichzeitig ein Anlass, um über die eigenen Spar- und Anlagemöglichkeiten nachzudenken. Dies geht aus der Studie hervor, die von der DONAU in Auftrag gegeben und vom Wiener Meinungsforschungsinstitut TQS Research & Consulting durchgeführt wurde. Der Trend zum Sparen setzt sich fort, wobei nach-

haltige Vorsorge zunehmend an Bedeutung gewinnt (60 %). Rund ein Drittel aller Befragten spart vom monatlichen Einkommen 20 Prozent und mehr. Interessant ist, dass Jüngere im Vergleich einen höheren Prozentsatz ihres Einkommens sparen. Die beim Vorsorgen wichtigsten Gründe sind Rücklagen



Judit Havasi

für Notfälle (93 %), Zukunftssicherung (87 %) sowie Altersvorsorge (83 %). Die Studie bestätigt zudem, dass die niedrigen Zinsen auf Sparbüchern die Suche nach alternativen Spar- und Vorsorgemöglichkeiten begünstigen. Die Er- und Ablebensversicherung wird bereits an dritter Stelle als wichtigste Vorsorgeform genannt und liegt damit noch vor Aktien und Anleihen. Besonders geschätzt wird die fondsgebundene Lebensversicherung, wie eine Detailfrage dazu ergab: 64 Prozent der Befragten bezeichneten diese als „sehr attraktiv“ oder „attraktiv“. Jeder dritte Be-

fragte erklärte, in den kommenden drei Jahren eine fondsgebundene Lebensversicherung abschließen zu wollen. Die entscheidenden Gründe hierfür sind Inflationsschutz, Langfristigkeit und Steuervorteile. „Wir sehen, dass die Menschen eine langfristige Absicherung für sich und ihre Familie haben wollen“, erklärt Generaldirektorin Judit Havasi. „Deutlich an Bedeutung gewonnen haben individuelle Wünsche, wie die Prämienfortzahlung bei Elternkarenz und der Wunsch, die Vorsorge nachhaltig zu gestalten“, so Havasi. **M**

NOVELLE

Österreichische Finanzmarktaufsicht

Die FMA schafft durch eine Novelle der Online-Identifikationsverordnung (Online-IDV) künftig die Möglichkeit, rein biometrische Verfahren zur geldwäscherechtlichen Fernidentifikation von Neukunden von Finanzdienstleistern anzuwenden. Bei diesen Verfahren erfolgt die Identifizierung eines Kunden grundsätzlich allein algorithmisch, ohne dass ein Mitarbeiter des Finanzdienstleisters im persönlichen Kontakt eingebunden ist. Voraussetzung ist, dass der Kunde der biometrischen Identifikation zustimmt, das Verfahren dem aktuellen Stand der Technik entspricht und eine gleichwertige Sicher-

heit wie bei der Identifikation durch Mitarbeiter garantiert sowie mittels Video überprüft wird, dass die Person tatsächlich physisch am Endgerät an der Identifikation teilnimmt. Überdies muss der Lichtbildausweis ab 1. Jänner 2023 auch durch Auslesen des elektronischen Sicherheitschips (NFC-Chip) überprüft werden. Bis dahin sind auch videogestützte Ausweisprüfungen zulässig. „Da die FMA grundsätzlich einen technologieneutralen Regulierungs- und Aufsichtsansatz verfolgt, war es uns daher ein großes Anliegen, nach der bereits erfolgten Ermöglichung der Video-Fernidentifikation so rasch wie möglich auch biometrische Verfahren zur Identifizierung von Neukunden zuzulassen“, so der Vorstand Helmut Ettl und Eduard Müller. **M**

DIGITALER NACHLASSSERVICE

Wiener Städtische Versicherung AG

Mittlerweile sind es nicht nur Papierdokumente, die in irgendwelchen Mappen oder Ordnern unsortiert abgelegt werden, sondern auch eine Vielzahl an digitalen Daten, die wir zusammentragen. Die Wiener Städtische bietet dazu nun eine innovative Lösung: „Über unseren Partner memoresa, einem Leipziger Start-up, können Kunden der Wiener Städtischen oder des Wiener Vereins, die eine Bestattungsvorsorge abgeschlossen haben, ihre analogen und digitalen Dokumente und Daten auf dessen Plattform oder via App einfach speichern und verwalten“, so Vorstandsdirektorin Sonja Steßl. Neben dem Vorteil, jederzeit auf alle wichtigen Daten und

Dokumente in der elektronischen Dokumentenmappe auf der Plattform zugreifen zu können, bietet memoresa auch die Möglichkeit, den digitalen Nachlass zu regeln. Dazu werden einfach alle gewünschten Papierdokumente hochgeladen, mit den vorhandenen digitalen Daten kombiniert und an absolut sicherer Stelle online verwaltet. „Unsere Kunden haben damit die Möglichkeit, per Verfügung individuell festzulegen, wer nach ihrem Ableben die Verlassenschaft im Portal einsehen und verwalten darf und können vorab auch bestimmen, was mit ihren Daten geschehen soll“, erläutert Steßl. Folgende Angelegenheiten können im digitalen Nachlass geregelt werden: Vermögen, Online-Zugänge, Fahrzeug, Wohnung/Eigenheim, Abonnements, Arbeitgeber und Versicherungen. **M**



7. KREMSENER VERSICHERUNGSFORUM

Das Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen der Donau Universität für Weiterbildung Krems hat in Kooperation mit dem Fachverband der Versicherungsmakler das 7. Kremser Versicherungsforum im November abgehalten.

Die Programmgestaltung und Moderation oblagen Dr. Klaus Koban, MBA, Geschäftsführer der Koban Südvers Group GmbH, Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA, Geschäftsführer des Fachverbands der Versicherungsmakler, beide Mitglieder des wissenschaftlichen Beirats des Forums, sowie Dr. Arlinda Berisha, LL.M., Fachbereichsleiterin Versicherungsrecht, Universität für Weiterbildung Krems. Themen der heurigen Onlineveranstaltung waren unter anderem Risikomanagement, Cybercrime, Berufshaftpflicht und Pläne zur IDD Revision. Mehr als 160 Teilnehmer aus Österreich und Deutschland tauschten sich über die Themen aus.

Begrüßung und Eröffnung des Versicherungsforums erfolgte durch Rektor Mag. Friedrich Faulhammer und Dr. Arlinda Berisha, LL.M. vom Fachbereich Versicherungsrecht. „Es freut mich, dass das pandemiebedingte Online-Angebot des Kremser Versicherungsforums auch dieses Jahr sehr gut angenommen wurde. Die virtuelle Präsenz der zahlreichen Teilnehmer zeigt einmal mehr, dass wir mit unseren Themen am Puls der Zeit liegen“, so Dr. Berisha. Die Bedeutung von Risikomanagement beleuchteten Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch LL.M. und akad. FDL Jürgen Sponer, MBA MLS. Aktuell sind die drei höchsten Risiken in Österreich Unterbrechungen der Geschäftstätigkeit, etwa infolge von Problemen in der Supply Chain, Cybercrime und Auswirkungen der Pandemie, wie der Arbeitskräfteentfall und diverse Beschränkungen. Diese Risiken werden meist anhand ihrer Wahrscheinlichkeit und ihrem Schadensausmaß bewertet, was den Schadenerwartungswert ergibt. Gerade auch die Pandemie verdeutlichte, wie wichtig ein Betriebskontinuitätsma-



Mag. Dr. Klaus Koban, MBA



Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA



Dr. Arlinda Berisha, LL.M.



Dr. Roland Weinrauch LL.M.

nagement ist, um den wirtschaftlichen Fortbestand zu sichern.

Dr. Theo Langheid, Honorarprofessor der Universität Salzburg, setzte sich mit der Erschöpfung der Versicherungssumme und der Folgepflicht des Excedenten anhand konkreter Beispiele auseinander. So thematisierte Langheid die Unterschiede in den Folgepflichten zwischen Versicherern bei horizontaler und vertikaler Mitversicherung. Probleme entstehen bei Excedentenversicherern, wenn diese nicht betroffen seien, da nach § 106 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) nur „der Versicherer“ deckungspflichtig sei. „Erfolgreiche Akquiseansätze zu Crime und Cybercrime – Zielgerichtete Maßnahmen für einen Risikotransfer“ war der Titel des Vortrags von Claas Hoffmann von Euler Hermes. Er ging auf die drei Bereiche Cybercrime und Schäden durch Dritte, Vorsatzschäden durch Mitarbeiter sowie Compliance ein, da durch verstärktes Homeoffice Arbeitsabläufe gegenüber Betrugsszenarios verwundbarer geworden sind.

Der Bereich Pflichthaftpflichtversicherung wurde mir einer „Analyse anhand der Berufshaftpflicht aus der Sicht der Praktiker“ von Mag. Wolfgang Fitsch, Prokurist der ALLCURA Versicherungs-Aktiengesellschaft, abgedeckt.

Cybercrime und EU-Rechtsrahmen

Mag. Kerstin Keltner, Fachexpertin für Cyberversicherung und Haftpflichtversicherung bei Koban Südvers Group GmbH, widmete sich der Frage „Benötigen Versicherungsmakler eine Cyber-Versicherung“? Sie zeigte aktuelle Angriffsszenarien und die Entwicklung des Cyberversicherungsmarktes auf, wo ein jährliches durchschnittliches Wachstum von 20 Prozent zu erwarten ist. Den Abschluss des Forums bildete ein Blick in die Zukunft von Dr. Nadine Wiedermann-Ondrej, BMF, Abteilung III/6 Versicherungsrecht, Bundesministerium für Finanzen. Sie referierte über den Vorhabensbericht der European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) und der Europäischen Kommission zur Revision der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD). Bis zum Legislativvorschlag der Europäischen Kommission dürfte es bis Ende 2022 dauern, anwendbar dürfte die Revision erst 2026 werden. Ein wichtiger Punkt war die Nachhaltigkeit in bestehenden Rechtsakten, sowohl nach dem Regime von „Solvency II“-Level 2 als auch nach IDD-Level 2. Auch ein Ausblick auf Digital Operational Resilience (DORA) und das Pan-europäische Private Pensionsprodukt (PEPP) wurde gegeben. **M**

akad. FDL Jürgen Sponer, MBA MLS

Dr. Theo Langheid

Mag. Wolfgang Fitsch

Mag. Kerstin Keltner



TUE GUTES UND REDE DARÜBER

Wir haben uns heuer umgehört, was Frauen in der Branche bei ihrem sozialen Engagement am Herzen liegt.

Was bedeutet soziales Engagement? Eine finanzielle Spende an eine soziale Einrichtung, ein Tag persönlichen Einsatzes bei einer karitativen Aktion, eine Mitgliedschaft in einem gemeinnützigen Verein? Es gibt viele Möglichkeiten, sich ehrenamtlich zu betätigen, Österreicherinnen und Österreicher tun das auch in großem Stil. Ehrenamtlich aktiv zu sein, ist für viele, fast die Hälfte aller Österreicher, eine Selbstverständlichkeit und in vielen Bereichen würde ohne den Einsatz von Freiwilligen nichts mehr funktionieren. Wie zum Beispiel bei der freiwilligen Feuerwehr, der Caritas und dem Roten Kreuz. Laut des Freiwilligenberichtes des Sozialministeriums

Mag. Silvia Emrich, Mitglied des Vorstandes Zurich Österreich

Soziales Engagement bedeutet für mich persönlich sozial benachteiligten Personen und Gruppen zu helfen. Nicht nur finanziell, sondern im Besonderen

Mag. Silvia Emrich



durch das Schenken von Zeit, Aufmerksamkeit und Wärme. Das umfasst mein privates Umfeld ebenso wie Aktivitäten im Rahmen des Unternehmens. Gerade im Privaten geht es nicht um die großen Dinge: Eine alte, gebrechliche Nachbarin in der Bewältigung des Alltags zu unterstützen, ist mir genauso ein Herzensanliegen wie die Zusammenarbeit mit sozial benachteiligten Jugendlichen, um ihnen ein eigenständiges Leben und eine gute Zukunftsperspektive zu ermöglichen.

aus dem Jahr 2015 arbeiten die Freiwilligen bereits 11,5 Millionen Stunden pro Woche. Für die nicht in Organisationen erbrachten freiwilligen Leistungen rechnet man mit weiteren knapp 6,8 Millionen Stunden pro Woche.

Seit wann gibt es in Österreich freiwilliges Engagement? Im Staatsgrundgesetz 1867 wurde die Errichtung von Vereinen ermöglicht, das war der Grundstein für die Entwicklung der freiwilligen Feuerwehr. Das Österreichische Rote Kreuz wurde 1880 gegründet und die erste Frauenbewegung in diesem Bereich in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Die Motivation für freiwilliges Engagement wandelt sich oft im Lebenszyklus der Menschen, naturgemäß beginnend in der Jugend mit freizeit- und sportbezogenen Tätigkeiten, gefolgt von Bildungs- und Schulbereichen, wenn Kinder den Lebensabschnitt prägen. Im Alter sind es meistens Sozialbereiche vermehrt auch beim Einsatz mit Jugendlichen.

Regina Brandstetter, Geschäftsführerin EFM Unter-Oberndorf

Laut Wikipedia versteht man unter ‚Sozialem Engagement‘ ein soziales Handeln, das meist auf den Prinzipien der Ehrenamtlichkeit und Freiwilligkeit beruht.

Für mich und mein soziales Handeln gibt es hier 3 Wirkungsmöglichkeiten:

Zuerst einmal gibt es die finanzielle Ebene. Es geht mir und meiner Familie finanziell gut. Die aktuelle Situation hat – Gott sei Dank – keinen wirklichen Einfluss auf unser Einkommen und ich kann Bedürftige weiterhin

finanziell unterstützen. Seit Jahren spende ich z. B. für Licht ins Dunkel und kaufe Bilder bei Auktionen, die das Geld an Sozialprojekte weitergeben. Seit meinem 20. Lebensjahr habe ich einen Dauerauftrag für

Regina Brandstetter



Greenpeace eingerichtet und wahrscheinlich gibt es genauso lange einen Dauerauftrag für unser Rotes Kreuz. Natürlich kommen auch regionale Projekte von Feuerwehr, Vereinen usw. nicht zu kurz.

Die zweite Ebene ist die persönliche Ebene. Hier finden nun die wirklichen sozialen Handlungen Raum. Ich wurde mit einer eher seltenen Blutgruppe B (RH-) geboren. In etwa zwei Prozent aller Österreicher haben diese Blutgruppe, und für mich ist es selbstverständlich, dass ich regelmäßig dem Roten Kreuz meine Blutspende zur Verfügung stelle. Wie man schon am Dauerauftrag für Greenpeace erkennen kann, liegt mir natürlich unsere Umwelt sehr am Herzen. Meine Familie und ich versuchen unseren CO₂-Fußabdruck so gering wie möglich zu halten. Ich denke, dass jeder, auch wenn es für viele vielleicht nicht gleich erkennbar ist, beim verantwortungsvollen Umgang mit unseren Ressourcen, einen wertvollen sozialen Beitrag leisten kann. Egal, ob man Müll ordentlich trennt, das Licht einmal mehr abdreht oder beim Einkauf auf Bio- und plastikvermeidende Produkte schaut, man tut auch hier etwas Soziales für uns alle. Als gegen Corona geimpfte Maskenträgerin, die sich auch immer wieder PCR-Tests unterzieht, leiste ich aktuell wohl einen der größten sozialen Beiträge, die jeder von uns momentan leisten kann. Wir wissen, wie viele Menschen gesundheitlich nach einer Ansteckung mit dem Coronavirus und auch finanziell unter den Lockdowns gelitten haben. Wenn ich nun durch mein Handeln auch nur eine Ansteckung bzw. die finanzielle Notlage eines Mitmenschen vermeiden kann, leiste ich gerne diesen sozialen Beitrag.

Als dritte Ebene möchte ich nun mein berufliches Engagement beleuchten. Nach meinem Kind stand ich vor der Entscheidung: Arbeite ich weiter in der Versicherungsbranche oder wähle ich einen sozialen Beruf. Ich hatte schon jeher ein starkes Bedürfnis, Menschen zu helfen, und sah das als meine weitere Zukunft. Mein lieber Mann hat mir dann den Tipp gegeben, das, was ich gut kann, für mein soziales Engagement zu verwenden und so fiel damals die Entscheidung, dass ich Versicherungsmaklerin wurde. Ich lebe und übe meinen Beruf unter dem sozialen Aspekt aus – Menschen brauchen Hilfe im Versicherungs-Dschungel! Natürlich bekomme ich Provision für vermittelte Verträge, was der oben angeführten Definition eines ‚Sozialen Engagements‘ widerspricht, aber jeder, der sich nur ein bisschen im Versicherungsvertrieb auskennt, weiß, dass unsere Arbeit, die wir alle als Versicherungsmakler leisten, viel mehr als nur ein provisionsbasierter Verkauf ist. Tröstende Worte für weinende Kunden, Pläne schmieden für ausweglose Situationen, zuhören, wenn der Schuh drückt, Scheidungsurkunden besprechen und vieles mehr sind Situationen, für die wir kein Entgelt bekommen, für die ich auch keines möchte, das sind die Situationen, die mir das Gefühl

geben, soziales Engagement zeigen und leben zu können.

Mein soziales Engagement ist überschaubar, ich mache nichts Außergewöhnliches, glaube aber, dass auch mein kleiner Beitrag die Welt für einige Mitmenschen ein wenig besser macht.

**Andrea Stürmer, MSc., MPA,
CEO Zurich Österreich**

Soziales Engagement ist mein persönlicher Beitrag zu einer besseren Gesellschaft. Ich sehe es als meine persönliche Verpflichtung, von dem weiterzugeben, was ich selbst in Fülle erhalten habe. So wurde mir dank Stipendien mein Studium ermöglicht – nun ermöglichte ich einem jungen Menschen eine Ausbildung. Ich habe viel guten Rat und Unterstützung für meinen Lebensweg erhalten – und gebe nun selbst guten Rat. Ich tue dies als Privatperson und bin gleichzeitig dankbar, dass wir als Zurich mit demselben Spirit handeln. Soziales Engagement hat seit Langem einen hohen Stellenwert bei Zurich, und ich freue mich, dass sich viele Mitarbeitende gerne für die gute Sache einsetzen.

Andrea Stürmer, MSc., MPA



**Prof. Elisabeth
Stadler, CEO
Vienna Insurance
Group**

Für mich persönlich bedeutet soziales Engagement die Möglichkeit, nicht nur an sich selbst, sondern auch an andere Menschen zu denken und der Gesellschaft etwas zurückzugeben. Zudem erweitert soziales Engagement unseren Horizont,

Prof. Elisabeth Stadler



unterstützt andere und macht uns so zu besseren Menschen.

Anna Maria Taudes, MTD Dipl. VT, Präsidentin des ÖVT

Gute Frage: Was bedeuten ‚sozial‘ und ‚Engagement‘ für mich persönlich?

Diese Woche habe ich mich mit einem Kollegen und ÖVT-Mitglied unterhalten. Er hat mir freudestrahlend erzählt, dass er kürzlich zwei neue Gewerbeklienten bekommen hat. Ein Unternehmen davon expandiert stark, hat fünf unterschiedliche Gewerbeberechtigungen

und sich bisher wenig um Versicherungsverträge gekümmert. Bei erster Durchsicht ist ihm gleich aufgefallen, dass scheinbar gewerblich eingesetzte Lkws mit der falschen Verwendungsbestimmung zugelassen und in weiterer Folge auch falsch versichert sein dürften ...

Was hat das mit ‚sozial‘ und ‚Engagement‘ zu tun?

Im Club der diplomierten Versiche-

rungstreuhandler (CDVT) tauschen wir uns laufend aus. Wir erzählen uns Misserfolge genauso schonungslos wie Erfolge, helfen mit Kontakten ebenso selbstverständlich wie mit fachlichem Wissen. Wir unterstützen mit Fachliteratur und Gerichtsurteilen, kommentieren neue gesetzliche Regelungen genauso, wie wir manchmal einfach auch nur eine komplexe Textpassage durchzulesen und Feedback zu geben. Ich denke, es hat mit Kultur zu tun: Wie gehen wir Menschen miteinander um? Wie haben wir uns entwickelt? Aus welchen Fehlern haben wir gelernt und was genau? Verstecken wir uns hinter irgendwelchen Floskeln (z. B. ‚Soziale Netzwerke‘) oder spenden wir einfach Geld, um unser schlechtes Gewissen zu beruhigen?

Sehr passend dazu die neuesten Erkenntnisse der Gehirnforschung: Der Wunsch nach Empathie nimmt ständig zu und Rationalität dafür laufend ab.

Was heißt das für mich? Menschen lechzen nach Vertrauenspersonen, sie brauchen ein Gegenüber, das ihnen zuhört und gemeinsam mit ihnen Probleme löst. Ich freue mich darüber, im ÖVT gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen und unserem Senator KR

Anna Maria Taudes



Kurt Dolezal eine permanente Anlaufstation für unsere Mitglieder und Interessenten zu sein. Was uns dabei antreibt? Ungerechtigkeiten im beruflichen Alltag ein bisschen kleiner zu machen und Hilfestellungen dafür jeden Tag ein kräftiges Stück weiter wachsen zu lassen.

Mag. Liane Hirner, CFO Vienna Insurance Group

Soziales Engagement bedeutet für mich in erster Linie Unterstützung und Verantwortung für andere. Es ist etwas sehr Wertvolles für die Gesellschaft und gleichzeitig auch für die sozial Engagierten selbst. Das Gefühl, deine Mitmenschen glücklich zu machen, macht auch dich glücklich.

Sonja Steßl, Vorstandsdirektorin Wiener Städtische Versicherung AG

Soziales Engagement ist für mich eine essenzielle Stütze der Gesellschaft. Es bedeutet, sich freiwillig und ehrenamtlich für einen guten Zweck einzusetzen. Das mache ich jedes Jahr im Rahmen unseres Social Active Days, bei dem die Wiener Städtische jeder Mitarbeiterin und jedem Mitarbeiter einen Tag im Jahr für ehrenamtliche Tätigkeiten zur Verfügung stellt – zuletzt war ich bei der Caritas aktiv. Darüber hinaus engagiere ich mich seit Jahren für die Frauenhäuser Wien und bin auch im Beirat des Vereins ScienceCenter-Netzwerk, der insbesondere für Kinder und Jugendliche Wissenschaft niederschwellig begreifbar machen will.

Mag. Liane Hirner



Sonja Steßl



**Doris Kollmann, EFM Kirchberg –
Thening, Kollmann & Partner
Versicherungsmakler GmbH**

Als Versicherungsmaklerin bin ich, im Gegensatz zu anderen Versicherungsvermittlern, gesetzlich

Doris Kollmann



dazu verpflichtet, die beste Lösung zu den besten Konditionen für unsere Kunden in allen Lebenssituationen zu finden. Daher bedeutet soziales Engagement für mich unter anderem, Verantwortung zu übernehmen, also Verantwortung für meine Kunden, Kollegen und mich selbst zu übernehmen. Wenn man im Beruf mit Hingabe arbeitet, sich motiviert für die Kunden einsetzt und

darin aufblüht, resultiert daraus automatisch Zufriedenheit bei allen Beteiligten.“

**Mag. Birgit Eder, CEO ARAG SE,
Direktion für Österreich**

Soziale Verantwortung bedeutet für mich persönlich eine Verpflichtung, etwas zum Wohlergehen der

Mag. Birgit Eder



Gesellschaft beizutragen. Für ARAG als Unternehmen bedeutet dies vor allem, Kindern, Jugendlichen und Familien zu helfen und sie nachhaltig zu unterstützen, – das ist die ganz persönliche Perspektive und der Anspruch von uns als Familienunternehmen. Eine gute Unternehmenskultur bietet die Basis für soziales und gesellschaftliches Engagement eines Unternehmens. Dabei

legen wir bei ARAG Wert darauf, jeden einzelnen Mitarbeiter miteinzubeziehen und insbesondere un-

sere Rechtsschutzkompetenz für einen guten Zweck einzusetzen. So haben wir zu Beginn der Corona-Krise Rechtsberatung für alle angeboten, unabhängig von einem Rechtsschutzvertrag. Bei unserem neuen Projekt ‚ARAG – Aktiv gegen Gewalt‘ haben wir in unser Sozialprojekt auch unser Anwaltsnetzwerk miteinbezogen. Auch hier spielt unser Know-how in Rechtsfragen eine große Rolle. Als Rechtsschutzversicherer folgt bereits unser Geschäftsmodell einem der Nachhaltigkeitsziele. Der UN Global Compact ist die weltweit größte Initiative für Unternehmensverantwortung und Nachhaltigkeit. Eines der darin definierten UN Sustainable Development Goals (SDG) ist der freie Zugang zum Recht für jeden. Dieses Ziel entspricht der ARAG-Gründungsidee: ‚Jeder soll zu seinem Recht kommen – nicht nur diejenigen, die es sich leisten können.‘ Wir leben bei ARAG daher aktiv Nachhaltigkeit und soziales Engagement.

**Dr. Kathrin Kühnreiter-Leitner, MBA,
Vorstandsdirektorin Oberösterreichische
Versicherung**

Für mich persönlich ist wichtig, gerade in diesem Bereich kreativ und vor allem abseits von reinem Sponsoring zu denken.

Darum gefällt mir etwa die Idee des ‚Marktplatz Lebensnetze‘ besonders gut: Unternehmen engagieren sich für NGOs und erhalten dafür eine unentgeltliche, aber umso wertvollere Gegenleistung. Münzen und Scheine sind tabu. Es geht um Sachspenden, Manpower und Know-how. Diese besondere Börse ist eine Herzensangelegenheit für unser Haus, aber auch für mich persönlich, weshalb ich mich hier sehr gerne als Mitglied im Vorstand des Vereins einbringe.“

Dr. Kathrin Kühnreiter-Leitner, MBA



**Melanie Pichler, Geschäftsführerin
Kuzel Versicherungsmaklerei**

Soziales Engagement ist wichtig – und zwar nicht nur, um den Lebenslauf oder die Reputation der Firma zu erhöhen. Deswegen engagiere ich mich nicht nur für unsere Kunden, sondern will auch hilfsbe-



Melanie Pichler

teiligung kann etwas Großes bewirken. Für mich bedeutet soziales Engagement, dass ich zeige, dass mir andere Menschen genauso wichtig sind, wie ich mir selbst bin, und dass ich mit meiner Kontribution etwas Gutes für andere tun und gleichzeitig mich selbst entwickeln kann. Sich sozial zu engagieren, bedeutet somit auch seinen Horizont zu erweitern und neue Perspektiven zu gewinnen. Mit sozialem Engagement möchte ich der Gesellschaft etwas zurückgeben und meiner sozialen Verantwortung nachkommen, um die Welt von Morgen ein bisschen besser zu machen.“

Anne Thiel, CFO Allianz Österreich

Soziales Engagement wurde mir sehr früh in meiner Familie vorgelebt und ist daher für mich kein ‚Mode-Thema‘. Wir müssen uns bewusst machen, in welcher privilegierten Welt wir leben dürfen – und

Anne Thiel



dürftige Menschen unterstützen, denn wir tragen alle eine Verantwortung. Dabei gibt es zahlreiche Möglichkeiten, wie wir uns sozial engagieren können, entweder mit Geld- und Sachspenden oder durch personelle Unterstützung. Unabhängig von der Menge bzw. dem Aufwand der Unterstützung steht Folgendes im Vordergrund: Jede Be-

dass viele nicht diese Möglichkeiten haben. Es ist mir deshalb persönlich extrem wichtig zu versuchen, Menschen, die mit mehr Herausforderungen zu kämpfen haben, ein Stück weit eine Stütze zu sein. Es ist auch bereichernd zu sehen, wie mental stark Menschen mit schwierigen Situationen umgehen, aber auch wie dankbar sie für Un-

terstützung sind. Auch bei der Allianz sehen wir dies als Teil unserer Verantwortung, weshalb alle Mitarbeiter:innen, die sich sozial engagieren möchten, einen freien Tag erhalten.“

Judit Havasi, Vorstandsvorsitzende der DONAU Versicherung

Als Versicherung kann die DONAU auf 150 Jahre Tradition zurückblicken. Diese langjährige Erfolgsgeschichte als Unternehmen in wechselvollen Zeiten ist durch Verantwortungsbewusstsein getragen und möglich geworden. Soziales Engagement ist ein wesentlicher Teil dieser Haltung eines Unternehmens und verankert die DONAU in der gesamten Gesellschaft. Wir wollen allen MitarbeiterInnen der DONAU das persönliche Engagement ermöglichen und zugleich dafür motivieren. Im Rahmen des Social Active Day der

Judit Havasi



Vienna Insurance Group steht allen MitarbeiterInnen ein zusätzlicher freier Tag zur Verfügung. An diesem Tag können sie sich für soziale Einrichtungen engagieren oder auch zum Umweltschutz beitragen. Dabei folgen wir dem Gedanken der Regionalität und auch der Vorstand und Führungskräfte sind aktiv mit dabei. Ein Beispiel: Mehrere Teams der DONAU – auch der Vorstand – haben im Nationalpark Donauauen die Wälder vom Müll befreit und so zum Schutz der Natur aktiv beigetragen. Zugleich unterstützen und ermöglichen wir zahlreiche Projekte in ganz Österreich. Der Schutz der Umwelt und die Förderung von Kindern und Jugendlichen steht für uns dabei im Mittelpunkt.“

Elke Berghammer, Geschäftsführende Gesellschafterin CEBCO Versicherungsmakler GmbH, Vorstandsmitglied IGV Austria

Soziales Engagement ist für mich seit meiner Jugend eine Selbstverständlichkeit. Meine ganze Familie setzt sich seit vielen Jahren ehrenamtlich bei Lions in Salzburg ein und ist somit aktiver Teil der Zivilgesellschaft. Ich selbst bin Mitglied in einem Damen



Elke Berghammer

Lionsclub und wir unterstützen vor allem Familien und Kinder in Notsituationen. Soziales Engagement ist oft zeitintensiv, aber kaum etwas ist erfüllender, als mit den eigenen Taten anderen Menschen das Leben etwas leichter machen zu können. Dies beschränkt sich nicht nur auf den privaten Bereich, sondern wird auch in unserem Unter-

nehmen gelebt. Gutes zu tun, ist eine Empfehlung an alle und gerade in so herausfordernden Zeiten wie diesen.

Nadja Wimmer Akad. Vkkf., Die Besserwiserin

Als Versicherungsmakler sehen wir die Probleme im Fokus, die man mit einer Versicherung auch lösen kann. Doch manche Schicksalsschläge berühren uns so sehr, dass wir eine Extrameile gehen wollen. Des-

wegen unterstützen wir gemeinsam jedes Jahr mit Andi und Mirsada Sauer ein soziales Projekt, auf das wir ganz explizit aufmerksam machen wollen. Letztes Jahr war es der Fall Laura, der uns beschäftigte. Laura hat im Oktober 2020 ihre Mutter an den Krebs verloren und wohnt seither bei ihren Großeltern. Die Pandemie hat die Herausforderungen

der kleinen Familie nicht leichter gemacht. Bei der seit 2017 bestehenden Aktion ‚Punschen für einen guten Zweck‘ haben wir 9.400 Euro für das kleine Mädchen gemeinsam mit unseren Kunden, Kollegen und Partnern gesammelt und wollen auch heuer ein Kind, welches Hilfe braucht, unterstützen. Auf unseren Websites www.diebesserwiserin.at und www.versicherung-linz.at werden wir die heurige Aktion vorstellen. Denn es ist uns ein Anliegen, dass die Zukunft von Menschen nicht nur ver-, sondern auch gesichert ist.



Nadja Wimmer

M



Zum Weihnachtsfest wünschen
wir besinnliche Stunden.
Zum Jahreswechsel Heiterkeit und Frohsinn.
Für das Neue Jahr Gesundheit,
Glück und Erfolg!
Herzliche Weihnachtsgrüße

risControl



WIE MACH ICH `S RICHTIG? GRENZÜBERSCHREITENDE VERSICHERUNGSVERMITTLUNG

Antworten auf Fragen aus dem Gewerberecht

von Prof. Mag.iur. Erwin Gisch, MBA, Mag.iur. Olivia Strahser und Mag.iur. Christian Wetzelberger

In letzter Zeit erhielt der Fachverband vermehrt Anfragen von Versicherungsmaklern, die beabsichtigen, ihre Geschäftstätigkeit auf andere Staaten auszuweiten.

Die Voraussetzungen dafür haben wir in der Ausgabe 1/2020 bereits einmal dargestellt, wir möchten Ihnen dennoch die wichtigsten Eckpunkte nochmals kurz zusammenfassen und um Informationen zu Großbritannien erweitern.

1. Tätigwerden in einem anderen EU-Mitgliedstaat

In diesem Fall ist diese Absicht der Heimatbehörde,

sprich der zuständigen Gewerbebehörde, bei der Sie bereits eingetragen sind, zu melden. Soll die Tätigkeit im Rahmen der Dienstleistungsfreiheit erfolgen, ist § 137d GewO einschlägig, im Falle der Niederlassungsfreiheit ist § 137e die anzuwendende Norm. Die Behörde hat diese Tatsache gemäß § 365a GewO in das GISA einzutragen. Die Behörde des Heimatlandes informiert die zuständige Behörde des Aufnahmemitgliedstaates.

Mag.iur. Christian Wetzelberger



Prof. Mag.iur. Erwin Gisch, MBA



Mag.iur. Olivia Strahser



Unterschied zwischen grenzüberschreitender Versicherungsvermittlung aufgrund der Dienstleistungsfreiheit und aufgrund der Niederlassungsfreiheit:

- Im Fall der Dienstleistungsfreiheit ist der Vermittler nur zeitweilig im Gastland präsent, um Dienstleistungen anzubieten und zu erbringen.
- Im Fall der Niederlassungsfreiheit bietet der Vermittler Dienste auf einer stabilen und kontinuierlichen Basis im Zielland an.

Er muss im Gastland permanent präsent sein und der Behörde des Gastlandes detailliertere Informationen geben.

Ein Vermittler, der auf Basis der Niederlassungsfreiheit tätig ist, kann Subjekt strengerer behördlicher Regeln des Gaststaates sein und manche Standards dieses Staates können für ihn gelten.

Beginn der Vermittlungstätigkeit:

Der Versicherungsvermittler darf nach Ablauf von einem Monat nach der Mitteilung an die Gewerbebehörde seine Tätigkeit aufnehmen. Die Behörde hat den Versicherungsvermittler hinsichtlich der einschlägigen nationalen Rechtsvorschriften zum Schutz des Allgemeininteresses, die im Aufnahmemitgliedstaat hinsichtlich der Versicherungsvermittlung anwendbar sind, auf die EIOPA Webseite bzw. auf die zuständige Kontaktstelle hinzuweisen und hat ihn zu unterrichten, dass der Gewerbetrei-

bende diese Vorschriften einhalten muss, um seine Geschäftstätigkeit im Aufnahmemitgliedstaat aufzunehmen.

2. Tätigwerden außerhalb des EU/EWR-Raums

Die Regelungen über die Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit gelten nur innerhalb des EU/EWR-Raums. Für andere Länder benötigen Sie im jeweiligen Land eine Gewerbeberechtigung.

Für Fragen wenden Sie sich bitte an die Außenwirtschaftscenter der WKO.

3. Grenzüberschreitende Vermittlertätigkeiten zwischen dem Vereinigten Königreich und Österreich

Seit 2021 können Österreicher aufgrund des Wegfalls der EU-Dienstleistungsfreiheit im Vereinigten Königreich Dienstleistungen nicht mehr unter den gleichen Voraussetzungen wie bisher ausüben. Für österreichische Dienstleistungen im Vereinigten Königreich gelten britische Regelungen, für britische Dienstleistungen in Österreich EU- bzw. österreichische Regelungen. Die für Nordirland bestehenden Sonderlösungen, die beispielsweise für den Warenverkehr bestehen, gelten nicht für Dienstleistungen.

M



Donau
VIENNA INSURANCE GROUP



Ja,

mit meiner **Cyberversicherung** bin ich in der digitalen Welt sicher unterwegs.



Entspannt online shoppen? Sichern Sie sich und Ihre KundInnen mit der DONAU Cyberversicherung gegen die Folgen von Internetkriminalität ab. Jederzeit und von überall aus abschließbar unter donauversicherung.at/privatkunden/cyberversicherung

Ihr DONAU Brokerline Vertriebsmanager hilft Ihnen bei Fragen gerne weiter.

So stell ich mir das vor

16. EDV-TAG IN GROSSPETERSDORF

Einmal im Jahr treffen sich, auf Einladung des Arbeitskreises Technologie/EDV des Fachverbandes der Versicherungsmakler, Vertreter der Versicherungswirtschaft und des Versicherungsverbandes Österreich, Makler und IT-Dienstleister zum Informations- und Gedankenaustausch in Großpetersdorf. Musste der EDV-Tag 2020 Lockdown-bedingt abgesagt werden, konnte er 2021, allerdings unter strengen Corona-Sicherheitsbedingungen, zur Freude vieler wieder abgehalten werden.

Der EDV-Tag wurde heuer zum ersten Mal vom neuen Vorsitzenden des Arbeitskreises Technologie im Fachverband der Versicherungsmakler, Ing. Michael Selb, geleitet. Für die Organisation vor Ort sorgte einmal mehr, in bewährter Art und Weise, sein Vorgänger KommR Siegfried Fleischacker. Nach Begrüßung

KommR Christoph Berghammer, MAS



und einleitenden Worten von Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS, gedachten die Teilnehmer in einer Schweigeminute der im September 2020 verstorbenen Dipl.-Ing. Andrea Wellner, Gründerin und Geschäftsführerin der Firma Courtage Control. „Andrea Wellner war eine engagierte Kämpferin für die Digitalisierung, wobei sie nie an berechtigter Kritik

sparte, aber dennoch immer konstruktiv blieb. Sie wird uns fehlen“, so der sichtlich bewegte Fleischacker.

Transformation

Geändertes Kundenverhalten, legistische Regulierungen, die Konkurrenz durch junge dynamische Unternehmen aus dem Bereich der FinTechs sowie der steigende Kostendruck, haben die Versicherungswirtschaft nach langem Verharren im techno-

logischen Mittelalter gezwungen, in die digitale Neuzeit einzutreten. Noch läuft nicht alles rund und viele der Beteiligten stehen erst am Beginn der digitalen Transformation. Einer Tatsache sind sich jedoch alle sicher: Es führt kein Weg daran vorbei. Es gilt nicht, wie so oft kolportiert, die digitale Transformation „zu meistern“, sondern in Gesellschaft und Wirtschaft die Fähigkeit zu erlangen, am schnellen Wandel zu antizipieren und ihn zu nutzen. Schnittstellen als Lebensader gut funktionierender Maklerbüros sind für die Branche überlebensnotwendig.

Ein Maklerunternehmen, welches auch in Zukunft erfolgreich am Markt bestehen will, muss sich mit allen Ausprägungen der Digitalisierung befassen. Dazu gehört die Anbindung an die Versicherungen, die Standardisierung und Automatisierung der internen Prozesse und eine den Ansprüchen der heutigen Zeit entsprechende Kundenkommunikation. Bewerbstelligen lässt sich dies nur durch einheitliche Normen und Standards, was unweigerlich zu den Themen OMDS 3 und BiPro führt. In Kurzvorträgen gaben die Normierungsinitiativen BiPro und OMDS 3 einen Überblick über bereits veröffentlichte beziehungsweise fertiggestellte und noch nicht veröffentlichte Normen sowie einen Ausblick auf weitere Entwicklungen.

KommR Siegfried Fleischacker



OMDS 3

In seinem Kurzreferat wies Manfred Klaber, MBA, Projektleiter OMDS 3 und OMDS 2, auf die Wichtigkeit von Standards und Normen im digitalen Transformationsprozess hin. Erst die Einhaltung dieser Normen und Standards ermöglicht allen Marktteilnehmern die Teilhabe unter betriebswirtschaftlich kalkulierbaren Bedingungen.

OMDS 3 als Service für den bilateralen Datenaustausch zwischen Versicherungsunternehmen und Maklerbetrieb, gestartet vor fünf Jahren, kann bereits eine Reihe von Normdefinitionen aufweisen. Der Normierungsprozess geht rasch voran, allerdings ist der Weg bis zur endgültigen Veröffentlichung einer Norm ein weiter. Dazu braucht es zumindest drei bis vier Partner. Zwei Versicherungsunternehmen und ein oder zwei IT-Dienstleistungsunternehmen, eventuell auch Consumer, welche die Norm als erste umsetzen und anwenden und dabei auch auf Funktionalität und Verbesserungspotential achten. Bewährt sich die Norm, erhält sie eine Release-Nummer und gilt als veröffentlicht. Dies entspricht dann einer hundertprozentigen Umsetzung.

Versionen ohne Versionierung sind ebenso wie Versionen mit Versionsnummer für alle frei zugänglich. Das Projektteam leistet allen Partnern umfangreiche Unterstützung bei Planung und Implementierung. Eine breite Mitarbeit der unterschiedlichen Marktteilnehmer im Arbeitskreis OMDS 3 ist jederzeit möglich und erwünscht.

Entsprechend dieser Vorgehensweise ist der sogenannte BOA-Prozess (Berechnung, Offert- und Antragserstellung) für Kfz-Neuzulassung und Haushalt/Eigenheim sowie die sogenannten Basisservices bereits versioniert und bei mindestens zwei Partnern im Einsatz. Im Stadium der testweisen Implementierung durch eine Versicherung und ein Softwarehaus (Umsetzungsgrad 75 %) sind die BOA-Services Unfall- und Lebensversicherung sowie die Schadenmeldung. Der Realisierung harren der BOA-Prozess Rechtsschutz- und Krankenversicherung sowie die Konvertierung, die Vertragsänderung und die Adressänderung (Umsetzungsgrad 50 %). Es besteht jedoch auch die Möglichkeit, dass ein Versicherungs-

unternehmen ohne Partner die Norm serverseitig umsetzt und sich in weiterer Folge Partner für die Client-Seite sucht. Diese Vorgehensweise hat die HDI für den BOA-Prozess Kfz gewählt.

Wie geht es weiter? In der Pipeline befinden sich derzeit „Weitere Anwendungsfälle Kfz“, die elektronische Unterschrift sowie die Umsetzung von Risikofragen. Im Jahr 2022 stehen der BOA-Prozess für Gewerbe- und Cybercrimeversicherungen auf der Aufgabenliste der Projektgruppe.

Dr. Philip Steiner



BiPro

BiPro Österreich hat seinen ursprünglichen Plan, die deutsche Norm für den TAA-Prozess (Tarifizierung/Angebot/Antrag) Kfz für Österreich anzupassen, fallen gelassen. Der Änderungsaufwand wäre zu groß gewesen. Stattdessen wurde die TA-Schnittstelle Kfz für Österreich neu definiert. Dabei wurde bereits die zukunftsorientierte REST-Architektur (Representational State Transfer) eingesetzt.

In weiterer Folge wird die Schnittstelle für Haushalt und Eigenheim neu definiert. „Mit den Erkenntnissen, welche aus dem abgeschlossenen Entwicklungs-

prozess für Kfz gewonnen wurden, wird die Definition der Norm für den TAA-Prozess Haushalt/Eigenheim rasch vorstangehen“, zeigt sich der Sprecher von BiPro Österreich, Dr. Philip Steiner, optimistisch. September 2022 wolle man mit der Umsetzung durch Allianz und VAV fertig sein.

Als wichtiges Asset streicht Steiner die entwickelte Schadennorm mit inkludierter Information über den Schadensstatus eines Ereignisses hervor. Die Schnittstelle werde derzeit von der Allianz intern eingesetzt. Nach

Status der Normdefinitionen und Serviceimplementierungen

B/O/A-Services	Status	Weitere Services	Status
B/O/A - Kfz	●	Basisservices - Authentifizierung, OMDS Datenübermittlung, Dokumentenübermittlung, Deep-Link	●
B/O/A - Sach privat (HH/EH)	●	Schadenmeldung	◑
B/O/A - Rechtsschutz	◑	Konvertierung/ Vertragsänderung/ Adressänderung	◑
B/O/A - Unfall	◑	50% Normdefinition verfügbar	
B/O/A - Leben	◑	75% Normdefinition + eine Serviceimplementierung	
B/O/A - Kranken	◑	100% Normdefinition + zwei o. mehr Serviceimplementierungen	

wie vor große Bedeutung wird von BiPro dem Informationsaustausch zwischen Maklerbüro und Versicherung, der sogenannten Maklerpost, beigemessen.

Was „Umsetzer“ zu berichten haben

Der Vertreter der Generali, Günther Gustavik, nimmt die Tagungsteilnehmer in seinem Kurzreferat auf eine Zeitreise mit. Beginnend 2008 mit der Entwicklung der ersten Maklerschnittstellen noch abseits von OMDS 3 bis zur Übergabe der Definitionen an

Günther Gustavik



die damals neu gegründete Arbeitsgruppe OMDS 3. Die Generali ist nicht nur einer der „First Mover“, sondern auch einer der emsigsten Umsetzer in den Reihen der österreichischen Versicherungen. Neben einem breiten Angebot bereits umgesetzter Normen unterstützt die Generali ihre interessierten Geschäftspartner mit einer umfassenden Projekt- und Prozessbegleitung,

fachlich und technisch versierten Ansprechpartnern sowie einer umfangreichen Onlinedokumentation. Die UNIQA plant nach der Fertigstellung ihrer BOA-Schnittstelle Kfz mit DVM die Anbindung weiterer Maklerverwaltungsprogramme sowie die weitere Umsetzung von BOA-Prozessen.

Paukenschlag

Mit einem Paukenschlag begann das Kurzreferat von Mag. Thomas Lang von chegg.net. Zunächst teilte er mit, dass sich vier österreichische Erzeuger von Verwaltungsprogrammen, nämlich Basic Systems, Proagent, VERA und TOGETHER CCA, in Zukunft nur mehr auf Schnittstellen nach OMDS-3-Normen konzentrieren werden. chegg.net unterstütze diese Vorgehensweise vollinhaltlich und verspreche, dass in kurzer Zeit in Zusammenarbeit mit chegg.net flächendeckende Antragsprozesse zu nahezu allen Versicherungsunternehmen bewerkstelligt werden könne.

In einer nach der Veranstaltung versendeten Pressemitteilung begründen es die Partner unter anderem wie folgt: „OMDS 3.0 ist ein allen Mitgliedsunternehmen des VVO sowie allen Interessierten frei zugänglicher Standard. Ein Standard von Allen für Alle. Der

VVO als Schirmherr ermöglicht den freien Zugang zu den Normen und ein daraus resultierendes Mitgestaltungs- und Mitspracherecht für alle Versicherungen, Maklervertreter und Softwareunternehmen, die mitarbeiten wollen. Zahlreiche Softwareanbieter wirken bereits bei der aufwendigen Normierung in den jeweiligen Gremien mit und sorgen damit dafür, dass eine sichere Ausgangslage für künftige Innovationen der Branche geschaffen wird.“

chegg.net selbst wird in Zukunft keine Schnittstellenanbindungen zur direkten Antragsdatenweitergabe an Versicherungsunternehmen mehr anbieten. Die Übermittlung von Antragsdaten erfolgt dann im Format OMDS 3 direkt an die Verwaltungsprogramme der Kunden. Lang begründet diesen Schritt mit betriebswirtschaftlichen Überlegungen. chegg.net verfüge über Anbindungen zu nahezu allen in Österreich verwendeten Verwaltungsprogrammen, wodurch dem Makler auch weiterhin ein durchgängiger Prozess zur Verfügung stehe. Österreichische Versicherungsdienstleister sind durch die Bank Kleinunternehmen mit begrenzten Finanz- und Personalressourcen, deren erhöhte Aufwände niemand zu ersetzen bereit ist. Bereits bestehende Schnittstellen zu den Versicherungsunternehmen bleiben erhalten. Bedenken, dass es für Makler bei auftretenden Problemen noch verwirrender werden könnte, wurden durch das Versprechen, die Kommunikation untereinander zu stärken und einfache Kommunikationskanäle zu schaffen, ausgeräumt.

Geplant ist die Einrichtung einer einzigen Ansprechstelle für technische und fachliche Probleme. Dies würde für die Maklerschaft eine wesentliche Verbesserung bedeuten, da sie nicht recherchieren muss, wer für einen technischen Fehler oder eine Prämienabweichung auf der Polizza verantwortlich ist. „Letztendlich würde diese Initiative vermehrt zu schnellen, effizienten und markttauglichen Lösungen führen“, so Lang, der es übernommen hat, für die propagierte neue Vorgehensweise zu sprechen. „Man muss einem Softwarehersteller das Recht zugestehen, sich für eine Schnittstelle zu entscheiden.“ Steiner misst dem Commitment der Softwarehäuser keine weitere Sprengkraft zu, da die Beteilig-

Mag. Thomas Lang



ten bis jetzt keine BiPro-Schnittstellen angeboten und dies eben in Zukunft auch nicht tun würden. Die Situation bleibt somit unverändert.

Die Digitalisierung im Maklerbüro hat drei Anknüpfungspunkte: die Anbindung zum Versicherer, die innerbetrieblichen Prozesse und die Kommunikation zum Kunden. Letztendlich wird es vom Makler abhängen, ob er sich für stringente Prozesse entscheidet oder die Wichtigkeit des Partners auch Kompromisse zulassen.

Was am EDV-Tag nicht fehlen durfte

Im verkleinerten Teilnehmerkreis zur fortgeschrittenen Stunde wurde auch der von niemand mehr in seiner Bedeutung in Frage gestellte OMDS 2 in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit gestellt. Themen wie Datenbeschaffung über eine einzige „Datendrehscheibe“ oder durch von Fachverbandsmitgliedern, welche auch als EDV-Dienstleister fungieren, zur Verfügung gestellte Webservices angeboten oder die Finanzierung durch den Fachverband wurden als Lösungsmöglichkeit in den Raum gestellt. Auf eine kurzfristig realisierbare entsprechende Einrichtung kann wahrscheinlich nicht gehofft werden.

Arbeitskreisleiter Ing. Michael Selb: „Besonders freut mich die anhaltend rege Beteiligung und das große Interesse von Vertretern der Versicherungsunternehmen, des Österreichischen Versicherungsverbandes, der Normungsinitiativen und der Softwarehäuser, an der Erreichung unserer Ziele, aktiv mitzuwirken. Selbst strenge Covid-Regeln, zu diesem Zeitpunkt galt für Veranstaltungen mit mehr als 25 Teilnehmern die 2G-Regel, hatten keinen großen Einfluss auf das große Engagement der jeweiligen Repräsentanten. So konnten wir fünfunddreißig von fünfzig angemeldeten Gästen auch vor Ort begrüßen. Neben einem Statusupdate zu verschiedenen technologischen Themen – wie zum Beispiel Schnittstellennormierungen – dient die Veranstaltung dem Dialog und dem Wissensaustausch sowie der Angleichung der nicht immer identen Zielsetzungen der verschiedenen Teilnehmergruppen.

Der Arbeitskreis Technologie und EDV vertritt die Interessen seiner Mitgliedsbetriebe. Eines unserer wichtigsten Ziele ist es, die Digitalisierung als fortwährenden Prozess zu beschleunigen und auszubauen. Nur so können bestehende Abläufe automatisiert und neue zukunftsorientierte entwickelt werden und damit die Wettbewerbsfähigkeit unserer Mitgliedsunternehmen und deren wirtschaftliches Überleben gesichert und gestärkt werden.

Der Verlauf der EDV-Tage stimmt mich insgesamt sehr zufrieden. Informativ Vorträge und Diskussionen dominierten neben persönlichen guten Gesprächen, die Veranstaltung.“



Ausblick

Auch im nächsten Jahr wird es wieder einen EDV-Tag geben. Der Veranstaltungsort ist noch im Ungewissen. Ob im Burgenland oder in Vorarlberg, dies sei noch nicht endgültig entschieden, vermeldete mit einem Augenzwinkern der Leiter des Arbeitskreises: „Die Veranstaltung hat Tradition und Tradition hilft dabei, Identifikation und Gemeinschaft zu stiften sowie Orientierung zu bieten. Dabei ist Tradition nichts Statisches: Sie entsteht zwar aus der Vergangenheit heraus, ist aber auf die Zukunft gerichtet.“ **M**

**WEITER
AUF DER
SICHEREN
SEITE**

www.uniforlife.at

MASTERLEHRGANG

MBA INSURANCE

berufsbegleitend, 3 Semester, 90 ECTS

Nächster Start: 4. März 2022

Anmeldeschluss: 24. Jänner 2022

Jetzt informieren!
ONLINE INFOEVENT
20. Jän. 2022
17.00–18.00 Uhr

**MBA Insurance: Berufsbegleitende
Weiterbildung in der Versicherungswirtschaft**



ÖSTERREICHER SIND NICHT ANDERS

Christopher Sandilands, Geschäftsführer von Oxbow & Partners, eines britischen Consultingunternehmens für die Versicherungsindustrie, stellt im Gespräch mit dem Versicherungsmakler klar, dass auch in Österreich Disruption passieren werde.

Was gibt es über Digitalisierung zu sagen, was nicht schon alle gehört haben?

Sandilands: Seit zehn Jahren reden alle über Digitalisierung. Und man exekutiert die ganzen Transformationsprojekte. Aber letztendlich ist es nicht

Was in Österreich gar nicht gemacht wurde, ist der Ausbau des digitalen Vertriebs.

so, dass wir im Jahre 2021 angekommen sind und alles passt. Was in Österreich gar nicht gemacht wurde, ist der Ausbau des digitalen

Vertriebs. Da hinkt man im europäischen Vergleich weit hinterher.

Ist es eine Mentalitätsfrage, dass Großbritannien schneller auf die Digitalisierung reagiert hat?

Sandilands: Grundsätzlich glaube ich nicht, dass der durchschnittliche Konsument in Österreich anders als der in England ist. Es hängt einfach vom digitalen Angebot ab. Aber das ist schwierig, denn die Versicherungsbranche ist sehr geschützt. Und noch dazu in einem

Wenn ich Marktführer bin, dann habe ich selten Interesse daran, den Markt zu verändern.

kleinen Land wie Österreich, wo die Versicherungsbranche von ein paar großen Playern dominiert wird.

Aber die großen Versicherer sind ja auch international tätig, und dort in Konkurrenz, müsste das nicht auch für Österreich positive Effekte haben?

Sandilands: Wenn ich Marktführer bin, dann habe ich selten Interesse daran, den Markt zu verändern.

Ich kann mir daher nicht vorstellen, dass einer der großen Versicherer sagen wird: „So, jetzt wird der Außenvertrieb gefeuert bzw. er soll nur noch Gewerbeversicherungen vertreiben.“ Es braucht dafür einen externen Impuls. Jedoch stoßen Insurtechs auf große Marktbarrieren. Sie brauchen eine Lizenz für den österreichischen Markt. Und bei jeder Versicherung, und sei es nur eine Bleistiftversicherung,

muss ich immer das Ausnahmerisiko absichern können. Daher steht am Ende der Kette immer eine große Versicherung, die Einfluss nimmt. Und wenn diese Versiche-

rung nicht macht, kann man sein neues Produkt nicht anbieten. Mir fällt keine andere Industrie ein, wo man diesen Effekt hat.

Wenn das nicht der Fall wäre, würde ich sagen, Insurtechs werden das große Thema, das auf Österreich zukommt, aber wegen der Spezifikation des Marktes weiß ich es nicht. Jedenfalls ist es aber nicht eine Frage des Ob, sondern wann und wie Disruption am Markt stattfindet.

Jedenfalls ist es aber nicht eine Frage des Ob, sondern wann und wie Disruption am Markt stattfindet.

Die Kleinheit des Marktes und die Marktverhältnisse sind nun zwei Punkte. Gibt es noch andere Punkte, die Österreich rückständiger als andere Länder machen?

Sandilands: Nein. Was die Kleinheit des Marktes angeht, möchte ich nur eines anfügen: Ein Londoner Insurtech wird eher in die USA als nach Österreich gehen. Wenn ich einen Minianteil am US-Markt habe, dann ist die Bewertung meines Unternehmens gleich eine Milliarde Dollar. Wenn ich im Vergleich dazu einen großen Anteil am österreichischen Markt habe, dann liegt die Bewertung immer noch nicht bei 100 Millionen.

Vertriebskanäle waren ein Gamechanger am britischen Markt, wie ist das passiert?

Sandilands: In England kamen die Preisvergleichs-Portale und haben den Markt auf den Kopf gestellt. Die englischen Versicherer haben erst mal fünf bis sechs Jahre absolut geblutet, weil sie nicht verstanden haben, was die Preisvergleichs-Portale



im Markt geändert haben. Plötzlich hatten sie kein Portfolio mehr, das einen Ausgleich zwischen Risiken schuf, die zu teuer und zu billig bepreist wurden. Ab diesem Zeitpunkt konnte man nur noch

Ein Offline-Broker muss Sachen machen können, die man nicht über einen Algorithmus automatisieren kann. //

tem Pricing keine übersteuerten Prämien im Portfolio gab, die dies ausgleichen konnten. Es dauerte sehr lange, bis die Versicherer herausgefunden haben, wie man damit Geld verdient.

Haben sich die Marktanteile damit in England verändert?

Sandilands: Es gab ein paar kleinere Versicherer, wie z. B. Admiral, die konnten durch das System sehr schnell wachsen, weil man einen Vertriebskanal hatte, von dem aus man im gesamten Markt präsent sein konnte, ohne teure Außenstellen. Die Großen sind nach wie vor relativ groß, haben aber ein komplett anderes Geschäftsmodell als früher.

Ist der Verlauf in England auch mit Verzögerung für Österreich oder Kontinentaleuropa zu erwarten?

Sandilands: Früher haben alle gesagt „Warte mal fünf Jahre, und es sieht so aus wie in England“. Aber ich glaube nicht, dass Preisvergleichsportale in Resteuropa dominieren werden, weil die Versicherer das nicht unbedingt fördern wollen. Aber was die Preisvergleichsportale gezeigt haben, ist, dass sich der Markt sehr schnell ändern kann. Vielleicht ist

Ich glaube nicht, dass Preisvergleichsportale in Resteuropa dominieren werden, weil die Versicherer das nicht unbedingt fördern wollen. //

Open Banking ein Beispiel dafür, dass sich auch die Versicherungen in Europa nachhaltig ändern könnten, und eine Möglichkeit, wie Menschen ihre gesamten Finanzen verwalten können. Vielleicht wird man dort auch damit anfangen, Versicherungen zu verkaufen. Das muss nicht sein, aber wenn so etwas kommt, dann wird das den Versicherern großes Kopfzerbrechen bereiten, weil sie dann nicht wirklich wissen, wie man die Daten für gutes Pri-

cing nutzen kann. Das wäre ein disruptiver Kundenvertriebskanal, bei dem die Versicherer erst einmal nicht wissen, wie man Geld gewinnen kann.

Wie hat sich die Disruption auf den englischen Makler ausgewirkt?

Sandilands: Der englische Privatkundenmarkt war ein Brokermarkt, und jetzt gibt es so gut wie keine Broker mehr. Wenn man ein Standard-Auto und ein Standardhaus hat, dann geht man einmal im Jahr auf ein Preisvergleichs-Portal. Ein paar Broker sind auf Preisvergleichsportalen und haben sich als Spezialisten etabliert, z. B. in der Quotierung für Landhäuser in Wales.

Wenn ich höre, Österreicher wollen beraten werden und daher sei die persönliche Beratung so wichtig, dann glaube ich das nicht. //

Welche Überlebensstrategien gibt es für die Makler?

Sandilands: Für einen digitalen Anbieter gibt es viel mehr Möglichkeiten, neue Produkte oder Vertriebskanäle zu testen. Aber das wird wahrscheinlich nicht das Erste sein, was ein Makler in einem kleinen Dorf machen wird. Darum heißt es, komplexere Risiken, größere Risiken und Risiken, die nicht automatisiert werden können, zu vermitteln. Ein Offline-Broker muss Sachen machen können, die man nicht über einen Algorithmus automatisieren kann.

Sobald es eine attraktive Verkaufsmöglichkeit gibt, steigen die Kunden um. //

Was kann man von England lernen?

Sandilands: Wenn ich höre, Österreicher wollen beraten werden und daher sei die persönliche Beratung so wichtig, dann glaube ich das nicht. Ich kann mir nicht vorstellen, dass Österreicher grundsätzlich andere Menschen sind. Sobald es ein gutes digitales Angebot gibt, werden die österreichischen Konsumenten umsteigen. Der Unterschied ist, dass es jetzt einfach dieses Angebot noch nicht gibt. Wie wir in England gesehen haben. Sobald es eine attraktive Verkaufsmöglichkeit gibt, steigen die Kunden um.

Vielen Dank für das Gespräch.

GERINGE UMSATZEINBRÜCHE

Coface, Niederlassung Austria

Die Corona-Pandemie ist an den Unternehmen Mittel- und Osteuropas nicht ohne Spuren vorbeigegangen, das zeigt die aktuelle CEE-Top-500-Studie von Coface. Mit 667 Milliarden Euro vermeldeten die 500 umsatzstärksten Unternehmen Mittel- und Osteuropas 2020 einen Rückgang von 3,3 Prozent. Während in Westeuropa das Bruttoinlandsprodukt um durchschnittlich 7,1 Prozent sank, waren es in Mittel- und Osteuropa lediglich 4 Prozent. „Die österreichische Wirtschaft profitiert von ihren Geschäftsbeziehungen zu Mittel- und Osteuropa. Hier war die Rezession im Corona-Jahr 2020 nicht so stark wie in Westeuropa. Obwohl Österreich nicht direkt im Ranking vertreten ist, sind 24 der 500 größten Unternehmen Mittel- und Osteuropas Tochtergesellschaften österreichischer Unternehmen. Das bestätigt die intensive Zusammenarbeit zwischen beiden und die österreichische Expansion in die attraktive CEE-Region“, so Dagmar Koch, Country Ma-

nagerin. Bestimmt wird das Ranking erneut von drei Sektoren, deren Umsatz 54 Prozent aller Umsätze ausmacht. Mit 89 Unternehmen (17,8 % aller Unternehmen) dominieren die Mineralchemikalien-, Erdöl-, Kunststoff- und Pharmaziesektoren das Ranking. Die Unternehmen kommen auf einen gemeinsamen Umsatz von 133,9 Milliarden Euro. Auf dem zweiten Platz folgt der Automobil- und Transportsektor, mit 84 Unternehmen und einem Anteil von 16,8 Prozent. Trotz des zweiten Platzes verzeichnete der Sektor deutliche Rückgänge. So brachen der Umsatz um 9,7 Prozent und der Gewinn sogar um 61,3 Prozent ein. Den drittgrößten Anteil hat mit 14 Prozent und 70 vertretenen Unternehmen der Handel.



Dagmar Koch

M

KÄRNTNER LANDES
VERSICHERUNG



FROHES FEST!

Das kostbarste Geschenk von allen ist Vertrauen. Vielen Dank, geschätzte Partnerin, geschätzter Partner, dass Sie uns Ihres geschenkt haben!

Wir wünschen Ihnen ein wunderbares Weihnachtsfest im Kreise Ihrer Liebsten sowie ein gutes und erfolgreiches Neues Jahr.

VORSCHAU



Eigenheim und Haushalt
- Die Auswirkungen der
Corona Pandemie auf die
Schadensentwicklung

Fachverbandsobmann KommR
Christoph Berghammer, MAS
im Gespräch zu den aktuellen
Entwicklungen am Markt



IMPRESSUM

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

Geschäftsführer: Isabella Schachinger

Verlagsort: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und
Berater in Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/Redaktion: Oberthorn 33, 3701
Oberthorn

Chefredakteur: Christian Proyer

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

Anzeigenleitung: Isabella Schachinger

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph
Schönfellner

Fotos: risControl/Schönfellner, Adobe Stock, SCHEINAST.
COM, Foto Georg Wilke, Manuel Horn, Maria Auinger,
Michael Markl, Mario Zaunschirm, Martin Steinhäler |
tinefoto.com, O. Morgensztern, Richard Haidinger, Lux und
Lumen, Ian Ehm, Philipp Lipiarski, Christian Husar, UNIQA/
Goran Andric, beige stellt, Stefan Heigl, Allianz Österreich,
Walter Skokanitsch, Astrid Weiss, Allianz/ WILKE.

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

Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

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

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

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

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen
des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt
der Anzeigentarif 01/2021

Gemeinsam geht sicher alles besser.



PRÄMIENBEISPIEL

€ 15,05

(MONATLICH FÜR
2 ERWACHSENE
& 1 KIND)

FamilyPlus

Die Familienversicherung
mit BegleitkostenPlus
- damit kein Kind im
Spital allein bleiben muss!

muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

4820 Bad Ischl
Wirerstraße 10
Telefon: 05 0665-1000

🌐 www.mukifamilyplus.com

📌 muki-versicherung

📍 muki_versicherung

FÜR DIE GANZE FAMILIE:

- SONDERKLASSE NACH UNFALL
- UMFASSENDE REISE- UND STORNOSCHUTZ U.V.M.



ICH stehe bei meiner
VersICHerung
im Mittelpunkt

Weil ich das Wunder Mensch bin.
www.merkur.at

merkur 
VERSICHERUNG