

# VMM

# Der Versicherungsmakler

Österreichische Post AG/P.b.b. Verlagspostamt 2380 Perchtoldsdorf 07Z037591 M

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der  
Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten



## FV-Initiative: **versicherungswissen.at** Maklerexpertise online

**ÖVM FORUM IN LINZ**

Symposiumsbericht und alle AAA-Gewinner

**PROBLEMBEREICH PENSIONSSYSTEM**

Spektakuläre Ergebnisse einer Allianz-Studie

**WEITERBILDUNG FÜR MAKLER/TEIL 2**

Viele Schlüssel zum Erfolg





# All Risk

Der umfassendste Schutz für Eigenheim und Haushalt.

**Fragen Sie Ihren Maklerbetreuer!**

Markus Falzberger – Leiter Makler-Center Oberösterreich

## Unser Anspruch: höchste Qualität für unsere Vertriebspartner!

Ihre Rückmeldungen, auf die wir stolz sind:

**1. Platz im Weiterbildungsangebot** – wir sind stolz auf unsere Top Partner- und BAV-Akademie und informieren Sie gerne.

**1. Platz in der BAV** – wir sind **der** Partner in diesem stark wachsenden Bereich und werden das auch weiterhin bleiben.

**1. Platz in der Technischen Versicherung** – ein klarer Auftrag, den Vorsprung zu halten und auszubauen.

Hoffentlich Allianz.

**Allianz** 



# Hoffnung auf Vernunft auch nach der Wahl

**I**n den vergangenen Tagen ist quer durch die 28 Länder der Europäischen Union ein neues EU-Parlament gewählt worden.

Zu Redaktionsschluss war das Ergebnis noch nicht bekannt, aber wir alle erwarten auch unter den neuen politischen Machtverhältnissen, dass **politische Vernunft in der Brüsseler Politik** obsiegt. Jedenfalls hoffe ich sehr, dass alle Maklerkollegen von ihrem Wahlrecht Gebrauch gemacht haben, und ich verhehle nicht – was ich auch in vielen Gesprächen und Diskussionen im Vorlauf zu diesem Wahlgang gesagt habe –, dass mein Favorit diesmal uneingeschränkt Othmar Karas war.

Der Fachverband wird – unabhängig vom Wahlergebnis auf gesamteuropäischer Ebene – mit bewährten Partnern und Experten wie dem Vizepräsidenten des EU-Parlaments, **Othmar Karas, und dem deutschen EU-Abgeordneten Langen intensiv an vernünftigen Lösungen rund um die IMD weiterarbeiten**. Kompetenz und Professionalität sind für uns in unserer standespolitischen Arbeit in Brüssel unverzichtbar. Diese beiden Persönlichkeiten, denen wir in den vergangenen Monaten viel an Rückkehr zum Realismus zu verdanken haben, bleiben auch in der Phase des Dialogs im Rat und bis zum Trilog wichtige Ansprechpartner, weil sie mit der Materie seit Jahren bestens vertraut sind.

Wir haben in unserer Branche mit diesem „Europa“ seit Jahren viel zu tun. Teils positiv – man denke etwa an die Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit, die Deregulierung im Versicherungsrecht oder die europaweite Einführung unserer Pflichthaftpflichtversicherung.

In den letzten Jahren – besonders mit Vorlage des Kommissionsvorschlags vom Juli 2012 für eine neue Versicherungsvermittlerrichtlinie, der die Offenlegung und das teilweise Verbot von Maklercourtage vorsah – waren diese Erfahrungen großteils negativ.

Es ist ja bekannt – und ich habe das auch schon an dieser Stelle mehrfach deponiert –, dass ich zwar grundsätzlich für eine intensive Zusammenarbeit aller europäischer Staaten bin, mir der **Grad der Integration jedoch schon zu weit geht**, dieser jedenfalls jetzt nicht noch intensiver werden darf.

Das deutsche Bundesverfassungsgericht in Karlsruhe setzt hier den Wünschen vieler glühender Europäer folgend zum Glück ihre Grenzen, indem es regelmäßig verhindert, dass weitere Kompetenzen nach Europa abwandern, und indem es mit seinen Entscheidungen den wichtigen nationalstaatlichen Interessen ihren Raum gibt – die Wahnsinnsidee der „Vereinig-

ten Staaten von Europa“ eingeschlossen. Ich bin davon überzeugt, dass die Staaten Europas souverän und unabhängig bleiben sollten, was eine wirtschaftliche Zusammenarbeit nicht ausschließt, ja sogar bedingt.

Sie kennen aus den umfassenden Berichten über unsere Tätigkeit zur Abwehr von so manchem „Schwachsinn“ aus Brüssel unseren Kontakt zu Othmar Karas und Werner Langen von der CSU. Diese beiden Herren waren und sind es, die uns in Brüssel exzellent vertreten. Oder anders gesagt: **Ohne diese beiden Politiker** wäre der Kommissionsvorschlag zur Offenlegung und zum Provisionsverbot auf europäischer Ebene vermutlich schon in Kraft.

Eine weitere Sache liegt mir schwer im Magen, und es ist mir ein großes Anliegen, auch darüber an dieser Stelle meine Meinung zu deponieren: Vor wenigen Wochen wurde der stellvertretende Generaldirektor der Grazer Wechselseitigen, kurzzeitiger GD der Hypo Alpe-Adria, langjähriger Vorsitzender der Haftpflichtsektion im VVO, **Dr. Siegfried Grigg**, am Landesgericht Klagenfurt in erster Instanz zu einer mehrjährigen Haftstrafe verurteilt. Ich habe mit Dr. Grigg seit meiner Zeit an der Uni Graz, das war 1991, zu tun. Hunderte Kollegen aus Versicherer- und Maklerkreisen kennen Herrn Dr. Grigg als aufrichtige, ehrliche und absolut integre Persönlichkeit. Nur wenige Monate leitete er die Hypo in Kärnten, und er wird hier in einem unglaublichen Ausmaß strafrechtlich zur Verantwortung gezogen. Wir können uns nicht vorstellen, dass dieses Urteil nicht auch durch öffentlichen Druck beeinflusst wurde – sozusagen um dem Volk zu beweisen, dass die Justiz doch durchgreift, wenn es um „die da oben“ geht.

**Ich wünsche Siegfried Grigg viel Kraft und Erfolg in den Berufungsverfahren** und wünsche mir, dass er wieder an die vorderste Front des Versicherungsgeschäfts zurückkehrt.

**Alles Gute und einen erfolgreichen Verlauf des Geschäftsjahres wünscht Ihnen**

**Ihr Gunther Riedlsperger**



Gunther Riedlsperger

# Prämie unter Druck

**D**ie Eurokrise ist abgesagt, der Euro steht sogar unter Aufwertungsdruck. Auch die Inflationsängste haben sich nicht bewahrheitet. Eine Deflation ist unwahrscheinlich, dafür sorgt schon die Steuer- und Gebührenpolitik der öffentlichen Hand. Wer Tag für Tag die Vorschreibungen registriert, der kann über Deflationsängste nur milde lächeln.

Das Lachen vergangen ist uns hingegen rund um die kalte Progression. Was früher Steuerrechtler und vor allem die Verhandler von Kollektivverträgen beschäftigt hat, ist heute einer der Bremsklötze für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Der aktuelle Steuertarif verhindert derzeit einen Realzuwachs bei den Erwerbseinkommen. Das hat naturgemäß Folgen für das private Konsumverhalten und die unternehmerische Investitionsstrategie. In den vergangenen Monaten ist der private Konsum durch einen respektablen Entsparungsprozess mitfinanziert worden. Das extrem niedrige Zinsniveau hat das beflügelt. Doch der Würgegriff der kalten Progression hält auch dann an, wenn die Sparquote schmilzt. Der Einzelhandel beginnt mit Umsatzrückgängen zwischen zwei und fünf Prozent real zu merken, dass es langsam eng wird.

Ähnliche Erfahrungen machen die Makler Tag für Tag: Das tendenziell sinkende Realeinkommen der meisten Haushalte führt dazu, dass Fixkostenpositionen hinterfragt werden. Die steigenden Kfz-Kosten werden zähneknirschend zur Kenntnis genommen, denn man gönnt sich ja sonst nichts. Die Versicherungsprämie insgesamt hingegen ist mittlerweile Gegenstand erhöhter Sensibilität, auch bei den Privaten. Im industriellen bzw. gewerblichen Bereich ist ja das Kostenbewusstsein schon seit Jahren stark ausgeprägt.

Um es auf den Punkt zu bringen: Die kalte Progression dämpft auch die Versicherungsprämie. Im Hinblick auf die Vorsorgebedürfnisse – etwa in der 3. Säule der Altersabsicherung – ist das bedenklich. Für die ausreichende Absicherung biometrischer Risiken fehlt vielfach die notwendige Liquidität, um längerfristig neue Fixkosten auf sich zu nehmen.

Es ist ein Teufelskreis: Der Finanzminister hält – nicht ganz zu Unrecht – die möglichst lange Fortsetzung der kalten Progression

für einen seiner wichtigen Sanierungsbeiträge im Budget. Gleichzeitig ist das Ansteigen der Steuerbelastung der Hauptgrund für das spürbare Abbröckeln des privaten Konsums. Die

verabsäumten Strukturreformen zur Entlastung des Budgets auf der Ausgaben- seite fordern jetzt ihren Tribut.

Für den Versicherungsvertrieb heißt das: Der Weg von der Risikoanalyse zur Überzeugung für die ausreichende Risikodeckung ist schwieriger geworden. Nicht weil die Einsicht beim Versicherungsnehmer fehlt, sondern weil ein konfiskatorisch agierender Fiskus Privaten wie Unternehmen die Luft zum Atmen nimmt.



„Der Fluch der kalten Progression.“

Dkfm. Milan Frühbauer

**Dkfm. Milan Frühbauer, Chefredakteur**

[m.fruehbauer@manstein.at](mailto:m.fruehbauer@manstein.at)



## VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Gunther Riedlsperger **3**

## VM Titelgeschichte

Neue Online-Plattform: [versicherungswissen.at](http://versicherungswissen.at) **5**

## Versicherungsmärkte

Serie Weiterbildung, Teil 2

Viele Schlüssel zum Erfolg **7**

KMU-Studie Makler **18**

Ankündigung Alpbacher Expertentreffen **19**

Bilanz VIG **28**

Aus den Märkten **30-37**

## VerbandsManagement

ÖVM Forum in Linz mit spannenden Themen **11**

Weiterbildung ist wichtig **15**

Verbandsmeldungen **21,35**

## VM Schlichtungsstelle

**16**

## VM Rechtspanorama

**20**

## VM Interview

Gespräch mit Ingo Hofmann **24**

Gespräch mit Günther Weiß und Thomas Lackner **29**

## VM Kurzmeldungen

**38**

## VM Personalia

**40**

## VerMischtes

**42**

## IMPRESSUM

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

Verlagsort: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf

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

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

Gründer: Prof. Hans-Jürgen Manstein

Geschäftsführerin: Mag. Dagmar Lang (MBA)

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

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Chefredakteur: Dkfm. Milan Frühbauer

Chefin vom Dienst: Lisa Eigner-Proskowetz

Redaktionelle Mitarbeiter dieser Ausgabe:

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

Anzeigenleitung: Thomas Fischer, Anzeigensekretariat: Johanna Zoder, [j.zoder@manstein.at](mailto:j.zoder@manstein.at)

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

Layout: Lisa Eigner-Proskowetz, Lektorat: Susanne Drexler; Coverfoto: © CIDCOM PR & Kommunikation

Vertrieb: [vertrieb@manstein.at](mailto:vertrieb@manstein.at)

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

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

+43/1/804 52 55-33, [www.dfd.co.at](http://www.dfd.co.at)

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

Hotline: +43/1/866 48-930; Web: [www.manstein.at](http://www.manstein.at)

# Neue Online-Plattform der Makler: versicherungswissen.at

Die neue Webpage für Konsumenten bietet kompaktes Versicherungswissen sofort.

**E**ine neue Initiative der Versicherungsmakler soll Konsumenten rasch und leicht verständlich Versicherungswissen zu ihren jeweils individuellen Fragestellungen vermitteln. Mit der den Berufsstand auszeichnenden Professionalität: Was bleibt mir in der Pension? Bin ich richtig versichert? Kann ich mir im Ernst-

fall überhaupt einen Anwalt leisten? – Schnelle Antworten auf die wichtigsten Fragen rund um Versicherungen liefert ab sofort *versicherungswissen.at!* Gedanken um die Zukunft und die richtige Vorsorge richten sich nicht nach Geschäftszeiten oder Aufenthaltsorten. Um Konsumenten jederzeit und überall die Möglich-

keit zu geben, Antworten auf wichtige Versicherungsfragen zu erhalten, schaltete der Fachverband der Versicherungsmakler in Zusammenarbeit mit der Kreativagentur CIDCOM eine neue Plattform frei, auf der sofort Antworten erhältlich sind! Egal ob es um die Kfz-Versicherung im Ausland, eine rentable Altersvorsorge



Erste Screenshots von der neuen Landingpage versicherungswissen.at.

Screenshots © CIDCOM PR & Kommunikation

oder die Rückerstattung eines gestohlenen Fahrrads geht – versicherungswissen.at richtet sich an alle Konsumenten und deren alltägliche oder besondere Versicherungsanliegen.

„Die Webpage vermittelt kompaktes Versicherungswissen und klärt auch über weit verbreitete Irrtümer in der Versicherungswelt auf. Sie unterstützt dabei die österreichweite PR-Kampagne des Fachverbandes und stellt den Versicherungsmakler als ungebundenen Profi in allen Versicherungsfragen in den Vordergrund“, **betont Gerhard Jeidler, der Leiter des für die inhaltliche Gestaltung der Seite verantwortlichen Arbeitskreises Öffentlichkeitsarbeit.**

Beworben wird die Webpage in den Pressepublikationen des Fachverbandes sowie über eine begleitende Bannerwerbung und Advertorials auf diversen Lifestyle- und Beratungsportalen. Diese verlinken direkt auf die Webpage und generieren damit eine hohe Verbreitung innerhalb der Zielgruppe.

### **Klarer Aufbau und flexibles Design**

Die Seite ist besonders übersichtlich und benutzerfreundlich gestaltet. So werden auf der Startseite die fünf jeweils aktuellsten Themenbereiche präsentiert. Über ein rotes Siegel auf der linken Bildhälfte gelangt man zu den 99 (und mehr) wichtigsten Fragen aus der Versicherungswelt. Sechs unterschiedliche Kategorien und eine integrierte Suchfunktion helfen, aus den für Konsumenten wichtigsten Bereichen der Versicherungswelt die richtige Antwort zu finden:

Mein Vorteil durch einen Versicherungsmakler als Profi; Wissenswertes zum Versicherungsvertrag; Auto & Verkehr; Gesundheit & Leben; Rund ums Recht (Rechtsschutz-, Privat- und Sporthaftpflichtversicherung); Heim & Haus. Außerdem können UserInnen eigene Fragestellungen und Themen direkt über die Webpage an das betreuende PR-Team schicken. So kann versicherungswissen.at flexibel auf aktuelle Themen eingehen und lässt sich beliebig erweitern!

### **Unterstützung der Maklerberatung!**

„Unser Service ergänzt die Leistungen der unabhängigen Versicherungsmakler. Denn versicherungswissen.at liefert schnelle Antworten für allgemeine Anliegen – bei Details und persönlicher Risikoberechnung ist es dann unumgänglich, einen Profi zu kontaktieren. Nur er kennt den Bedarf seiner Kunden am besten“, **betont Fachverbandsobmann Gunther Riedlsperger** zu dieser bemerkenswerten Initiative.

Diese Botschaft wird auch bei komplexen Fragestellungen sowie am Ende jeder Kategorie vermittelt. Außerdem können User schnell und einfach über eine integrierte Suchfunktion den geeigneten Versicherungsmakler in ihrer Nähe finden und kontaktieren.

Im Rahmen der PR-Kampagne des Fachverbandes der Versicherungsmakler gibt die Webpage argumentativen Flankenschutz und erklärt objektiv die Vorteile der Maklerberatung. „Wir ermutigen daher alle Versicherungsmakler, die Webpage versicherungswissen.at aktiv bei ihren (potenziellen) Kunden zu bewerben. Sie hat einen deutlichen Mehrwert für Konsumenten, die sich unverbindlich und unabhängig über Versicherungen informieren wollen, und sie ist eine Visitenkarte für die beste Beratung in allen Versicherungsfragen, nämlich die Maklerberatung“, ergänzt Riedlsperger.



Riedlsperger: „Makler sollten diese Webpage aktiv bewerben.“

### **Erfolg ist messbar**

Durch ein integriertes Analysetool können die Besucher der Seite genau klassifiziert werden. Dieses Tool zeigt, von welchen Seiten die Webpage aufgerufen wurde, wie viele Besucher es gab, wie lange diese auf der Seite verweilten und mit welchen Browsern gearbeitet wird. Der Erfolg der Webpage wird somit sichtbar und zeigt deutlich, welche Banner und Advertorials besonders sinnvoll sind. Außerdem erlauben die Ergebnisse, die Bewerbung der Page laufend anzupassen und Schwerpunkte zu setzen. ■

#### **DIE WICHTIGSTEN ANLIEGEN DES PROJEKTS**

- Richtet sich an alle Konsumenten
  - Liefert schnelle Antworten zu den wichtigsten Versicherungsfragen
  - Ergänzt die persönliche Maklerberatung bzw. bereitet diese vor
  - Besitzt eine integrierte Suchfunktion und Maklerdatenbank
  - Ist flexibel erweiterbar und bietet die Möglichkeit, eigene Versicherungsfragen zu stellen
  - Erklärt komplexe Fragen und Sachverhalte auf verständliche Weise
  - Spricht Konsumenten durch klares und benutzerfreundliches Design an
- Die Webpage wurde vom Arbeitskreis Öffentlichkeitsarbeit des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten entwickelt und ist unter versicherungswissen.at abrufbar.*

Serie: Weiterbildung für Versicherungsmakler, Teil 2

# Viele Schlüssel zum Erfolg

Das Versicherungswesen ist eine hochkomplexe Materie. Falsche Entscheidungen können hier unübersehbare Konsequenzen haben. Umso wichtiger ist es, dass auch oder gerade Versicherungsmakler bestens aus- und weitergebildet sind.

**W**enn ich groß bin, werde ich Feuerwehrmann!“ Oder vielleicht Lokomotivführer. Oder Ärztin. Aber Versicherungsmakler? Nur wenige Jugendliche werden diesen Berufswunsch äußern. In der Regel sind in der Versicherungsbranche Tätige eher Spätberufene. Mit Ausnahme des Ausbildungswegs Lehre entscheiden sich die meisten erst nach dem Studium oder in einer späteren Phase ihres Berufslebens für die Versicherung. Wie auch sonst?



Attila Fenyves: „Auch die Referenten sind ein wichtiges Entscheidungskriterium.“

fordert, sich laufend weiterzubilden und so für die wachsenden Herausforderungen gerüstet zu sein. Mittlerweile gibt es eine wachsende Palette an Fortbildungsmöglichkeiten. Neben Universitäten und Fachhochschulen bieten noch weitere Organisationen Kurse und Lehrgänge.

Für Fortbildungswillige ist es da schwierig, den Überblick zu bewahren. „Man muss sich vorab sehr genau informieren“, empfiehlt **Prof. Attila Fenyves**, der den **universitären Lehrgang für Versicherungswirtschaft in Graz** leitet. „Am besten sieht man sich vorher nicht nur den genauen Unterrichtsplan an, sondern auch die Referenten an.“ Diese würden immer mehr zum **wichtigsten Entscheidungskriterium** für die Wahl eines Lehrgangs. Wer viel Zeit und Geld in solch eine Fortbildung steckt, der möchte auch entsprechende Qualität bekommen. Zudem sehen sich potenzielle spätere Arbeitgeber sehr genau an, woher der Abschluss kommt. Mit einem akademischen Lehrgang kann man hier eigentlich nichts falsch machen. Die heimischen Universitäten und Fachhochschulen verfügen über einen hervorragenden Ruf, und „einen Universitäts- oder Fachhochschullehrgang **kann nicht jeder anbieten**. Zuerst müssen etliche Kontroll- und Genehmigungsschritte durchlaufen werden“, gibt Fenyves zu bedenken.

Hier herrscht dann durchaus Egalität: Egal ob Versicherungsfachmann mit Lehrabschluss oder frisch diplomierter Betriebswirt, sie alle haben die Möglichkeit, einen universitären Lehrgang zu absolvieren, denn die Matura ist keine Zugangsvoraussetzung. Auch fünf Jahre Berufserfahrung berechtigen zum Besuch. Diese Lehrgänge

richten sich zum einen an Versicherungsmakler, zum anderen aber auch an Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen. Hinzu kommen diverse Quereinsteiger, Spätberufene oder Personen aus anderen Branchen, die in ihrem Arbeitsbereich Versicherungswissen benötigen. Die universitären Lehrgänge dauern drei Semester, Absolventen dürfen je nach Lehrgang die Berufstitel **„Akademische/r Versicherungsmakler/in“** bzw. **„Akademische/r Versicherungskauffrau/mann“** tragen, die weithin sichtbar für Qualität bürgen. Da die Kurse berufsbegleitend sind, werden sie meist geblockt an mehreren Wochenenden abgehalten.

In Österreich werden diese universitären Lehrgänge an insgesamt drei Standorten angeboten. An der Wirtschaftsuniversität Wien kann man im Rahmen der **WU Executive Academy** sowohl einen Lehrgang für Risiko- und Versicherungsmanagement absolvieren als auch eine Variante

*Man muss sich vorab sehr genau informieren“, empfiehlt Prof. Attila Fenyves, der den universitären Lehrgang für Versicherungswirtschaft in Graz leitet. „Am besten sieht man sich vorher nicht nur den genauen Unterrichtsplan an, sondern auch die Referenten an.“*

In der Regel kommt zuerst ein Wirtschafts- oder Jus-Studium, danach erst finden die Absolventen ihren Weg zu den Assekuranden. Das dann dringend zusätzlich benötigte Know-how erwerben sie neben der Berufstätigkeit in **Post-Graduate-Lehrgängen**. Auch wenn viele über manchmal verschlungene Pfade in die Versicherungsbranche gekommen sind, sie alle sind ge-

wählen, die speziell auf Versicherungsmakler zugeschnitten ist (siehe Bericht in der letzten Ausgabe).

## Regional und optimal

Die Unis **Graz** und **Linz** bieten jeweils **Lehrgänge für Versicherungswirtschaft** an. Die Programme decken ein ähnliches

Curriculum ab. Die Basis des Lehrgangs bilden Vorlesungen zu Wirtschafts- und Finanzkunde, Recht und Steuer sowie Spartenkunde. Dazu kommen Module aus den Bereichen Controlling, Management und Fachpraxis. Allerdings haben die drei Universitätslehrgänge durchaus unterschiedliche Schwerpunkte. So ist die Verteilung der Studenten auf die Standorte



**Helmut Pernsteiner:** „Konsumentenschutz braucht immer bessere Beratungsleistungen, das erfordert eine immer bessere Ausbildung.“

nicht nur geografisch bedingt, manche Teilnehmer pendeln auch aus studienspezifischen Gründen.

In Wien liegt der Fokus eher auf wirtschaftswissenschaftlichen Themen, in **Graz** steht die Spartenkunde im Vordergrund. Seit rund einem Vierteljahrhundert finden an der **Karl Franzens Universität** sehr erfolgreich Lehrgänge für die Versicherungswirtschaft statt, zurzeit läuft der 13. Jahrgang. Über mangelnden Zulauf kann sich Lehrgangsleiter Fenyves nicht beklagen: „Wir haben keine Rekrutierungsschwierigkeiten.“ Seine Studenten waren ursprünglich eher aus der Versicherungswirtschaft, mittlerweile kommen **aber immer mehr Makler**. Aufgrund der Spezialisierung und der hier tätigen exzellenten Vortragenden sind die Teilnehmer nicht nur aus dem südlichen Öster-

reich, einige reisen auch aus Wien an. An der Johannes Kepler Universität in **Linz** setzt man auf einen ganzheitlichen und praxisbezogenen Zugang zu allen Fachbereichen der Versicherungswirtschaft. Laut Lehrgangsleiter **Prof. Helmut Pernsteiner** setzen sich die Studenten etwa zur Hälfte aus Maklern, zur anderen Hälfte aus Mitarbeitern von Versicherungsunternehmen zusammen. Die zunehmende Akademisierung der Versicherungsbranche ist aus seiner Sicht eine „europäische Welle“: „Der Konsumentenschutz wird in der EU sehr hoch gehalten. So ein Schutz **ist nur durch qualifizierte Beratung möglich** – was wiederum eine bessere Ausbildung nötig macht.“ Dieser Trend werde sich noch verstärken: „Die Konsumenten werden mündiger. Auch die Verfügbarkeit von Informationen wird immer höher.“ Berater, die nicht am Laufenden sind, hätten über kurz oder lang keine Chance mehr. Die Ausbildung der heimischen Versicherungsberater findet Pernsteiner prinzipiell gut, aus seiner Sicht gibt es hier aber noch sehr viel Potenzial. Anders als früher, als gerade einmal die Chefs eine Weiterbildung absolvierten, geht es jetzt mehr in die Breite: **„Heute sind alle Mitarbeiter angehalten, sich fortzubilden.“**

### **Kampf um Talente**

Das Interesse an fachspezifischen Weiterbildungen werde, so Pernsteiner, zukünftig noch steigen – was für die Universitäten durchaus auch Konkurrenz bedeutet. Mittlerweile bieten auch **Fachhochschulen** entsprechende Lehrgänge an. Wie etwa die **FH Kufstein**: In der Tiroler Grenzstadt sollen ab Herbst mehrere Lehrgänge aus dem Bereich Versicherungsmanagement stattfinden, darunter eine zum akademischen Versicherungsberater und Vermittler in Versicherungsangelegenheiten. Die Zugangsbedingungen sind, wie bei den Universitäten,

Matura oder Berufspraxis. Auch die Zielgruppe und das Curriculum ähneln dem Angebot der Hochschulen: Der Fokus liegt auf der „Vermittlung von Wissen zur effektiven Führung strategischer oder operativer Einheiten im Versicherungswesen.“

Für die unterschiedlichen Anbieter von Lehrgängen ist die Situation nicht unbedingt leicht, und sie wird sich zukünftig noch verschärfen: „Wir werden sicher noch mehr Konkurrenz bekommen“, ist etwa **Pernsteiner überzeugt**. Neue Kurse könnten spezifischer und/oder kürzer sein. Der Kampf um die Talente ist bereits in vollem Gange. Dazu kommt, dass die größeren Unternehmen bereits begonnen haben, eigene Aus- und Weiterbildungs-

**„Uns ist es wichtig, dass die Helvetia-Vertriebspartner-Coaches für die Makler Ansprechpersonen auf gleicher Augenhöhe sind. Denn das ist Voraussetzung für optimalen Support, gegenseitiges Verständnis und gute Zusammenarbeit. Wir haben diesen Intensivkurs daher nicht nur ins Leben gerufen, sondern nützen ihn auch selbst für die Weiterbildung unserer Vertriebspartner-Coaches.“**

Alexander Neubauer

möglichkeiten zu organisieren. In Kooperation mit der **FH Krems** läuft seit dem Sommersemester 2014 ein eigener Lehrgang Versicherungswirtschaft für 22 Mitarbeiter der **Wiener Städtischen**. Programm und Ablauf gleichen dem der „öffentlichen“ Lehrgänge. Gerüchteweise sind ähnliche Projekte auch bei anderen heimischen Versicherern geplant. Den Trend zu diesen „**Corporate Universities**“ gibt es weltweit allerdings schon länger, nur im deutschsprachigen Raum hinkt man hier noch ein wenig hinterher. Neben Fortbildungsprogrammen für die eigenen Mitarbeiter investieren die Assekuranten aber auch viel Zeit und Energie



Die FH Kufstein bietet als erste Fachhochschule postgraduale Lehrgänge für Versicherungsmanagement.

in die **Weiterbildung der unabhängigen Partner** – kaum ein heimisches Versicherungsunternehmen, das nicht irgendeine Form von „Maklerakademie“ anbietet.

### Weiterbildung für Partner

So bietet die **Helvetia** in Österreich einen neu konzipierten **Intensivkurs für den Lehrgang zum Versicherungsmakler** an. Alexander Neubauer, Leiter Helvetia Partnervertrieb, über die Intention: „Uns ist es wichtig, dass die Helvetia-Vertriebspart-

sivkurs daher nicht nur ins Leben gerufen, sondern nützen ihn auch selbst für die Weiterbildung unserer Vertriebspartner-Coaches.“

Die Ausbildung dauert insgesamt 15 Tage. Der Unterricht ist dabei auf zwei- bzw. dreitägige Blockveranstaltungen aufgeteilt und erstreckt sich über einen Zeitraum von sechs Monaten.

Bereits zum sechsten Mal führt die **Zurich** einen Lehrgang mit versicherungsrechtlichen und technischen Inhalten für rund

Anspruch. Gleichzeitig ermöglicht er, das Verständnis zwischen Maklern und Versicherer weiter zu stärken und das Branchennetzwerk zu fördern“, so Florian Weigl, Leiter Vertrieb Makler & Agenturen Schaden/Unfall.

Unter dem Titel „**Partnercollege**“ hat die **Wiener Städtische** eine österreichweite, kostenlose Ausbildungsinitiative für die Mitarbeiter von VertriebspartnerInnen ins Leben gerufen. In sieben abgestimmten Modulen werden Mitarbeiter von Vertriebspartnern punkto Fach- und Produktwissen, rechtliche Grundlagen, Kundenverhalten und Administration kostenlos aus- und weitergebildet. Darüber hinaus hat die Wiener Städtische **mit RiskExperts und der WKO eine Ausbildungsinitiative** zum Thema „Versicherungs- und Risikomanagement für nationale und internationale Großgeschäfte“ für Vertriebspartner initiiert. Dieses Seminar entspricht auch dem Weiterbildungszertifikat des Fachverbandes. **UNIQA** bietet mit der **Makler-Akademie (MAK)** seit über 16 Jahren ein eigenes Ausbildungsprogramm für ihre Geschäftspartner an. Das Angebot gliedert sich in die Bereiche **MAKclassic** mit intensiven Persönlichkeitsseminaren, **MAKaktiv** mit lebendigen Aktiv- und Outdoor-Workshops und **MAKwissen** mit fundierten Grundlagenseminaren für den professionellen Makler-Innendienst. Jedes Jahr kommen aber neue Inhalte und Trainer



Im April startete der von der Helvetia initiierte Intensivkurs zur Versicherungsmaklerprüfung.

ner-Coaches für die Makler Ansprechpersonen auf gleicher Augenhöhe sind. Denn das ist Voraussetzung für optimalen Support, gegenseitiges Verständnis und gute Zusammenarbeit. Wir haben diesen Inten-

50 Maklermitarbeiter durch. Die Ausbildung inkludiert ein Basisseminar im Frühjahr sowie einen Aufbauworkshop im Herbst. „Unsere Vertriebspartner nehmen den Lehrgang gern für ihre Mitarbeiter in

dazu. „Das Versicherungsgeschäft hat eine besondere Marktdynamik. Umso wichtiger ist eine kontinuierliche und professionelle Weiterbildung, um das Ausbildungsniveau in Österreich hoch zu halten“, so **Peter Prinz, Leiter Maklervertrieb bei UNIQA Österreich**. Eine Ansicht, die auch Michael Sturmlechner, Leiter Ungebundener Vertrieb der **Allianz**, teilt: „Um den Kunden bestmögliche Beratungsqualität bieten zu können, braucht es Sattelfestigkeit bei den Produkten, permanente fachliche Weiterbildung und Know-how-Transfer.“ Beim hauseigenen Ausbildungsangebot für Makler – der **Allianz Top Partner Akademie** – beobachtet man seit Jahren eine rege Teilnahme an den zahlreichen

Seminaren und Workshops. „Im Sinne der Effizienz bauen wir das Angebot der ‚Web Based Trainings‘ weiter aus, da diese innovative Art der Wissensvermittlung unseren Maklerpartnern eine umfassende und flexible Weiterbildung ermöglicht und

*„Ein weiterer Klassiker der Maklerweiterbildung ist die Meisterklasse der Donau Brokerline: ‚Wir sind stolz, in Sachen Weiterbildungsprogramme einen Standard gesetzt zu haben‘, so Donau-Brokerline-Geschäftsführer Mag. Alastair Mc Ewen.“*

dabei Wege und wertvolle Zeit spart.“ Mit der BAV-Akademie bietet die Allianz zudem eine umfassende Gesamtausbildung zur Betrieblichen Altersvorsorge. Ein weiterer Klassiker der Maklerweiterbildung ist die **Meisterklasse der Donau**

**Brokerline**: „Wir sind stolz, in Sachen Weiterbildungsprogramme einen Standard gesetzt zu haben“, so Donau-Brokerline-Geschäftsführer Mag. Alastair Mc Ewen. Die Donau Brokerline MeisterKlasse bietet eine bedarfsgerechte Aus- und Weiterbildung. Neben den Grundlagen des Versicherungswesens wurden alle Versicherungssparten in Seminaren aufbereitet, die aus Basis- und vertiefenden Modulen bestehen. Besonderes Augenmerk liegt derzeit auf dem Bereich Gewerbeversicherung. Zusätzlich zur MeisterKlasse gibt es das Kolleg „Betriebliche Altersvorsorge“.

Im Jahr 2000 wurde die **NÜRNBERGER Akademie** mit dem Ziel gegründet, den Vertriebspartnern fundiertes Fachwissen im Versicherungs- und Finanzbereich zu bieten. Einige tausend Teilnehmer haben inzwischen von dem Schulungsangebot Gebrauch gemacht. (Wird fortgesetzt) ■

Denk  
PUNKTE  
SAMMELN zahlt  
Sich AUS.

## MaklerService

Der SteffShop ist das neue **UNIQA Bonuspunkteprogramm für Makler – Top-Angebote sowie exklusive Golf- und Skitage mit Stephan Eberharter.**

- Prämie vermitteln
- Punkte sammeln
- Waren / Gutscheine einlösen

# ÖVM-Forum mit spannenden Referenten und Themen

Das ÖVM-Forum in Linz stand diesmal unter dem Generalmotto „Schaden – Kernkompetenz des Maklers“. Hochinteressante Referenten und spannende Diskussionen kennzeichneten dieses Symposium im Vorfeld der Maklertagung. Das außerordentlich rege Publikumsinteresse bewies: Die zeitliche Trennung von Forumsdiskussion und Messe-Event hat sich bestens bewährt.

Wir haben ein Defizit“, betonte der bewährte und pointierte **Forumsmoderator Ronald Barazon** in seiner Einleitung: Im europäischen Durchschnitt belaufen sich die Prämien für Lebensversicherungen pro Kopf auf rund 2.000 Euro jährlich, in Österreich hingegen „nur“ auf 700 Euro. Analog zur **man gelnden Eigenvorsorge**, so mahnt Barazon, gebe es auch Defizite bei der Abdeckung anderer Risiken. Etwa in der Unfallversicherung, der Vorsorge für Arbeitsunfähigkeit sowie der Pflegevorsorge. Letztere zählen allesamt zu den Lebensrisiken schlechthin, und **„die sind ja die Kernkompetenz von euch Maklern“**, ruft Barazon in den Saal und unterstreicht: „Wir sind unterversichert!“

Letzteres Kriterium erfüllt wohl der **Key-note Speaker Matthias Lanzinger** nicht: Der ehemalige Skirennläufer, so stellt sich

eher beiläufig heraus, ist sogar dreifach versichert: Haftpflicht, Eigenleistung und durch seinen vormaligen „Brötchengeber“ ÖSV (Österreichischer Skiverband) mit einem **gesonderten Schutz ausgestattet**. Am 2. März 2008 zog sich Lanzinger beim Weltcuprennen in **Kvitfjell** (Norwegen) einen mehrfachen offenen **Unterschenkelbruch** mit schweren **Gefäßverletzungen** zu. Bei der anschließenden Operation kam es zu Komplikationen, wegen schwerer Gefäßverletzungen im linken Unterschenkel musste dieser am unterhalb des Knies **amputiert** werden. Für den damals 28-Jährigen, der seit seinem 13. Lebensjahr Skirennsport betrieb, wahrlich eine Zäsur.

2010 wurde Lanzinger von der norwegischen Gesundheitsbehörde das Recht auf Schadenersatz wegen „Versäumnis bei der Erbringung einer Hilfeleistung“ zugesprochen. Ein Gutes habe sein Unfall gehabt:

Nicht nur in Norwegen, bei allen FIS-Skirennen seien nach seinem Unfall die Rahmenbedingungen erheblich verbessert worden.

2011 schließlich gab Lanzinger bekannt, künftig bei Wettkämpfen im Behindertensport anzutreten, und gewann mit Platz zwei im Super-G und in der **Super-Kombination** bei den **Winter-Paralympics 2014 in Sotschi** zwei Medaillen.

**„Aufgrund meiner Absicherung“, so Lanzinger, „war für mich nach dem Unfall vieles möglich.“** Der damals hauptberufliche Skirennläufer war mehrfach abgesichert und hatte – **da spricht Lanzinger an seinen Versicherungsmakler expressis verbis ein Lob aus** – sowohl eine zusätzliche Eigenvorsorge als auch Absicherungen als Hausbauer getroffen. Sein neuerlicher sportlicher Erfolg, unterstreicht Lanzinger, sei durch die Rehabilitation in einem Kurzentrum der AUVA und seine **zusätzliche private Unfallversicherung** möglich gewesen.

Lanzingers Botschaft: Sein Versicherungsmakler sei zu einem „wichtigen Ansprechpartner“ nach dem Unfall und insbesondere bei der Schadensabwicklung geworden.

In gewohnt launiger Form und illustriert anhand konkreter Rechtsfälle aus seiner Praxis setzte sich **Rechtsanwalt Dr. Hans-Jörg Vogl** mit einem eher sperrigen Thema auseinander: Er schilderte die rechtlichen Rahmenbedingungen der Maklerhaftung beim Versicherungsverwechsel und referierte auch über die sogenannten Umdeckungsklauseln. Vogl befasste sich mit den **Aufklärungspflichten beim Wechsel des Versicherers**, den Problemen der Haftung



Gunther Riedlsperger und Gerhard Veits vertraten die Standpunkte der Versicherungsmakler.

für Deckungslücken oder der spontanen Erkundungspflicht. Sehr ausführlich widmete er sich auch der Frage des ausgedehnten Versicherungsfalls, also einem Ereignis, das nicht punktuell eintritt, sondern bei dem sich der Versicherungsfall über eine Zeitspanne erstreckt. Mit konkreten Praxisbeispielen führte Vogl den Versicherungsmaklern die diversen Haftungs – und Sorgfaltsfragen sowie die Entscheidungen **aus der Judikatur vor Augen**.

„Die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle. Schadensfälle aus der Praxis für die Praxis“ hieß dann eine Themenstellung, die ebenfalls versicherungsrechtliche Implikationen hat. Die RSS ist bekanntlich eine Initiative des Fachverbandes der Versicherungsmakler.

Mit mehrer Dutzend Streitfällen per annum sowie mit unzähligen Rechtsaukünften pro Jahr sei die Schlichtungsstelle des Fachverbandes befasst, erläuterte deren **Vorsitzender Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner** in seiner Standortbestimmung zur RSS. Wobei dem vormaligen Richter Hellwagner in seiner **Charakterisierung** der Schlichtungsstelle neben der Skizzierung einiger Fälle zur Illustration der Verfahrensordnung und der Entscheidungsfindung auch das Rechtsservice dieser Institution mindestens ebenso am Herzen liegt: Hier bietet die Kommission „Hilfestellung, Einschätzung und Empfeh-



Intensive Podiumsdiskussion zum Generalthema Schadenabwicklung.

lung“ zur Fragestellung an, das sei „**eine Beratungstätigkeit der Schlichtungskommission**“, um noch im Vorfeld allfälliger Anrufungen der Schlichtungsstelle oder gar ordentlicher Gerichte eine Abschätzung des Sachverhalts anzubieten. Denn, so Hellwagner, „in der Rechtsprechung gibt es keine endgültige Wahrheit“.

„Der Kriminalpsychologische Ansatz – Menschen verstehen, analysieren und beurteilen“ lautet ein weiteres Thema beim ÖVM-Forum mit buntem Themenreigen. Der Tiroler **Thomas Müller** wurde in Österreich (und weit über unsere Grenzen hinaus) in den 1990er Jahren als Kriminalpsychologe und Fallanalytiker bekannt. Der

Frauenmörder Jack Unterweger oder der Briefbomber Franz Fuchs gehörten zu seinen „Klienten“. Mittlerweile ist Müller ein weltweit gesuchter „operativer Fallanalytiker“ und beehrter Vortragender. Sein außerordentliches Talent zum pointierten auf das Publikum eingehenden Vortragenden stellte Müller in Linz eindrucksvoll und mit **großer Akklamation des Auditoriums** unter Beweis. Er präsentierte sich auch als Buchautor seiner beiden Titel: „Bestie Mensch: Tarnung – Lüge – Strategie“ 2004 und „Gierige Bestie: Erfolg – Demütigung – Rache“ aus dem Jahr 2006.

Die Stichworte seiner beiden Bücher kreisen um Müllers Thema in Linz: Menschen zu verstehen heißt vor allem, sich selber zu verstehen, deklarierte Müller mehrfach. Dieses Sich-selber-verstehen-Lernen passiere „vor allem in der Krise“. Das sei die Bewährungsprobe zwischen „**Zerbrechen und Über-sich-Hinauswachsen**“.

Müllers Credo: „Seit 30 Jahren bin ich im Beruf – ich hab noch keine Krise gesehen, die nicht aufgehört hätte.“ „Haben wir die Bereitschaft, einen Perspektivenwechsel zu wagen?“, fragt Müller und gibt auch gleich eine klare Antwort: Ja – aber fange vor allem bei dir selbst an! **Verstehen, analysieren und beurteilen** sind die entscheidenden Stichworte zu Müllers Überlegungen. Das ist natürlich auch für die



ÖÖ-Landeshauptmann Josef Pühringer und ÖVM-Präsident Punzl bei der Eröffnung der Messe.

Versicherungsmakler von Relevanz, denn sie sind praktisch täglich nicht nur in ihrer Versicherungskompetenz, sondern auch in der zwischenmenschlichen Kommunikation gefordert. Und an die Adresse einer sich zwar Kommunikationsgesellschaft nennenden, aber vielfach unter Kommunikationsdefiziten leidenden Öffentlichkeit gerichtet: „Es gibt ein Wort, das alles verändert: Lob“, betont Müller. Sein Appell an die Entscheidungsträger: „Suchen Sie nicht nach Vorbildern – seien Sie einfach selbst eines!“ Nachsatz an die Makler: „Versprechen Sie nichts, was Sie nicht halten können – die Menschen werden es Ihnen danken!“

Der **ORF-Bürgeranwalt Dr. Peter Resetarits** befasste sich mit der Frage, wann eine Schadensangelegenheit zum Fernsehfall wird. Er schilderte konkrete – teilweise persönlich sehr berührende Fälle – aus den vergangenen Jahren, die volkswirtschaftliche Behandlung erfahren hatten. Resetarits betonte, es gebe natürlich immer wieder einen schwierigen Entscheidungsprozess, welche Fälle für **das Fernsehen aufbereitet und näher untersucht** werden sollen. „Es geht uns nicht darum, jemanden, etwa eine Versicherungsgesellschaft, in die Pfanne zu hauen. Das wichtigste Kriterium ist die Frage, wie jemand zu seinem Recht kommen kann, wenn er im Recht ist.“ Dabei spiele naturgemäß auch die vermeintliche oder tatsächliche **Ohnmacht des Einzelnen gegenüber Behörden**, Institutionen oder Unternehmen eine entscheidende Rolle. In einer **abschließenden Podiumsdiskussion** ging es wieder zurück in die standespolitische Kernzone der Maklerschaft. „Der Makler als Garant für bestmögliche Schadensabwicklung“ war das Thema. Der Vorsteher des Fachverbandes der Versicherungsmakler, **Gunther Riedlsperger**, beklagte dabei eingangs die „Qualitätserosion“ bei der Schadensabwicklung seitens der Assekuranten. Hier müsse man das Ausbildungsniveau verbessern, was ja auch beim Makler mit Recht permanent



Die strahlenden Award-Gewinner mit den begehrten Auszeichnungen durch die Makler.

eingemahnt werde. Selbst Rechtsanwälte seien im Versicherungsrecht nicht immer sattelfest, betonte Riedlsperger.

**Dr. Wolfgang Reisinger**, Leiter Spezialschaden bei der Städtischen, verwies auf die Tatsache, dass die überwiegende Mehrzahl der Schadenfälle von allen Seiten friktionsfrei abgewickelt werde. „Nur fünf Prozent sind wirklich strittig“, betonte Reisinger. Er würdigte in diesem Zusammenhang ausdrücklich die Vermittlerrolle gut ausgebildeter Makler.

**Gerhard Veits, FG-Obmann in Vorarlberg und Mitglied im ÖVM-Vorstand**, hob die Funktion des Maklers bei der Schadensabwicklung hervor und appellierte in diesem Zusammenhang an die Versicherungen, die Makler stärker organisatorisch-elektronisch in diesen Prozess einzubinden. **Ing. Klaus Stadl-**

**bauer**, Geschäftsstellenleiter der Novum ccService, skizzierte die Arbeitsweise seines Unternehmens als Brücke zwischen allen Beteiligten in der Schadensabwicklung.

Einige kritische Bemerkungen kamen von **Dr. Thomas Hartmann**, Gutachter für Rechtsschutz und Haftpflicht. „In Zweifelsfällen wird die Deckung durch den Versicherer zunächst einmal abgelehnt. Der Versicherungsnehmer hat dann nur eine Chance, wenn er professionelle Unterstützung bekommt, und diese bietet ihm sein Bundesgenosse, der Makler.“

**Mag. Alexander Petzmann**, Geschäftsführer von CCA und Together, befasste sich mit der Optimierung der technischen Kommunikation zwischen Makler und Versicherung. Ohne EDV und entsprechende Verbindungsplattformen könne es mitt-



Ganztägig prallgefülltes Plenum beim ÖVM-Forum im Linzer Design Center.

lerweile keine wirklich qualitative und effiziente Abwicklung von Schäden mehr geben, so Petzmann. Eine lebhaftes Plenumsdiskussion mit dem Podium beendete diesen dichten Informations- und Nachdenktag.

**Assekuranz Awards 2014**

Im Rahmen einer festlichen Abendveranstaltung wurden die Assekuranz Awards 2014 seitens des ÖVM an die Sieger überreicht. Dabei stehen Versicherungsunternehmen im Blickpunkt der Versicherungsmakler. An der wissenschaftlich begleiteten Recherche über die Assekuranzen haben sich mehr als 500 Makler beteiligt. Folgende Sparten wurden 2014 bewertet: Betriebliche Altersvorsorge, Berufsunfähigkeitsversicherung, Krankenversicherung, klassische Lebensversicherung, Lebensversicherung nicht klassisch, Unfallversicherung und private Rechtsschutzversicherung.

**DIE AWARD-GEWINNER AUF EINEN BLICK**

<b>BAV</b>				4 Allianz	66,44	****
1 Donau	84,63	*****	5 Wr. Städtische	65,15	****	
2 Allianz	72,51	****	<b>Leben nicht klassisch</b>			
3 Zürich	71,44	****	1 Standard Life	75,05	*****	
4 Generali	71,30	****	2 Zürich	66,19	****	
5 UNIQA	69,61	****	3 Helvetia	65,27	****	
<b>Berufsunfähigkeit</b>				4 Donau	63,46	***
1 Nürnberger	71,91	****	5 Finance Life	60,05	***	
2 Continentale	68,73	****	<b>RS privat</b>			
3 Dialog	67,59	****	1 Zürich	74,59	****	
4 HDI Gerling	64,83	***	2 HDI	72,51	****	
<b>Kranken</b>				3 Roland	71,19	****
1 Generali	72,26	****	4 VAV	70,16	****	
2 Merkur	69,77	****	5 Generali	67,98	****	
3 Wr. Städtische	66,18	****	<b>Unfall</b>			
4 MUKI	63,47	***	1 Zürich	73,82	****	
5 UNIQA	62,10	***	2 Generali	72,05	****	
<b>Leben klassisch</b>				3 Gothaer-Janitos	68,52	****
1 Zürich	68,33	****	4 Wüstenrot	67,06	****	
2 Generali	68,30	****	5 MUKI	66,06	****	
3 Donau	67,29	****				

Die neue mobile Berechnungsplattform:  
[www.tarifrechner-ruv.at](http://www.tarifrechner-ruv.at)



**Profis für Profis**

Der Risikobaukasten für KMUs

Komplexe Dinge einfach machen – mit den Speziallösungen für Firmenkunden von R+V:  
Garantie & Kredit • Betriebs- und Produkthaftpflicht • Vermögensschadenhaftpflicht • Transport • Tier • Technische Versicherung



# „Maklern ist Bildung wichtig“

Die österreichischen Versicherungsmakler haben 2013 für die Aus- und Weiterbildung 1,2 Prozent des Gesamtumsatzes aufgewendet. Sie liegen damit über dem Spartendurchschnitt (1,0 %) und nur 0,1 Prozent hinter dem eigenen Vorjahresergebnis zurück. Aus- und Weiterbildung ist den Maklern ein großes Anliegen.

**D**azu **FV-Obmann Gunther Riedl-sperger**: „Eine qualitativ hochwertige Ausbildung sowie die regelmäßige Aktualisierung und Erweiterung von fachspezifischem Wissen ist ein MUSS in unserem Job. Nur so ist es möglich, den hohen Anforderungen des Berufs Versicherungsmakler auch zu entsprechen. Ich bin stolz, dass wir es in den letzten Jahren geschafft haben, neben der hochwertigen Ausbildung auch ein Zeichen in Richtung Makler-Weiterbildung zu setzen. Das Weiterbildungszertifikat der österreichischen

verbessert wird. Wir freuen uns über die positive Resonanz.“

Das vom Fachverband der Versicherungsmakler initiierte Weiterbildungsprogramm samt Fortbildungskalender und Weiterbildungszertifikat erfährt seit Beginn 2013 regen Zuspruch bei den Mitgliedern und gilt außerdem als Vorbereitung für die zu erwartende gesetzliche Verpflichtung zur Weiterbildung seitens der EU.

## Das Weiterbildungszertifikat - Logo & Urkunde

Weiterbildung ist zeit- und kostenintensiv, aber nur durch stetige Weiterbildung kann auch der hohe qualitative Standard in der Beratung und Betreuung gehalten werden. Versicherungsmakler, die ein Weiterbildungszertifikat des Fachverbandes erworben haben, bestätigen damit, dass sie facheinschlägige Fortbildung durch externe Bildungsträger im Ausmaß von 48 Stunden im Zeitraum von 24 Monaten absolviert haben. Das Zertifikat (Urkunde und Logo mit eingeschränkter Gültigkeitsdauer) ist somit eine Bestätigung für Makler, die – im Interesse des Kunden – in die eigene Weiterbildung investieren.

## Das Weiterbildungsprogramm

Die Ausstellung des Zertifikats setzt die Erreichung von 480 Punkten voraus. Je absolvierter Seminarstunde werden zehn Punkte verbucht, pro Seminarstag werden maximal 80 Punkte (acht Seminarstunden) gutge-



schrieben. Der Anspruch auf die Zertifizierung kann somit beispielsweise durch die Absolvierung von sechs ganztägigen Schultagen erreicht werden.

Anrechenbar sind ausschließlich facheinschlägige Seminare und Schulungen, d. h. nur Weiterbildungsveranstaltungen mit Bezug auf das VersVG, versicherungsmaklerrelevante Rechtsthemen (Haftungsrecht, Maklerrecht, Schadenersatz, Vertragsrecht, Fach-/Spartenkunde (Sparten der Versicherungszweige gemäß Anlage A zum VAG inkl. Mitarbeitervorsorge, Pensionskassen ...). Angerechnet werden facheinschlägige Seminare/Schulungen von ausgewählten Bildungsträgern.

**Nicht anrechenbar** sind allgemein unternehmensbezogene Schulungen wie z. B.:

- Unternehmens- oder Gesellschaftsrecht
- Betriebswirtschaft (inkl. Marketing etc.)
- Rechnungswesen sowie
- persönlichkeitsbildende Seminare (Soft Skills).

**Auch Produkt- bzw. Tarifschulungen werden nicht angerechnet!!!** ■



Andreas Dolp: „Weiterbildungsprogramm wird laufend adaptiert.“

Versicherungsmakler soll den Kunden vermitteln, dass sie von ihrem Makler die beste Beratung auf dem neuesten Wissensstand erwarten können.“

Der Leiter Arbeitskreis **Weiterbildung des Fachverbandes, Andreas Dolp**, ergänzt: „Für viele Versicherungsmakler ist die regelmäßige Fortbildung eine Selbstverständlichkeit. Das zeugt von professionellem Berufsverständnis. Unser Weiterbildungsprogramm ist ein dynamisches Projekt, das auch laufend adaptiert und

## INFO

Weitere Informationen erhalten Sie auf der WKO-Homepage des Fachverbandes [www.wko.at/ihrversicherungsmakler](http://www.wko.at/ihrversicherungsmakler) unter dem Menüpunkt Aus- und Weiterbildung/Weiterbildung bzw. beim Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, Johannesgasse 2/1/2/28, 1010 Wien, T: 05/90 900-4816, F: 05/90 900-118 225, E: [ihrversicherungsmakler@wko.at](mailto:ihrversicherungsmakler@wko.at)



# Hangrutsch oder Vermurung?

Ein spannender Fall aus der Rechtsservice- und Schiedsstelle des Fachverbandes der Versicherungsmakler zeigt einmal mehr: Die Begrifflichkeiten sind oft entscheidend.

**E**in angesichts von „Jahrhundertstürmen“ und „Jahrhundertregen“ fast leider schon alltäglicher Fall: Im Mai 2013 kommt es im Bereich einer Liegenschaft zu einer massiven Hangrutschung. Den Bewohnern wird seitens der Behörde ein absolutes Aufenthaltsverbot auferlegt. Das Eigenheim ist bei einer Versicherungsgesellschaft zu den Bedingungen E1P, besondere **Bedingungen für die Eigenheimversicherung – Deckungsvariante Premium**, versichert.

Schäden am Eigenheim in Höhe von 32.089,04 Euro werden von der Versicherung anerkannt und abgerechnet. Es spießt sich allerdings bei zwei Begehren des versicherten Eigenheimbewohners: Für einen Zeitraum von sieben Wochen möchte dieser 5.600 Euro Kosten für ein Ersatzquartier erstattet sehen. Kosten für die Nichtbewohnbarkeit des Eigenheims, da Betretungsverbot der Liegenschaft wegen **„Gefahr in Verzug“** ausgesprochen worden sei, und Schäden an einer Einfriedung in Höhe von 2.000 Euro will der Versicherungsnehmer ersetzt haben.

## *Einmal Nein – einmal Ja*

Ende Juni teilte die Versicherung dem Antragsteller mit, dass die Reparaturkosten der Einfriedung nicht übernommen werden könnten, da diese nicht gegen Erdbeben versichert sei.

Mitte September verweigerte der Versicherer auch die Übernahme **der Kosten für das Ersatzquartier** – 800 Euro pro Woche für sieben Wochen, also 5.600 Euro – da „für Schäden durch Vermurung (Erweiterter Elementargefahrenschutz) bedingungsgemäß kein Ersatzquartier gedeckt“ sei.

Im Dezember beantragt der Versicherte vor der RSS, der Versicherung „die Deckung des Schadens an der Einfriedung

beziehungsweise den Ersatz **der Kosten für ein Ersatzquartier zu empfehlen**“. Diese Posten seien sehr wohl mitversichert, wie der Polizze, den Versicherungsbedingungen sowie einem Prospekt zu entnehmen sei.

Die Versicherung teilte der Schiedsstelle im Jänner 2014 mit, nicht am Schlichtungsverfahren teilnehmen zu wollen, womit laut Verfahrensordnung in tatsächlicher Hinsicht der Sachverhalt für wahr zu halten ist, der vom Antragsteller vorgebracht wird. Der **Entscheid der Schlichtungsstelle**, der zwei strittige Punkte zu klären hatte, **fällt differenziert aus:**

## *Erdbeben oder Vermurung?*

„Wenn die Antragstellerin die Deckung der Schäden an der Einfriedung der versicherten Liegenschaft mit der Begründung begehrt, dass dies ‚in einem Prospekt der Antragsgegnerin angepriesen worden sei‘, so ist ihm zu erwidern, dass es nur darauf ankommen kann, was im Versicherungsvertrag und den diesen zugrunde liegenden Versicherungsbedingungen vereinbart wurde“, formuliert die Schiedsstelle.

**In den im „E1P“ genannten Fällen sei eine Schädigung durch Erdbeben nicht**

**vermerkt**, auch könne eine erweiterte Auslegung des Begriffs „Sturm“ auf alle in der Sturmschadenversicherung erfassten Risiken nach den vereinbarten Versicherungsbedingungen nicht abgeleitet werden. Daher wird der Antrag des Versicherten, der Versicherung die **Deckung der Schäden an der Einfriedung** der versicherten Liegenschaft zu empfehlen, **abgewiesen**.

Zur Causa Kosten Ersatzwohnung: Hier räumt das Schiedsgericht ein, dass es sich beim Schadenereignis – laut Antragsteller, nur dieser beteiligt sich ja am Schlichtungsverfahren – um „einen Erdbeben im Sinne der Sturmschadenbedingungen“ handle. Die Versicherung verweigere die Zahlung mit der Begründung, es habe sich lediglich um eine Vermurung und nicht um einen Erdbeben gehandelt. Sie hat aber bereits rund 32.000 Euro an Leistungen erbracht. Im gegenständlichen Vertrag ist Vermurung mit 8.000 Euro Ersatzleistung gedeckelt ... „Daraus hat der Versicherer dem Grunde nach anerkannt, dass die Unbenützung der Liegenschaft **durch einen Erdbeben und nicht durch eine Vermurung** verursacht wurde.“ Somit sei die **Zahlung der Kosten für die Ersatzwohnung zu empfehlen**. ■



# Wiener Städtische verstärkt Engagement in der Vertriebspartner-Ausbildung

## Das Partnercollege:

**Die Wiener Städtische Versicherung hat unter dem Titel „Partnercollege“ eine österreichweite, kostenlose Ausbildungsinitiative für die MitarbeiterInnen von Vertriebspartnern ins Leben gerufen – der Startschuss fiel Mitte April.**

Gezielte Wissensvermittlung von Fach- und Produktkenntnissen für das Privatkundengeschäft im Versicherungsbereich ist das Ziel der umfangreichen Ausbildungsreihe „Partnercollege“ der Wiener Städtischen Versicherung.

„Versicherungen verstehen“ heißt auch „Wirtschaft verstehen“, „Bedürfnisse verstehen“ und „Zukunft verstehen“ – Grundvoraussetzungen, um unsere gemeinsamen KundInnen bestmöglich beraten zu können“, so die Meinung von Wiener Städtische Vertriebsvorstand Dr. Ralph Müller. „Gut ausgebildete und engagierte MitarbeiterInnen sind Grundpfeiler jedes Unternehmenserfolgs. Wir freuen uns, mit unserem „Partnercollege“ dazu beitragen zu können.“

In sieben abgestimmten Modulen werden MitarbeiterInnen von Vertriebspartnern punkto Fach- und Produktwissen, rechtliche Grundlagen, Kundenverhalten und Administration kostenlos aus- und weitergebildet. Das erfolgt mit hohem Praxisbezug, vor Ort in allen Bundesländern und in kompakten, zeitsparenden Tagesveranstaltungen.

Detailinformationen zu Inhalt, Ablauf und Anmeldung unter [www.wienerstaedtische.at/partnercollege](http://www.wienerstaedtische.at/partnercollege)

## Die Risk Experts Academy:

**Auf Initiative von Wiener Städtische und Donau Versicherung hat Risk Experts gemeinsam mit Vienna International Underwriters zwei Programme konzipiert, die vom Fachverband der VersicherungsmaklerInnen und BeraterInnen in Versicherungsangelegenheiten für das Weiterbildungszertifikat anerkannt sind.**

Der Chef des Vertriebspartnergeschäfts Gerhard Heine über den erfolgreichen Start der Ausbildungskooperation: „In diesen maßgeschneiderten Seminaren lernen die TeilnehmerInnen interaktiv und praxisnah das, was sie bei modernen nationalen und internationalen Industrie- und Gewerbeversicherungen wirklich brauchen. Unser Ziel ist, dass unsere VertriebspartnerInnen künftig noch erfolgreicher am Markt sind.“

Die Seminare finden im Headquarter von Risk Experts am Schottenring 35 in Wien und bei Bedarf auch an anderen Orten in Österreich statt.

### Die nächsten Termine:

#### 17. Oktober 2014:

„Schadenmanagement & Schadenabwicklung“

#### 23. und 24. Oktober 2014:

„Versicherungs- und Risikomanagement für nationale und internationale Großgeschäfte“

Weitere Informationen unter [www.riskexperts.at](http://www.riskexperts.at) oder [viu@viunderwriters.com](mailto:viu@viunderwriters.com)



Vertriebsvorstand Dr. Ralph Müller



KR Gerhard Heine, Chef des Vertriebspartnergeschäftes

# „2014 wird gutes Maklerjahr“

Konjunkturerhebung zeigt: Versicherungsmakler setzen große Erwartungen in das laufende Geschäftsjahr. Für 2014 sind sowohl die Umsatzerwartungen als auch die Personal- und Investitionspläne der Unternehmer positiv. Alle Fachverbände der Sparte Information und Consulting prognostizieren für heuer Umsatzsteigerungen (+ 5,6 %). Die Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten (7,3 %) sind dabei besonders optimistisch.

**D**ie im Auftrag der **Sparte Information und Consulting der Wirtschaftskammer Österreich** durchgeführte Konjunkturerhebung zeigt für das Jahr 2013 durchwegs erfreuliche Ergebnisse und für die Zukunft eine positive Entwicklung. Zu Jahresbeginn 2014 wurde eine durchaus zufriedenstellende Auftragslage gemeldet. Für das Gesamtjahr 2014 erwarten die Unternehmer **Umsatzzuwächse mit positiven Auswirkungen auf den Beschäftigtenstand und die Investitionen**. Die Ergebnisse der Konjunkturerhebung der KMU Forschung Austria beruhen auf den Angaben von 2.040 kleinen und mittleren Mitgliedsbetrieben der Sparte Information und Consulting.

Das Vorjahr war für Versicherungsmakler eine Periode mit **stabilen Wirtschaftsleistungen** und hohen Investitionsquoten. Die Investitionen beliefen sich 2013

im Spartendurchschnitt auf 5,3 Prozent des Gesamtumsatzes. Nach Fachverbänden haben die Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten (6,3%) sowie die Ingenieurbüros (6,0%) gemessen am Umsatzvolumen die höchsten Investitionsquoten. Für die Aus- und Weiterbildung wurden 2013 im Spartendurchschnitt ein Prozent des Gesamtumsatzes aufgewendet. **Differenziert nach Fachverbänden** führen die Unternehmensberater und Informationstechnologen (1,3%), gefolgt von den Versicherungsmaklern und Beratern in Versicherungsangelegenheiten (1,2%) sowie den Ingenieurbüros (1,1%).

## Situation im 1. Quartal 2014

Die Auftragslage wurde im Zeitraum Februar/März 2014 insgesamt mit der Note 2,5 und damit als „eher gut“ bis „befriedigend“ bewertet. Die Beurteilung fiel **etwas**

**schwächer aus als im Vorjahr** (Note 2,4). Bei der Bewertung der Auftragslage im 1. Quartal 2014 nach Fachverbänden zeigten sich Unternehmensberater und Informationstechnologen, Versicherungsmakler (Note 2,3), die Ingenieurbüros sowie die Immobilien- und Vermögenstreuhänder **überdurchschnittlich zufrieden**.

Der **Obmann des Fachverbandes Gunther Riedlsperger** meint zu den positiven Ergebnissen der KMU-Analyse: **„Qualität und Professionalität zahlen sich immer aus**. Das sieht man an den sehr zufriedenstellenden Wirtschaftsdaten unserer Mitgliedsunternehmen. Es freut mich, dass sich viele Kollegen überdurchschnittlich zufrieden mit der Auftragslage des 1. Quartals zeigen und entsprechende Umsatzsteigerungen für 2014 erwarten. Jedenfalls können wir Versicherungsmakler optimistisch in die Zukunft schauen.“





**WKO**  
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH  
Die Versicherungsmakler

**9 Alpbacher Expertentreffen** 18.8.-19.8.2014  
der österreichischen  
**VERSICHERUNGSMAKLER**  
Alpbach, Tirol

Schadenabwicklung - im Zweifel Ablehnung?

**Veranstalter:**  
Fachverband Versicherungsmakler und  
Berater in Versicherungsangelegenheiten  
Wirtschaftskammer Österreich  
Johannesgasse 2 | 1010 Wien  
T 05 90 900-4816 | F 05 90 900 -118225  
E ihrversicherungsmakler@wko.at  
&  
Fachgruppe Tirol  
Versicherungsmakler und Berater in  
Versicherungsangelegenheiten

**Montag, 18.8.2014**  
Nachmittags Vorträge zum Thema Schadenabwicklung  
ab 19:30 Uhr Abendempfang im Hotel Alpbacherhof

**Dienstag, 19.8.2014**  
9.00—13.00 Uhr Vorträge und Diskussionen zum Schwerpunktthema

Nähere Details zur Veranstaltung folgen in Kürze.  
Bzgl. Zimmerreservierung wenden Sie sich bitte an: TOURISMUSVERBAND ALPBACHTAL & TIROLER SEENLAND, ZENTRUM 1,  
A - 6233 KRAMSACH, T: +43 (5337) 21 200, F: +43 (5337) 21 200-100, M: INFO@ALPBACHTAL.AT,

**IHR VERSICHERUNGSMAKLER**  
DIE BESTE VERSICHERUNG

## Sicher.Entspannt.Unterwegs

**Europäische**   
Reiseversicherung



## Corporate Travel Insurance (CTI)

**Die individuelle Versicherungslösung  
für Unternehmen:**

- ✓ Maßgeschneiderter Versicherungsschutz durch Modulsystem
- ✓ Optimaler Schutz vor Risiken im Zusammenhang mit der Dienstgeberhaftung auf Geschäftsreisen
- ✓ Weltweiter Versicherungsschutz und 24-Stunden-Notrufnummer
- ✓ Prämienberechnung auf Basis getätigter Reisetage pro Versicherungsperiode

Die rasche und professionelle Hilfe bei Notfällen ist neben den finanziellen Aspekten der wichtigste Grund für den Abschluss einer Geschäftsreise-Versicherung! Nähere Informationen: [www.europaeische.at](http://www.europaeische.at)



# Stop and Go bei GmbH-Reform

Dass die Politik Wahlversprechen nicht immer einhält, wäre an sich nicht neu. Die gesetzgeberische Strategie, kurz vor der Wahl populäre Gesetze zu erlassen, um sie unmittelbar danach wieder zurückzunehmen, aber schon. Genau dieses Schicksal widerfuhr jüngst der „GmbH light“.

**D**ie Aufregung war groß, als der Gesetzgeber – am Ende der letzten Legislaturperiode – das Stammkapital der GmbH auf generell 10.000 Euro abgesenkt hat. Dadurch wurde nicht nur der Zugang zu dieser (auch bei Versicherungsmaklern) beliebter werdenden Rechtsform erleichtert, sondern es waren auch Steuererleichterungen damit verbunden: Immerhin knüpfen die Mindestkörperschaftsteuer und die Gesellschaftssteuer sowie die Gebühren von Rechtsanwälten und Notaren an das Mindeststammkapital an: Finanzielle Erleichterungen für KMU waren die Folge.

Diese Senkung war indes nicht unumstritten. So war davon die Rede, dass der Gläubigerschutz künftig zu kurz komme. Dabei wurde allerdings vergessen, dass der österreichische Gesetzgeber mit der „GmbH light“ bloß einem (in nahezu allen anderen EU-Staaten bestehenden) internationalen Trend folgte. Der **Europäische Gerichtshof** hatte nämlich schon vor über eineinhalb Jahrzehnten beschlossen, dass die Niederlassungsfreiheit auch für Gesellschaften gelte. Viele nationale Gesetzgeber haben daher, um eine „Flucht“ der KMU ins Ausland zu verhindern, ihre GmbH-Recht bereits merklich liberalisiert. So ist in Deutschland die gründungsprivilegierte Ein-Euro-GmbH (sie nennt sich dort „Unternehmergesellschaft“) bereits seit dem Jahr 2008 geltendes Recht. Auch in Frankreich wurde das Stammkapital auf einen Euro gesenkt, die übrigen EU-Staaten verlangen meist zwischen 3.000 und 10.000 Euro. Die österreichische Reform war **daher kein mutiger gesetzgeberischer Schritt, sondern bloß das Nachvollziehen eines internationalen Trends.**

Im März 2014 kehrte der Gesetzgeber plötzlich zum bisherigen System des Mindest-

stammkapitals, das zumindest 35.000 Euro zu betragen hat, zurück, schuf allerdings die sogenannte „gründungsprivilegierte GmbH“: Mit einer Satzungsbestimmung kann von den Gründern beschlossen werden, dass das Stammkapital vorläufig nur 10.000 Euro beträgt: Binnen zehn Jahren hat die Gesellschaft dann 35.000 Euro einzubezahlen. Das hat einige Pferdefüße: **Zunächst sind für die gründungsprivilegierte GmbH Sacheinlagen grundsätzlich ausgeschlossen.** Zudem ist aus dem Firmenbuch ersichtlich, dass es sich eben nur um eine GmbH „zweiter Klasse“ mit geringerem Stammkapital handelt, was gewiss negative Auswirkungen auf deren Kreditwürdigkeit haben wird. Die Gebühren – namentlich Mindest-KöSt, Gesellschaftssteuer, Notariats- und Rechtsanwaltsgebühren – knüpfen (auch bei Gründungsprivilegierung!) **sämtlich an das normale Stammkapital von 35.000 Euro an.** Das bedeutet: Steuern und Gebühren wie bisher. Wer sein Stammkapital im Vertrauen auf die Reform auf 10.000 Euro gesenkt hat, für den heißt es nun: **Pech gehabt, außer Spesen nichts gewesen.**

## **Achtung: Insolvenzantragspflicht**

Hinzuweisen ist auf eine sehr wichtige

Gesetzesänderung, die schon 2013 in Kraft getreten ist: Nunmehr hat auch der Mehrheitsgesellschafter – allerdings unter der Voraussetzung, dass Geschäftsführer fehlen – die Pflicht, einen Insolvenzantrag zu stellen. Dies bricht mit dem Grundsatz des Kapitalgesellschaftsrechts, dass nur den Geschäftsführer **organschaftliche Pflichten** treffen.

Ein auf Rechtssicherheit bedachter Gesetzgeber hätte **sich vor der Reform überlegen müssen**, ob er sich diese fiskalisch leisten kann oder nicht. Dass eine mit Pomp und Trara beschlossene Gesetzesänderung unmittelbar nach der Wahl zurückgenommen wird, ist kein Ruhmesblatt und hat in der Praxis Kopfschütteln ausgelöst. Summa summarum ist die Gründung einer „gründungsprivilegierten GmbH“ **nicht zu empfehlen.** Steuervorteile lassen sich dadurch nicht erzielen, und auch eine voll kapitalisierte GmbH lässt sich ja bereits mit einer Mindesteinzahlung von 17.500 Euro gründen, was den Unterschied nicht wirklich groß erscheinen lässt. Der Gesetzgeber hat einer interessanten Reform ihre Wirkung genommen und bei den **Betroffenen Unverständnis zurückgelassen. Schade drum.** ■

Von Prof. Thomas Ratka

## KURZ&BÜNDIG

**Thomas Ratka** ist Professor für Europa- und Medizinrecht und Vizedekan an der Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung der Donau-Universität Krems. Er leitet das Department für Wirtschaftsrecht und Europäische Integration. Dort kann man sowohl ein „Master of Legal Studies“-Programm für das gesamte Versicherungsrecht als auch eine Ausbildung zum/r Akademischen Versicherungsmakler/in absolvieren.

<http://www.donau-uni.ac.at/de/studium/versicherungsmis/index.php>



# „Marketing und Weiterbildung“

Seit gut einem Jahr steht Gottfried Pilz an der Spitze der Fachgruppe Niederösterreich. VM sprach mit ihm über Aktivitäten, Sorgen der Mitglieder und aktuelle Markttrends im Land unter der Enns.

**VM: Was sind im ersten Jahr Ihrer Funktionsperiode die Schwerpunkte Ihrer Aktivitäten für die niederösterreichischen Versicherungsmakler gewesen?**

**Pilz:** Es gab und gibt eine verbesserte interne Kommunikation und Aktivitäten des Marketings sowie der professionellen Öffentlichkeitsarbeit für unseren Berufsstand. Im Mittelpunkt stehen dabei der Erfahrungsaustausch, Weiterbildung und die Angebote, standespolitische Aktivitäten der Fachgruppe bzw. der Wirtschaftskammer insgesamt den Kollegen für deren unternehmenseigene Profilierung anzubieten.

Das in Niederösterreich traditionelle Zusammengehörigkeitsgefühl der Maklerschaft ist gefestigt: Es gab wieder die Stammtische in allen vier Vierteln des Bundeslandes, der Neujahrsempfang war hervorragend besucht, und bei diesen Gelegenheiten kann man im persönlichen Gespräch sehr viel an Problemen und Anliegen für die Fachgruppenarbeit sammeln.

**Sie haben die Weiterbildung bei Funktionsantritt zu einem Schwerpunkt erklärt...**

... und wir sind in diesem Bereich auch tatsächlich sehr aktiv. Nach Verhandlungen mit dem WIFI ist der Maklervorbereitungskurs in zehn Bausteine gegliedert. Es kann jetzt jedes Modul einzeln gebucht werden und gilt als Baustein der Weiterbildung. Das gilt für den Makler wie für den Innendienstmitarbeiter.

Was die Öffentlichkeitsarbeit betrifft, so setzen wir weitere Akzente: Zur Radiowerbung im Herbst starten wir jetzt auch Werbung in den optischen Medien. Dazu lassen wir gerade ein Imagevideo erstellen. In diesem Film wird in eineinhalb Minuten die Maklertätigkeit in einer Mischung aus Zeichentrick- und Realfilm dargestellt. Wir werden dann eigene Schulungen dafür anbieten, wie jeder einzelne Makler dieses Video für seinen Betrieb individuell nutzen und einsetzen kann. Etwa online oder im Bereich von Social Media. Es gibt auch die Möglichkeit, gegen

Selbstkosten das Video auf den einzelnen Betrieb im Vor- oder Nachspann zu personalisieren, damit es so oft wie möglich eingesetzt werden kann. Dieser Videoauftritt wird bewusst neutral gestaltet – damit können ihn die anderen Fachgruppen quer durch die Bundesländer gegen Beteiligung an den Produktionskosten auch verwenden. Es ist eine echte Teamarbeit, die da ausgeführt wird, und ich danke allen Kollegen, die sich hier aktiv einbringen. Darüber hinaus wurden schon rund 250 Tafeln mit der Message „Ihr Versicherungsmakler – die beste Versicherung“ an die Kollegen ausgeliefert.

**Die Bildungsaktivitäten werden angenommen?**

Sehr gut sogar. Die diesjährigen Aktivitäten findet man in den regelmäßigen Ankündigungen in dieser Publikation. Im Vorjahr gab es den sechsteiligen Kurs mit Prof. Riedler. An allen sechs Tagen gab es insgesamt 108 Teilnehmer, und beim Update im Herbst konnten wir 41 Teilnehmer begrüßen.

Beim achteiligen Innendienstmitarbeiterkurs waren 265 Teilnehmer versammelt, was im Durchschnitt 33 Teilnehmer pro Kurs ergibt. Auch bei dem Seminar „Fit in der Vorsorgeberatung“ sowie beim Seminar „Risikoanalyse und Beratung von Gewerbekunden“ waren jeweils 40 Teilnehmer anwesend. An dieser Stelle danke ich meinem Stellvertreter Martin Wienerroither, dem Geschäftsführer Dr. Griessenberger und seinem Team für die Organisation und Durchführung.

**Was sind derzeit die Hauptprobleme der nÖ. Versicherungsmaklerschaft?**

Eine der Hauptsorgen ist das immer geringer werdende Wissen bei den Versicherungsunternehmen. Es gibt leider nicht



Gottfried Pilz: „Wir bieten Instrumente auch für individuelles Marketing des Maklers.“

selten falsche Schadensablehnungen bzw. -sanierungen, auch nach kleinen Schäden. Weiters macht uns die Auslagerung von Datenerfassungstätigkeiten an die Makler Sorgen, denn das bedeutet zunehmenden administrativen Aufwand.

#### *Wie ist die Stimmung rund um die Einführung der IMD II?*

Das Thema Provisionsverbot ist vorerst vom Tisch, und in der Materie insgesamt ist ja der Fachverband erfolgreich unterwegs und hat ein wachsames Auge auch auf die jetzt kommenden Verhandlungen im Rat der Europäischen Union.

#### *Wie beurteilen Sie die aktuelle Situation in den diversen Produktpartnern?*

In manchen Sparten gehen die Prämien nach oben – etwa in der Rechtsschutzversicherung – und das bereitet Probleme beim Konvertieren. Eine Erhöhung der Prämie auch ohne Vorliegen eines Schadensfalls, das versteht der Kunde einfach nicht. In der Lebensversicherung ist die Klientel weiterhin sehr verunsichert, und bei einem Garantiezinssatz von 1,75 Prozent ist nicht einmal die Einzahlung als Kapitalerhalt wirklich garantiert. Die Kunden wissen, dass sie vorsorgen müssen,



Meinungsaustausch am Rande des Fachgruppentages.

aber es ist derzeit schwierig, ein nachhaltig geeignetes Produkt zu finden bzw. dieses zu empfehlen.

#### *Ist als Folge der stagnierenden Real-einkommen der Privaten und der konjunkturell bedingten Sparprogramme in vielen gewerblichen Unternehmen eine signifikante Zurückhaltung der Klientel feststellbar?*

Ja, es gibt sicher Auswirkungen durch die konjunkturellen und budgetpolitischen Verunsicherungen. Stagnierende

oder sinkende Einkommen haben zur Folge, dass die Banken bei Krediten wesentlich vorsichtiger agieren und teilweise auf der Kreditbremse stehen. Aber auch im gewerblichen Bereich steigt der Druck auf die Prämien. Denn selbstverständlich sind die Versicherungsprämien auch Gegenstand von Kostendurchforschungen. Das heißt aber: Die Expertise des Maklers in der Risikoanalyse und im Kampf gegen Unterversicherung ist gefragter denn je. ■

*Das Interview führte Milan Frühbauer*

## Oberösterreich

# Neue Makler für Oberösterreich

**D**ie Branche hat wieder Zuwachs bekommen: Fachgruppenobmann Gerold Holzer darf sich über 23 neue Kollegen in Oberösterreich freuen. Mitte Mai fand die feierliche Urkundenverleihung an die Absolventen der Befähigungsprüfung Versicherungsmakler statt. Zwei Kandidaten absolvierten die Befähigungsprüfung sogar mit Auszeichnung: Bernhard Pausenberger aus Pfarrkirchen bei Bad Hall sowie Thomas Waghübinger aus Molln.

Obmann Gerold Holzer betonte im Rahmen der Feierlichkeiten die Wichtigkeit der qualitativ hochwertigen Ausbildung, um so den Kunden bestmögliche Versi-



FG-Obmann Holzer freut sich über neue Makler in Oberösterreich.

cherungslösungen anbieten zu können. Auch appellierte er an die Absolventen, weiterhin die Weiterbildungsangebote

der Fachgruppe intensiv zu nutzen, um so immer auf dem neuesten Stand zu bleiben. ■

## Wien

**Seminare zum Erfolg**

**D**ie Fachgruppe Wien bietet ab September den zweiten Vorbereitungskurs zur Befähigungsprüfung für Versicherungsmakler an: In der Seminarreihe „**Aktuelles Wissen für den Versicherungsmakler von heute und morgen**“ werden alle wichtigen Themen rund um die Branche behandelt. Die Seminare sind aber auch dazu, geeignet Wissen aufzufrischen oder neue Mitarbeiter einzuschulen. Die Anmeldung zum Kurs kann mittels Anmeldeformular über die Homepage der Fachgruppe ab Juni erfolgen. Da die Teilnehmerzahl auf 20 Personen begrenzt ist, wird eine baldige Anmeldung empfohlen.

Näher Informationen finden sich unter [www.wiener-versicherungsmakler.at](http://www.wiener-versicherungsmakler.at).

Unter dem altbekannten Titel „**Rechtswissen für den Versicherungsmakler**“ veranstaltet die Fachgruppe Wien in Kooperation mit der Helvetia Versicherung eine Neuauflage des Seminars zu diesem hochkomplexen Bereich der Versicherung. Die Versicherungsbranche ist in hohem Maße von rechtlichen Gegebenheiten und Erfordernissen bestimmt. Das betrifft nicht nur das Versicherungswesens selbst, sondern auch so heikle Bereiche wie Sozialversicherung, Gewerbeordnung, Konsumentenschutzgesetz, EU-Recht oder Gesell-

schafts-Schadenersatzrecht. Kurzum: Das Wissen um die Grundlagen der Rechtsordnung, spezielle Gesetzesmaterien sowie die Vernetzung der diversen Rechtsinstitute sind das Um und Auf für den Berufsstand.

„**Rechtswissen für den Versicherungsmakler**“ bietet an vier Tagen (jeweils von 9 bis 17 Uhr) in den Räumlichkeiten der Generaldirektion der Helvetia am Hohen Markt eine umfassende Einführung in die Materie. Als Referenten konnten erfahrene Praktiker gewonnen werden, die gemeinsam auf hundert Jahre Praxiserfahrung zurückblicken können. ■

## SEMINARPROGRAMM

**Freitag, 4. September 2014****Thema: Das Versicherungsvertragsrecht als Sonderprivatrecht und Versicherungsbedingungen**

Vortragender: Mag. Erwin Gisch

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

**Samstag, 5. September 2014****Thema: Grundzüge der österreichischen Rechtsordnung**

Vortragender: Dr. Helmut Tenschert

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

**Freitag, 17. Oktober 2014****Thema: Nationales und internationales Recht, spezifisches Recht für Versicherungsmakler**

Vortragender: Dr. Roland Weinrauch

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

**Donnerstag, 16. Oktober 2014****Thema: Schadenersatz- und Vertragsrecht**

Vortragender: Dr. Johannes Stögerer

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



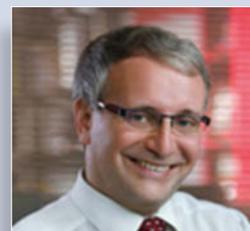
Roland  
Weinrauch



Erwin Gisch



Helmut  
Tenschert



Johannes  
Stögerer

# „Gothaer forciert die BU“

Im VM-Interview nimmt Ingo Hofmann, Leiter der Niederlassung Österreich der Gothaer Lebensversicherung AG und deren Hauptbevollmächtigter, zu seinem strategischen Ansatz für den heimischen Markt Stellung.

**VM: Herr Hofmann, Sie sind seit September vergangenen Jahres in Österreich. Wie geht es Ihnen im neuen Aufgabengebiet?**

**Hofmann:** Um es auf den Punkt zu bringen: Ich fühle mich angekommen. Ich kann für mich persönlich und somit durch die private Brille nur sagen, dass meine Entscheidung, den Weg nach Österreich zu gehen, die beste war, die ich treffen konnte. Mittlerweile weiß ich Land und Leute zu schätzen und zu genießen. Beruflich habe ich hier eine spannende Aufgabe in einem sehr offenen und zukunftsorientierten Markt zu bewältigen.

**Was sind die Eckdaten des Konzerns, der ja in Deutschland eine beachtliche Marktposition hält?**

Der Gothaer-Konzern zählt mit mehr als 3,5 Millionen Mitgliedern, Prämieinnahmen von mehr als vier Milliarden Euro und einer Kapitalanlagesumme von rund 24 Milliarden Euro zu den großen deutschen Versicherungskonzernen. Die Niederlas-

**Was heißt das für Sie und die Gothaer in Österreich, wenn Sie von einem zukunftsorientierten Markt sprechen?**

Die Gesellschaft und der Markt in Österreich haben sich auch schon in der Vergangenheit sehr mit dem Thema Zukunftsvorsorge, aus unserer Sicht Altersvorsorge, befasst. Als Folge der Reformen im Rentensystem, speziell im Bereich der Invaliditätsrenten, hat sich heuer der Fokus neu ausgerichtet. Das heißt konkret: Die Möglichkeiten und der Ansatz zur Beratung unserer Kunden sind deutlich erweitert. Ganz gleich ob Unfall, Pflegebedürftigkeit, schwere Krankheiten, Berufsunfähigkeit oder Langlebigkeit: Die demografische Entwicklung der Gesellschaft, einhergehend mit massiven Problemen der Sozialsysteme, macht private Vorsorge für die Kunden unerlässlich.

**Wie geht die Gothaer mit dieser Ausgangslage um?**

Hier helfen uns sicher Geschichte und Erfahrung. Immerhin haben wir vor exakt 100 Jahren unsere erste Berufsunfähigkeits-Polizze für einen Kunden ausgestellt. Diese Expertise wollen wir insbesondere hier im Markt positionieren und über den Status als Produktgeber hinaus für den Makler ein verlässlicher und kompetenter Ansprechpartner auf Augenhöhe sein. Unser Ziel ist es, „Einfach Biometrie – Biometrie einfach“ zu machen.

**Wie sieht der vertriebsstrategische Ansatz dafür aus?**

Wir haben heute schon ein sehr professionelles und vertriebs- wie serviceorientiertes Team im Innen- wie auch Außendienst. Gerade durch unsere Regionaldirektoren und somit die Unterstützung vor Ort sehen wir unseren Schwerpunkt klar definiert. Wie ge-



Ingo Hofmann: „Die Gothaer hat vor exakt 100 Jahren die erste BU-Polizze ausgestellt.“

sagt, wir wollen nicht nur das Produkt liefern. Wir wollen unseren Partnern auch vertriebliche Ansätze und Ideen, aktive Unterstützung beim Kunden sowie fachliche Qualifikation anbieten. Unser Offert ist vielfältig: Es gibt Roadshows im Sinne echter Mehrwert-Veranstaltungen mit externen Referenten, Workshops oder auch mediale Unterstützung. Eines der Mittel zur Vertriebsunterstützung ist unsere Biometrie-Film, in dem ein wirklich komplexes Thema in vier Minuten unterhaltsam erklärt wird.

**Wie geht es weiter mit der Gothaer?**

Wir sind jetzt im 33. Jahr in Österreich und sehen unser Engagement sehr langfristig! Ich freue mich, dass wir gerade vor wenigen Wochen unseren neuen Leiter Vertrieb, Markus Edelmann, in unserem Team begrüßen konnten. Ein geschätzter Kollege, mit dem ich schon viele Jahre in Deutschland eng und erfolgreich zusammenarbeiten durfte! Damit keine Missverständnisse aufkommen: Es droht keine „deutsche Invasion“! Wir sind und bleiben die österreichische Gothaer und werden uns auch persönlich so im Markt positionieren und bewegen! ■

**Wir wollen unseren Partnern vertriebliche Ansätze und Ideen, aktive Unterstützung beim Kunden sowie auch fachliche Qualifikation anbieten. Unser Offert ist vielfältig: Es gibt Roadshows im Sinne echter Mehrwert-Veranstaltungen mit externen Referenten, Workshops oder auch mediale Unterstützung.**

ung der Gothaer Lebensversicherung Österreich ist in Kooperation mit ihrer Tochtergesellschaft Janitos und somit insgesamt 15 Mitarbeitern spezialisiert auf die Absicherung biometrischer Risiken und fondsgebundener Altersvorsorgeprodukte.

# Sicher wohnen.

## Flexibler Schutz mit der Zurich Haushalt-Versicherung

Mit unserem neuem Bausteinsystem in Form von Paketvarianten, finden Sie für jeden Kunden den passenden Versicherungsschutz. Einfach und doch flexibel.

### Prävention wird belohnt.

Sie erhalten zusätzlich bis zu 18% Rabatt für Sicherheitsmaßnahmen wie Alarmanlagen, Rauchmelder etc. Schon das Vorhandensein genügt. [www.zurich.at/haushalt](http://www.zurich.at/haushalt)



# „Passwort: Iba1.J1970g.“\*)

Der Versicherungsverband, das Kuratorium für Verkehrssicherheit und das Bundeskriminalamt warnen Private wie Unternehmen vor der wachsenden Internetkriminalität vulgo Cybercrime: Durchschnittlich 400.000 Euro Schaden pro E-Crime-Fall machen die Gefahr evident. Doch noch wird Cybercrime sträflich unterschätzt.

**D**ie Gefahr aus dem Netz wird vielerorts noch stark unterschätzt. Prävention ist das Gebot der Stunde!“, mahnt **Dr. Wolfram Littich, Vorstandsvorsitzender der Allianz** und Vizepräsident des VVO anlässlich der VVO-Initiative zum Thema „Internetkriminalität – die unterschätzte Gefahr“. Gemeinsam mit dem **Kuratorium für Verkehrssicherheit** – das eine Umfrage zur Gefahren einschätzung von Privaten und Unternehmen im Netz erstellte – und dem Bundeskriminalamt versucht der VVO, ein Bewusstsein zu schaffen: „In den letzten beiden Jahren machte bereits jede vierte Firma im deutschen Sprachraum mit Cyberkriminalität Bekanntheit – von Datenmanipulation und Identitätsdiebstahl bis zu Sabotage und Betriebsespionage. Für die nächsten Jahre wird eine weitere Zunahme erwartet“, warnt Littich. **Pro Tag würden weltweit 1,5 Millionen (!)** Menschen Opfer von

Cyberkriminalität: „Das große Problem ist – das Thema erscheint weit entfernt und klingt sozusagen metaphysisch.“ Dabei seien Schäden nicht zu unterschätzen: Die Reputation kann bei Datenmissbrauch geschädigt werden, Betriebsunterbrechungen sind zu verkraften, der Wiederherstellungsaufwand und die **forensischen Kosten** können schnell einige hunderttausend Euro ausmachen. „Der größte Schaden entsteht durch Haftungen gegenüber Dritten.“ Datendiebstahl oder Missbrauch lösen „eine Kaskade von Schäden aus, die bis zur Existenzbedrohung“ reichen können. Littich unterstreicht, dass die Versicherungswirtschaft „kaum ein Geschäft“ mit einschlägigen Angeboten macht: Die Prämien begännen ab fünf Euro im Monat. Das eigentliche Thema sei **die Prävention, nicht der Versicherungsfall**. **KfV-Direktor Othmar Thann** hat 1.600 Personen (davon 600 online) zum Thema

befragen lassen: Trotz eines relativ hohen Wissensstandes (Bekanntheitsgrad der Gefahren zu Computerviren 88 Prozent, Identitätsdiebstahl 63 Prozent, Phishing 52 Prozent) gehen „die Österreicher von keiner sehr großen Bedrohung durch Cyberkriminalität aus“, **resümiert Thann**: „Mehr als 62 Prozent der Antwortenden stufen die Gefahr, selbst einmal Opfer von Internetkriminalität zu werden, als ‚gering‘ oder ‚sehr gering‘ ein. Nur 33 Prozent der User haben eine Firewall installiert, und rund 31 Prozent der Befragten schützen ihren Computer mit einem Passwort. Thann: „Passwörter werden gern auf Zetteln oder Post-Its oder im Computer abgespeichert. Die Gefahr wird nicht ernst genommen.“ Dabei sei, so **Mag. Leopold Löschl, Leiter des Cybercrime-Competence-Centers** im Bundeskriminalamt, ein Einbruch in den Computer wie ein Wohnungseinbruch. Löschl unterscheidet Cybercrime im „engeren Sinne“: IT-Systeme, in der Regel von Unternehmen oder Institutionen, werden direkt angegriffen. Das geschehe rund 2.000-mal jährlich, soweit das BKA überhaupt Kenntnis erhält.

\*) Im Titel dieses Berichts steht „Iba1.J1970g.“. Das ist ein Vorschlag, wie ein Passwort aussehen könnte. Entschlüsselt respektive via „Eselbrücke“ für den Verwender jederzeit memorierbar heißt das nämlich „Ich bin am 1. Jänner 1970 geboren.“



Warnen vor Cyberkriminalität: Dr. Louis Norman-Audenhove (GS des VVO), Dr. Wolfram Littich (VVO-Vizepräsident), Mag. Leopold Löschl (Bundeskriminalamt) und Dr. Othmar Thann (Direktor KfV)

## INFO

VVO und BK haben dazu einen Videofilm gedreht – anzusehen auf [www.vvo.at](http://www.vvo.at) – und verweisen auf ein Merkblatt des BK „Schutz vor IT-Kriminalität“.

# Eine Haushaltversicherung, die dem Alltag standhält.

*Im Laufe eines Lebens schafft man sich viele unverzichtbare Werte an. Werte, die man gerne erhalten und absichern möchte. Die Haus & Heim Versicherung von Wüstenrot bietet Konsumenten Sicherheit, Flexibilität und ein optimales Preis-/Leistungsverhältnis.*



**E**ine Haushalt- oder Eigenheimversicherung gehört heute zwar schon zur Standardausstattung, doch die wahre Qualität der Versicherung zeigt sich immer erst im Schadensfall, wie nach starken Stürmen, Hochwasser oder nach einem Einbruch. Die Haus & Heim Versicherung von Wüstenrot basiert genau auf solchen konkreten Ereignissen und passt sich sowohl im Preis als auch in der Leistung der jeweiligen Wohnsituation an. Der Wert des zu versichernden Gebäudes und des darin befindlichen Hausrats wird beim Abschluss von Haushalt- und Eigenheimversicherungen oft unterschätzt. Bei Wüstenrot wird die Gefahr einer Unterversicherung ausgeschlossen. Denn Kunden sollen die Sicherheit haben, dass tatsächlich versichert ist, was sie glauben, versichert zu haben.

## Rundum geschützt

Wesentlicher Bestandteil der Haus & Heim Versicherung von Wüstenrot ist die Privathaftpflichtversicherung. Es können schnell ein paar Tausend Euro Schaden entstehen, wenn etwa die Waschmaschine defekt ist und dadurch den Nachbarn ein Wasserschaden entsteht. Wüstenrot schützt das Vermögen seiner Kunden mit bis zu 2 Mio. Euro bei Schadenersatzansprüchen Dritter. Inkludiert ist zudem ein Hochwasser-, Lawinen- und Katastrophenschutz sowie eine Rohbauversicherung, die das Eigenheim bereits in der Bauphase absichert. Und mit der Wüstenrot CareCard bekommt man im Schadensfall rund um die Uhr schnell die nötige Hilfestellung. So werden für notwendige Sofortmaßnahmen zum Beispiel gleich Professionisten (wie z.B. Installateur, Dachdecker, etc.) organisiert.

## Prämiengarantie

Während andere Versicherungsgesellschaften die Prämien jährlich im Ausmaß der Inflation erhöhen, gibt es bei Wüstenrot zudem eine Prämiengarantie. Die Prämie in der Haushalt-/Eigenheimversicherung bleibt drei Jahre lang konstant. Auch das bedeutet Sicherheit für Wüstenrot Kunden!

**Unser Experten Tipp  
von Martin Stempf  
Leiter des Makler- und  
Agenturvertriebs der  
Wüstenrot Gruppe**



*Die Haus & Heim-Versicherung von Wüstenrot wurde über mehrere Tarifgenerationen erfolgreich am österreichischen Markt platziert. Letztes Jahr wurde sie mit dem Assekuranz Award Austria ausgezeichnet. Der neue Tarif, seit November 2013, bringt eine Anpassung der bereits bestehenden Deckungen an Markt-, Produkt- bzw. Risikoveränderungen und bietet attraktive Marketingfeatures. So profitieren Kunden bei Abschluss mit XXL Schutz beispielsweise von der auf 2 Millionen Euro erhöhten Pauschalversicherungssumme (Privathaftpflicht sowie Haus und Grundbesitzhaftpflicht)!*

# VIG hebt die Dividende an

Konsolidierte Prämien in Höhe von 9,2 Milliarden Euro weist die Vienna Insurance Group für 2013 aus. Das bedeutet gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang von 4,4 Prozent. Das kurzfristige Einmalerlagsgeschäft in Polen wurde zurückgefahren, das Kfz-Geschäft in Italien reduziert. Außerdem beeinflussten Währungseffekte das Ergebnis. Ohne diese Effekte erzielte die Vienna Insurance Group ein solides operatives Prämienwachstum von 2,8 Prozent.

**A**us Ertragsüberlegungen haben wir das Geschäftsvolumen in margin-schwachen Sparten, beispielsweise in Rumänien und Polen, kontinuierlich reduziert. Mit strategischen Akquisitionen in den Kernmärkten Polen und Ungarn haben wir die Position weiter gefestigt und den Vertrieb gestärkt“, kommentiert **Peter Hagen, CEO** der **Vienna Insurance Group (VIG)**, die Entwicklung des Konzerns.

In der **Schaden-/Unfallversicherung** sanken die Prämien um 1,2 Prozent, ohne die erwähnten Sondereffekte ergibt sich ein Plus von 1,6 Prozent. In der **Lebensversicherung** kann der Konzern, bereinigt um die Rücknahme des kurzfristigen Einmalerlagsgeschäfts in Polen sowie Wechselkurseffekte, auf ein operatives Plus von 4,3 Prozent verweisen, die Prämien sanken wegen der genannten Bedingungen um 8,3 Prozent. Sehr zufrieden zeigt sich die VIG mit der positiven Zusammenarbeit mit der Erste Group. Die Prämien in der **Krankenversicherung** erhöh-

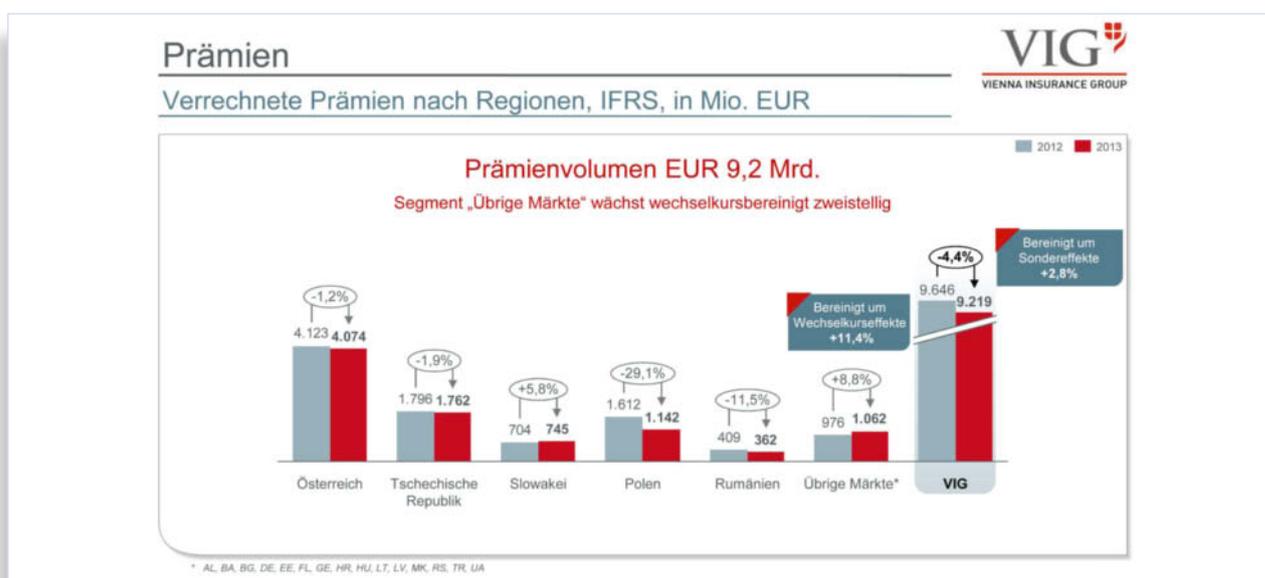
ten sich um 1,6 Prozent auf rund 400 Millionen Euro.

## Finanzergebnis stabil

Aufgrund der Bedingungen in Rumänien und in Italien hat der Konzern Firmenwertberichtigungen durchgeführt und weitere Vorsorgen getroffen, die den operativen Gewinn 2013 belasteten. Dies führte zu einem **Konzerngewinn** (vor Steuern) von 355,1 Millionen Euro (-37 Prozent). Das **Ergebnis** des Konzerns – bereinigt um diese Sondereffekte – beläuft sich auf etwa 570 Millionen Euro. Die außerordentlichen Maßnahmen führten zur Erhöhung der **Combined Ratio** auf 100,6 Prozent. Das **Finanzergebnis** des Konzerns blieb unverändert bei rund 1,2 Milliarden Euro. Die Kapitalanlagen der VIG (einschließlich der liquiden Mittel) beliefen sich auf knapp 30 Milliarden Euro. Aufgrund der beachtlichen Kapitalausstattung und einer Solvenzquote von nachhaltig mehr als 200 Prozent sowie des soliden operativen Ergebnisses 2013 wird die **Dividende** auf 1,30 Euro je Aktie (+10 Cent pro Aktie) erhöht.

## Nummer 1 in Österreich

Die Konzerngesellschaften der **VIG in Österreich** – Wiener Städtische Versicherung, Donau Versicherung und s Versicherung – erzielten Prämien von 4,1 Milliarden Euro und sind wie bisher deutlich die Nummer 1 am Markt. In **Tschechien** konnte die VIG ihre Position als Nummer 1 in einem wettbewerbsintensiven Umfeld mit einem Marktanteil von 33,1 Prozent um knapp einen Prozentpunkt steigern. In der **Slowakei** vergrößerte VIG den Abstand zum Mitbewerber um rund einen Prozentpunkt. Damit erreichte sie einen Marktanteil von 34,5 Prozent. In **Polen** erzielte VIG insgesamt Prämien von 1,1 Milliarden Euro und blieb die Nummer 3 am umkämpften polnischen Versicherungsmarkt. In den „Übrigen Märkten“ hat die VIG im Geschäftsjahr 2013 mit einem starken Plus von 8,8 Prozent erstmals mehr als eine Milliarde Euro Prämien erwirtschaftet. Sowohl in der Lebensversicherung (+11,7 Prozent) als auch in der Schaden-/Unfallversicherung (+8,2 Prozent) stiegen die Prämien kräftig und erreichten insgesamt 1,1 Milliarden Euro. ■



# „Beratungsthema Kfz-Steuer“

Das Jahr 2014 entwickle sich für die HDI recht gut, betonen die beiden Vorstandsdirektoren Günther Weiß und Thomas Lackner im VM-Gespräch. Im Kfz-Geschäft ortet man für die Makler zusätzlichen Beratungsbedarf bei unterjähriger Prämienzahlung. Denn der Fiskus langt dabei kräftig zu.

**W**ar es denn ein Boom?“ Mit einer Gegenfrage kontert **Günther Weiß** auf die Recherche, ob der als Folge von drohenden Steuerhöhungen vor Wochen kolportierte Aufschwung im Neuwagen-geschäft bei Pkw schon zu Ende sei. Jedenfalls sieht man bei HDI die Vorziehkäufe vom heurigen Frühjahr eher unspektakulär und kaum mit den Effekten der einstigen Verschrottungsprämie vergleichbar. Spannend bleibt **das Kfz-Segment** allemal. Der Trend zu mehr Kleinwagen in der Neuzulassung ist unverkennbar. Die Kas-ko-Anbindungsquote ist laut Weiß bei rund einem Drittel konstant, wenn auch – offensichtlich konjunktur- und einkommensbedingt der Ausstieg früher erfolgt als vor Jahren.

Die Urbanisierung dämpft die Nachfrage, und es sei schon „ein Erfolg, die Prämienbasis zu halten“. Der **Markt wachse nicht mit der Demografie**, gibt man bei der HDI zu bedenken, im städtischen Bereich sei der eigene Pkw vor allem bei jüngeren Menschen keine Unverzichtbarkeit mehr. Das „Konzept minus 11 Prozent“, also der Preisnachlass in den HDI-Partnerwerkstätten für die HDI-Kunden, laufe sehr gut, unterstreicht **Thomas Lackner**. „Wir haben derzeit 171 Werkstätten bundesweit unter Vertrag, in denen aktuell 17 Prozent des anfallenden Reparaturaufwands abgewickelt werden. Unser Ziel sind 20 Prozent.“

Doch selbst im Routinesegment Kfz-Versicherung ortet HDI zusätzlichen Beratungsbedarf, vornehmlich auch für den Maklervertrieb. „Vielen Autobesitzern ist nicht klar, dass es bei der unterjährigen Prämienzahlung zwar bei der Versicherungsprämie keinen **Aufschlag gibt, dass aber der Fiskus mit einem kräftigen**

**Aufschlag bei der motorbezogenen Versicherungssteuer** den monatlichen Gesamtbetrag deutlich erhöht“, bedauert Weiß. Bei der Prämie selbst herrschten beinhardter Wettbewerb und hohe Sensibilität, doch bei Verzicht auf Unterjährigkeit könnten die Versicherungsnehmer locker bis zu 60 oder 70 Euro jährlich einsparen. **Die Maklerpartner sollten sich diesem Thema stärker widmen.**

„Das ist leider vielen Kunden nicht bewusst, wir merken das in den eigenen Kundenkontakten. Da sollte der selbstständige Vertrieb deutlich darauf hinweisen. Wer nicht ein unmittelbares Liquiditätsproblem mit der Prämie hat, der kann bei Jahreszahlung einiges einsparen.“

In der **Industrie- und Gewerbeversicherung setzt HDI** verstärkt auf die Kompetenz im Risk Engineering. In enger Zusammenarbeit mit dem anerkannten Experten der Risikoanalyse, Dr. Markus Holub, soll es über dessen Expertise etwa von Naturgefahren eine Steuerung des Portfolios der Gesellschaft geben. Die wird auch Gegenstand eines Referats von Holub beim **Fachgruppentag der Salzburger Versicherungsmakler** sein.

In der Innovationspolitik widmet sich die HDI unter anderem den Themen **Cyberkriminalität und Schutz dagegen**, dem Produktschutz und der professionellen Risikoanalyse mit präventiven Ansätzen. Ein wesentlicher Vorteil für den industriell-gewerblichen Versicherungsnehmer sei die Tatsache, so unterstreicht Thomas Lackner, dass die HDI mit ihrem Netzwerk auch den Versicherungsschutz für allfällige Auslandsinvestitionen übernehmen kann.

Sorgen bereiten dem HDI-Vorstand naturgemäß die weiterhin steigenden

Preise in den Kfz-Werkstätten sowie die **wachsenden Risiken im Bereich der Naturkatastrophen.**

Der Konditionenwettbewerb in der Sachversicherung ist ungebrochen, und auch die derzeit nicht gerade überbordende Investitionstätigkeit der Unternehmen dämpft die Entwicklung bei der Neuprämie.

„Das Geschäft ist herausfordernd. Punkten kann man nur mit professioneller Beratung und rascher Reaktion auf veränderte Marktgegebenheiten“, so Weiß. Aber das **dämpfe nicht den Optimismus für das laufende Geschäftsjahr.** „Wir entwickeln uns im Inland und auf den drei Auslandsmärkten stabil und kontinuierlich“, ergänzt Thomas Lackner. ■



Das HDI-Vorstandsduo: Günther Weiß und Thomas Lackner.

# „Es war ein sehr gutes Jahr“

Rundum Zufriedenheit unter den Flügeln des Löwen: Die Generali blickt in Österreich auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2013 zurück. Das Prämienaufkommen des Konzerns erhöhte sich um 1,8 Prozent auf 2.548,0 Millionen Euro. Dieses Prämienwachstum – bedingt durch starke Vertriebsleistung und neue Produkte – entsprach der Marktentwicklung. Die Position als drittgrößte Versicherungsgruppe mit einem Marktanteil von 15,2 Prozent konnte gefestigt werden.

**G**enerali-CEO Peter Thirring: „In der Lebens-, Kranken- sowie Schaden- und Unfallversicherung gelang uns ein Prämienwachstum. Mit einer Verbesserung der Combined Ratio behauptete sich die Generali in einem schwierigen Marktumfeld äußerst erfolgreich und konnte ein profitables Wachstum erzielen.“

Die zum **Generali Holding Vienna Konzern** zählenden Versicherungsgesellschaften verzeichneten allesamt Prämienzuwächse: Das Prämienvolumen der Generali Versicherung erhöhte sich um 1,3% auf 2.256,1 Mio. Euro, jenes der Bawag P.S.K. Versicherung um 7,1% auf 218,6 Mio. Euro, und der Europäischen Reiseversicherung gelang eine Steigerung um 2,1% auf 63,8 Mio. Euro.

Zum Prämienwachstum kommt ein ausgezeichnetes technisches Ergebnis hinzu. In der Schaden- und Unfallversicherung konnte die Combined Ratio netto abermals von 94,9% auf 94,6% verbessert werden.

Generali-**Finanzchef Klaus Wallner** sieht ebenfalls die Vorgaben erreicht: „Die profi-

table Bestandssteigerung führte in Verbindung mit der sehr guten Entwicklung bei den Kapitalanlagen, Eigenmitteln und Reserven dazu, dass sich erstmals seit 2008 das Konzern-EGT der 200-Mio.-Euro-Grenze annähert. Dieses Ergebnis und die finanzielle Stärke der Generali geben unseren Kunden in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten die notwendige **Sicherheit und Beständigkeit.**“

Der Generali Holding Vienna Konzern steigerte das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) von 150,8 Mio. auf 193,3 Mio. Euro (+28%). Die Kapitalanlagen stiegen um 4,4% auf 11.414,9 Mio. Euro. Das Eigenkapital des Konzerns erhöhte sich um 3,8% auf 2.147,1 Mio. Euro. Die **Solvabilitätsquote** betrug 315%.

## Auch 2014 Ertragssteigerung

Nach einem exzellenten Geschäftsjahr 2013 blickt Vorstandsvorsitzender Peter Thirring optimistisch in die Zukunft: „Das Rekordergebnis 2013 bestätigt den konsequenten Weg der Generali. Für 2014 gilt es unverändert große Herausforderungen zu meistern, wobei unsere volle Konzentra-

tion den Kunden und dem Markt gilt.“ Neben dem Ausbau von Social-Media-Aktivitäten und der Kundenkommunikation über ein neues Onlineportal (Start 2015) stehen der Ausbau von weiteren Servicekomponenten (Generali Service App) und

*Die profitable Bestandssteigerung führte in Verbindung mit der sehr guten Entwicklung bei den Kapitalanlagen, Eigenmitteln und Reserven dazu, dass sich erstmals seit 2008 das Konzern-EGT der 200 Millionen-Euro-Grenze annähert.*

Zusatzdeckungen im Produktportfolio im Fokus.

In der Lebensversicherung ist bei Einmalergängen nach der gesetzlichen Änderung der Mindestlaufzeit ab einem Alter von 50 Jahren eine Trendumkehr in Sicht. Wesentlicher Wachstumsmotor in der Sparte Leben werden jedoch die private und die betriebliche Pensionsvorsorge sein. Noch im ersten Halbjahr 2014 wird die Generali mit einer Rentenvariante des im Vorjahr erfolgreich lancierten Hybridprodukts Generali LifePlan starten. ■



Peter Thirring: „Drittgrößte Versicherungsgruppe in Österreich.“

## KENNZAHLEN – GENERALI HOLDING VIENNA KONZERN

in Mio. Euro	2012	2013	+/-
Verrechnete Prämien brutto	2.503,6	2.548,0	+1,8%
– Schaden- und Unfallversicherung	1.372,7	1.406,9	+2,5%
– Lebensversicherung	893,7	898,0	+0,5%
– Krankenversicherung	237,2	243,2	+2,5%
Eigenkapital	2.069,5	2.147,1	+3,8%
Kapitalanlagen	10.936,9	11.414,9	+4,4%
Versicherungstechnische Rückstellungen	9.072,6	9.326,4	+2,8%
Combined Ratio netto	94,9%	94,6%	-0,3 PP
EGT	150,8	193,3	+28,2%
Mitarbeiter per 31. 12. 2013	4.811	4.836	+0,5%



Turboaktion mit vereinfachten Gesundheitsfragen bis zum 31.07.2014.

## Gothaer Lebensversicherung Österreich: Einfach Biometrie – Biometrie einfach.

- Absicherung des Nettoeinkommens mit der BU Invest
- Alleinstellungsmerkmale, einzige fondsgebundene BU-Absicherung
- Finanzielle Absicherung bei Eintritt einer schweren Krankheit
- Umfangreichster Dread Disease - Schutz am Markt

Weitere Informationen erhalten Sie von ihrem Regionaldirektor oder unserer Gothaer Lebensversicherung AG Niederlassung Österreich unter **Telefon 01877 26360**.

**Gothaer**

# Problemkind Pensionssystem

Allianz-Studie dokumentiert Probleme im internationalen Vergleich.

**Ö**sterreichs Pensionssystem hat in den **letzten drei Jahren weiter an Boden verloren** und liegt weltweit aktuell nur noch auf Platz 27. Um sich im Nachhaltigkeitsranking zu verbessern, sind weitere Reformen unseres Altersvorsorgesystems dringend notwendig“, fasst **Dr. Wolfram Littich**, Vorstandsvorsitzender der **Allianz Gruppe in Österreich**, die Ergebnisse der aktuellen Allianz-Studie „2014 Pension Sustainability Index“ zusammen.

In der aktuellen Studie wurde die Entwicklung der Altersvorsorgesysteme in 50 Staaten weltweit unter die Lupe genommen. Dabei wurden Faktoren wie Demografie, Staatsfinanzen und die jeweiligen Pensionssysteme in die Analyse mit einbezogen. **Anhand einer Kennzahl soll die Notwendigkeit von Pensionsreformen** gezeigt werden: Ein Schluss, der aus der Studie gezogen wer-

den kann ist, dass Länder mit breit angelegten Altersvorsorgesystemen, die ihre Reformen früh begonnen haben, am **besten positioniert sind**. Der Sieger in diesem Ranking ist, wie auch schon 2011, Australien. Auf den Plätzen folgen Schweden und Neuseeland.

„Ein gutes Ranking im Index deutet darauf hin, dass das Pensionssystem eines Landes gut mit aktuellen und künftigen demografischen Entwicklungen mithalten kann“, so **Dr. Renate Finke, Autorin der Studie und Senior Economist bei der Allianz SE**.

Für Österreich fiel das Ergebnis hingegen nicht positiv aus: So verschlechterte sich die Alpenrepublik von Platz 21 auf Platz 27. Dahinter befinden sich Länder wie Malaysia, Brasilien oder Kroatien, aber auch Japan. Das Schlusslicht bildet Thailand.

Welche Indikatoren beeinflussen aber die Qualität des Pensionssystems? Ein wichti-



**Wolfram Littich: „Aus den Ergebnissen geht klar hervor, dass Österreich die Reformanstrengungen beim Pensionssystem intensivieren muss.“**

ger Punkt scheint dabei das Antrittsalter zu sein. So sind die **Schweizer die einzigen Europäer**, die später in Pension ge-

## Durchschnittliches reales Pensionsantrittsalter - Weltweit

1 Mexiko	72,2
2 Südkorea	70,3
3 Japan	69,7
4 Neuseeland	67,0
5 Chile	66,9
6 USA	66,0
7 Schweiz	65,7
8 Hongkong	65,0
9 Australien	64,8
10 Schweden	64,3
11 Irland	64,1
12 Bulgarien	64,0
Rumänien	64,0
Kanada	64,0
15 Niederlande	63,5
Portugal	63,5
17 Norwegen	63,2
18 Deutschland	63,0
Großbritannien	63,0
Lettland	63,0
21 Zypern	62,8
22 Estland	62,6
23 Dänemark	62,3
Spanien	62,3

25 Belgien	62,0
Singapur	62,0
27 Finnland	61,7
28 Griechenland	61,5
29 Tschechische Republik	60,5
30 Malta	60,3
31 Italien	60,1
32 Frankreich	60,0
Luxemburg	60,0
Kroatien	60,0
Taiwan	60,0
36 Litauen	59,9
37 Slowenien	59,8
38 Ungarn	59,3
Polen	59,3
40 Slowakei	58,8
<b>41 Österreich</b>	<b>58,6</b>
42 Russland	58,0
Indien	58,0
Indonesien	58,0
China	58,0
46 Thailand	56,0
47 Brasilien	55,0
Malaysia	55,0

Quelle: Allianz Asset Management. EU Kommission 2012, OECD 2013, nationale Statistiken.

hen, als es gesetzlich vorgesehen wäre, nämlich mit 65,7 Jahren. Auch die Schweden und Iren treten erst einige Jahre nach dem 60. Geburtstag den Ruhestand an. Österreich ist hingegen **das einzige Land in Europa** – mit Ausnahme der ehemaligen Warschauer-Pakt-Staaten –, in dem das **durchschnittliche reale Pensionsantrittsalter unter 60 Jahren**, nämlich bei 58,6 Jahren, liegt. Früher gehen nur noch die Brasilianer, Thailänder, Malaysia und Türken in Pension – mit durchschnittlich jeweils 55 Jahren.

Der Pensionsindex zeigt aber auch jene Faktoren auf, die sich negativ auswirken. Dazu gehören auch die Staatsausgaben für die erste Säule: Im globalen Vergleich

verwendet Österreich **14,1 Prozent des BIP für die erste Säule** – und liegt damit auf Platz 3. Nur Frankreich und Italien geben noch mehr Geld für das staatliche Pensionssystem aus, am wenigsten in Europa bringen die Niederlande auf (6,8 Prozent), weltweit Malaysia (0,5 Prozent). Obwohl Österreich diesen hohen Anteil am BIP für die erste Säule ausgibt, beträgt die Höhe der durchschnittlichen Pension nicht einmal die Hälfte des durchschnittlichen Einkommens (48 Prozent). Die Pensionen der Franzosen oder Italiener betragen hingegen 59 bzw. 80 Prozent eines Durchschnittseinkommens.

Um für die Zukunft gerüstet zu sein, ist auch hierzulande eine stärkere Diversifi-

zierung der Altersvorsorgesysteme notwendig: „Aus den Ergebnissen geht klar hervor, dass Österreich **die Reformanstrengungen beim Pensionssystem intensivieren muss**“, so Littich. Dazu zähle ein klares Bekenntnis zur Kombination einer gesetzlich verankerten staatlichen mit einer starken betrieblichen und privaten Altersvorsorge. „Das Umlagesystem bietet zwar eine gute Grundversorgung, aber steigende Lebenserwartung und Staatsverschuldung werden zu weiteren Leistungskürzungen in der ersten Säule führen. Eine flexible, jederzeit **liquidierbare Zusatzvorsorge für Berufsunfähigkeit, Hinterbliebene, Alter und Pflege muss in Eigenverantwortung finanziert werden.**“ ■

## Europa-Vergleich: Relation aus Durchschnittspension und Durchschnittseinkommen

(in Prozent)

1 Italien	80
2 Spanien	72
3 Malta	59
4 Frankreich	59
5 Griechenland	59
6 Portugal	57
7 Finnland	52
8 Slowakei	51
9 Bulgarien	50
10 Norwegen	49
11 Polen	49
<b>12 Österreich</b>	<b>48</b>
13 Lettland	48
14 Zypern	45

15 Niederlande	44
16 Rumänien	42
17 Deutschland	41
18 Großbritannien	40
19 Belgien	39
20 Slowenien	39
21 Litauen	38
22 Ungarn	38
23 Irland	37
24 Dänemark	36
25 Estland	36
26 Schweden	35
27 Schweiz	35
28 Tschechische Republik	29

Quelle: Allianz Asset Management. EU Kommission 2012, OECD 2013, nationale Statistiken.

## Ausgaben für die erste Säule in Europa

(in Prozent des Bruttoinlandproduktes 2010)

1 Italien	15,3
2 Frankreich	14,6
<b>3 Österreich</b>	<b>14,1</b>
4 Griechenland	13,6
5 Portugal	12,5
6 Finnland	12,0
7 Ungarn	11,9
8 Polen	11,8
9 Slowenien	11,2
10 Belgien	11,0
11 Deutschland	10,8
12 Kroatien	10,6
13 Malta	10,4
14 Dänemark	10,1
Estland	10,1

16 Bulgarien	9,9
17 Rumänien	9,8
18 Lettland	9,7
19 Schweden	9,6
Schweiz	9,6
21 Norwegen	9,3
22 Luxemburg	9,2
23 Tschechische Republik	9,1
24 Estland	8,9
25 Litauen	8,6
26 Slowakei	8,0
27 Großbritannien	7,7
28 Zypern	7,6
29 Irland	7,5
30 Niederlande	6,8

Quelle: Allianz Asset Management. EU Kommission 2012, OECD 2013, nationale Statistiken.

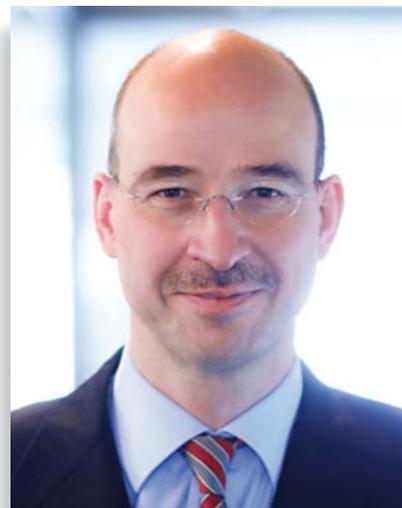
# Helvetische Übernahme

Schweizer übernehmen Schweizer: Die Helvetia Gruppe kauft um 130 Millionen Euro die Basler Versicherungs-Aktiengesellschaft in Österreich, eine Tochtergesellschaft der Baloise Group.

**D**ie Basler wies 2013 ein Prämienvolumen von über 135 Millionen Euro aus, davon 105 im Bereich Schaden-Unfall sowie rund 30 Millionen im Leben. Die Transaktion wird, die Zustimmung der zuständigen Aufsichtsbehörden vorausgesetzt, im zweiten Halbjahr 2014 abgeschlossen. Die **Helvetia** Österreich vergrößert damit ihr Prämienvolumen um mehr als 50 Prozent und wird in Zukunft die Geschäftsverantwortung für rund 400 Millionen Euro übernehmen. Das Zusammenführen von Helvetia und Basler soll das Österreich-Geschäft auf eine breitere Basis stellen, das Beraternetz soll dabei sowohl im Exklusivvertrieb als auch im Maklervertrieb erweitert werden. Zudem steigt das Unternehmen mit diesem Schritt **in die Top Ten der heimischen Versicherer** auf. „Diese Akquisition ist ein bedeutender Meilenstein. Wir freuen uns sehr,

die Kunden und Mitarbeitenden der Basler Österreich bei uns willkommen zu heißen. Ich bin überzeugt, dass wir durch die Kombination unserer Fähigkeiten und Talente gemeinsam erfolgreich sein werden“, so Burkhard Gantenbein, Vorstandsvorsitzender der Helvetia Österreich.

**CEO Stefan Loacker** zeigt sich ebenfalls über die Akquisition erfreut: „Wir haben lange darauf gewartet, unsere Position im österreichischen Markt durch den richtigen Zukauf zu verstärken. Das Zusammenführen zweier Gesellschaften, die einander in **Firmenkultur und Geschäftsverständnis** sehr ähnlich sind, ist ein Glücksfall.“ Mit diesem Schritt könne sich die Helvetia-Gruppe für Kunden, Vertriebspartner und Mitarbeitende noch besser positionieren. In Österreich konzentrieren sich die Schweizer auf **das Leben-, Schaden- und Unfallgeschäft** für Privatkunden



**Burkhard Gantenbein:**  
„Erfolgreich durch die Kombination unserer Fähigkeiten und Talente.“

sowie für kleinere und mittlere Unternehmen. Zudem sind sie als spezialisierte Transportversicherung vertreten. ■

# Merkur wächst um 4 Prozent

Besondere Erfolge in der Kranken- und in der Unfallversicherung.

**G**egenüber dem Vergleichsjahr 2012 erzielte die Merkur Versicherung AG im Geschäftsjahr 2013 Prämieinnahmen von insgesamt 386,9 Mio. Euro. Damit erreichte das Unternehmen ein Wachstum **von 4,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr**, während der gesamte österreichische Versicherungsmarkt einen Anstieg von 2 Prozent verzeichnete. Die Anzahl der versicherten Risiken wurde um 1,9 Prozent auf 949.870 gesteigert. Insgesamt wurden 264,9 Mio. Euro an Versicherungsleistungen ausbezahlt (+0,9 Prozent). Der Solvabilitätsgrad verbesserte sich auf 248,2 Prozent (2012: 241,8 Prozent).

**Gerald Kogler, Vorstandsvorsitzender der Merkur Versicherung**, zieht Bilanz: „Trotz eines für die Versicherungsbranche schwierigen gesamtwirtschaftlichen Um-

*feldes blickt die Merkur Versicherung auf ein insgesamt stabiles Jahr 2013 zurück. Durch umsichtiges Wirtschaften konnte die Eigenkapitalausstattung erneut gesteigert werden.“*

Aufgrund der innovativen Versicherungs- und Gesundheitsdienstleistungen der Merkur Versicherung konnte der **Wachstumstrend der vergangenen Jahre auch 2013 fortgeführt werden**. Das Prämienwachstum in diesem Bereich lag mit 6,1 Prozent erneut über dem Marktwachstum von 3,8 Prozent. Insgesamt wurden abgegrenzte Prämien von 286,4 Mio. Euro erwirtschaftet. Die Risikenzahl konnte um 4,8 Prozent gesteigert werden und belief sich 2013 auf 498.929.

Die Merkur profilierte sich im Jahr 2013 wiederholt als **innovativer Anbieter in**

**der Krankenversicherung**. Mit der Privatkategorie Novum neu – einem in der österreichischen Gesundheitsvorsorge einzigartigen und zukunftsweisenden Vorsorgepaket – und der Hightech-Früherkennung ist es gelungen, die Produktpalette noch stärker auf die Bedürfnisse der Versicherungsnehmer auszurichten. ■



**Das Vorstandsteam:** Christian Kladiva, Vorsitzender Mag. Gerald Kogler, Ing. Andreas Stettner (v.l.)

# HDI sucht sichersten Biker

Initiative für Fahrsicherheit zusammen mit dem ÖAMTC.

**R**echtzeitig zum Beginn der Motorradsaison startet 2014 die Aktion „Sicherster Motorradfahrer“. Damit wollen HDI und ÖAMTC Fahrtechnik mehr Bewusstsein für den sicheren Start in eine neue Saison schaffen und Motorradfahrer motivieren, sich aktiv auf die zukünftigen Ausfahrten vorzubereiten.

Dazu bieten sich die Motorrad-Warm-ups der ÖAMTC Fahrtechnik an, wo nicht die Geschwindigkeit im Vordergrund steht, sondern Geschicklichkeit und Beherrschung des eigenen Fahrzeugs. Und auch bei der Aktion „Sicherster Motorradfahrer“ gewinnt nicht der Schnellste, sondern jener, der am meisten Geschicklichkeit und Übersicht beweist. „Wir unterstützen diese Aktion, damit möglichst viele Motorradfahrer sich aktiv auf die kommende Saison vorbereiten und damit das Unfallrisiko reduzieren“, betont **Günther Weiß, Vorsitzender des Vorstands von HDI**.

„Die Teilnehmer gewinnen schon allein dadurch, dass sie sicherheitsorientiert in die neue Motorradsaison gehen“, unter-



Start zur Suche nach dem sichersten Motorradfahrer.

streicht **HDI-Vorstand Thomas Lackner**. Der Sieger erhält eine Honda CB1000R, der Zweite gewinnt iXS-Motorradbekleidung im Wert von 1.000 Euro, der Drittplatzierte erhält ein Set Michelin-Motorradreifen nach Wahl. Für Platz 4 bis 10 gibt's Gutscheine für ein ÖAMTC-Motorrad-Fahrtechniktraining. Die besten 10 erhalten außerdem Shell-V-Power-Gutscheine im Wert von 100 (Platz 1–3) bzw. 50 Euro (Platz 4–10). Die Bewerbung zum „Sichersten Motorradfahrer“ erfolgt im Rahmen eines Motorrad-Warm-ups in einem der neun ÖAMTC-Fahrtechnikzentren in ganz Österreich: Bis

30. Juni kann jeder Teilnehmer eines Motorrad-Warm-ups im Rahmen des Trainings zwei Bewerbsstationen fahren. Die Besten aus dem jeweiligen Bundesland qualifizieren sich für das Länderfinale am 5. und 6. Juli. „Der sicherste Motorradfahrer“ wird unter den 50 Besten am 30. August im ÖAMTC-Zentrum Saalfelden/Brandlhof gekürt. Das Training besteht aus vier Einheiten und kostet pro Person 86 Euro. Der Andrang ist erfahrungsgemäß groß, daher schnell einen Termin sichern!

Weitere Informationen unter [www.fahrtechnik.at/motorrad2014](http://www.fahrtechnik.at/motorrad2014) ■

## Tirol: Diplome für den Start

**I**m Audioversum in Innsbruck wurden kürzlich die Diplome an die neuen Versicherungsmakler verliehen. **Fachgruppenobmann Thomas Tiefenbrunner** und **Ausbildungsleiter Hans Katschthaler** überreichten die Urkunden an die Absolventen. Von 16 angehenden Prüflingen haben zehn die Prüfung erfolgreich bestanden. Mit **Bernadette Schwaiger** und **Meinrad Kneringer** haben zwei Teilnehmer die Ausbildung sogar mit Auszeichnung abgeschlossen.

In Tirol und Vorarlberg bestehen zurzeit 449 (Tirol 284, Vorarlberg 165) aufrechte Gewerbescheine für Versicherungsmakler, in Summe macht das rund 800 Arbeits-

plätze. Im Gegensatz zu früher steigt österreichweit der Anteil der aktiven Gewerbeberechtigungen, der Anteil der ruhenden Gewerbeberechtigungen sinkt. Es üben also mehr Menschen mit der Ausbildung und Berufsbefähigung zum Ver-

sicherungsmakler diesen Beruf auch aus. Insgesamt zeichnen die Zahlen daher ein positives Bild für die Branche der Versicherungsmakler, und die frisch diplomierten Berufseinsteiger haben beste Aussichten für die Zukunft. ■



# „Abfertigung alt“ – neu beraten

Der Helvetia Expert Cercle „Liquiditätsvorsorge“ präsentierte Expertise und ein computer-gestütztes Analysetool für Versicherungsmakler, um Unternehmen bei der Gewährleistung von Ansprüchen aus der „Abfertigung alt“ abzusichern.

**E**s ist eigentlich kaum zu glauben: Seit Jahresbeginn 2003 besteht die Regelung „**Abfertigung neu**“ für unselbstständige Mitarbeiter in Betrieben, und zwölf Jahre später diagnostizieren Arbeitsmarktexperten, dass von den weit mehr als drei Millionen Mitarbeitern zwischen 800.000 und einer Million Ansprüche im „**Abfertigung alt**“-System haben.

Dort besteht ein Abfertigungsanspruch ab dreijähriger betrieblicher Zugehörigkeit (zwei Monatsgehälter), ab zehn Jahren ein Jahresgehalt – bei Pensionierung, einvernehmlicher Lösung des Arbeitsverhältnisses und Kündigung durch den Arbeitgeber. Da entstehen Summen, die schnell deutlich sechsstellig werden können.

„Ich habe mehr als nur einen Betrieb auch wegen solcher Zahlungen in Insolvenz gehen sehen“, berichtet **Stefan Moser, BAV Concepts & Solutions**. Laut **Edwin Mayer, Vertriebspartnercoach Finanzdienstleistung**, ist die Zahl der Arbeitnehmer im „Abfertigung alt“-System in etwa bekannt, aber auf wie viele Unternehmen sich die Anspruchsberechtigten verteilen, ist nirgendwo erfasst.

Moser, der im **Auftrag der Helvetia in einer Roadshow speziell für Versicherungsmakler** im Frühjahr quer durch Österreich bei „**Helvetia Expert Cercles**“ das Thema „Liquiditätsvorsorge“ mit Versicherungsmaklern diskutierte, schätzt, dass vor allem Klein- und Mittelbetriebe mit der – möglicherweise – unentdeckten finanziellen „Zeitbombe“ in den kommenden Jahren rechnen müssen. „Was Sie von mir nicht bekommen, das ist eine Produktpräsentation“, meint Moser – aber ein Package aus Leitfäden, Vorlagen und Berechnungstools, um maßgeschneiderte Analyse und Lösungsvorschläge für den Kunden erarbeiten zu können, und eine profunde Vorbereitung auf eine möglicherweise attraktive Beratungsleistung. Denn die Bildung von notwendigen Rückstellungen beziehungsweise Rücklagen sei für Unternehmen auch eine Chance, erläutert Berater Moser: zum „**cleveren Vermögensaufbau**“, als **Auslagerung von Haftungen für Versicherungsansprüche**, zur Sicherung des Betriebs, als „kontinuierliche und sichere Form der **Liquiditätsvorsorge**“ und als Nutzung

des „Deckungskapitals der Versicherung zur Erhöhung des Betriebsvermögens und somit zur Verbesserung der Bilanzpolitik“.

## Chance für Versicherungsmakler

Jedenfalls geht es um Bewusstseinsbildung auf der Ebene der Unternehmensleitungen. Denn die Umstellung des Abfertigungssystems hat vielfach dazu geführt, dass Abfertigungsansprüche aus der Belegschaft nicht mehr unmittelbar als Liquiditätsanspannung wahrgenommen werden. Das kann zu einer signifikanten Fehleinschätzung führen. Appell an die Berater: „**Wir müssen aufklären, rechtzeitig Probleme erkennen und Lösungen anbieten**“, betont Moser. Wo ist der Makler konkret gefordert? Bedarfserhebung auf Basis der betrieblichen Bilanz, individuelle Analyse der Anspruchsberechtigungen, Erhebung der Rückstellungen und aktuellen Rücklagen, um eine Grundlage für die Beratung zu haben. „Nehmen Sie, wann immer es geht, **auch den Steuerberater mit an Bord**“, fordert Experte Moser in diesem Zusammenhang. ■



Stefan Moser, Experte im Bereich Unternehmenssicherung der BAV Concepts & Solutions, Edwin Mayer, Vertriebspartnercoach Finanzdienstleistung Wien/Burgenland.

# „Österreich-Dialog erfolgreich“

Spitzenergebnis von Dialog und Marktführerschaft in „Ableben“.

**D**as Jahr 2013 brachte für die **Dialog Lebensversicherungs-AG** in Österreich ein Spitzenergebnis. Trotz eines schwierigen Marktumfeldes konnten die guten Zahlen des Vorjahres deutlich übertroffen werden. Die Summe der gebuchten Bruttobeiträge stieg gegenüber 2012 um 11,1% auf 74,90 Mio. Euro.



Rüdiger R. Burchardi: „Bei der Ablebensversicherung in Österreich Marktführer.“

Im Bestand wurde ein **starkes Wachstum erzielt**. Der laufende Beitrag nahm um 9,7% auf 76,03 Mio. Euro zu. Die Stückzahl stieg um 10,2% von 112.360 auf 123.829. Die Versicherungssumme nahm um 12% von 12.260,20 Mio. auf 13.734,14 Mio. Euro zu.

Im Neugeschäft ging **die laufende Prämie** um 2,3% von 10,60 Mio. Euro auf 10,36 Mio. Euro zurück. Dagegen nahm die Stückzahl polizierter Verträge um 5,5% von 15.366 auf 16.213 zu.

**Rüdiger R. Burchardi, Sprecher des Vorstands**, zeigt sich mit dem Ergebnis sehr zufrieden: „Die vor einem Jahrzehnt getroffene Entscheidung, uns als Spezialversicherer für biometrische Risiken zu positionieren, war strategisch genau richtig. Wir sind seitdem kontinuierlich ge-

wachsen und gehören heute zu den wichtigsten Anbietern im österreichischen Versicherungsmarkt. Unsere **ausschließliche B2B-Orientierung** macht uns zu einem geschätzten Partner für Makler und Finanzdienstleister. Sie verkaufen mit Überzeugung und nehmen unseren guten Service auf allen Ebenen in Anspruch.“ Sein Dank gelte den erfolgreichen Vertriebspartnern, aber ebenso dem Leiter der Österreich-Organisation, Direktor Karner, und seiner hoch motivierten Mannschaft, betonte Burchardi vor Pressevertretern.

## Ablebensversicherung

Mit ihren Produkten sichert die Dialog die biometrischen Risiken Todesfall und Invalidität ab. Das Portfolio setzt sich aus **Ablebens-, Berufsunfähigkeits- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen** zusammen. Alle Produkte verfügen über Spitzenbewertungen der namhaften Ratingagenturen. Die **Ablebensversicherungen** zeichnen sich mit ihren über 20 Tarifvarianten durch eine einzigartige Variabilität aus. Die zur Verfügung stehenden Summenverläufe von konstant über linear bis hin zu frei wählbar gestalten es, die Versicherung jedem Bedarf individuell anzupassen. Die Dialog ist in dieser Sparte **mit großem Abstand Marktführer in Österreich, der Marktanteil liegt bei 28,41**.

Die staatliche Absicherung gegen das Risiko Berufsunfähigkeit reicht keines-

falls, um im Ernstfall den gewohnten Lebensstandard aufrechtzuerhalten. Durch das **Sozialrechts-Änderungsgesetz hat sich das Niveau weiter verschlechtert**. Dies erkennen immer mehr Österreicher, sodass die private Berufsunfähigkeitsversicherung an Bedeutung gewinnt. Die Dialog bietet hier nach

„*Die vor einem Jahrzehnt getroffene Entscheidung, uns als Spezialversicherer für biometrische Risiken zu positionieren, war strategisch genau richtig. Wir sind seitdem kontinuierlich gewachsen und gehören heute zu wichtigen Anbietern im österreichischen Versicherungsmarkt. Unsere ausschließliche B2B-Orientierung macht uns zu einem geschätzten Partner für die Makler und Finanzdienstleister. Sie verkaufen mit Überzeugung und nehmen unseren guten Service auf allen Ebenen in Anspruch.*“

eigenen Angaben ebenso hochwertige wie preisgünstige Produkte an.

Im ersten Quartal des laufenden Jahres konnte die Dialog wieder steigende Umsätze verbuchen. Für das Gesamtjahr 2014 rechnet Vorstandssprecher Burchardi mit einer Fortsetzung der positiven Entwicklung und einem wiederum über dem Markt liegenden Wachstum. ■

## INFO

Die Dialog Lebensversicherungs-AG, ein Unternehmen der Generali Deutschland Gruppe, ist der Spezialversicherer für biometrische Risiken. Gemäß Bewertung der internationalen Ratingagenturen Fitch und Moody's gehört die Dialog zu den finanzstarken Unternehmen. Die Produkte - Ablebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen - werden von den führenden Analysehäusern mit Bestnoten bewertet. Als Maklerversicherer gehört die Dialog zu den größten Ablebensversicherern am deutschen und österreichischen Markt.

## UNIQA: Nummer eins ob der Enns

Die UNIQA in Oberösterreich setzt ihren Erfolgskurs fort: Mit einem Marktanteil von 14,8 Prozent ist sie weiterhin die Nummer eins im Bundesland. Insgesamt erzielte die UNIQA Oberösterreich im vergangenen Geschäftsjahr ein Prämienvolumen von 334,5 Millionen Euro, um 1,1 Prozent mehr als im Vorjahr. „Die erneute Festigung der Marktführerschaft ist der beste Beweis dafür, dass

unsere Kunden zufrieden sind und uns vertrauen“, freut sich **Landesdirektor Ernst Bamberger** über das Ergebnis. Aufgrund des Hochwassers im vergangenen Jahr verzeichnete das Unternehmen in der Schaden- und Unfallversicherung einen Prämienzuwachs in der Höhe von 2,3 Prozent. Besonders stolz ist Bamberger darauf, dass hier nicht nur finanzielle Hilfe, sondern durch die Mitarbeiter vor

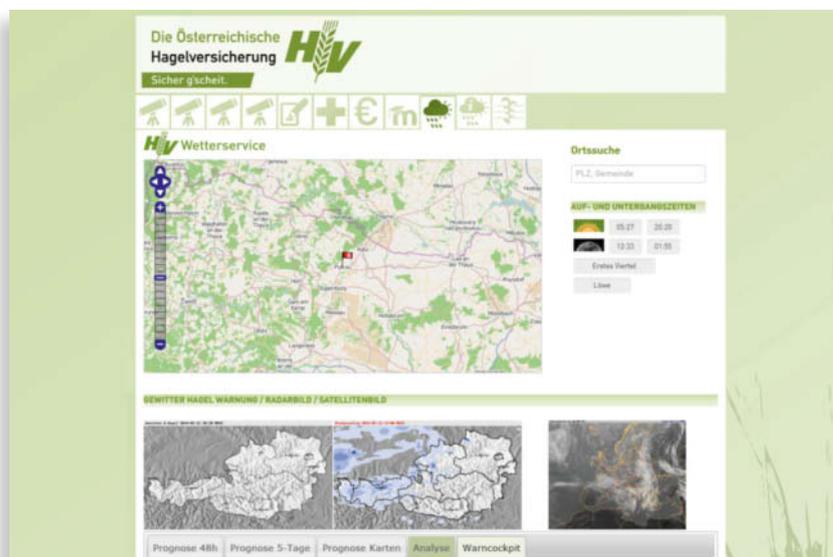
Ort auch rasche, unbürokratische Unterstützung geboten wurde.

In der Sparte Schaden- und Unfallversicherung zahlte UNIQA Oberösterreich im vergangenen Jahr 64.000 Schäden in Höhe von insgesamt 117 Millionen Euro an die Kunden aus. In der Krankenversicherung ist UNIQA in Oberösterreich mit einem Marktanteil von knapp 42 Prozent weiter Marktführer. ■

## Wetterwarnung für Landwirte

Die Eiseiligen machten auch heuer wieder ihrem Namen alle Ehre. Wind, Regen und Nachtfrost haben so manchem die Frühlingslaune verhagelt. Für die Landwirtschaft bedeuten Sturm und Starkregen allerdings eine ernsthafte wirtschaftliche Bedrohung. Damit schadensmindernde Vorsorgemaßnahmen effektiv und rechtzeitig eingesetzt werden können, wurde das Wetterservice der Österreichischen Hagelversicherung auf [www.hagel.at](http://www.hagel.at) ab sofort für seine Mitglieder erweitert. Das Warncockpit bietet erstmals und einzigartig in Europa die Möglichkeit, sich bereits bis zu 48 Stunden vorher vor extremen Wettersituationen warnen zu lassen. Zudem kann die Warnung für die unterschiedlichen Pflanzenarten und Feldstücke eingestellt werden.

„Damit sind wir der erste und einzige Ag-



Mit der neuen Wetterwarnung erhalten Landwirte noch genauere Prognosen.

rarversicherer Europas, der seinen Mitgliedern hochauflösende Prognose- wie auch Analysedaten und darüber hinaus ein indi-

viduelles Warninstrument zur Verfügung stellt“, so **Mag. Holger Starke**, Meteorologe in der Hagelversicherung. ■

## Service-Tool für Vermittler

Ab sofort stellt der britische Versicherer Standard Life seinen Vermittlern mit der Standard Life Servicebox ein neues Online-Tool zur Vertriebsunterstützung zur Verfügung. In der Servicebox finden sich übersichtlich alle wichtigen Dokumente wie Produkt- und Investmentinformationen, Antragsunterlagen oder aktuelle Informationen rund um das Unternehmen sowie Mai-

lingvorlagen und Marketingmaterialien. Die Servicebox soll so auch der Vorbereitung von Beratungsgesprächen und der Verkaufunterstützung dienen. **Sales Manager Bernhard Fasching** ist stolz darauf, dass Standard Life seit Jahren immer wieder als herausragender Serviceanbieter für Vermittler ausgezeichnet wird: „Die Nutzung der Servicebox wird uns wichtige Aufschlüsse darüber

geben, wie wir unser Serviceangebot künftig noch gezielter verbessern können.“

Die Servicebox ist eine frei zugängliche Website, für die keine Anmeldung über ein Passwort notwendig ist. Vermittler erhalten so einen einfachen Zugang zu den benötigten Unterlagen, die sie online ansehen, direkt herunterladen oder aber als Druckversion bestellen können. ■

## Nürnberger: Hole in One

**G**olf wird immer beliebter, auch wenn es sich dabei um einen recht kostspieligen Sport handelt. Dazu können aber auch teure, unerwartete Überraschungen kommen, gegen die man sich jetzt bei der Nürnberger Versicherung absichern kann. „Der gebrochene Driver oder das am Flughafen verlorene Golfbag – rund um das Golfspiel können Ärgernisse auftreten, die dem Spieler aber nicht die Freude an seinem Sport verderben sollen“, erläutert **Vorstandsvorsitzender Kurt Molterer**. Fünf Pakete sollen dabei helfen, finanzielle und materielle Schäden klein zu halten. So gibt es Pake-

te, mit denen der Kunde seine Ausrüstung schützen kann, eine eigene Golffrei-seversicherung und All-in-One-Pakete, die vor allen Eventualitäten schützen. Die Nürnberger hat dabei auf nichts vergessen: Um 8 Euro kann man sich auch ein ganzes Jahr lang gegen das sogenannte „Hole in One“ versichern – denn so erfreulich so ein Meisterschlag auf dem Green auch sein mag, die anschließende obligatorische Feier im Clubhaus kann sich ordentlich auf das Portemonnaie schlagen. Mit der Hole in One-Versicherung kann sich aber jeder Golfer vor so einem „Schlag“ schützen. ■



Die neue Golfversicherung schützt vor – fast – allen Eventualitäten am Green.

## R+V im neuen Büro

**S**eit Ende April hat die R+V-Niederlassung Österreich ein neues Büro in Wien bezogen. Aufgrund der erfreulichen Geschäftsentwicklung und des damit verbundenen Wachstums ist das Mitarbeiterteam mittlerweile auf 17 Personen angewachsen.

„Wir freuen uns, die Vertriebspartner und Kunden der R+V ab sofort von einem top-modernen Büro aus servicieren zu kön-

nen. Unser neuer Standort ist sehr verkehrsgünstig gelegen und damit sowohl mit dem Auto als auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln einfach zu erreichen. Moderne Bürotechnik und großräumige Büroflächen machen unseren Firmensitz darüber hinaus als Veranstaltungsort für Maklerveranstaltungen und Fachschulungen noch attraktiver“, so **Geschäftsführer Dr. Martin Beste**. ■

### INFO

**Ab sofort steht das R+V-Team unter folgender Adresse zur Verfügung:**

R+V Allgemeine Versicherung AG  
Niederlassung Österreich  
Wilhelmstraße 68  
1120 Wien  
NEUE Telefonnummer: 01/810 53 33-0

## Eigene Domain für Versicherer

**A**b Herbst soll es eigene Domains für Versicherungsunternehmen geben. Personen, Organisationen und Firmen können sich dann Internet-Adressen, die auf **.versicherung** enden, sichern.

Ein großer Vorteil, denn Suchmaschinen wie Google oder Yahoo ordnen eine Domain unter .versicherung automatisch der Versicherungsbranche zu. Konsumenten werden so zielgerichtet zu den richtigen Seiten geführt. Auch können sich Kunden die Adresse so leichter einprägen. Es ist zu erwarten, dass sich viele Unternehmen und Organisationen der Branche solch eine Domain sichern wer-

den wollen. Die Registrierungsstelle der Versicherungs-Domains hat nun den Fahrplan zur Vergabe vorgestellt. Von 5. August bis 3. September dürfen zunächst Inhaber eingetragener Wort- und Wortbildmarken Domains registrieren, die ihrer Marke entsprechen. Ab dem 16. September beginnt die „allgemeine Verfügbarkeit“, das heißt, jedes Unternehmen aus der Versicherungswirtschaft kann unmittelbar seine Wunsch-Domains registrieren.

Registrierungsberechtigt sind ausschließlich Unternehmen und Organisationen der Versicherungswirtschaft in Deutschland, Österreich, Liechtenstein

und der Schweiz. Da manche Registrare bereits jetzt über 20.000 Vorbestellungen für .versicherung-Domains verfügen, wird empfohlen, Wunschdomains zeitnah zu registrieren bzw. vorzubestellen. Insbesondere Domains mit Städtenamen (z. B. www.buchholz.versicherung) sowie Kundenzielgruppen (z. B. www.arzt.versicherung) und Versicherungssparten (z. B. www.kfz.versicherung) werden als Domains stark nachgefragt sein.

Alle Informationen unter <http://www.domainregistry.de/Versicherung-domains.html> ■

# Abdeckung für Vertretungskosten

**D**ie Betriebsunterbrechung gilt nach wie vor als unterschätztes Risiko. Die Donau Versicherung hat ihre Betriebsunterbrechungsversicherung nun weiterentwickelt. Das erneuerte Produkt deckt nicht mehr nur finanzielle Schäden ab, sondern übernimmt auch die Kosten einer Vertretung, die den Betrieb weiterführt. Gerade für EPU und Kleinbetriebe kann eine Betriebsunterbrechung den wirtschaftlichen Tod bedeuten. Wenn es hier krankheits- oder unfallbedingt zu einem längeren Betriebsstillstand kommt, sind Umsatzeinbrüche meist unvermeidbar. Zudem fehlt es in der Regel an einer kompetenten Vertretung für den Unternehmer oder die Unternehmerin. Das Ausmaß des Problems ist nicht zu unterschätzen: Von den 28.565 Unter-

nehmensneugründungen 2013 waren über zwei Drittel EPU: „Gerade diese Gruppe sowie Kleinbetriebe sollten sich im Zuge der Unternehmensgründung unbedingt auch mit dem Risiko der Betriebsunterbrechung auseinandersetzen“, **betont Mag. Johanna Stefan**, Generaldirektorin der Donau Versicherung. Die Konsequenzen einer Betriebsunterbrechung seien dabei vielen Unternehmern gar nicht bewusst. In über 90 Prozent der Fälle sind gesundheitliche Probleme Auslöser für die Betriebsunterbrechung. Die Donau Versicherung deckt auch im Falle von psychischen Erkrankungen. Die Höhe der Prämie richtet sich nach Alters- und Berufsgruppen, differenziert nach Freiberuflern, Gewerbetreibenden und Handelsunternehmern. ■



90 Prozent aller Betriebsunterbrechungen sind die Folge von Krankheit oder Unfällen.

## PERSONALIA

### ZURICH VERSICHERUNG

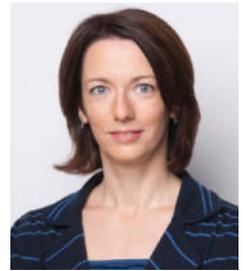
**Martin Winkel** hat mit Mai die Leitung des Vertriebsmanagements Lebensversicherungen bei der Zurich in Österreich übernommen. Damit verantwortet er die Steuerung der Vertriebswege Makler/Agenturen und Außendienst. „Mit seinem fundierten Know-how in den Bereichen Vertrieb, Verkaufsförderung und Produktmanagement sowie seiner Führungserfahrung wird Martin Winkel den erfolgreich eingeschlagenen Kurs des Vertriebsmanagements Life weiter vorantreiben“, zeigt sich Christine Theodorovics, Vorstandsmitglied für das Segment Lebensversicherungen, erfreut. Der Jurist verfügt über langjährige Erfahrung in der Versicherungsbranche. Zuletzt war er in verschiedenen Führungspositionen im Vertrieb und in der Produktkoordination bei der Allianz Elementar Versicherungs-Aktiengesellschaft tätig.



Martin Winkel

**Carine Andrey Marek** zeichnet ab sofort für das die Marketing und alle strategischen und operativen Marketingaktivitäten der Zurich verantwortlich.

Die gebürtige Schweizerin ist eine ausgewiesene Marketingexpertin, die ihre Karriere bei Zurich in der Ländergesellschaft der Zurich Schweiz startete. Anfangs in der Produktentwicklung für Privatkunden tätig, übernahm sie 2010 eine unternehmensübergreifende Rolle, in der sie den Roll-out der weltweiten Markenkampagne in die einzelnen Länder verantwortete und die Ländergesellschaften bei der Entwicklung lokaler Werbekampagnen und verkaufsfördernder Maßnahmen unterstützte. Die Betriebswirtin hat sich schon während ihres Studiums auf Marketing und Strategie spezialisiert und zusätzlich ein Psychologiestudium absolviert.



Carine Andrey Marek

Carine Andrey Marek folgt **Hans-Peter Ganz** nach, der zu Zurich nach Deutschland zurückgekehrt ist und dort die Marketingleitung übernommen hat.

## PERSONALIA

## DONAU VERSICHERUNG

**Mag. Johanna Stefan** legt mit Ende August ihr Vorstandsmandat bei der Donau Versicherung zurück und verlässt das Unternehmen. Johann war 14 Jahre bei der Donau, sieben Jahre lang auf Vorstandsebene, wobei sie die letzten beiden Jahre als Generaldirektorin fungierte. Vorstandsdirektor Mag. Robert Haider scheidet mit Ende Juni 2014 aus dem Vorstandsteam aus und wird innerhalb des Konzerns eine neue Funktion bekleiden. **Mag. Gerhard Lahner**, der zuletzt für die VIG in



Johanna Stefan

der Tschechischen Republik tätig war, verstärkt seit März das Vorstandsteam der Donau Versicherung und zeichnet dort für das Ressort Vermögensveranlagung und -verwaltung verantwortlich.

Generaldirektorin Mag. Johanna Stefan und Vorstandsdirektor

**Mag. Robert Haider** werden ihre Agenden bis zum Sommer unverändert weiterführen. Die Nachfolge in der Generaldirektion ist noch nicht entschieden.



Gerhard Lahner

## EFM

**Wilhelm Brandstetter** wird ab Juli neben Josef Graf eine weitere Vorstandsposition bei EFM Versicherungsmakler einnehmen. Der ehemalige UNIQA-Vorstand wird dort die Bereiche IT und Organisation verantworten.

„Wilhelm Brandstetter verfügt über langjährige Versicherungserfahrung, die er sich in seinen vorhergehenden Tätigkeiten



Wilhelm Brandstetter

aneignen konnte. Sein Know-how speziell im IT-Bereich und seine umfassende Expertise werden uns bei den weiteren Expansionsschritten sehr unterstützen“, erklärt Josef Graf. Das seit dem Jahr 2000 stark gewachsene Franchisesystem EFM feiert heuer sein 20-jähriges Bestehen. Zuletzt war Brandstetter Geschäftsführer der UNIQA Software Service GmbH und neun Jahre Geschäftsführer der Internetplattform TOGETHER. Davor war er fünf Jahre Mitglied des Vorstandes der heutigen UNIQA Biztosito in Ungarn.

## ERGO

**Elisabeth Stadler wurde der Berufstitel Professorin verliehen. Ministerin Gabriele Heinisch-Hosek würdigte bei der Verleihung die Verdienste Elisabeth Stadlers bei der Vermittlung von Versicherungsfachwissen in und vor allem außerhalb der Branche und hob besonders ihren Beitrag zur öffentlichen Bewusstseinsbildung hervor.**

Stadler hat Versicherungsmathematik studiert und ist seit mittlerweile 30 Jahren in der Branche tätig. 2009 wechselte sie von der UNIQA zu ERGO, wo sie als Vorstandsvorsitzende fungiert. Neben ihrer Berufstätigkeit hat sich Elisabeth Stadler immer schon dem Bereich der Weiterbildung gewidmet und zahlreiche Vorträge zu Fachthemen des Versicherungswesens an unterschiedlichen Bildungsinstitutionen gehalten.

Zurzeit ist Elisabeth Stadler Referentin und Mitglied im Fachbeirat des Zertifikatskurses Ethical Finance der Universität Wien. Seit März 2014 ist sie Präsidentin der Gesellschaft für Versicherungsfachwissen der Bildungsakademie der österreichischen Versicherungswirtschaft.



© Haslinger

## Schlusspointen

**„Das, was man am Sparbuch derzeit an Zinsen bekommt, ist mit freiem Auge nicht erkennbar.“**

Erste-Bank-Vorstand Peter Bosek

**„Facebook ist wie STASI, aber freiwillig.“**

Ein Marketingleiter zur Bedeutung von Social Media

**„Ich bin ja nicht Homer.“**

FPÖ-Generalsekretär Herbert Kickl, für Reime auf FP-Wahlplakaten verantwortlich

**„Die Sozialisten erinnern mich in ihrer Wirtschaftspolitik ein wenig an Christoph Columbus. Anfangs wissen sie nicht, wohin die Reise wirklich geht. Bei der Ankunft wissen sie nicht, wo sie sind. Und aufkommen muss für diese Abenteuer letztlich der Steuerzahler.“**

EVP-Spitzenkandidat zur Europa-Wahl, Jean-Claude Juncker

**„Wiens kuhlster Flohmarkt.“**

Aus einem Werbeinserat für die Wiener Neubaugasse

**„Gemma Park! Spiel und Spaß im Freien.“**

Titel einer Aussendung der Stadt Wien mit Migrationshintergrund

**„Schmale, rote Blöcke schieben sich wie durch Zauberhand über das raumfüllende, bunte Liniengitter. Es ist das ausgeklügelte Überwachungssystem der Wiener Linien.“**

Poesie einer Presseaussendung öffentlicher Verkehrsmittel

**„Es fehlt nur noch die Idee, dass ich Papst werden könnte.“**

IWF-Chefin Christine Lagarde auf den Hinweis, sie sei als EU-Kommissionspräsidentin im Gespräch

**„Nie war eine Regierung 6 Monate nach der Wahl so beliebt wie diese. Was ist da los?“**

Bange Frage aus dem Nachrichtenmagazin „SPIEGEL“

## Perfekte Lektion

**D**ie Zahl der politischen Konflikte, die sich teilweise in längst vergessen geglaubter Brutalität entladen, steigt. Im Nahen Osten zählt die tägliche Meldung über **Autobomben und Dutzende Tote zum** Nachrichtenalltag. In einigen Ländern Afrikas beherrscht der islamische Fundamentalismus in seiner militant-brutalen Ausprägung das Geschehen. Selbst in Europa fallen wieder Schüsse. Nun zählt die Ukraine noch nicht zur EU und somit zum Friedensprojekt, aber sie stand noch vor einem halben Jahr gleichsam vor der Tür der Europäischen Union.

Zynisch betrachtet: Nichts Besseres hätte der Idee des europäischen Einigungsprozesses passieren können. Denn je unruhiger die Problemregionen dieser Welt werden, umso mehr wird doch der Bürger zu schätzen wissen, dass er im Herzen Europas nunmehr **sieben Jahrzehnte friedlicher und prosperierender Entwicklung** erleben durfte. Eine Friedensperiode, die dieser Kontinent in seiner bisherigen Geschichte einfach nicht kannte.

Allein die oberflächliche Analyse dessen, was sich an kriegerischen Auseinandersetzungen auf dieser Welt abspielt, müsste uns alle zu glühenden Europäern machen. Doch ist dieser Aspekt selbst bei den EU-Parlamentswahlen von den Kandidaten nicht ausreichend artikuliert worden. Da ging es eher um die Migrationspolitik oder um ein **transatlantisches Freihandelsabkommen** sowie bestenfalls um die Jugendarbeitslosigkeit.

Alles wichtige Themen, keine Frage. Aber wer spricht endlich die Friedensfunktion der Europäischen Union inmitten einer Welt an, die in den vergangenen Jahren deutlich unruhiger geworden ist? Nein, wir sorgen uns primär um die Erhaltung der **Ursprungsbezeichnung unserer Bio-Lebensmittel** und fürchten uns gleichsam ex ante vor dem Klon- und Hormonfleisch aus den Vereinigten Staaten.

Unter diesen Aspekten ist die bei den jüngsten Europa-Wahlen quer durch die EU beobachtbare eher geringe Wahlbeteiligung nicht nur ein demokratiepolitisches Ärgernis, sondern einfach unverständlich. Offensichtlich gelingt es in vielen Ländern nicht, zwischen **den Niederungen der nationalen Politik** und den Themen eines nicht nur ökonomisch, sondern auch politisch und mental zusammenwachsenden Europas zu unterscheiden. Es gab dutzende Diskussionen, hunderte Seiten an Hintergrundberichterstattung, und dutzende Abgeordnete sind wochenlang durch das Land gehechelt. Aber die **Friedensvision** war kein Wahlkampfthema! Sie muss in den kommenden fünf Jahren endlich emotionalisiert werden.

Von Milan Frühbauer



# Oh Gott, mir steht das Wasser echt bis zum Hals.

Alexander G., Innsbruck

## Verstanden:

**Generali Haushalts- und  
Eigenheimversicherung**

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

Wir kümmern uns um all das, worum Sie sich nicht kümmern wollen. Wasserschaden, Einbruch, Brand und Co. gehören zu den unangenehmsten Dingen, die Sie in Ihrem Zuhause erleben können. Deswegen behebt die Generali Haushalt-/Eigenheimversicherung mit integrierter Haftpflichtversicherung nicht nur die entstandenen Schäden. Wir bieten Ihnen auch bei allen weiteren Unannehmlichkeiten bestmögliche Unterstützung.



Unter den Flügeln des Löwen.

**GENERALI**

The HDI logo is displayed in a white box in the top left corner. It consists of the letters 'HDI' in a bold, green, sans-serif font. The letter 'H' is unique, with a red horizontal bar across its middle.

**HDI**



**HDI – Das ist Versicherung.**

- **Sicher fahren – 7x mehr Prämien sparen.**
- **Österreichs bestes Werkstattnetz.**

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