



# DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER  
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER  
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

02 | 2020

IHR VERSICHERUNGSMAKLER  
DIE BESTE VERSICHERUNG



**DER FACHVERBAND DER  
VERSICHERUNGSMAKLER IM  
HOMEOFFICE FÜR SIE IM EINSATZ**



**DIE WIRTSCHAFTSKAMMER ALS  
ANLAUFSTELLE FÜR UNTERNEHMEN**





**HDI LEBEN**  
macht das Leben  
**lebenswert**

**110 PS  
LEBENSWERT**

**Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.**



## GEMEINSAM SIND WIR STARK

---

**Von Christoph Berghammer**

---

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

vorweg darf ich mich bei Ihnen für die rege Teilnahme an der Wirtschaftskammerwahl bedanken. Unsere Berufsgruppe hatte bundesweit eine Wahlbeteiligung von über 60 %. Das war ein starkes Signal in Richtung Bundeswirtschaftskammer und in Richtung unserer Verhandlungspartner in den Ministerien, dass die Versicherungsmakler geschlossen hinter ihrer Ständesvertretung stehen. Nur eine, durch ihre Stimme starke Interessensvertretung wird auch wahrgenommen.

Diese Wahlbeteiligung ist jedoch auch ein Auftrag für mich und meine Funktionäre, uns weiterhin für die Interessen und das Wohl der österreichischen Versicherungsmakler einzusetzen.

Allerdings rückt die Freude über die Teilnahme an der Wahl durch COVID-19 in den Hintergrund. Die Ereignisse der letzten Wochen haben unseren Fokus auf das Wesentliche reduziert.

Die Mitarbeitenden unserer Mitgliedsbetriebe sind bzw. waren teilweise im Homeoffice. Der Kundenkontakt „face to face“ wurde zu 100% eingestellt. Die Herausforderung für unsere Kollegenschaft war und ist nach wie vor groß.

Die drastischen Maßnahmen, welche die Bundesregierung Mitte März beschlossen hat und aus unserer Sicht für die Eindämmung des Corona Virus vollkommen richtig waren, hat die österreichische Wirtschaft schwer getroffen und wird uns in weiterer Folge noch lange beschäftigen. Trotzdem stehen wir Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmak-

ler zu den Maßnahmen und haben alle Vorgaben rasch und professionell umgesetzt.

Als Fachverband haben wir versucht, Sie so rasch als möglich mit Sondernewslettern zu informieren und zu unterstützen. An dieser Stelle möchte ich mich bei meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im

Fachverband herzlich bedanken. Sie haben sich alle sofort bereit erklärt, das Wochenende durchzuarbeiten, damit am Sonntag rechtzeitig vor in Kraft treten der Maßnahmen Ihnen der Newsletter die nötigen Informationen liefern konnte.

Die Bundesregierung hat in Abstimmung mit der Bundeswirtschaftskammer und den Sozialpartnern rasch und unbürokratisch ein Hilfspaket für betroffene Gewerbebetriebe geschürt. Wir als Fachverband waren und sind seit Beginn an mit Rat und Tat an der Seite unserer Mitgliedsbetriebe. Wir werden Sie auch weiterhin unterstützen, sodass diese Krise gemeinsam gemeistert und überstanden wird.

Ich wünsche Ihnen viel Kraft für die nächste Zeit und bleiben Sie gesund!

Ihr Christoph Berghammer, MAS



**M**



# EDITORIAL

---

03 Gemeinsam sind wir stark



# NEWS & PERSONALIA

---

- 08 Vorstand
- 09 Vorstandswechsel
- 09 Vorbereitung der Nachfolge



# FACHVERBAND & REGIONALES

---

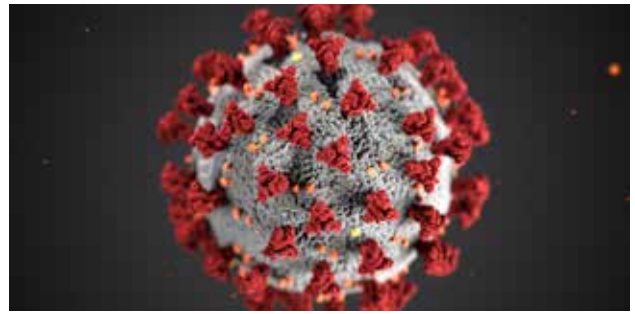
- 16 (Rechts)Sichere E-Mail-Kommunikation für Versicherungsmakler und Berater
- 19 Der Versicherungskunde von morgen
- 20 Achtung: Gewerbebehörden überprüfen Einhaltung der Weiterbildungsverpflichtung!
- 22 War es Verantwortungslosigkeit oder verantwortungslose Bequemlichkeit?
- 24 Zurück an den Start, denn Brüssel schläft nicht...
- 28 11. Tiroler Expertentag
- 42 Vorort-Kontrolle der Gewerbebehörde
- 43 Beschluss der Taxonomie-VO: ein weiterer Schritt in Richtung Sustainable Finance
- 44 Versicherungsmakler-Betreuerhinweis auf der Polizze – und (doch kein) Anscheinsagent!
- 46 Wirtschaftskammerwahl 2020 – Nachlese und Ausblick
- 48 Wiener Versicherungsmaklertag
- 49 Makler in Bewegung



## TOP-THEMA

---

- 06 Information COVID-19
- 07 Härtefall-Fonds
- 08 Nicht übereilt handeln



## KOLUMNE & KOMMENTAR

---

- 40 RSS - Alles was Recht ist

## INTERVIEW

---

- 14 Statusklarheit



## MARKT

---

- 10 Bericht – Österreichische Pensionskassen
- 10 Umfrage zum Weltfrauentag
- 12 Österreichische Versicherungswirtschaft
- 13 Familienfreundlicher Arbeitgeber 2019
- 23 Finanzbildung
- 29 Makler Podcast
- 30 Alles sicher?
- 36 Wohnen im Jahr 2040
- 37 Testurteil Eigenheim
- 38 Wohnbarometer 2020
- 39 Berufsunfähigkeitsversicherung
- 39 Datenschutztag 2020
- 41 Elektromobilität
- 47 Konsultationsverfahren

# INFORMATION COVID-19

---

**Gesetzliche Maßnahmen zur Unterstützung von Unternehmen im Zeichen des Coronavirus. Laufend aktuelle Informationen sind auf der Webseite [www.wko.at/corona](http://www.wko.at/corona) nachzulesen. Hier sind einige wichtige Informationen:**

---

## **Maßnahmen der Österreichischen Gesundheitskasse (ÖKG) für Dienstgeber**

Um eine rasche Hilfestellung im Sinne der gesamtösterreichischen Wirtschaft zu leisten, hat die ÖKG ein Maßnahmenpaket geschnürt, um bei kurzfristigen Liquiditätsengpässen der Dienstgeber wirksame Unterstützung zu leisten. Die konkreten Hilfsmaßnahmen sind: Stundung der Beiträge: Bei Liquiditätsengpässen, die auf die aktuelle Situation zurückzuführen sind, wird die maximale Stundungsdauer von ein auf drei Monate verlängert. Ratenzahlung der Beiträge: Die Ratendauer kann auf bis zu 18 Monate verlängert werden. Nachsicht bei Säumniszuschlägen: Corona-bedingte Meldeverspätungen können auf Antrag der Unternehmen nachgesehen werden. Aussetzen von Exekutionsanträgen und Insolvenzanträgen: Im Einzelfall können bei coronabedingten Liquiditätsengpässen Exekutionsanträge und Insolvenzanträge aufgeschoben werden. Besondere Sicherstellungen sind dazu nicht erforderlich. Die Anträge können formlos bei der ÖKG Website: [www.gesundheitskasse.at](http://www.gesundheitskasse.at) gestellt werden.

Für die Dauer der Pandemie können Medikamentenverordnungen auch nach telefonischer Kontaktaufnahme zwischen Arzt und Patient erfolgen, es entfallen die Bewilligungspflichten bei den meisten Medikamenten. Krankentransporte sind bis aufs weitere bewilligungsfrei. Arbeitsunfähigkeitsmeldungen sind während dieser Phase ebenfalls telefonisch möglich.

## **Sozialversicherung der Selbständigen (SVS)**

Wer vom Corona-Virus direkt oder indirekt betroffen ist – sei es durch Erkrankung und Quarantäne oder durch massive Geschäftseinbußen - und dadurch Zahlungsschwierigkeiten hat, hat die Möglichkeit auf Antrag seine Beiträge stunden zu lassen oder in Raten zu bezahlen und die Beitragsgrundlage herabzusetzen. Gänzliche oder teilweise Nachsicht der Verzugszinsen ist auf Antrag möglich. Nähere Informationen finden Sie auf der Homepage [www.svs.at](http://www.svs.at)

## **Überbrückungsfinanzierungen**

Zielgruppe sind kleine und mittlere Unternehmen (das sind Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeiter/innen, max. 50 Mio. Euro Umsatz oder 43 Mio. Euro Bilanzsumme) aller Branchen. Mit der Garantie werden 80 % eines Überbrückungskredites besichert. Die Laufzeit

der Überbrückungsfinanzierung beträgt 5 Jahre. Die Einreichung erfolgt über die finanzierende Hausbank, die Förderstelle, die Austria Wirtschaftsservice (aws), entscheidet über die Vergabe der Haftung. Nähere Informationen finden Sie auf der Homepage [www.aws.at](http://www.aws.at)

## **Finanzbehörde**

Zur Milderung von Liquiditätsengpässen hat die Finanzbehörde folgende Erleichterungen beschlossen: Herabsetzung von Einkommen- und Körperschaftsteuervorauszahlungen – gegebenenfalls auf null. Nichtfestsetzung von Einkommen- und Körperschaftsteuervorauszahlungen (sofern sie nicht gem. Pkt. a. mit null festgesetzt werden). Entfall von Nachforderungszinsen im Rahmen der Veranlagung, wenn die Reduktion der Vorauszahlungen gem. Pkt. a. bzw. b. erfolgte. Gewährung von Stundungs- und Ratenvereinbarungen unter gleichzeitiger Anregung des Entfalls von Stundungszinsen. Entfall von Säumniszuschlägen auf Anregung. Voraussetzung für die Inanspruchnahme o.a. Maßnahmen ist, dass glaubhaft gemacht werden kann, dass Liquiditätsengpässe aufgrund der Auswirkungen der Corona Virus-Krise entstanden sind.

## **Arbeitsrechtliche Maßnahmen**

**Kurzarbeit:** Es wurde eine neue Corona-Kurzarbeit (KA) geschaffen. Es ist eine vorübergehende Herabsetzung der Normalarbeitszeit und des Arbeitsentgelts wegen wirtschaftlicher Schwierigkeiten. Es erfordert eine Sozialpartnervereinbarung zwischen Wirtschaftskammer und Gewerkschaft, diese Vereinbarung ist gleichzeitig eine Betriebsvereinbarung, in Betrieben ohne Betriebsrat gilt eine Einzelvereinbarung. Es bedingt auch eine Zustimmung des Arbeitsmarktservice. Nicht möglich ist Kurzarbeit für geringfügig Beschäftigte und GSVG versicherte Geschäftsführer und Vorstände. Während der Kurzarbeit und bis einen Monat danach darf der Arbeitgeber grundsätzlich keine Dienstverhältnisse

auflösen, außer der Regionalbeirat stimmt der Auflösung zu, weil der Fortbestand des Unternehmens sonst gefährdet wäre. Die Corona KA kann maximal für 3 Monate abgeschlossen werden, bei Bedarf ist eine Verlängerung um weitere 3 Monate möglich. Der Antrag ist beim AMS einzubringen.

**Kindergarten- und Schulschließung:** Bis voraussichtlich nach den Osterferien ist der reguläre Betrieb in Kindergärten und Schulen eingestellt. Für Eltern mit Betreuungspflichten ist im Einzelfall zu entscheiden, ob es einen allenfalls bezahlten Freistellungsanspruch gibt oder nicht. Arbeitnehmer mit Betreuungspflichten für Kinder unter 14 Jahren können von ihren Arbeitgebern bis zu drei Wochen Sonderurlaub bekommen. Die Entscheidung darüber trifft der Arbeitgeber – es besteht KEIN Rechtsanspruch. Im Falle einer Freistellung übernimmt der Staat ein Drittel der Lohnkosten in den nächsten Wochen bis Ostern. Die nähere Ausgestaltung dieser Unterstützung bei den Lohnkosten wird durch die Bundesregierung erarbeitet. Weitere Informationen auf der WKO Website [www.wko.at/service](http://www.wko.at/service)

**Erkrankung/ Quarantäne von Arbeitnehmern:** Sind Arbeitnehmer erkrankt, gelten die Regelungen der Entgeltfortzahlung im Krankenstand. Im Fall der Quarantäne des Arbeitnehmers – wegen eigener Betroffenheit oder als Vorsichtsmaßnahme – ist das Entgelt fortzuzahlen, allerdings hat der Arbeitgeber einen Erstattungsanspruch gegenüber dem Bund.

**Home Office:** Home Office muss zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber grundsätzlich ausdrücklich vereinbart werden. Eine einseitige Anordnung durch den Arbeitgeber ist jedoch möglich, wenn eine diesbezügliche Vereinbarung im Arbeitsvertrag bereits enthalten ist oder sich darin eine sogenannte Versetzungsklausel findet, wonach man einseitig an einen anderen als den ursprünglich vereinbarten Arbeitsort versetzt werden kann. Durch die neuerlichen Verschärfungen der Maßnahmen ist per Ende März bereits in Aussicht gestellt, dass gefährdete Personen in den Risikogruppen nur noch im Home Office tätig werden dürfen. Sollte dies nicht möglich sein, werden diese verpflichtend freigestellt. Die Kosten der erforderlichen Maßnahmen werden den Arbeitgebern abgegolten. **M**

**Stand der Informationen: 30.3.2020**

## HÄRTEFALL-FONDS

---

**Der Härtefall-Fonds mit einem Volumen von vorerst einer Milliarde Euro ist eine rasche Erste-Hilfe Maßnahme der Bundesregierung für die akute finanzielle Notlage in der Corona-Krise.**

---

Die Unterstützung des Härtefall-Fonds erfolgt in der Form eines einmaligen, nicht rückzahlbaren Zuschusses.

Anspruchsberechtigt sind Ein-Personen-Unternehmer und Kleinstunternehmer, die weniger als 10 Vollzeit-Äquivalente beschäftigen, sowie erwerbstätige Gesellschafter, die nach GSVG/FSVG pflichtversichert sind, neue Selbstständige und freie Dienstnehmer aber auch freie Berufe. Voraussetzung für eine Anspruchsberechtigung ist, dass eine wirtschaftliche Bedrohung auf Grund der COVID-19 Maßnahmen besteht, die laufenden Kosten des Unternehmens nicht mehr gedeckt werden können oder ein behördliches Betretungsverbot des Geschäftslokals besteht, bzw. ein Umsatzeinbruch von mindestens 50 Prozent zum Vergleichsmonat des Vorjahres besteht. Die Obergrenze für Inanspruchnahme des Härtefall-Fonds

sind im letzten abgeschlossenen Wirtschaftsjahr ein Einkommen vor Steuern und Sozialversicherung von maximal 80 Prozent der jährlichen sozialversicherungsrechtlichen Höchstbeitragsgrundlage. Sofern kein Steuerbescheid vorliegt, ist eine Berechnung bzw. eine fundierte Schätzung des Nettoeinkommens durchzuführen, so ein Steuerexperte. Es dürfen neben den Einkünften aus dem Gewerbebetrieb keine zusätzlichen weiteren Einkünfte über der Geringfügigkeitsgrenze z.B. aus Vermietung und Verpachtung vorliegen.

Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS: „Ich freue mich, dass der Gesetzgeber einen Härtefall-Fonds für Klein- und Kleinstbetriebe zur Verfügung stellt. Die Mengen der Anfragen am letzten Wochenende beweisen, dass viele Kleinstunternehmen um das Überleben kämpfen. Auch wenn der Betrag kein Überleben sichern wird können, hilft er doch über die Misere der ersten beiden Wochen hinweg. Ich bedanke mich bei meinen Mitarbeitern im Fachverband, welche schon wieder ihr Wochenende der gemeinsamen Sache zur Verfügung gestellt und Anträge bearbeitet haben.“ **M**



# NICHT ÜBEREILT HANDELN

---

**Der Fachverband der österreichischen Versicherungsmakler und das Bundesgremium der Versicherungsagenten haben in einer gemeinsamen Presseaussendung Konsumenten vor übereilten Prämienreduzierungen, Unterbrechungen oder Prämienstundungen bei ihren Versicherungsverträgen gewarnt.**

---

Auslöser für diese gemeinsame Aktion sind die von einigen Versicherungsunternehmen angebotenen Lösungen, wie zum Beispiel Prämienzahlungspause, Stundung und Reduzierung. Mit Prämienreduzierungen gehen jedoch auch meist verminderte Deckung und eine Reduktion der versicherten Risiken einher. Als besonders betroffene Sparten werden die private Krankenversicherung und die Lebensversicherung

KommR Christoph Berghammer, MAS



gesehen. Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS: „Uns ist allen bewusst, dass in der privaten Krankenzusatzversicherung eine Aktivierung auf den nicht reduzierten Tarif, falls in der Zwischenzeit ein Krankheitsfall aufgetreten ist, nicht mehr oder

nur mit Zuschlägen oder Ausschlüssen möglich ist. Ebenso in der Lebensversicherung wo es nicht möglich ist, dass ein stillgelegter Vertrag mit Rechnungszins größer 0 bzw. einer staatlich geförderten Zukunftsvorsorge wieder aktiviert wird. In einem Schreiben an den österreichischen Versicherungsverband fordert der Fachverbandsobmann, dass alle reduzierten bzw. prämienfrei gestellten Verträge innerhalb eines halben Jahres ohne Zuschlä-

ge, Ausschlüsse und in der Lebensversicherung mit der Möglichkeit einer Prämiennachzahlung, wieder aktiviert werden können. Weiters stellt Berghammer folgende Punkte zur Diskussion:

- Das Aussetzen der Folgen des § 39 Vers VG bis auf Weiteres und eine damit einhergehende Stundung offener Prämien bei voller Deckung
- Auf Antrag vom Kunden die Reduktion von Vorausprämien im Bereich der umsatzabhängigen Produkte
- Für Unternehmen mit einem Fuhrpark, dass aus wichtigen wirtschaftlichen Gründen nicht nur Abmeldungen, sondern auch Hinterlegungen möglich sein sollten (über die Kapazitätsgrenze hinaus).

Der Fachverband appelliert an die Versicherungswirtschaft, den Versicherungsmaklern in diesen schwierigen Zeiten beizustehen und bei vorübergehenden Prämienreduzierungen bzw. LV Stilllegungen die Provisionsrückrechnung bis zur Aktivierung des vormaligen Zustandes zumindest jedoch für ein halbes Jahr zu stunden. Abschließend ersucht Berghammer den Versicherungsverband um Solidarität in diesen schweren Zeiten. **M**

## VORSTAND

---

### BiPRO e.V.

---

Bei der zehnten Versammlung der österreichischen BiPRO wurde der neue Vorstand gewählt. Dr. Philip Steiner wurde als Sprecher des Vorstandes bestätigt ebenso Andreas Büttner und Dr. Gerhard Spatt als Stellvertreter. Dr. Philip Steiner: „Als Team freuen wir uns sehr, nun bereits zum dritten Mal als Sprecher und Stellvertreter der österreichischen BiPRO Mitglieder wiedergewählt worden zu sein. Diese Stabilität ist der Beweis, dass

wir auf dem richtigen Weg sind und mit allen Mitgliedern gemeinsam an den richtigen Projekten arbeiten. Dabei können wir jene Ergebnisse liefern, die für alle wichtig sind und ein Fortschritt in der Digitalisierung und Automatisierung in der Branche darstellen.“ **M**



Dr. Philip Steiner

---



# VORSTANDSWECHSEL

---

## Generali Versicherung

---

Mandat als Vorstandsvorsitzender des Vorstandes der Generali Versicherung nicht mehr verlängern. Er wird in den wohlverdienten Ruhestand wechseln.

Zu seinem Nachfolger hat der Aufsichtsrat Gregor Pilgram, Mitglied des Vorstandes der Generali Holding CEE B.V. bestellt. Gregor Pilgram, der an der Wirtschaftsuniversität Wien Betriebswirtschaft studierte, ist seit 1999 sehr erfolgreich in verschiedenen internationalen Funktionen für die Generali Group tätig. 2004 wurde er in den Vorstand der Generali Slowenien berufen und übernahm 2008 deren Vorstandsvorsitz.

Seither zeichnet er auch für die Aktivitäten in Kroatien mitverantwortlich.

Alfred Leu wird per Jahresende 2020 sein zu diesem Zeitpunkt auslaufendes

Seit 2013 ist Gregor Pilgram Mitglied des Vorstandes sowie des Executive Committees der Generali CEE Holding B.V. in Prag und Chief Financial Officer der Region Österreich, CEE und Russland. **M**

---

Gregor Pilgram und Alfred Leu



# VORBEREITUNG DER NACHFOLGE

---

## Oberösterreichische Versicherung AG

---

direktor Dr. Josef Stockinger aus der Funktion des Vorstandsvorsitzenden mit Ende des Jahres zurück. Mit der frühzeitigen Bekanntgabe möchte Stockinger eine einwandfreie Hofübergabe möglich machen.

Mit 1. Jänner 2021 wird Mag. Othmar Nagl die Funktion des Vorstandsvorsitzenden und Generaldirektors übernehmen. Per 1. Oktober 2020 wird Frau Mag. Kathrin Kühtreiber-Leitner zum vertriebsverantwortlichen Vorstandsmitglied bestellt. Sie ist seit neun Jahren leitende Mitarbeiterin und führt derzeit die Außendienstorganisation der Oberösterreichischen Versicherung. Unter der Führung von GD Stockinger ist das Geschäftsmodell als starker Regi-

Nach zehn Jahren an der Spitze der Oberösterreichischen Versicherung zieht sich General-

onalversicherer vor Ort nochmals gewachsen. Bedingungslose Kundennähe und ein „Chef zum Angreifen“ wurden zum Markenzeichen des Keine Sorgen-Versicherers. **M**

---

Mag. Kathrin Kühtreiber-Leitner, Dr. Josef Stockinger und Mag. Othmar Nagl



# BERICHT – ÖSTERREICHISCHE PENSIONSKASSEN

---

## FMA

---

Der Gläubigerschutzverband Creditreform hat die Zahlen der Insolvenzentwicklung in Österreich im Jahr 2019 erhoben: Insgesamt gab es knapp über 16.000 Firmen- und Privatinsolvenzen (-3,1 %). Das sind 21 Firmeninsolvenzen und 43 Privatinsolvenzen pro Werktag. Bei Privatpersonen war ein Rückgang von fast fünf Prozent zu verzeichnen, auf ca. 10.800 Verfahren. Die Anzahl der eröffneten Schuldenregulierungsverfahren ist hierbei um knapp vier Prozent auf rund 9.700 Verfahren gesunken, die mangels Vermögen abgewiesenen Insolvenzanträge sogar um über neun Prozent auf 1.086 Fälle zurückgegangen sind. Die Durchschnittverschuldung liegt bei rund 70.000 Euro. Ein Bundesländer-Vergleich zeigt den stärksten Rückgang in Vorarlberg (-27,1 %). Lediglich in zwei Bundesländern war ein Anstieg zu verzeichnen, nämlich in Salzburg (+4,2 %) und in Wien (+3,5 %). Für das laufende Jahr

ist aufgrund der robusten Wirtschaftslage eine Stabilisierung der Privatinsolvenzen bei rund 10.000 Fällen zu erwarten. Auch bei den Firmeninsolvenzverfahren zeigte sich eine Stabilisierung, es sind um 0,2 Prozent oder elf Fälle mehr als im Vergleichszeitraum. Die Zahl der eröffneten Verfahren ist dabei minimal um 0,6 Prozent auf 3.133 Verfahren gestiegen. In 2.102 Fällen (-0,4 %) wurden die Insolvenzanträge mangels kostendeckenden Vermögens abgewiesen. Die Insolvenzzursachen liegen in Managementfehlern, im Wettbewerb (Konkurrenzdruck, sinkende Margen) sowie im Kapitalmangel. Mehr als 14.000 Arbeitsplätze waren betroffen. Die höchste Insolvenzbetroffenheit herrschte in der Bundeshauptstadt mit rund 17 Insolvenzen pro 1.000 Unternehmen, die geringste in Vorarlberg mit sieben von 1.000 Unternehmen. In der Langzeitentwicklung der Firmeninsolvenzen in Österreich werden diese 2020 auf einem relativ geringen Niveau verharren. Die eine oder andere Großinsolvenz ist aber nicht auszuschließen. **M**

## UMFRAGE ZUM WELTFRAUENTAG

---

### Deloitte Österreich

---

Deloitte hat anlässlich des Internationalen Weltfrauentages den Status quo der Gleichstellung von Frauen und Männern in der österreichischen Wirtschaft untersucht. Insgesamt beteiligten sich 314 Führungspersonen an der österreichweiten Umfrage. „Der Mehrwert von Gleichstellung für die Unternehmen und den Wirtschaftsstandort wird nach wie vor unterschätzt. Die wahrgenommene Bedeutung für Unternehmen sinkt sogar noch weiter, wenn es explizit um die Relevanz für den eigenen Betrieb geht“, bestätigt Gundi Wentner, Partnerin bei Deloitte Österreich. 9 von 10 Umfrageteilnehmer sehen klare Karrierehürden für Frauen am Arbeitsmarkt. Laut 40 Prozent sind sogar alle hierarchischen Ebenen davon betroffen. Als Haupthindernisse nennen die Unternehmensvertreter gesellschaftliche und politische Rahmenbedingungen wie fehlende Kinderbetreuung und Ganztagsschulangebote. Weitere genannte Hemmnisse sind die unzureichende Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie konservative Rollenbilder und Vorurteile. Ein Blick auf die Gehaltszettel bestätigt: Frauen in Österreich verdienen für gleichwertige Tätigkeiten durch-

schnittlich weniger als Männer. Zwei Drittel der Befragten machen dafür das schlechte Verhandlungsgeschick von Frauen verantwortlich. „Individuelles Verhandlungsgeschick rechtfertigt laut einem OGH-Entscheid keine ungleiche Bezahlung. Es ist problematisch, dass die Verantwortung dafür vor allem auf der individuellen Ebene festgemacht wird. Damit werden die strukturellen Faktoren und Diskriminierungsmechanismen außer Acht gelassen“, warnt Elisa Aichinger, Director bei Deloitte Österreich. Bessere Kinderbetreuungsangebote sowie zeitlich und örtlich flexible Arbeitsmodelle sehen die Befragten als besonders wirksame Maßnahmen für mehr Gleichstellung an. Überraschendes Ergebnis: Auch die viel diskutierte Geschlechterquote wird von über 60 Prozent der befragten Personen als wirksam erachtet. Die Mehrheit spricht sich für die – zumindest befristete – Einführung von Geschlechterquoten auf allen politischen und wirtschaftlichen Ebenen aus. **M**



Elisa Aichinger

---

# Wir leben vollen Fokus.

**Günther Sauberer**  
Verkaufsleiter Partnervertrieb  
in Niederösterreich und  
leidenschaftlicher Golfspieler



Was die ExpertInnen der Wiener Städtischen auszeichnet?  
Dass sie im Beruf genau das ausleben können, was sie privat  
ausmacht. So wie Günther Sauberer, der auf dem Arbeits-  
und Golfplatz immer das Wesentliche im Blick hat.

Mehr auf [wienerstaedtische.at/vertriebspartner](https://www.wienerstaedtische.at/vertriebspartner)  
**IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN**

**WIENER**   
**STÄDTISCHE**  
VIENNA INSURANCE GROUP



# ÖSTERREICHISCHE VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

---

## VVO

---

Die österreichische Versicherungswirtschaft hat ihre Zahlen für das Jahr 2019 veröffentlicht. „Erste Berechnungen zeigen für das Geschäftsjahr 2019 sowohl in der Krankenversicherung als auch in der Schaden-Unfallversicherung ein Prämienwachstum, in der Lebensversicherung jedoch einen Rückgang der Prämienentwicklung. Insgesamt vermerkt die österreichische Versicherungswirtschaft im vergangenen Jahr ein Wachstum der Prämieinnahmen um 2,1 Prozent auf 17,7 Milliarden Euro“, so Dr. Louis Norman-Audenhove, Generalsekretär VVO.

In der Lebensversicherung musste wieder ein Rückgang von 2,2 Prozent verzeichnet werden. Das Prämienvolumen beläuft sich damit auf rund 5,5 Milliarden Euro. Die private Krankenversicherung weist ein voraussichtliches Plus von 3,8 Prozent auf, ein Gesamtvolumen von 2,3 Milliarden Euro. Die Leistungen nahmen um 4,6 Prozent auf 1,5 Milliarden Euro zu. Das Prämienvolumen in der Schaden-Unfallversicherung, inkl. Kfz-Sparte wuchs um 9,9 Milliarden Euro und zeigt somit eine Steigerung von 4,2 Prozent. Die Leistungen in der Schaden- Unfallversicherung liegen bei 6,1 Milliarden Euro, eine Steigerung zum Vorjahreszeitraum von 3,7 Prozent. Anlässlich der Rückschau auf

---

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

das vergangene Jahr stellte der VVO Präsident Kurt Svoboda konkrete Forderungen an die Politik und Regulierer, wobei Verantwortung für die Umwelt und für die nächste Generation ein Kernargument zur Durchsetzung der Wünsche von Seiten der Versicherungswirtschaft ist. Die Forderungen des VVO betrafen vor allem die Bereiche der Vorsorge fürs Alter und Naturkatastrophen, die Digitalisierung und Regulierung.

Im Bereich der Förderung und Belebung der privaten Vorsorge fordert Kurt Svoboda, Präsident des österreichischen Versicherungsverbandes die Senkung der Versicherungssteuer von vier auf zwei Prozent. Wird die Veranlagung bei LVs in ökologische und ethische Veranlagung durchgeführt so verlangt der VVO gänzliche Steuerfreiheit, um einen Anreiz zur Umlenkung in „grüne Anlagen“ zu fördern. Svoboda warnt davor, dass Lebensversicherungen durch unattraktive Rahmenbedingungen in Zukunft in die Bedeutungslosigkeit rutschen könnten. Eine weitere Forderung in Bereich der Vorsorge betrifft die Valorisierung des Freibetrags der Zukunftssicherung im Rahmen der Betriebsvorsorge von 300 Euro auf 1.200 Euro. Dies entspricht der Inflationsanpassung seit 1975, als der Betrag von umgerechnet 300 Euro als Freibetrag geltend gemacht durfte, erklärt Svoboda. „All diese Forderungen wurden der Regierung bereits vorgelegt“. Auch bei der finanziellen Absicherung vor den Auswirkungen des Klimawandels, in dessen Folge die Intensität und Häufigkeit von Extremwetterereignissen zunimmt, fordert die VVO den Kooperationswillen der Politik ein. Dabei wünscht sich die VVO eine enge Zusammenarbeit in Form von Private-Public-Partnership-Projekten oder durch Finanzierungshilfen im Bereich der Vorsorgeinfrastruktur, wie Lawinenerverbauung, Hochwasserschutz oder Gefahrenzonen in den Städten. Gefordert wird auch die Schaffung gesetzlicher Rahmenbedingungen, um die Integration der Naturkatastrophenversicherung in die Feuerversicherung oder Haushaltsversicherung zu ermöglichen. Ein weiteres Anliegen betrifft den Bereich der elektronischen Kommunikation zwischen Versicherer und Kunden, die nicht Ausnahme, sondern Regel sein sollte. Nicht nur aus Kundensicht, sondern

Extremwetterereignissen zunimmt, fordert die VVO den Kooperationswillen der Politik ein. Dabei wünscht sich die VVO eine enge Zusammenarbeit in Form von Private-Public-Partnership-Projekten oder durch Finanzierungshilfen im Bereich der Vorsorgeinfrastruktur, wie Lawinenerverbauung, Hochwasserschutz oder Gefahrenzonen in den Städten. Gefordert wird auch die Schaffung gesetzlicher Rahmenbedingungen, um die Integration der Naturkatastrophenversicherung in die Feuerversicherung oder Haushaltsversicherung zu ermöglichen. Ein weiteres Anliegen betrifft den Bereich der elektronischen Kommunikation zwischen Versicherer und Kunden, die nicht Ausnahme, sondern Regel sein sollte. Nicht nur aus Kundensicht, sondern



auch aus ökologischer Sicht, sollte man die elektronische Kommunikation zwischen Versicherer und Kunden als Regelfall zulassen, fordert Svoboda. Dafür wären konkrete Anpassungen im Versicherungsvertragsgesetz nötig. Und auch das leidige Thema der Regulierung darf im Forderungskatalog des Versicherungsverbandes nicht fehlen. „17 Prozent der

gesamten Betriebskosten sind Regulierungskosten. „Für uns ist das eine Alarmglocke, mit der wir proaktiv mit den Aufsichtsbehörden sprechen werden“, so Svoboda. Auch wenn es sich um EU-Recht handelt, hat der nationale Regulierer starken Einfluss auf die Ausgestaltung, erklärt Svoboda die Gestaltungsmöglichkeiten der FMA. **M**

## FAMILIENFREUNDLICHER ARBEITGEBER 2019

---

### Zertifikatsverleihung

---

Bundesministerin Mag. Christine Aschbacher zeichnete 110 österreichische Arbeitgeber für ihr familienfreundliches Engagement aus. Die familienfreundlichen Betriebe und Institutionen wurden mit dem staatlichen Gütezeichen „Audit berufundfamilie“ für ihr Engagement im Zeichen der Vereinbarkeit von Familie und Beruf ausgezeichnet. „Ich bin beeindruckt von den vielen Initiativen und danke allen Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern für ihr Engagement. Denn Arbeit und Familie sind für die meisten Österreicherinnen und Österreicher wesentliche Säulen in ihrem Leben. Gemeinsam können wir neue Modelle für eine bessere Vereinbarkeit entwickeln und den arbeitenden Eltern mehr Wahlfreiheit ermöglichen – das ist meine Vision“, so die Bundesministerin Christine Aschbacher. Das Audit berufundfamilie ist ein Personalmanagement Tool für Unternehmen aller Branchen ab 5 Mitarbeiter. Im Prozess wird gemeinsam mit den Mitarbeitenden das Angebot an bestehenden familienfreundlichen Maßnahmen evaluiert und der Bedarf an neuen Maßnahmen ermittelt. „Alle Ausgezeichneten tragen einen wesentlichen Teil dazu bei, Österreich noch familienfreundlicher zu machen“, so die Bundesministerin. Das Grundzertifikat haben folgende Unternehmen aus der Finanzdienstleis-

tungsbranche erhalten: Die Versicherei fair-insurance GmbH, UNIQUARE GmbH und die Wüstenrot Gruppe. Bei der Wüstenrot Gruppe sind die Top 3 Maßnahmen für das Erreichen des Grundzertifikates: „Flexibles Arbeiten, interne Kommunikation und Unterstützung der Führungskräfte hinsichtlich familienbewusstem Personalmanagement“.

Folgende Zertifikate wurden erfolgreich verlängert: DONAU Versicherung, Grundzertifikat seit 2013, im Zuge der Re-Auditierung im Jahre 2016 führte die DONAU das mobile Arbeiten ein. Der Grundstein für eine Homeofficeregulierung im Innendienst wurde im Zuge der Renovierung der Generaldirektion und dem damit verbundenen Platzmangel im Ausweichquartier gelegt. Niederösterreichische Versicherung, Grundzertifikat seit 2013, bei dem regionalen Versicherer ist Familienfreundlichkeit in allen Hierarchieebenen verankert.

Die Österreichische Beamtenversicherung VVaG hat ihr Grundzertifikat seit 2016, ihre Top 3 Maßnahmen lauten, Schaffung zusätzlicher Auszeitenmodelle, Angebot von Teilzeit für Führungskräfte (Top Sharing) und inhouse Kinderferienbetreuung im Sommer. Seit 2015 besitzt die VBV Vorsorgekasse AG ihr Grundzertifikat, besonders wichtig ist dem Unternehmen ein aktives Karenzmanagement. In den Top 3 Maßnahmen sind unter anderem die Einrichtung eines „Family Boards“ verankert. **M**



# STATUSKLARHEIT

---

## Interview mit Univ-Ass. Mag. Dr. Julia Baier, Senior Scientist Fachbereich Arbeits- und Wirtschaftsrecht der Universität Salzburg

---

### Was bedeutet Statusklarheit im Detail?

**Baier:** Statusklarheit bedeutet das klare Bekenntnis zu einer der beiden Ausübungsformen der Versicherungsvermittlung, also entweder zu „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“ oder zu „Versicherungsagent“. Seit 28.1.2019 darf die gewerbliche Tätigkeit Versicherungsvermittlung nur mehr entweder in der Form Makler oder in der Form Agent ausgeübt werden. War es davor noch möglich gewesen, eine Berechtigung für beide Status zu besitzen und sich erst beim konkreten Kundenkontakt für eine Ausübungsform zu entscheiden, ist nunmehr Statusklarheit bereits bei Eintragung in das Versicherungsvermittlerregister GISA gefordert. Eine doppelte Berechtigung oder eine Berechtigung als „Versicherungsvermittler“ ohne Spezifizierung ist nicht mehr möglich.

Die neue Rechtslage wurde mit der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018, mit der die IDD in das nationale Gewerberecht umgesetzt wurde, geschaffen. § 137 Abs 2 Satz 2 GewO 1994 in der Fassung Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 sieht nun vor, dass

---

Auf Fragen der Rechtmäßigkeit von Vergütungspraktiken hat die Neuregelung der Statusklarheit grundsätzlich keinen Einfluss.

die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung im Umfang einer Gewerbeberechtigung nach § 94 Z 75 oder Z 76 GewO 1994 oder als Nebengewerbe oder als Nebentätigkeit entsprechend der tatsächlichen

Beziehung zum Versicherungsunternehmen entweder in der Form "Versicherungsagent" oder in der Form "Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten" ausgeübt werden darf. Mit dieser Formulierung wird festgelegt, dass man sich für die Ausübung der Tätigkeit der Versicherungsvermittlung im Rahmen einer der genannten Berechtigungsvarianten auf eine der genannten Formen zu beschränken hat. Statusklarheit gilt somit auch für Vermögensberater, wenn sie die Versiche-

rungsvermittlung ausüben, für Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit und für die bestehenden Nebengewerbe der Versicherungsvermittlung. Sie gilt im Übrigen auch für Kreditinstitute.

Zwei aktive Berechtigungen, die auf jeweils unterschiedliche Formen lauten, dürfen nicht mehr gehalten werden. § 137 Abs 2a GewO 1994 hält fest, dass eine bei Neuanmeldung bestehende oder neu angemeldete weitere Gewerbeberechtigung in der jeweils anderen Form zu einer ruhenden Berechtigung wird. Eine Person darf, sofern sie mehrere Berechtigungen hält, diese alle nur in derselben Form halten. Ist zum Beispiel eine Person sowohl zur Versicherungsvermittlung als Vermögensberater als auch zur Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit berechtigt, darf sie Tätigkeiten auf Basis beider Berechtigungen nur in derselben Form, also entweder als Makler oder als Agent ausüben.

### Was geschieht mit bestehenden Doppel- bzw. Mehrfachberechtigungen?

**Baier:** Diesbezüglich ist § 376 Z 18 Abs 12 und 13 GewO 1994 einschlägig. Danach hatten sich Versicherungsvermittler, die über Berechtigungen in beiden Formen verfügt hatten oder die als „Versicherungsvermittler“ ohne Spezifizierung eingetragen waren, bis 28.1.2020 zu entscheiden, in welcher Form sie die Versicherungsvermittlung zukünftig ausüben wollen. Die Entscheidung musste der Gewerbebehörde gemeldet werden. Für sämtliche gehaltene Berechtigungen musste dieselbe Form gewählt werden. Sofern jemand Berechtigungen besessen hatte, die die andere, nicht gewählte Form vorgesehen hatten, galten diese dann ab der Meldung als ruhend.

Für denjenigen, der die Frist zur Bekanntgabe des zukünftigen Status versäumt hat, gilt nunmehr seit 29.1.2020 automatisch der Status als „Versicherungsagent“. Auf „Makler“ laufende Berechtigungen gelten als ruhend und sind als solche ins GISA einzutragen. Gehandelt werden darf nur mehr als Agent. Das gilt bis zu einer allfälligen anderslautenden Meldung an die Behörde.

### Lässt sich die Statusklarheit umgehen?

**Baier:** In gewissem Sinne lässt sich die Statusklarheit umgehen. Rein faktisch betrachtet ist eine Doppelberechtigung als Makler wie als Agent nach wie vor noch möglich. Ich kann zum Beispiel als Geschäftsführer einer als Versicherungsagent eingetragenen juristischen Person für diese Person handeln. Ich muss



mich dabei bei meinem Tun an ihren Agentenstatus halten. Daneben kann ich aber selbst als Makler eingetragen sein und unter meiner eigenen Berechtigung für mich als Makler handeln. Eine klare Abgrenzung meines Handelns für die Agentin und meines Handelns unter meinem eigenen Status als Makler ist freilich notwendig. Die Statusklarheit knüpft an eine bestimmte Person, eine natürliche oder juristische Person bzw eine eingetragene Personengesellschaft, an. Der Status ist immer im Hinblick auf einen speziellen individuellen Berechtigungsträger zu beachten. Für diesen Träger muss immer derselbe Status gelten. Der Status „strahlt“ aber nicht aus, sodass Personen, die für einen in einer bestimmten Form tätigen Vermittler handeln, beim Handeln unter eigener Berechtigung oder auch beim Handeln für eine andere berechtigte Person durchaus unter dem anderen Status aktiv werden können.

War ich also bisher als Makler und als Agent tätig, kann ich faktisch beides fortführen, indem ich eine Gesellschaft gründe und über diese in der einen Form, über mich selbst bzw eine auf mich laufende Berechtigung in der anderen Form agiere. Bisher in beiden Formen agierende Gesellschaften könnten die Statusklarheit zB faktisch durch Aufspaltung in zwei Gesellschaften, für die dann auf den jeweils anderen Status lautende Berechtigungen eingetragen werden, umgehen. Ob die Gesellschaften strukturell ident sind, spielt keine Rolle. Die derzeitige gesetzliche Lage lässt solche Strukturen durchaus zu.

### **Welche Auswirkungen kann die Statusklarheit hinsichtlich Provisionsvergütung bedeuten?**

**Baier:** Auf Fragen der Rechtmäßigkeit von Vergütungspraktiken hat die Neuregelung der Statusklar-



heit grundsätzlich keinen Einfluss. Vergütungen auf Provisionsbasis sind nach wie vor sowohl für Makler wie auch für Agenten möglich. Rahmenprovisionsvereinbarungen zwischen einem Versicherer und einem Makler machen einen Makler wie schon bisher nicht zu einem dem Versicherer zurechenbaren Agenten. § 26 MaklerG schreibt das auch weiterhin ausdrücklich fest.

Mit Umsetzung der IDD wurden zwar Vergütungsbeschränkungen eingeführt, diese verbieten aber provisionsbasierte Vergütungen an sich nicht und sie stellen auch nicht auf den Status eines Versicherungsvermittlers ab. Sie gelten unabhängig vom Status. Ob ein Vermittler auf Provisionsbasis vergütet wird, hat er offenzulegen, wiederum unabhängig von seinem Status.

**Wir danken für das Gespräch.**

**M**



# (RECHTS)SICHERE E-MAIL-KOMMUNIKATION FÜR VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER

---

**Dieser Artikel dient dem Zweck der Information sowie als Ausgangspunkt für den Dialog mit IT-Betreuern oder -Betreibern zur Hinterlegung individueller Policies und Ergreifung von Schutzmaßnahmen für die umsichtige Behandlung einlangender und ausgehender E-Mails.**

**von IT-Ziviltechniker DDipl.-Ing. Mag. Gernot Schmied**

---

## **Einleitung**

Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten bedienen sich bevorzugt der E-Mail in geschäftlicher Kommunikation mit Versicherungen, Versicherten und sonstigen Dritten. Dabei ist davon auszugehen, dass vertrauliche, personenbezogene oder gesundheits-sensible Daten übermittelt werden.

Ergänzend erfolgt der Austausch von Daten und Dokumenten auch über andere Wege, z. B. Chat-Programme, Online Datenräume, Links, Portale oder mobile Apps.

Dabei gilt es angemessen umsichtig und im Rahmen der wirtschaftlichen Verhältnismäßigkeit dafür Sorge zu tragen, technisch abgesichert und rechtskonform elektronisch zu kommunizieren.

## **Rechtliche Rahmenbedingungen**

Gesetzliche Vorgaben von Datenschutz und Gesundheitstelematik (DSGVO, DSGVO, GTeIG) beziehen sich allgemein auf personenbezogene bzw. sensible Inhaltsdaten und u. a. auch auf deren Transport bzw. Übermittlung.

Explizite Bestimmungen zu E-Mail-Kommunikation oder spezifische Festlegungen zum diesbezüglichen Stand der Technik kommen in den gesetzlichen Grundlagen nicht vor, auch nicht hinsichtlich der Wahl

von Transportverschlüsselung oder Inhaltsverschlüsselung, dies wird nachfolgend erläutert. Als gesichert ist anzusehen, dass ohne Verschlüsselung kaum ein datenschutzkonformer Zustand erzielbar ist.

Von zentraler Bedeutung sind gemäß DSGVO „geeignete technische und organisatorische Maßnahmen (TOMs)“ zur Zielerreichung der Vorgaben des Datenschutzes. Mögliche, jedoch nicht zwingend vorgeschriebene Mittel zur Zielerreichung sind u. a. Pseudonymisierung, Anonymisierung und Verschlüsselung. Umsetzungen haben dem „aktuellen Stand der Technik“ zu genügen.

Darüber hinaus ergeben sich im geschäftlichen E-Mail-Kontext auch Archivierungspflichten für Geschäftskorrespondenz, Übermittlungsbelege u. a.; ebenso Sorgfaltspflichten, sich und andere vor Spam und Malware zu schützen bzw. nicht selbst Spam



DDipl.-Ing. Mag. Gernot Schmied

in Form von Werbung oder Newsletter unerbeten zu verbreiten, oder auch Malware durch sorglosen Umgang. Eine E-Mail gilt als zugegangen, wenn sie in den Einflussbereich des Empfängers gelangt ist. Die Beweislast

dafür liegt beim Absender, wenn strittig. Send- und Empfangsbestätigungen sind nicht standardisiert und können nicht gesichert erzwungen werden. Um diese Situation zu verbessern, kann man sich sicherer Zustelldienste bedienen.

### Was bedeutet das nun für E-Mail-Kommunikation?

Für die E-Mail-Kommunikation besonders bedeutsam sind die Wahrung von Vertraulichkeit und Integrität (Unverfälschtheit) der übermittelten Inhalte. In der Praxis wird dem mittels Verschlüsselung Rechnung getragen. Dafür gibt es grundsätzlich zwei Ansätze:

1. Transportverschlüsselung (Transport Layer Security = „TLS“): Darunter versteht man die Übermittlung von E-Mails über einen gesicherten (verschlüsselten) Transportkanal zwischen den zuständigen Mail-Servern für die Sender- und Empfänger-Domain. Für die Verschlüsselung der Strecke vom Mailprogramm zum eigenen ausgehenden Mail-Server oder Postfachserver ist getrennt Sorge zu tragen. Alle Emails, die diesen Tunnel verwenden, werden transparent zwischen den E-Mail-Servern verschlüsselt.
2. Inhaltsverschlüsselung („Ende-zu-Ende“): Dabei wird eine E-Mail individuell im Mail-Programm des Senders für bestimmte Empfänger verschlüsselt. Diese Verschlüsselung kann gesamtheitlich erfolgen (Text und Anhänge) oder mittels eines externen Programms bereits verschlüsselte Anhänge auf die Reise geschickt werden. Man beachte, dass der „Betreff“ jedenfalls unverschlüsselt bleibt.  
Bei symmetrischer Verschlüsselung ist lediglich der sichere Austausch eines Passworts mit dem Empfänger über ein alternatives Medium erforderlich, z. B. via SMS oder Chat. Dies findet in der Regel bei Übermittlung verschlüssel-



**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNG



## Auf das Glück vertrauen? Oder: Plan B

Karriere. Wünsche. Ziele.  
Um all Ihre Pläne zu finanzieren,  
verlassen Sie sich auf Ihre Arbeitskraft.

Doch was, wenn die Arbeitskraft Sie verlässt? Durch Unfall, Krankheit oder andere Schicksalsschläge?  
Verschließen Sie nicht die Augen, sorgen Sie vor – mit Plan B,  
der Berufsunfähigkeitsversicherung  
der NÜRNBERGER.



ter ZIP-Archive oder PDFs Verwendung (Anhangsverschlüsselung).

Die asymmetrische Verschlüsselung beruht auf dem Prinzip von Schlüsselpaaren (private/public) beider Kommunikationspartner. Der Vorteil besteht darin, dass kein Passwort ausgetauscht werden muss, sondern nur einmalig die öffentlichen (public) Schlüssel. Nachteilig ist das aufwendigere Management der Schlüssel bzw. Zertifikate.

## **E-Mail – Lösungs- und Artenvielfalt**

Man kann sich für E-Mail Management einer Einzelplatz- (z. B. GMX oder Gmail) oder Unternehmenslösung (meist mit eigener Domain, z. B. Microsoft Office 365) bedienen, diese kann sich in der Cloud oder lokal (z. B. Microsoft Exchange oder Linux Mail-Server) befinden, selbst administriert werden, durch einen IT-Betreuer, Service Provider oder sonstiger Outsourcing-Konstellation.

Es gibt auch Lösungen (E-Mail Security Gateways), die Policy Management, Spam- und Malware-Filter sowie Archivierung integrieren, ebenso sowohl Transportverschlüsselung als auch Ende-Ende Verschlüsselung anbieten.

Verkompliziert wird die Konfiguration der Mailprogramme dadurch, dass man sich entweder eines Desktop-Programmes (z. B. Outlook), einer mobilen App (z. B. Outlook) oder eines Browsers (z. B. Google Mail) bedienen kann und diese unter Microsoft Windows, Linux, Apple OSX, IOS oder Android Plattformen laufen kann.

## **Transportverschlüsselung & E-Mail Policy**

Dabei geht es darum, für die eingehende und ausgehende Richtung Policies festzulegen, die beispielsweise definieren, ob E-Mail-Kommunikation grundsätzlich nur stark verschlüsselt erfolgen darf, oder nach Maßgabe der technischen Möglichkeiten des Empfängers. Dies kann je nach Lösung gar nicht, nur allgemein oder domain-spezifisch beeinflusst werden.

Da bei ist zu beachten, dass der Makler dafür verantwortlich ist, seinen Versand personenbezogener oder sensibler Inhalte eigenverantwortlich abzusichern, zu scannen und zu steuern. Die Steuerung der einlagernden Richtung wiederum ist stark geprägt durch Absicherung gegen Spam, Malware und E-Mail-basierende Angriffe wie z. B. „Phishing“. Auch kann der Empfang von suspekten Domains durch „Blacklisting“ kategorisch unterbunden werden.

Umgekehrt ist es Sache des Absenders, für sich ausgehend in Richtung Makler dieselbe Überlegung anzustellen. Eine etwaige schriftliche Zustimmung von Kommunikationspartnern, unverschlüsselter Korrespondenz zuzustimmen, ist rechtlich nicht ausreichend!

Technisch gesehen ist Internet Mailing historisch be-

dingt so konzipiert, dass eine Zustellung unter allen Umständen Priorität hat. Dies kann dazu führen, dass im schlimmsten Fall die Übermittlung unverschlüsselt erfolgt, genauer nach Maßgabe der Möglichkeiten während der Aushandlung der Verschlüsselungsparameter. Dieses Verhalten bezeichnet man als implizite oder auch „opportunistische“ Transportverschlüsselung.

Abhilfe schafft ein Betriebsmodus, der als explizite oder auch „erzwungene“ Transportverschlüsselung bezeichnet wird. Wie der Name suggeriert, erfolgt der Versand nicht, wenn die Empfängerdomäne nicht die konfigurierten Mindeststandards unterstützt. Je nach Konfiguration wird der Absender idR. per E-Mail informiert, dass der Versand fehlgeschlagen ist.

## **Makler im Dialog mit Versicherern**

Der Versicherungsverband Österreichs (VVO) hat sich ebenfalls intensiv mit der E-Mail-Compliance Thematik beschäftigt und einen Branchenstandard „Sichere E-Mail-Kommunikation“ erarbeitet.

Dieser sieht eine schrittweise Umsetzung von erzwungenem TLS 1.2 oder besser zu externen Kommunikationspartnern auf B2B-Ebene vor, ebenso eine zentrale Kommunikation des TLS-Standards durch den VVO an Partner in der Versicherungsbranche mit rechtzeitiger Dialogeinbindung.

Sollte die Zustellung über erzwungenes TLS nicht möglich sein, obliegt die Wahl sicherer Alternativen dem jeweiligen Versicherer (z. B. Portal, App, postalisch).

## **Fazit und abschließende Empfehlungen**

In der Praxis bleibt es dem Makler im Dialog mit der IT-Betreuung oder dem Service Provider nach Maßgabe der technischen Möglichkeiten überlassen, ob auf opportunistische oder erzwungene Transportverschlüsselung gesetzt wird, alternativ auf Ende-Ende-Verschlüsselung oder eine Kombination beider.

Dies natürlich eingedenk der Akzeptanz und technischen Möglichkeiten der Kundenbasis, andererseits eingedenk der Compliance-Anforderungen der Versicherungen deren ausgehende E-Mail-Kommunikation in Richtung Makler.

Die technische Empfehlung für ausgehende Transportverschlüsselung lautet auf den Modus „TLS erzwungen“ 1.2 oder besser gleich 1.3 in Kombination mit Perfect Forward Secrecy (PFS) zwecks Sitzungsschlüsselsicherheit.

Abschließend sei erwähnt, dass opportunistische Transportverschlüsselung dann als faktisch brauchbar einzuschätzen sein wird, wenn die Verbreitung von TLS 1.2 oder 1.3 im Internet flächendeckend vorhanden ist. Dies würde dazu führen, dass die opportunistische Protokollaushandlung in den Meisten Fällen zu hochwertigen Ergebnissen führen wird, Garantien gibt es dafür jedoch keine.

**M**

# DER VERSICHERUNGSKUNDE VON MORGEN

## Versicherungsmakler Steiermark

Beim traditionellen Neujahrsempfang der steirischen Versicherungsmakler gab es nicht nur einen Überblick über Gegenwart und Vergangenheit, sondern auch einen spannenden Blick in die Zukunft. Akad. Vkmf. Gunther Riedlsperger, Fachgruppenobmann der steirischen Versicherungsmakler und Stv. Fachverbandsobmann, informierte über die wichtigsten Leistungen und erfolgreichen Projekte der Fachgruppe. Nach Grußworten von Spartenobmann Fritz Hinterschweiger und einer Videobotschaft aus Brüssel von Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS war Jugendforscher und Sozialwissenschaftler Bernhard Heinzlmaier am Wort. In humoriger Art und Weise nahm er in seinem Vortrag den „Versicherungskunden von morgen“, also die Jugend unter 30 Jahren, unter die Lupe. Er sprach von der „Generation Z“, die durch starke Skepsis, Ängste und Unsicherheit geprägt sei. Vor allem zwei starke Gruppierungen des Jugendmilieus seien erkennbar: die adaptiv-pragmatischen (die neue gesellschaftliche Mitte, Sicherheitsfanatiker) und die digitalen Individualisten (unternehmerische Denker, Selbstständige, Freiheitsliebende). Diese unterscheiden sich sowohl in ihrer Absicht, beruflich ins Ausland zu gehen als auch in der Bereitschaft, exotische Gerichte zu probieren. „Die Jugend von heute ist eine Angstgesellschaft – sie hat Angst vor sozialen Abstiegen, vor Verlust der Freiheiten, vor dem Versagen oder vor ökologischen Katastrophen. Somit steigt das Bedürfnis nach Halt im Leben weiter extrem an. Bereits 75 Prozent der Unter-30-jährigen suchen den Halt im Leben“, so Heinzlmaier. Österreich sei eine Nation der Unsicheren und Ängstlichen – im Gegensatz zu Deutschland. „Das bedeutet, wir müssen

der Jugend Dinge geben, die ihr Sicherheitsbedürfnis steigern. Und zwar auf allen Ebenen – egal, ob in der Politik, im Job oder bei Versicherungen.“ Freizeit, Familie und Freunde ist der jungen Generation laut Umfragen am wichtigsten – die Arbeit liegt hierbei nur im Mittelfeld. Eher hinten angesiedelt sind (institutionelle) Politik und Religion. Werte wie Sparsamkeit, Sauberkeit und Ordnung werden der Jugend wieder immer wichtiger, man besinne sich auf Traditionelles, um Stabilität ins Leben zu bringen. Heimat, Tracht und Tradition bekomme noch mehr Wertigkeit. „Die Vision der Zukunft ist für sie die Vergangenheit“, brachte es Heinzlmaier auf den Punkt. Nach dem kurzweiligen Vortrag konnten sich die zahlreichen Gäste aus der WKO Steiermark und der Versicherungswirtschaft beim rege austauschen. **M**

Akad. Vkmf. Gunther Riedlsperger, Maklerin Rebecca Prein und Bernhard Heinzlmaier



# ACHTUNG: GEWERBEBEHÖRDEN ÜBERPRÜFEN EINHALTUNG DER WEITERBILDUNGSVERPFLICHTUNG!

Die Gewerbebehörden haben Anfang des Jahres begonnen, die Einhaltung der neuen Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsmakler für das Kalenderjahr 2019 zu überprüfen. Siehe dazu das Statement des burgenländischen Fachgruppenobmanns Helmut Bauer.

Es informiert Sie Mag. Olivia Strahser, Referentin im Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

In den letzten drei Jahren hat der Fachverband in unzähligen Beiträgen und in diversen Medien wie etwa im Newsletter, im IDD-Leitfaden, und natürlich in „Der Versicherungsmakler“ ausführlich über das Thema Weiterbildung informiert. Wir nehmen die angesprochenen Gewerbeprüfungen zum Anlass, nochmals in aller Kürze die gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung darzustellen.

## Weiterbildung kompakt:

### > Wer ist zur Weiterbildung verpflichtet?

- Einzelunternehmer sowie Personen in Leitungsorganen von Gesellschaften
- Mitarbeiter, die direkt an der Versicherungsvermittlung mitwirken

### > Was ist der Inhalt der Weiterbildungsverpflichtung?

- Gemäß dem Lehrplan für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten können fach einschlägige Veranstaltungen auf die gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung angerechnet werden.
- Veranstaltungen zur absatzorientierten Produktinformation gelten nicht als geeignete Schulungen im Sinne der Weiterbildung. Solche Schulungen werden öfters zur Erfüllung der sich aus der POG-Verordnung (VO in Bezug auf die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber) ergebenden Produktinformationspflichten

von Versicherern durchgeführt. Sie können aber nicht auf die gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung von Versicherungsmaklern angerechnet werden.

**Achtung:** Was schlussendlich als Weiterbildung anerkannt wird, entscheidet die Gewerbebehörde. Es liegt also alleine in der Eigenverantwortung jedes Versicherungsmaklers, sich über die Inhalte einer Veranstaltung ausreichend zu informieren.

### > Wie viele Stunden sind für die Weiterbildung verpflichtend?

Sowohl für Einzelunternehmer/Personen in Leitungsorganen als auch für die an der Versicherungsvermittlung direkt beteiligten Mitarbeiter beträgt sie: **15 Stunden pro Kalenderjahr.**

Es gilt nur die reine Vortragszeit, d.h. mögliche Pausen sind abzuziehen.

### > Woraus müssen die 15 Stunden Weiterbildung absolviert werden?

Der Inhalt der Weiterbildung ist in die Module (1) Rechtskompetenz und Berufsrecht einerseits und (2) Fach- und Spartenkompetenz andererseits aufgeteilt.

- Gewerbeinhaber/Leitungsorgane müssen 5 Stunden aus Modul 1, und 5 Stunden aus Modul 2 absolvieren; die restlichen Stunden können frei aus Modul 1 oder 2 gewählt werden.
- Im Gegensatz dazu, können Mitarbeiter ihre Stunden frei aus beiden Modulen wählen.

### > Wo ist die Weiterbildung zu absolvieren?

Gewerbeinhaber/Leitungsorgane haben 10 der 15 Stunden bei bestimmten unabhängigen Bildungs-

Mag. Olivia Strahser





stituten zu absolvieren.

Für Mitarbeiter kann der Bildungsanbieter frei gewählt werden und auch interne Schulungen (z.B. durch den Gewerbetreibhaber selbst) sind möglich.

Bestimmte unabhängige Bildungsinstitute sind

- Universitäten, Fachhochschulen
- Fachorganisationen der Wirtschaftskammer,
- (vom IBW oder ÖCERT) zertifizierte Bildungsinstitutionen

➤ **Wie kann die Weiterbildungsverpflichtung erfüllt werden?**

Es können sowohl

- Präsenzveranstaltungen besucht werden als auch

- Schulungen in Form von Webinaren, Online Kursen sowie E-Learning absolviert werden.

**Achtung:** Die Absolvierung der Weiterbildung in der Form von Webinaren und Ähnlichem soll sich in einem ausgewogenen Verhältnis zu Präsenzveranstaltungen halten. Zudem hat eine Lernerfolgskontrolle (z.B. Test) durch die Bildungseinrichtung zu erfolgen.

Eine umfangreiche Zusammenfassung zur gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung sowie einen Überblick über das aktuelle Schulungsangebot der Fachgruppen finden Sie nach wie vor auf der Webseite des Fachverbandes.



# 15. Alpbacher ExpertInnentreffen

## 4. September 2020

### Digitale und ethische Transformation – Generation Versicherungsmakler 2.0



# WAR ES VERANTWORTUNGSLOSIGKEIT ODER VERANTWORTUNGSLOSE BEQUEMLICHKEIT?

---

**Kommentar von Helmut Bauer, Fachgruppenobmann Burgenland**

---

Aktuell werden von burgenländischen Gewerbebehörden Aufforderungen an die Kollegenschaft verschickt, Nachweise für die gesetzlich vorgeschriebene Weiterbildung im Jahr 2019 zu übermitteln. Eigentlich sollte man meinen, dass diese wohl einfachste aller Anforderungen (anmelden/reinsetzen/zuhören/Bestätigung ausfassen/ passt!) aus der IDD im Nu erledigt ist und die Behörden rasch mit zufriedenstellendem Nachweis versorgt sind. Irrtum! Hier (und bestimmt in ganz Österreich) gibt's tatsächlich Kolleginnen und Kollegen, die das nicht können, weil sie eben nicht genug Stunden nachweisen können und sich für ihre Weiterbildung einfach nicht interessieren.

Bei Nichterfüllung der Weiterbildungsverpflichtung könnte es im schlimmsten Fall zum Entzug der Gewerbeberechtigung kommen.

Nun: Sind der Entzug der Gewerbeberechtigung sowie der Verlust der Einkommensquelle, Ereignisse, die man nur sich selber und der eigenen Familie gegenüber zu rechtfertigen hat? Bestimmt nicht!

Warum? Weil ich zum Beispiel schon gespannt bin, was Christoph Berghammer und Co. – vor dem Hintergrund solcher „Verantwortungslosigkeit“ – in Wien und Brüssel gegen die Argumente jener Konsumentenschützer ausrichten werden, die schon wieder für ein Provisionsverbot für ungebundene Berater eintreten.

Der Fachverband hat – um eben diese Situation zu vermeiden – keine Mühen (und auch keine Kosten) gescheut. So sind seit 2017 insgesamt 8 Mitgliederinformationen (inkl. Lehrplan und Erläuterungen), 17 Newsletter-Beiträge, 2 Sondernewsletter, 15 Beiträge in unserer Fachzeitung sowie 6 einschlägige Facebook-Postings verfasst worden. Darüber hinaus wurden zwei Veranstaltungen mit allen möglichen Informationen zum Thema IDD und deren Erfordernisse organisiert und als Draufgabe hat der Fachverband auch noch einen hervorragenden IDD-Leitfaden in Buchform herausgegeben, der jedem Mitglied

kostenlos zur Verfügung gestellt wurde. Sämtliche Fachgruppen haben in allen Bundesländern ausreichend Seminartage angeboten, um jedenfalls genügend Stunden zur Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung zu sammeln. Auch gab es neben den Fachgruppen österreichweit unzählige Anbieter, die tadellose Weiterbildungsseminare angeboten haben. Es wäre ein Leichtes gewesen, die Vorgaben zu erfüllen.

Sorry Leute, aber was ihr, die ihr euch da zu Recht angesprochen fühlt, gemacht habt, schadet nicht nur euch und euren Familien, sondern ganz bestimmt allen, die diesen Beruf ausüben und sich an die Regeln halten.

War es Verantwortungslosigkeit oder verantwortungslose Bequemlichkeit?

**M**

---

Helmut Bauer





# FINANZBILDUNG

## Finanz Marketing Verband Österreich

Die Finanzkompetenz der Österreicher lassen generell zu wünschen übrig. Frauen interessieren sich für Finanzthemen noch immer weniger als Männer. Bei einer Veranstaltung des Finanz Marketing Verbands Österreich wurde über das spannende Thema diskutiert.

Konzipiert und organisiert wurde die Veranstaltung von Astrid Valek, MAS, MBA, Vorstandsmitglied des Finanz-Marketing Verbands Österreich (FMVÖ) und Dr. Brigitta Schwarzer, MBA, geschäftsführende Gesellschafterin der Governance- und Compliance-Plattform INARA. Frauenministerin Dr. Susanne Raab erklärte in ihrem Kurzstatement, dass finanzielle Unabhängigkeit unabdingbar sei, damit Frauen ein selbstbestimmtes Leben führen können.

In ihrer Keynote betonte Mag. Angelika Sommer-Hemetsberger, Vorstandsmitglied der Kontrollbank, dass auch bei der Finanzbildung Eigeninitiative gefragt sei. Laut einer Studie interessieren sich 59 Prozent der Frauen und nur 41 Prozent der Männer nicht für Finanzprodukte. Hier gebe es offenbar Berührungspunkte und Informationsdefizite, viele Frauen delegieren Geldanlage und Vorsorge auch an ihre Partner. Die Informationen über Finanzprodukte müssten verständlicher sein. In der anschließenden, rein weiblich besetzten Diskussionsrunde, die von Dr. Brigitta Schwarzer moderiert wurde, sagte DI Doris Wendler, Vorstandsmitglied der Wiener Städtischen Versicherung, dass in ihrem Unternehmen zwar etwa gleich viel Frauen wie Männer Versicherungskunden sind, die eingezahlten Prämien der Frauen seien aber wesentlich geringer. Gründe dafür sind der Gender

Pay Gap, Teilzeitarbeit etc. Generell sei das Angebot an Finanzinformation sehr breit, betonte Astrid Valek, MAS, MBA, Vorstandsmitglied im FMVÖ (Hauptberuflich für Produkte & Marketing bei HDI LEBEN zuständig). Während einige Anbieter aus ehrlichem Interesse informieren, gehe es bei anderen um reines Marketing. Was bei der Finanzbildung fehlt, ist eine Gesamtstrategie in Österreich für Jung & Alt. „Das Thema, das ja auch ins türkis-grüne Regierungsprogramm aufgenommen wurde, muss in den Schulen flächendeckend in den Lehrplänen verankert werden und zwar mit fixen Wochenstunden. Für die Erwachsenen braucht es im Sinne des lebenslangen Lernens ebenfalls ein Angebot, das standardisiert und qualitätsgesichert sein sollte. Finanzbildung auf breiter Basis muss ein gesellschaftspolitisches Anliegen sein,“ so Valek.

Alle Referentinnen waren sich einig, dass Finanzbildung Teil der Allgemeinbildung sein sollte und zwar für beide Geschlechter. Für Sommer-Hemetsberger geht es um „wirtschaftlichen Hausverstand“. Frauen sollten „hinschauen“ und sich mit den Informationen beschäftigen, rät sie. „Wir Frauen sollten bei der Vorsorge einmal an uns selbst denken,“ ergänzte Wendler. Und Valek wünscht sich, dass Frauen eines Tages ebenso selbstverständlich über ihre Investments reden wie Männer. **M**

FMVÖ-Präsident Erich Mayer, Dr. Brigitta Schwarzer, INARA, Mag. Henriette Lininger, Head of Issuers & Market Data Sales Wiener Börse AG, FMVÖ-Vorstandsmitglied Astrid Valek, MAS, MBA, Ministerin Dr. Susanne Raab, Dr. Doris Wendler, Vorstandsmitglied bei der Wiener Städtischen Versicherung AG, Mag. Angelika Sommer-Hemetsberger, Vorstandsmitglied in der Oesterreichischen Kontrollbank.







## ZURÜCK AN DEN START, DENN BRÜSSEL SCHLÄFT NICHT...

---

**Die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) ist für Versicherungsvermittler seit rund einem Jahr innerstaatlich umgesetzt: Die Anpassungen in der GewO infolge der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 sind Ende Jänner 2019 erfolgt, die Standesregeln für Versicherungsvermittlung gelten seit 18. Juni 2019 und die Weiterbildungslehrpläne sind seit 12. Juli 2019 in Kraft. Bedeutet dies nun ein zumindest zeitweiliges Ende weiterer Regulierungen aus Brüssel oder wird die Forderung nach der - aus Sicht vieler Unternehmen dringend notwendigen - Regulierungspause vergeblich sein? Vertreter des Fachverbandes der Versicherungsmakler haben Ende Jänner 2020 das BIPAR-mid-term-meeting u.a. zum Anlass zur aktuellen Befundaufnahme in Brüssel sowie zur konzentrierten Interessenvertretung vor Ort genommen.**

**Ein Bericht von Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch.**

---

Die Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD ist zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht einmal in allen Mitgliedsstaaten der EU umgesetzt, da denkt man in Brüssel offenbar schon daran, wie es weiter gehen könnte. Zwar steht eine IDD-Revision aktuell (noch) nicht auf dem working program der Europäischen Kommission für das Jahr 2020, dennoch hört man vermehrt Stimmen, dass eine weitere Annäherung der Regeln für den Versicherungsvertrieb an die Normen für die Wertpapiervermittlung – konkret:

an MiFID II – bevorstehen könnte. Im Rahmen des BIPAR mid-term-meetings, an dem Ende Jänner 2020 rd. 80 Teilnehmer aus 23 unterschiedlichen Staaten teilgenommen haben, wurde u.a. über diese drohende „MiFIDianisierung“ der Versicherungsvermittlung diskutiert.

### **(Kein) Bedarf nach horizontaler Harmonisierung?**

Die IDD hat bekanntermaßen bereits eine Annäherung es Versicherungsvertriebs an die MiFID-II-Regeln mit sich gebracht: Mit einem eigenen Kapitel über Versicherungsanlageprodukte (VAP) gehen die Regulierungen, insb. die Informations- und Offenlegungspflichten sowie die Eignungsprüfung beim Vertrieb von VAP deutlich über die Anforderungen bei der Vermittlung von Nicht-VAP hinaus. Eine mögliche weitere Annäherung der IDD an die MiFID trägt – unter der (für den Laien) harmlos klingenden Überschrift „horizontale Harmonisierung“ – würde

letztlich die Parallelisierung (oder gar Vereinheitlichung) der Vertriebsregeln für den Versicherungsvertrieb einerseits und den Vertrieb von Wertpapieren andererseits bedeuten. Das könnte für den Makler letztlich ein Provisionsverbot bedeuten, wie es der IMD-2-Entwurf aus Kuni 2012 für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten bereits vorgesehen hatte. Bereits damals haben sich der Fachverband der Versicherungsmakler und BIPAR gegen eine derartige Gleichmacherei – weitgehend erfolg-



Europaparlamentarier Markus Ferber beim BIPAR-Meeting in Brüssel

reich - gemacht. Nun könnten sich die Dinge aber wiederholen und gar verstärken.

Markus Ferber, Europaparlamentarier und vormaliger parlamentarischer Berichterstatter im Zuge der MiFID-II-Entstehung stellte in seinem Vortrag zwar fest, dass die Finanzmärkte in den letzten Jahren – insb. auch aufgrund der diversen regulatorischen Maßnahmen – transparenter und stabiler geworden sind; dennoch glaube er nicht an eine „regulatorische Pause“. Das Pendel sei, so Ferber weiter, in den letzten Jahren tatsächlich sehr stark in die Richtung strenger aufsichtsrechtlicher Maßnahmen ausgeschlagen, Konsumentenschützer in Brüssel würden jedoch starken Druck in Richtung weiterer Regulierungen ausüben; die Möglichkeit / die Gefahr, einer horizontalen Angleichung der IDD an MiFID ortet auch er. Ferber übe in diesem Zusammenhang auch durch-

Fachverbandsobmann Berghammer hat die Situation in einem kurzen Vier-Augen-Gespräch mit Markus Ferber auf den Punkt gebracht und den Europaparlamentarier um Unterstützung ersucht: Es sei – um beim plakativen Beispiel Ferbers zu bleiben – höchste Zeit für einen Pendelausschlag in die Gegenrichtung, d.h. einer spürbaren regulatorischen und administrativen Entlastung der Unternehmen. Nico Spiegel von der Europäischen Kommission (Legal and Policy Officer, DG Financial Stability, Financial Services and Capital Markets Union, Unit Insurance and Pensions) berichtete zunächst über den Stand der IDD-Umsetzung in Europa und stellte fest, dass aus der Sicht der Kommission einige Mitgliedsstaaten die Versicherungsvertriebsrichtlinie nicht ausreichend umgesetzt hätten. Besondere Aufmerksamkeit erregte seine Ankündigung, dass die Europäische Kommission eine Querschnitts-Studie zum Thema „Retail Financing“ plant. Dabei sollen diverse Themen, wie etwa die Beratung(sverpflichtung), die Eignung bzw. Angemessenheit der Produkte sowie

aus starke Kritik an den europäischen Aufsichtsbehörden EPA, EIOPA und ESMA. Diese seien als Aufsichtsorgane nicht der Gesetzgeber; dennoch würde die Europäische Kommission regelmäßig die Aufsicht um Vorschläge für Rechtsakte bitten und diese in weitere Folge oftmals 1:1 übernehmen. Der Aufsicht, deren Aufgabe es eigentlich der Vollzug sei, kommt damit faktisch eine wichtige Rolle im Gesetzgebungsverfahren zu; dies sei demokratiepolitisch und im Sinne einer transparenten Gewaltenteilung besonders kritisch zu betrachten. Insbesondere sei dabei auch zu befürchten, dass die europäische Aufsicht versuchen könnten, über Level II- und Level III-Rechtsakte noch strengere Vorschriften für Vermittler umzusetzen.



Arbeiten,  
wo immer  
du willst!



#stayhome  
#makepeoplesafe  
#wemakeitpossible

Veröffentlichungspflichten von unterschiedlichen Rechtsakten – insb. auch IDD und MiFID – horizontal übergreifend verglichen werden. Dies, so Nico Spiegel weiter, könnte allenfalls den Beginn eines (weiteren) mindestharmonisierenden EU-Rechtsaktes für alle Vertriebs-/Vermittlungs-/Beratungsbereiche im Finanz- und im Versicherungsbereich einleiten. BIPAR hat in diesem Zusammenhang festgehalten, dass ein horizontaler Ansatz thematisch jedenfalls verfehlt ist und unbedingt bereits beim Studiendesign zwischen Veranlagungsprodukten und- „klassischen“ Versicherungsprodukten unterschieden werden muss. Wenn die EK schon eine Studie beauftragt, dann sei ein sektoraler Ansatz das richtige Mittel. Außerdem, so BIPAR, müsse den Unternehmen Zeit gegeben werden, mit den bestehenden Regularien umzugehen und die Unternehmen müssen sich endlich wieder Ihren ureigenen wirtschaftlichen Aufgaben widmen können und widmen dürfen. Eine weitere regulatorische Maßnahme sei nicht nur inhaltlich fehl am Platz, sondern würde die Unternehmen auch zur „Unzeit“ treffen und belasten.

### EIOPA und die Evaluierung der IDD-Umsetzung

Dawid Cowan von der Europäischen Versicherungsaufsicht EIOPA (Abteilung Konsumentenschutz) hat erläutert, dass sich der EIOPA-Bericht über die Implementierung der IDD in den einzelnen Mitgliedsstaaten verzögern wird und voraussichtlich erst im Laufe des Jahres 2021 veröffentlicht werden wird. Die ersten „Learnings“ – insb. auch auf der

Fachverbandsobmann und BIPAR-Management-Board Mitglied KommR Christoph Berghammer, MAS am Panel mit BIPAR-Chairman Juan Ramón Plá Otáñez

Basis von Erfahrungswerten in ausgewählten Mitgliedsstaaten – hätten gezeigt, dass u.a. im Bereich des grenzüberschreitenden Versicherungsvertriebes weiterhin Herausforderungen bestehen würden. Dem EIOPA-Bericht wird, darüber waren sich die Teilnehmer des BIPAR-Meetings einig, wohl große Bedeutung für die Frage zukommen, mit welchen inhaltlichen Schwerpunkten und in welchem zeitlichen Rahmen eine künftige Revision der IDD in Angriff genommen werden wird. Es bleibt zu befürchten, so Fachverbandsobmann Berghammer im Gespräch mit BIPAR-Chairman Juan Ramón Plá Otáñez, dass die „regulatorische Pause“, die die Vermittler so dringend benötigen würden, äußerst kurz ausfallen könnte.

Paul Carty (POI-Chairman) erläuterte in diesem Zusammenhang, dass sich BIPAR bereits intensiv auf eine künftige IDD-Revision vorbereiten würde und richtete in Richtung EIOPA und EK zum Thema Vermittlervergütung den Appell, keine strengeren Regelungen anzudenken bzw. vorzuschlagen; die Wahlfreiheit des Kunden und des Vermittlers – Provision, Honorar und/oder eine Kombination von Vergütungsformen – müsse aufrecht erhalten bleiben.

### DSGVO, PEPP & Co.

Aber nicht nur die IDD stand auf dem Tagungs- und Diskussionsprogramm: Karolina Mojzesowicz (Europäische Kommission) berichtete etwa zum Thema Datenschutz von einer bevorstehenden Evaluierung der DSGVO, die für Mai 2020 geplant ist. Dabei sollen v.a. Erfahrungen über die Kapitel 5 (Übermittlungen personenbezogener Daten an Drittländer oder an internationale Organisationen) und 7 (Zusammenarbeit und Kohärenz) reportet werden. Zu diesem Zweck werden u.a. die nationalen Datenschutzbehörden befragt, wobei die bisher verstrichene Zeit seit dem Inkrafttreten der DSGVO (Mai 2018) allenfalls zu kurz für ein aussagekräftiges

**Paul Carty (POI-Chairman):** „As insurance intermediaries, we need a permanent system of free choice of remuneration. And our customers need it too!“





**KommR Berghammer:** „Der internationale Vergleich zeigt, dass anlässlich der IDD-Umsetzungen viele MaklerkollegInnen aus anderen Ländern mit ähnlichen Themen im Verhältnis zu den Versicherern zu tun haben und im Verhältnis zu den Aufsichtsbehörden oftmals strengere Auflagen unterliegen als die österreichischen KollegInnen. Insgesamt kann man meines Erachtens im Europavergleich festhalten, dass wir die Umsetzung der IDD in Österreich im Interesse unserer Mitglieder gut mitgestaltet haben.“

---

Reporting darüber ist, ob und wie die DSGVO-Regeln tatsächlich funktionieren.

Weitere Themen im Rahmen des BIPAR-Meetings waren beispielsweise das pan-europäische Pensionsprodukt (PEPP) oder die Thematik Sustainable Finance (siehe dazu zuletzt den Fachverbands-Newsletter Nr. 2/2020).

### **Blick über die Grenzen Österreichs**

Der obligate Blick in die anderen BIPAR-Mitgliedsstaaten zeigt in durchaus heterogenes (Themen-) Bild: In Deutschland und Italien wird beispielsweise wieder über verstärkte Regulierungen von Provisionen (z.B. Provisionsdeckelung) diskutiert. Zahlreiche Staaten berichten wiederum über umfangreiche Berichtspflichten der Vermittler an die nationalen Aufsichtsbehörden, z.B. eine jährliche Übermittlung der Umsatzzahlen und Kooperationsversicherer (Tschechien) oder über Angaben der Aufsicht gegenüber zu Versicherern und Provisionsaufkommen in Irland, usw. Aus Spanien wird i.d.Z. berichtet, dass etwa den nationalen Aufsichtsbehörden ein 10-seitiger Reportingbogen zur Verfügung zu stellen ist.

Außerdem – und davon ist Österreich, wie die aktuellen Diskussionen über die Courtagerevereinbarungen von Maklern mit Versicherern zeigen, ebenfalls betroffen – zeigten die Diskussionen, dass die Fragen nach möglichen Überwachungspflichten des Versicherers gegenüber Vermitt-

lern auf der Grundlage der IDD in vielen Ländern Konfliktpotential mit sich bringen. Vermittlerseitig wird offenkundig nicht nur in Österreich kritisch gesehen, dass einige Versicherer die aus der IDD resultierenden Normen zu Lasten der Vermittler über- und mißinterpretieren.

### **Interessenvertretung vor Ort**

Am Rande des BIPAR-mid-term-meetings nahmen Fachverbandsvertreter diverse weitere Termine in Brüssel wahr: Auf dem Programm standen diesmal ein Treffen

mit Mitarbeitern von der Ständigen Vertretung Österreichs bei der Europäischen Union, mit Mitarbeitern aus dem Büro von MEP Mag. Othmar Karas im Europäischen Parlament sowie mit Mag. Markus Stock, dem Leiter der WKÖ-EU-Repräsentation in Brüssel. Diese Personen bzw. Institutionen waren bereits bei der Entstehung der IDD wichtige Ansprechpartner für den Fachverband und sie werden es wohl auch im Rahmen eines (wann auch immer kommenden) IDD-Updates sein. Die intensiven Gespräche wurden insb. genutzt, um die Mehrbelastungen für Unternehmer infolge der vielen Regularien der letzten Jahre ebenso anzusprechen wie die strengen IDD-Regeln, um gleichzeitig Unterstützung beim Kampf gegen eine weitere Regulierungswelle sowie gegen eine mögliche „MiFIDianisierung“ der Versicherungsvermittlung einzufordern. **M**

---

Fachverbandsobmann Berghammer mit Mag. Stock (Leiter der WKÖ-EU-Repräsentation in Brüssel), Mag. Windisch (ebenfalls WK-Büro Brüssel) und Fachverbandsgeschäftsführer Mag. Gisch in der WKÖ-EU-Repräsentation in Brüssel





Raphael Hölbling, Philip Steiner, Michael Schopper und Manfred Klaber

## 11. TIROLER EXPERTENTAG

### Versicherungsmakler Tirol

Dieser stand ganz im Zeichen der Digitalisierung. Amazon, Google und Co. leben vor, wie es geht, alles über seine Kunden zu wissen und entsprechend vorausschauend, bedürfnisoptimiert und serviceorientiert handeln zu können. Vergleichsportale, Onlinepolizzen und Service-Apps werden nach Ansicht von Fachleuten zeitnah auch die Arbeit der Versicherungsmakler betreffen.

Michael Schopper, Obmann der Fachgruppe in Tirol, konnte über 200 Versicherungsmakler und Vertreter der Tiroler Versicherungswirtschaft bei dem spannenden Nachmittag begrüßen. Manfred Klaber, MBA, Projektmanager im Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs, referierte zum Thema „Vorteile im Vertrieb durch standardisierte, systemübergreifende Prozesse“. Standards und Normen erleichtern wie überall auch das Arbeitsleben in der Versicherungsbranche. Stichwort: Österreichischer Maklerdatensatz, Maklerdatenservice und Prozessoptimierung. Klaber hob in seinem Vortrag die Vorteile klar hervor. Auch Dr. Philip Steiner, Vorstand von BIPRO Österreich, war als Vortragender eingeladen und widmete sich dem Thema „Digitalisierung und Schnittstellen“. „Durch die Verwendung standardisierter Daten erspart sich der Vermittler

Die Tiroler Versicherungsmakler luden zum 11. Expertentag in die Wirtschaftskammer.

händische Eingaben in sein Bestandsverwaltungssystem, die Aktualität wird mit geringem Einsatz von personellen Ressourcen gewährleistet, Bestandsverwaltungssysteme können einheitlich, unabhängig vom Lieferanten die Daten verarbeiten und aktualisieren, aktuelle Informationen können jederzeit unabhängig von Personen und individuellen Firmenportalen aus dem eigenen System abgerufen werden. Alle Service- und Beratungsleistungen können somit besser vorbereitet und durchgeführt werden. Für die Optimierung von unternehmensübergreifenden Geschäftsprozessen steht auch die neutrale Organisation BiPRO e.V.“, betonte Dr. Steiner.

Hermann Madlberger, MBA, MPA, Geschäftsführer der madlberger Digitalisierungsberatung GmbH, ließ aufhorchen: „Der Makler muss es schaffen, den hybriden Kunden durch Nutzung von Technologien besser an sich zu binden. Wie es in anderen Branchen schon vorgeführt wird, wird die Digitalisierung auch die Versicherungsbranche kräftig durcheinander wirbeln. Ideenreichtum, Mut zur Veränderung und die Fähigkeit, Kreativität schnell ‘auf die Straße’ zu bringen, zählen zu den zentralen Erfolgsfaktoren in der digitalen Welt. Es ist nicht die Technologie, die wir in den Griff bekommen müssen. Auf Führungskompetenz und Unternehmenskultur kommt es an“, schließt er seinen Vortrag. Nach den spannenden Vorträgen konnten sich die Teilnehmer in persönlichen Gesprächen ausführlich über die Themen austauschen.

M

# MAKLER PODCAST

## R + V Versicherung

Die R + V Versicherung präsentiert anlässlich des 10-jährigen Jubiläums der Niederlassung in Österreich den ersten Versicherungspodcast und setzt dabei auf drei gezielte Schwerpunkte: Risikosensibilisierung, Produktinformation und R+V Einblicke.

Mit diesem neuen Audioformat greift das Unternehmen die Bedürfnisse seiner Vertriebspartner von einer ganz neuen Seite auf. Der Podcast bietet Informationen für unterwegs an. Zielgruppe sind Makler, die ihr Wissen zur Absicherung für KMU auffrischen können. Durch die Gespräche führt Eva Hettegger, die den Bogen vom Wissensstand des Maklers bis hin zu kundenseitigen Fragen spannt. Ziel ist es, Maklern einen Info-Überblick und praktische Tipps für das bevorstehende Kundengespräch mit auf den Weg zu geben, um im Vertrieb punkten zu können.

„Als Spezialversicherer für KMU haben wir die Erfahrung gemacht, dass die Risikosensibilisierung bei unseren Vertriebspartnern wichtig ist, um ihnen die Sicherheit zu geben, beim Kunden heikle Themen

anzusprechen“, so Dkfm Dr. Martin Beste, Geschäftsführer und Hauptbevollmächtigter.

In der Pilotfolge mach Dkfm. Dr. Beste den Auftakt als Gesprächsgast, er erzählt, wie das Unternehmen vom Start-up zu einem anerkannten Player am österreichischen

KMU Versicherungsmarkt gewachsen ist, welche Herausforderungen damit verbunden waren.

In der zweiten Folge vermittelt Dipl. BW Philipp Dierig, Spartenleiter der Kredit- und Kautionsversicherung, seine Leidenschaft zum Thema Warenkreditversicherung. Warum er sich bereits sein halbes Leben mit der WKV beschäftigt und seine Begeisterung nicht zu stoppen ist. Wie auch Sie dieses Thema spielerisch erlernen, erfahren Sie im R+V-Podcast. **M**



Dkfm Dr. Martin Beste

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

So stell ich mir das vor

TOP Gewerbeversicherer

Was mir an der Donau so gefällt? Meine Donau berücksichtigt die individuelle Risikosituation von Unternehmen und sichert betriebliche Schäden und deren finanzielle Folgen ideal ab. Grobe Fahrlässigkeit ist dabei zu 100 % einschließbar. So stell ich mir das vor. Mehr auf [donauversicherung.at](https://donauversicherung.at)

**Donau**  
VIENNA INSURANCE GROUP



# ALLES SICHER?

---

## Umfrage zu Haushalts- und Eigenheimversicherung

---

Smarthome, digitale Schadensmeldung, Cyberangriff auf die Waschmaschine? Zukunftsmusik? Nein, mögliche Realität in einem modernen Haushalt. Was brauchen österreichische Konsumenten, um ihr Eigenheim bzw. ihre Wohnung ausreichend abzusichern? Eine Haushaltsversicherung inklusive Haftpflicht oder eine Eigenheimversicherung inklusive Cyberisikoabsicherung? Welches Produkt und welche Deckungsbausteine sind ausreichend für die 8 von 10 Österreichern, die ihr Zuhause bereits abgesichert haben? Versicherungsnehmer haben nicht nur Anspruch auf Leistung im Schadensfall, sondern auch Pflichten. In den Versicherungsbedingungen der heimischen Haushalts- und Eigenheimversicherung sind Obliegenheiten verankert. Es

**Inwieweit sind Smarthome-Anwendungen (zum Beispiel IoT-Waschmaschine, -Backrohr etc.) in der Haushalts- und Eigenheimversicherung inkludiert?**

**VAV Versicherung AG, Mag. Robert Kühberger, Abteilungsleiter Produktmanagement Privatgeschäft:** Grundsätzlich ist der Wohnungs-

Mag. Robert Kühberger



Schäden durch Hackerangriffe oder Programmierungs- bzw. Softwarefehler an haustechnischen Anlagen.

inhalt im Sachversicherungsteil einer Haushaltsversicherung gegen die üblichen Gefahren wie z. B. Feuer- oder Leitungswasserschaden versichert. Im Rahmen von Smarthome-Deckungen kann dieser Versicherungsschutz auf weitere versicherte Gefahren wie z. B. Virenbefall erweitert werden. Ebenfalls gedeckt sind im Zuge dieser Deckungserweiterung

handelt sich dabei um Pflichten, die der Versicherungsnehmer ergreifen muss, um Schäden zu vermeiden oder gering zu halten. Falls diese vorgeschriebenen

Maßnahmen nicht getätigt werden, kann die Versicherung bei Schäden die Leistung verweigern. Wie verhält es sich mit der Obliegenheitsverletzung oder Fahrlässigkeit? Was passiert, wenn der Fensterantrieb die Terrassentür zum Lüften öffnet und dadurch eine bessere Möglichkeit für einen Einbruchsdiebstahl besteht? Oder darf ich ein Fenster gekippt halten, wenn ich nicht zu Hause bin? Ist das Thema Fahrlässigkeit in modernen Versicherungslösungen überhaupt noch erwähnenswert oder sind sämtliche Fahrlässigkeiten eingeschlossen? Welche Präventionsmaßnahmen können österreichische Konsumenten ergreifen, um etwaige Prämiennachlässe zu erhalten?

Wir haben uns bei einigen Anbietern umgehört.

**UNIQA Österreich Versicherung AG, Franz Lehner, Leiter Maklervertrieb Österreich:** Smarthome-Anwendungen bzw. -Geräte zählen zum normalen Wohnungsinhalt und sind mitversichert.

**Wiener Städtische Versicherung, Prok. KR Gerhard Heine, Partnervertriebschef:** Grundsätzlich sind Schäden an diesen Geräten natürlich im

Rahmen der Haushaltsversicherung mitgedeckt. In der Eigenheim- oder Haushaltsversicherung der Wiener Städtischen (Variante Classic oder Premium) sind „elektronische Sicherheitsschlösser“ mit Zahlencode oder Fingerprint (unabhängig davon ob Smart oder nicht) mit einem Tosi-, Zylinder- oder Sicherheitsschloss gleichgesetzt, d. h.

es besteht hier bei nachweislicher technischer Umgehung auch ohne Einbruchsspuren Versicherungsschutz.

Prok. KR Gerhard Heine





**Wüstenrot-Gruppe, Manuel Tauchner, MBA  
Chief Sales Officer:** Smarthome-Anwendungen gehören zum Wohnungsinhalt und sind somit versicherte Sachen.

---

Manuel Tauchner, MBA



Bei Wüstenrot gibt es einen „Smart-Home-Schutz“ im Rahmen der Basisdeckung: Bei Installation von Smarthome-Überwachungs-, -Steuer- und -Regeleinrichtungen in der versicherten Wohnung (durch einen konzessionierten Anbieter) entfallen bestimmte Obliegenheiten gemäß Versicherungsbedingungen. Das betrifft das Absper-

ren von Wasserleitungen und Vorkehrungen gegen Frostschäden, wenn das Gebäude länger als 72 Stunden von allen Personen verlassen wird, und die Entleerung wasserführender Leitungen und Anlagen während der Heizperiode.

Die Smarthome-Geräte und -Einrichtungen müssen funktionstüchtig und aktiviert sein und der Versicherungsnehmer hat im Anlassfall umgehend Maßnahmen zur Schadenabwendung zu ergreifen.

**Helvetia Versicherung AG, Dir. Alexander Neubauer, Leiter Partnervertrieb:** Wir machen bei unseren Produktlinien Helvetia Ganz Privat Haushalt

sowie Eigenheim keine Unterschiede zwischen Kunden mit Smarthome-Anwendungen oder ohne. Somit haben unsere Kunden, die Haushaltsgeräte mit einer IoT-Funktion bei sich zu Hause haben, den gleichen Versicherungsschutz wie Kunden mit klassischen Haushaltsgeräten.

---

Dir. Alexander Neubauer



**Zurich Versicherung AG, Kurt Möller, Mitglied des Vorstandes:** Einige Smarthome-Anwendungen

sind bei Zurich über die Deckung „Sicherungstechnik“ mitversicherbar. Hier werden die Steuer- und Regelungsanlagen für Licht, TV, Soundsysteme und andere steuerbare Techniken über Bussysteme gedeckt.

**Generali Versicherung AG, Mag. Thomas Bayer, Leiter unabhängige Vertriebe:** Haushaltsgeräte

sind bei der Generali Versicherung entsprechend den Versicherungsbedingungen in einer Haushalt- und Eigenheimversicherung eingeschlossen, unabhängig davon, ob diese über IoT-Anwendungen verfügen oder nicht.

**ERGO Versicherung AG, Dr. Philip Wassenberg, Vorstandsvorsitzender:**

Dr. Philip Wassenberg



Im Rahmen unseres Zusatzpaketes „Technikversicherung Haustechnik“ zählen wir Smarthome-Systeme im Haushalt zu den versicherten Sachen.

Entschädigung wird auch für Sachschäden durch Versagen von Mess-, Regel- oder Sicherheitseinrichtungen geleistet.

Bei Verwendung elektronischer Schließsysteme gilt ein Einbruchdiebstahl auch dann

gegeben, wenn keine Einbruchspuren an den Türen/Garagentoren vorliegen.

Sachschäden durch Einsatzkräfte gelten mitversichert, wenn ein Fehlalarm eines Feuer- oder Rauchmelders oder einer Alarmanlage diese verursacht hat.

**Tritt bei Nutzung einer Iot-Waschmaschine oder eines -Backrohrs und einem etwaigen Schaden in Abwesenheit des VN eine Obliegenheitsverletzung ein?**

Hier ist die Meinung der angefragten Versicherer einhellig. Sicherheitsvorschriften, die zur Wahrung des Versicherungsschutzes dienen, müssen beachtet und eingehalten werden. Bei Missachtung ist die Versicherung von der Verpflichtung befreit.

Die Generali macht keinen Unterschied bei den versicherten Haushaltsgaräten. Auch die Zurich würde bei Eintritt eines Wasserschadens bei Steuerung einer Iot-Waschmaschine per App in Leistung gehen. Die Helvetia Versicherung sieht in dem Beispiel keine Verletzung der Obliegenheit, denn es könne sich bei dem Beispiel eines Iot-Gerätes nur um einen Schaden handeln, der durch die Deckung der groben Fahrlässigkeit mitversichert sei. Bei der Wüstenrot lasse das Vorhandensein eines Iot-Gerätes per se die Obliegenheiten nicht entfallen, es stelle sich jedoch immer die Frage des Einzelfalles. Bei der Wiener

Städtischen Versicherung sei das unbeaufsichtigte Betreiben von IoT-Geräten als grobe Fahrlässigkeit zu qualifizieren. Der Versicherungsnehmer müsse sich immer an die Sicherheitsvorschriften und an die allgemeinen Bedingungen zur Haushaltsversicherung halten. Bei der UNIQA sei eine generelle Aussage aufgrund des Beispiels nicht möglich, denn jeder Schadensfall müsse einzeln beurteilt werden. Es sei auch zu berücksichtigen, welcher Schaden entstanden sei, ob am Gerät oder an anderen Sachen.

**Robert Kühberger, VAV:** Ein eventueller Einwand einer Obliegenheitsverletzung kann aus der Sparte Leitungswasser erfolgen. In den Versicherungsbedingungen findet sich die Regelung, dass bei einer längeren Abwesenheit als 72 Stunden sämtliche wasserführende Rohrleitungen abzudrehen sind bzw. geeignete Maßnahmen gegen Frostschäden getroffen werden müssen. Ausgenommen davon sind zum Beispiel Heizungsanlagen, die durchgehend in Betrieb gehalten werden. Bei Überwachung der Wasserleitungen durch einen Smarthome-Wassermelder verzichten bereits einige Versicherer am Markt, wie die VAV Versicherung, auf den Einwand dieser Obliegenheitsverletzung.

**Ist das Thema grobe Fahrlässigkeit in modernen Versicherungslösungen noch ein Thema?**

**Robert Kühberger, VAV:** Ja, das Thema „grobe Fahrlässigkeit“ ist noch immer ein Thema bei der Entwicklung von Versicherungsprodukten. Denken Sie dabei z. B. an Schäden durch brennendes Öl in einer Pfanne oder an eine vergessene brennende Kerze im Gebäude, die zu einem Feuerschaden führt. In sehr vielen Produktvarianten am österreichischen Markt, so auch bei der VAV Versicherung in den Produkten EXKLUSIV und TOP EXKLUSIV, ist das Risiko der „groben Fahrlässigkeit“ bereits automatisch mit 100 Prozent der Sachversicherungssumme mitgedeckt.

**Franz Lehner, UNIQA:** Grobe Fahrlässigkeit ist immer ein Thema, speziell in der Haushalts- und Eigenheimversicherung. Je nach Wunsch sind Schäden in den Sparten Feuer, Sturm und Leitungswasser, die aufgrund von grober Fahrlässigkeit passieren, entweder bis zu 50 Prozent oder bis zu 100 Prozent der Versicherungssumme gedeckt.

**Gerhard Heine, Wiener Städtische:** Die grobe Fahrlässigkeit ist in der Haushaltsversicherung und Eigenheimversicherung Classic und Premium der Wiener Städtischen tariflich bereits mit 50 Prozent der jeweiligen Versicherungssumme (Gebäude und/oder Inhaltssumme) inkludiert. Eine Erhöhungsmöglichkeit auf die volle Versicherungssumme besteht (gegen Aufschlag).



**Manuel Tauchner, Wüstenrot:** Schäden bei grober Fahrlässigkeit können in unseren Produkten mitversichert werden. Diese Erweiterung des Versicherungsschutzes wird vom Kunden gerne gewählt.

**Alexander Neubauer, Helvetia:** Ja, mit Sicherheit. Denn ein Schaden durch grobe Fahrlässigkeit ist schnell passiert, wie ein Beispiel verdeutlicht: Unser Versicherungsnehmer verlässt das Haus, während die Waschmaschine läuft. Auch nach seiner Rückkehr am Abend kontrolliert er nicht, ob alles in Ordnung ist und entdeckt den Wasserschaden erst am nächsten Morgen. Ein klassischer Fall, der über die Deckung der groben Fahrlässigkeit Versicherungsschutz gewährt – ganz gleich, ob die Waschmaschine per Hand oder IoT-Technologie gestartet wurde. Helvetia versichert die grobe Fahrlässigkeit bis zu 100 Prozent der Versicherungssumme mit.

**Kurt Möller, Zurich:** Kunden setzen zunehmend auf Rundum-Schutz und wollen in jedem Fall abgesichert sein. Die Deckung der groben Fahrlässigkeit

Kurt Möller



gehört daher inzwischen zur Standard-Ausstattung bei Eigenheim- und Haushaltsversicherungen von Zurich. Bei Zurich besteht gar nicht mehr die Möglichkeit, eine Eigenheimversicherung ohne Groben-Fahrlässigkeits-Schutz abzuschließen.

**Thomas Bayer, Generali:** Der Einschluss der groben Fahrlässigkeit in

Versicherungsdeckungen ist sehr wichtig. Aus diesem Grund ist grobe Fahrlässigkeit bei der Generali Versicherung bereits in allen Deckungen im Privatbereich Standard.

**Philip Wassenberg, ERGO:** Zur Begrenzung des Versicherungsschutzes gelten die gesetzlichen Vorschriften §61 Versicherungsvertragsgesetz (Vers. VG). Dieses sieht vor, dass der Versicherer von der Verpflichtung zur Leistung frei ist, wenn der Versicherungsnehmer den Versicherungsfall vorsätzlich oder durch grobe Fahrlässigkeit herbeiführt. In den ERGO-Tarifen fürs Wohnen, Variante Basis (bis 25 % der Höchsthaftungssumme) und Plus (bis 100 %), sind Schäden, die durch grobe Fahrlässigkeit hervorgerufen werden, mitversichert.

Viele Konsumenten schützen ihr Eigenheim und ihre Wohnung mittels Präventionsmaßnahmen wie Alarmanlagen, Sicherheitstüren etc. Wir haben nachgefragt, ob es Prämiennachlässe dabei gibt. Bei Installation einer geprüften und gewarteten Alarmanlage bietet die Generali Versicherung einen Prämiennachlass, ebenso beim Einbau einer zertifizierten Sicherheitstür. Die Zurich Versicherung gibt zusätzlich auch einen Prämiennachlass bei Blitzschutzanlagen, Rauchmeldern und Feuerlöschern. Die Helvetia Versicherung bietet einen Prämiennachlass für Präventionsmaßnahmen im Produkt Helvetia „Ganz Privat Haushalt“ an. Bei Vorhandensein einer Alarmanlage und/oder einer Sicherheitstür gibt es zusätzlich 10 Prozent Rabatt. ERGO und Wüstenrot bieten keine Prämiennachlässe. Die Wiener Städtische Versicherung legt Wert darauf, dass die Wohnung bzw. das Eigenheim ständig bewohnt ist, dann gibt es Prämiennachlässe für geprüfte Alarmanlagen, bei Nichtaktivierung oder Nichtfunktionierens der Einbruchsalarmanlage kommt ein Selbstbehalt von 500 Euro zum Tragen. Auch für den Einbau einer Sicherheitstür gibt es einen Prämiennachlass. Bei der UNIQA gibt es Nachlässe für den Einbau einer VSÖ-geprüften Alarmanlage (mindestens Klasse 1) und einer Sicherheitstür gemäß Ö-Norm. Die VAV Versicherung bietet ebenfalls Nachlässe bei Präventionsmaßnahmen, jedoch muss ein jährlicher Wartungsbefund vorhanden sein. Und die Alarmanlage muss beim Eintritt eines Schadens auch aktiv gesetzt sein.

**Welche Features bieten Sie den Konsumenten in Ihren Tarifen an, gibt es ein besonderes Unterscheidungsmerkmal?**

**Robert Kühberger, VAV Versicherung AG:** Mit den Produkten der VAV Versicherung versuchen wir unseren Kunden und Vertriebspartnern ein perfektes Best-Advice-Produkt anzubieten. Der Best-Advice-Berateransatz bedeutet, dass ein Versicherungsmakler aus einer hinreichend großen Zahl von Versicherern und Produkten dem Kunden das zur Erfüllung seiner Wünsche und Bedürfnisse geeignete Angebot zu empfehlen hat. Diesen Rat hat er grundsätzlich zu begründen. Trotz Beachtung aller Eventualitäten kann es jedoch passieren, dass ein Risiko nicht mitversichert ist, obwohl die Abdeckung am österreichischen Markt möglich wäre.

In diesem Zusammenhang gibt es versicherungstechnische Abdeckungsmöglichkeiten am österreichischen Markt, z. B. die Best-Leistungs-Garantie der VAV Versicherung. Diese kann gegen Mehrprämie abgeschlossen werden. So kann der Versicherungsmakler seinen Kunden, getreu dem Best-Advice-Prinzip, garantiert das beste Versicherungsprodukt empfehlen. Denn: Bietet zum Zeitpunkt des Scha-

deneintritts eine andere Versicherungsgesellschaft einen leistungsstärkeren Tarif an, wird der konkrete Schadenfall aus dieser Polizza entsprechend diesem leistungsstärkeren Tarif abgewickelt.

**Franz Lehner, UNIQA Versicherung:** Die inkludierte Privat- und Sporthaftpflichtversicherung schützt alle mitversicherten Personen bis zu 6 Millionen Euro. Wenn es zum Beispiel hagelt, sind optische Schäden an Blechdach oder Verblechungen bis zu 10.000 Euro in der Eigenheimversicherung gedeckt. Der private Cyberschutz macht Online-Shopping sorgenfrei. Kommt die bestellte Ware nicht, zahlt UNIQA den Schaden. Versichert ist auch die

Franz Lehner



Überwachung privater personenbezogener Daten im Internet und Hilfe im Falle von missbräuchlich verwendeten Daten im Open Web. Sach- und Personenschäden, die eine private Drohne verursacht, sind bis zu einer Million Euro gedeckt. Wichtig beim Betrieb einer privaten Drohne ist aber jedenfalls die Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften. Beim Zu-

hause PLUS24service steht eine 24-Stunden-Hotline für Notfälle als Service automatisch in der Haushaltsversicherung zur Verfügung: Schnelle Hilfe rund um die Uhr, egal ob es um die Organisation von Handwerkern, fachmännische Schädlingsbekämpfung oder auch Schimmelentfernung geht. Und wir helfen auch bei der Erstellung eines Energieausweises durch einen Energieberater. Mit dem Zusatzpaket „PLUS24service extra“ kümmern wir uns zum Beispiel im Fall der Fälle um die Organisation einer Ersatzwohnung oder ersetzen die Aufsperrkosten durch einen Schlüsseldienst bis 200 Euro und noch vieles mehr.

**Gerhard Heine, Wiener Städtische Versicherung:** Die Wiener Städtische bietet eine „Innovationsgarantie“. Damit sind Schäden bei uns versichert, die bei Verträgen der Wiener Städtischen normalerweise nicht beinhaltet sind – aber durch andere österreichische Versicherer zum Zeitpunkt des Schadenseintritts angeboten werden. Die Jahres-Versicherungssumme beträgt maximal 5.000 Euro. Die Innovationsgarantie gilt nicht für Schäden bzw. Risiken, die nach dem jeweils letztgültigen

Tarif der Wiener Städtischen Versicherung AG hätten mitversichert werden können, aber nicht zur Versicherung beantragt wurden, bzw. die nach den jeweils dem Vertrag zugrunde liegenden Bedingungen und Klauseln ausgeschlossen sind. Des Weiteren jene, die den Bereich der Haftpflichtversicherung und RS-Versicherung betreffen und die über die vereinbarten Versicherungssummen und Sublimits hinausgehen. Im Rahmen der Haushaltsversicherung bieten wir zudem Schutz vor finanziellen Folgen aufgrund von Phishing beim privaten Online-Banking oder bei Kartenmissbrauch. Mit Pay Protection werden Vermögensschäden bis 2.500 Euro ersetzt, wenn sich Personen mit Hilfe gefälschter E-Mails vertrauliche Zugangs- oder Identifikationsdaten verschafft haben und somit unerlaubte Online-Geschäfte tätigen. Daher bietet dieser Baustein, der zur Haushaltsversicherung gewählt werden kann, eine solide Alltagsabsicherung für Private.

**Manfred Tauchner, Wüstenrot:** Unsere Tarife beinhalten eine 3-jährige Prämiengarantie, Unterver sicherungsverzicht und Neuwertentschädigung und ermöglichen durch die Wahl von Zusatzpaketen einen optimalen Versicherungsschutz.

**Alexander Neubauer, Helvetia:** Unser USP ist unsere Individualität aus Tradition. Wir bieten unseren Kundinnen und Kunden maßgeschneiderte Versicherungslösungen unter dem Motto »Entscheiden Sie, was Sie wirklich brauchen« an. Durch unsere drei Leistungsvarianten – klassisch, gehoben oder exklusiv – plus Zusatzbausteine sind unsere Kunden bei allen Varianten flexibel und sichern ihre Werte individuell ab. Denn die vier Wände sind mehr als nur ein Lebensraum – sie sind ein Zuhause.

**Kurt Möller, Zurich:** Für uns bei Zurich ist die Absicherung von Familien besonders wichtig. Daher bieten wir, wie auch in anderen Produkten, prämienfrei den Deckungsbaustein „Familienvorsorge“ an. Im Rahmen dieses Deckungsbausteins sind Kinderwägen in ganz Österreich gegen einfachen Diebstahl mitversichert. Zusätzlich gedeckt sind auch Spielzeug und Spielgeräte inkl. aufblasbarer bzw. aufgestellter Schwimmbecken. Für die Kinder gibt es auch noch eine Reisegepäckversicherung auf Urlaubsreisen innerhalb Europas. Auch Büro- und Ordinationseinrichtung kann prämienfrei im Versicherungsvertrag eingeschlossen werden.

Im Rahmen einer Zusatzdeckung bieten wir auch für den Inhalt von Banksafes bei Banken in Österreich bis zu einer Entschädigungsgrenze bis 100.000 Euro an.

Im Rahmen unserer Deckung für Außenanlagen sind Carports prämienfrei mitversichert. Es ist somit nicht notwendig, dass diese extra tarifiert werden. Wenn unbenannte Gefahren mitversichert werden,

gilt ein umfangreiches Klauselpaket, das Folgeschäden am Wohnungsinhalt durch Austritt von Heizöl, mut- und böswillige Beschädigungen an Gebäuden und Einfriedungen, Tierbisse an Leitungen, Gebäude und Gebäudebestandteilen u. v. m. deckt.

**Thomas Bayer, Generali Versicherung:** Die Generali Versicherung bietet in den Produktvarianten Classic und Premium Schutz im Rahmen der

Mag. Thomas Bayer



Haushaltversicherung IT-Assistanceleistungen, die einzigartig am österreichischen Versicherungsmarkt sind. IT-Experten geben Generali-Kunden Soforthilfe bei Themen rund um Computer, Smartphone und unterhaltungselektronische Geräte. Sie stehen 24 Stunden, 7 Tage die Woche per Chat im Generali-Kundenportal oder Telefon zur Verfügung.

Auch Fernwartungen durch IT-Remoteunterstützung sind möglich. Hard- und Software-, Netzwerk- oder Internetprobleme werden so rasch gelöst. Ebenso gibt es z. B. Hilfestellung bei Online-Datensicherungen und bei Cyber-Mobbing oder Identitätsdiebstahl. Experten stehen jederzeit mit Rat und Tat für Generali-Kunden bereit.

**Philip Wassenberg, ERGO Austria:** Die ERGO bietet einen modularen Produktaufbau mit drei

Varianten und zahlreichen Zusatzbausteinen im Tarifwerk an. Eine einfache und bedarfsorientierte Wertermittlung mit Höchsthaftungssumme – einer der höchsten am Markt. Es besteht auch kein Einwand der Unterversicherung (Toleranzgrenze: 10 %). Nebengebäude und sonstige nicht zu Wohnzwecken genutzte Gebäudeflächen bis 100 m<sup>2</sup> sind mitversichert. Katastrophenschutz bis 7.500 Euro am Gebäude und 7.500 Euro am Wohnungsinhalt sind mitversichert. Summenausgleich zwischen Wohnungsinhalt und Gebäudesummen sind ebenfalls möglich. Auch eine Erhöhung in Abhängigkeit von der HORA-Zone bis max. 25 Prozent der Höchsthaftungssumme sind möglich. Tätigkeitsschäden an fremden Fahrzeugen beim Be- und Entladen, Aus- oder Einsteigen oder Mitfahren in einem fremden Kraftfahrzeug bis max. 5.000 Euro sind mitversichert. Die Differenzdeckung gleicht den Unterschied in den Höchsthaftungssummen (Versicherungssumme) und im Versicherungsschutz (Leistungsumfang) zum bestehenden Vertrag aus. Auch bieten wir die Serviceleistungen der Unwetterwarnung.

Auch Assistanceleistungen werden im Bereich Haushalt-Eigenheimversicherung den Versicherungsnehmern angeboten. Wie zum Beispiel psychologische Betreuung nach einem Einbruch, Schneeräumung des Daches nach einer behördlichen Anordnung oder die Entfernung von Wespen- und Hornnissennestern am Eigenheim. Übernahme der Kosten für die Rückreise, wenn das Versicherungsprojekt bei Abwesenheit einen Schaden erleidet. Rund-um-die-Uhr-Hotlines bieten bereits alle angefragten Versicherungsunternehmen an, ebenso Handwerkerservice, Ersatzwohnung bei Schadenseintritt. Besonders häufig wird der Schlüsseldienst in Anspruch genommen. Geldvorschüsse im Ausland haben wir ebenfalls als Assistanceleistung gefunden. **M**



## Die Lebensversicherung der NV.

- Absichern, ansparen, vorsorgen
- Ganz einfach und flexibel



Die Niederösterreichische  
Versicherung

Das Basisinformationsblatt  
finden Sie auf unserer Website.

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



# WOHNEN IM JAHR 2040

## Allianz Partners

aktuellen Report „Super Smart Living – The Mid-21st-Century Home“, dass sich in den kommenden zwanzig Jahren das Wohnen radikal verändern wird. In Zusammenarbeit mit Allianz Partners entstand der

Ray Hammond



sollen künftig mehr Sicherheit gewährleisten. Bilder von Menschen und Tieren werden innerhalb und außerhalb der jeweiligen Wohnräume gescannt. Dabei erkennt die Software die richtigen Bewohner und autorisiert den Zugang über die Haus- bzw. Wohnungstür oder die Katzenklappe nur an bekannte Gesichter“, heißt es im aktuellen Report. Bewohner werden aber auch jederzeit verschiedenste Daten abrufen können, um zum Beispiel die Raumtemperatur besser zu regeln. Die Steuerung von Luftqualität und Energieverbrauch erfolgt automatisch auf Basis der Klima- und Wettervorhersagen. „Alltägliche Aufgaben im Haushalt werden in zwanzig Jahren von Robotern übernommen, deren Präsenz zur Normalität wird“, ist Ray Hammond überzeugt. Der smarte Kühlschrank überprüft Frische und Qualität der darin enthaltenen Lebensmittel.

Der Zukunftsforscher Ray Hammond prognostiziert in seinem Teil der Serie „The World in 2040“, in deren Fokus innovative Entwicklungen und Trends der Zukunft stehen. Aufgrund der smarten Technologien werden Wohnräume zu einer digitalen Plattform für Softwarelösungen und Roboter, die für Sicherheit, Komfort, Nachhaltigkeit und noch mehr Unterhaltung sorgen. „Biometrie- und Gesichtserkennungssoftware

Aber es kommt noch besser, wenn man Hammond glauben darf: Der Standard für drahtlose Kommunikationstechnologie wird 7G sein, eine 100.000-fach schnellere Technologie als heute zur Übertragung riesiger Datenmengen. Kleidung, Spielsachen, Sportzubehör, Werkzeuge und noch vieles mehr kann dann jeder direkt von zu Hause per 3D-Drucker für den eigenen Gebrauch drucken. Sogar Häuser und Wohnungen könnten vor Ort gedruckt und von einem Team von Robotern zusammengesetzt werden. Auch für außergewöhnliche Unterhaltung muss 2040 das Haus nicht mehr verlassen werden.

Der Wohnbereich verwandelt sich in ein großes holografisches Kino. „Manche Prognosen Hammonds mögen heute noch sehr futuristisch wirken, ‚Easy Living‘ als Vorstufe zu smartem Wohnen ist aber bereits jetzt für viele Menschen präsent“, ist Erik Heusel, Österreich-Geschäftsführer bei Allianz Partners, überzeugt.

Erik Heusel



## Bis zum Jahr 2040 werden Neubauten...

*Super vernetzt und super komfortabel:*

**Dank 3D-Druck**, können Kleidung, Spielzeug und andere Gegenstände vor Ort hergestellt werden

**7G**  
7G wird Standard sein (was 100.000mal schneller als 5G ist)

**Intelligente Kühlschränke**  
überwachen Lebensmittel und bestellen Vorräte

**Roboter**  
unterstützen bei allen anfallenden Hausarbeiten

**Sprechende Roboter**  
sorgen für Gesellschaft

Die Menschen werden ihre Freizeit mit **virtueller Unterhaltung und Computerspielen** verbringen

# TESTURTEIL EIGENHEIM

---

**Die Gesellschaft für Verbraucherstudien hat sowohl im Bereich Eigenheim als auch Haushalt Versicherer getestet und bewertet.**

---

Wie fast jedes Versicherungsprodukt wurde von der Gesellschaft für Verbraucherstudien auch die Eigenheimversicherung einem Test unterzogen. Die getesteten Versicherungsunternehmen: ERGO, Garanta, Grazer Wechselseitige, HDI, Helvetia, Klickmal, L'AMIE direkt, Merkur Versicherung, muki Versicherungsverein, Niederösterreichische Versicherung, Oberösterreichische Versicherung, VAV, Wüstenrot, Zurich und Zurich Connect. Getestet wurden die Kategorien Tarife, Transparenz & Komfort sowie Kundendienst. Die Leistungen in den Kategorien Tarife sowie Transparenz & Komfort wurden durch Experten analysiert. Der Kundendienst wurde durch verdeckte Tester bewertet. Ausgangspunkt des Tests waren drei Beispielkunden in unterschiedlichen Regionen in Österreich mit unterschiedlichen Wohnflächen, Ausstattungen und Einrichtungen. Der Test ergab, dass wie bei anderen Versicherungsprodukten nicht nur der Preis entscheidend ist, sondern die Deckungsbausteine und die damit verbundenen Leistungen. Die besten Tarife beim besten Preis- und Leistungsverhältnis fanden die Tester bei der HDI, den zweiten und dritten Platz belegten die VAV Versicherung und muki. In der Kategorie Transparenz & Komfort überzeugten Zurich Connect, gefolgt von der VAV und der ERGO. Einen Online-Rechner zur Ermittlung der individuellen Prämie stellten nur sieben der fünfzehn getesteten Unternehmen zur Verfügung. Deutliche Unterschiede gab es bei der Kompetenz der Kundendienstmitarbeiter. Den besten Kundendienst boten die Mitarbeitenden der Garanta Versicherung, gefolgt von der HDI und der Niederösterreichischen Versicherung.

Im Segment Haushaltsversicherung wurden von der ÖGVS 14 Haushaltsversicherer einer Kundenbefragung unterzogen. Allianz, Donau Versicherung, ERGO, Generali, Grazer Wechselseitige, Helvetia, Merkur, muki, Niederösterreichische Versicherung, Oberösterreichische Versicherung, UNIQA, Wiener Städtische, Wüstenrot und Zurich Versicherung standen am Prüfstand. Selektionskriterium für die Teilnahme war, dass die befragten Kunden innerhalb der letzten fünf Jahre

Kunde beim jeweiligen Haushaltsversicherer waren. Ausgewiesen wurden nur Anbieter, für die mindestens 80 Bewertungen vorlagen. Abgefragt wurde in sieben Teilkategorien, die unterschiedlich in das Wertungsergebnis einfließen: Kundenvertrauen, Preis-Leistungs-Verhältnis,

Tarif, Transparenz, Kundenservice, Beratung und Schadenregulierung. Zur beliebtesten Haushaltsversicherung wurde Zurich gewählt. Die Versicherung, die mit einem großen Leistungsumfang und mit individuell anpassbaren Tarifen wirbt, wies in den Kategorien Tarife, Kundenservice, Beratung und Schadenregulierung jeweils den höchsten Score aus. In den Bereichen Preis-Leistungs-Verhältnis und Transparenz erhielt sie jeweils eine herausragende Bewertung.

muki sicherte sich den zweiten Platz im Beliebtheits-Ranking. Die Assekuranz ist das erste Versicherungsunternehmen in Form eines Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit, das seit Kriegsende in Österreich gegründet wurde. muki erzielte sowohl beim Preis-Leistungs-Verhältnis als auch bei der Transparenz die höchsten Bewertungen. In den Kategorien Kundenvertrauen, Tarife und Schadenregulierung landete muki unter den ersten fünf Versicherungen.

Ebenfalls einen Platz in den Top 3 der Gesamtwertung sicherte sich die Helvetia. Der Versicherer, der laut eigener Aussage in Österreich individuelle Versicherungen in Schweizer Top-Qualität anbietet, erhielt beim Preis-Leistungsverhältnis eine herausragende Bewertung und in den Bereichen Tarife, Transparenz, Kundenservice, Beratung und Schadenregulierung jeweils eine Topbewertung. **M**



# WOHNBAROMETER 2020

## VAV Versicherung

Zum zweiten Mal stellte die VAV Versicherung den Wohnbarometer 2020 vor. Das Ergebnis: 9 von 10 Befragten sind mit ihrer derzeitigen Wohnsituation zufrieden, 46 Prozent sind sehr zufrieden, 44 Prozent sind zufrieden, neun Prozent eher unzufrieden und nur ein Prozent mit ihrer Wohnsituation ganz unzufrieden.

85 Prozent der Befragten gaben an, eine Haushaltsversicherung abgeschlossen zu haben. Personen mit sehr niedrigem Einkommen haben deutlich seltener eine Haushaltsversicherung. Bei Eigentumsformen, Haus oder Wohnung, ist eine dementsprechende Versicherung häufiger anzutreffen als bei Mietformen. Im Vergleich zum Wohnbarometer 2018 gibt es eine Zunahme an Haushaltsversicherungen in Höhe von vier Prozent. Die aktuelle Erhebung zeigt, dass die Österreicher das Wohnen im Eigentum als die wirtschaftlich sinnvollste Wohnform sehen, lediglich 21 Prozent votieren für die Miete. Allerdings halten nur acht Prozent der Eigenheimbesitzer und drei Prozent der Mieter unter derzeitigen Voraussetzungen die Anschaffung von Wohneigentum für leicht finanzierbar. Bei dieser Information erscheint logisch: Je älter die Befragten und je höher das Einkommen, desto höher der Eigentumsanteil.

Bei einer vollkommen freien Wahl der Wohngegend würde sich ein Drittel für den Grüngürtel am Rand einer Stadt entscheiden. Mieter und unter 30-Jährige tendieren eher zur städtischen Wohnumgebung. 20 Prozent würden gerne in Stadtnähe am Land bzw. direkt am Land wohnen. Der Anteil der Miete am Haushaltseinkommen liegt bei bis zu 30 Prozent für die Mehrheit der Befragten. Die höchsten Mieten werden in Salzburg und in Oberösterreich bezahlt. Im Vergleich zum ersten Wohnbarometer hat sich die Situation der Pendler nicht verändert. 52 Prozent legen täglich bis zu zehn Kilometer für eine Wegstrecke zurück. Die Wiener trennt die kürzeste Entfernung von ihren Arbeitsplätzen, während Niederösterreich und Burgenländer im Schnitt die längsten Fahrtstrecken bewältigen müssen. Insgesamt legen sechs Prozent der Österreicher eine Arbeitsstrecke von bis zu 50 km jeden Tag zurück.

Auch die Investitionsplanung der Österreicher in ihr Zuhause hat sich im Jahresabstand nicht verändert. Während im Vorjahr 14 Prozent der Befragten Investitionen planten, sind es heuer 15 Prozent. Die konkreten Pläne haben sich jedoch sehr wohl geändert: Für bauliche Maßnahmen, Fassaden, Garten und die Wärmedämmung ist mehr als früher eingeplant. Bei Einrichtung und Ausstattung so-

wie Sicherheit und Einbruchschutz gehen die Werte etwas zurück. Bei den Investitionsplänen wurde auch die Meinung zur Errichtung einer Ladestation für ein E-Fahrzeug abgefragt. Vier Prozent wollen unbedingt eine Ladestation für ein E-Fahrzeug an ihrem Wohnort installieren, für 20 Prozent käme dies eventuell in Frage. Eine ablehnende Haltung gegenüber einer E-Ladestation zeigen immerhin 55 Prozent der Befragten. Gesunken ist auch die Befürchtung, Opfer eines Einbruches zu werden. Laut des aktuellen Barometers schätzen nur noch zehn Prozent diese Gefahr als hoch ein. Auch die Statistiken des Bundeskriminalamtes zeigen, dass die Zahlen der Einbruchsdiebstähle zurückgegangen sind. Was deutlich gestiegen ist, sind Cyber- und immaterielle Delikte. Die Verwendung von Sprachassistenten im Haushalt ist im Jahresverlauf von 14 auf 18 Prozent gestiegen, wobei es bei unter 30-Jährigen zu einer überproportionalen Zunahme von 21 auf 29 Prozent kam. Eingesetzt werden die Sprachassistenten vornehmlich für Home-Entertainment, gefolgt von der Einholung von Wetterabfragen, allgemeiner lexikalischer Informationen sowie Nachrichten. Fast die Hälfte lassen ihren Sprachassistenten rund um die Uhr mithören. Das Bewusstsein hinsichtlich Datenschutz und Cyberangriffe bezüglich der möglichen missbräuchlichen Verwendung von Sprachassistenten ist noch nicht sehr ausgeprägt. Zu den Nicht-Ausschaltern zählen vor allem Frauen mit 50 Prozent sowie Angestellte und Beamte mit 57 Prozent. Die internetbasierte Steuerung von Haushaltsgeräten ist nach wie vor wenig verbreitet. Neun Prozent, nach sieben Prozent im Vorjahr, nutzen diese Möglichkeit. Wie im Vorjahr würden 15 Prozent diese Features gerne in Anspruch nehmen. Eine sehr große Gruppe von 56 Prozent, und hier vor allem Ältere, lehnt diese Technologie ab. Eine Smarthome-Kontrolle im Abtausch gegen einen Prämienrabatt bei der Versicherung würden 30 Prozent in Betracht ziehen. Es sind mehrheitlich jüngere, besser gebildete und mit einem höheren Einkommen versehene Menschen, auf die das zutrifft. **M**





# BERUF SUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

---

## MORGEN & MORGEN

---

In Österreich wird das Risiko der Berufsunfähigkeit, im Vergleich zu Deutschland, immer noch stark unterschätzt. Nicht einmal jeder vierzigste Erwerbstätige sorgt hierzulande für dieses oft existenzbedrohende Risiko vor. Das Analysehaus MORGEN & MORGEN hat zum insgesamt 14. Mal die Tarife der heimischen Berufsunfähigkeitsversicherungen unter die Lupe genommen. Insgesamt wurden die Versicherungsbedingungen von 29 Berufsunfähigkeitstarifen anhand von 31 Leistungsfragen analysiert und beurteilt. Die maßgeblichen Kriterien waren dabei Kundenfreundlichkeit und Verständlichkeit. Folgende Anbieter wurden beurteilt: Allianz Versicherung, Continentale, Dialog, DONAU, ERGO, Generali, HDI Leben, Nürnberger, Oberösterreichische, Raiffeisen Versicherung, Standard Life, UNIQA, Wiener Städtische, WWK und Zurich Dt.Herold. Nur zwei Tarifvarianten haben eine durchschnittliche Bewertung erhalten, der Tarif der Berufsunfähigkeitszusatzversicherung (BUZ) der UNIQA Versicherung und der Raiffeisen Versiche-

rung. Die Note „Sehr gut“ haben fünf von den beurteilten Tarifen erhalten, alle weiteren Tarife wurden mit der Note „Ausgezeichnet“ bewertet. Die Wiener Städtische Versicherung wurde zum dritten Mal in Folge mit der Höchstnote von fünf Sternen bewertet. „Das Ergebnis, freut uns sehr“, zeigt sich Wiener-Städtische-Vorstandsdirektorin Sonja Steßl zufrieden. „Das ‚ausgezeichnete‘ Rating bestätigt uns darin, dass wir unseren Kundinnen und Kunden – neben einer hervorragenden Beratungs- und Servicequalität – auch produktseitig die höchsten Qualitätsstandards bieten können.“

Bei der NÜRNBERGER Versicherung Österreich wurde der Haupttarif Plan B sowie die Zusatzversicherung BUZ mit der Höchstnote von fünf Sternen bewertet. „Wir freuen uns über diese wichtige Auszeichnung, die uns beweist, dass wir unserem Anspruch, unseren Kunden und Vertriebspartnern ein Spitzenprodukt anzubieten, jedes Jahr wiederum gerecht werden – und das zu einem ausgezeichneten Preis-/Leistungsverhältnis“, so Mag. Erwin Mollnhuber, Mitglied des Vorstands der NÜRNBERGER Versicherung. **M**

## DATENSCHUTZTAG 2020

---

### SEC Consult Unternehmensberatung GmbH

---

Mit der zunehmenden Digitalisierung und steigenden Vernetzung unserer Alltagswelt wird die Sicherheit unserer Daten und ihr Schutz vor Missbrauch zu einer immer größeren Herausforderung. Der Europäische Datenschutztag, der traditionell am 28. Jänner, dem Jahrestag der Unterzeichnung der Europäischen Datenschutzkonvention im Jahr 1981, begangen wird, rückt diese Problematik einmal mehr in den Mittelpunkt und bietet Raum für Sensibilisierung. Diese ist auch rund zwei Jahre nach Inkrafttreten der EU-DSGVO immer noch notwendig, denn die „Datenschutz-Baustellen“ – sei es in Unternehmen oder im privaten Umfeld – haben seither nicht wirklich abgenommen. Größte Schwachstelle ist und bleibt dabei das Internet der Dinge (IoT), dessen Kontrolle und effektive Absicherung für viele nach wie vor eine Herausforderung darstellt. Rainer M. Richter, Director Channels & Alliances von SEC Technologies, über die größten Schwachstellen

im IoT: „Problemverhalten sehe ich hier sowohl auf Seiten der Nutzer als auch der Hersteller: Einerseits sammeln und speichern viele IoT-Geräte unnötigerweise zu viele Daten. Die Nutzer selbst sind sich des-

sen meist gar nicht bewusst und geben, indem sie die Nutzungsbedingungen akzeptieren, dennoch ihre Zustimmung. Dabei handelt es sich oft um äußerst sensible Informationen wie Bewegungsprofile oder Gesundheitsdaten. Für Hacker ist dies ein Glücksfall, denn Patientendaten werden heute auf dem Schwarzmarkt höher als Kreditkarteninformationen gehandelt. Andererseits wimmelt es in IoT-Firmware nur so von Sicherheitslücken, die Hackern Tür und Tor für Datendiebstahl eröffnen und mit geringem Aufwand eigentlich vermeidbar wären.“ **M**



Rainer M. Richter

---



## RSS - ALLES WAS RECHT IST

---

**Psychische Erkrankung des Versicherungsnehmers – Kann sich Versicherer auf grobe Fahrlässigkeit berufen?**

**Ein Versicherungsnehmer verlässt sein Haus für mehrere Tage, es kommt zu einem Wasserschaden. Der Versicherer wirft ihm die Verletzung der 72-Stunden-Klausel vor, doch ist dies angesichts einer psychischen Erkrankung des Versicherungsnehmers gerechtfertigt? Ein aktueller Fall aus der RSS:**

---

Ein Mann hat vor vielen Jahren eine Eigenheimversicherung abgeschlossen. Mittlerweile wurde das Versicherungsunternehmen aufgekauft, der Vertrag ist jedoch zu den alten Konditionen unverändert aufrecht. Eingeschlossen ist hierbei auch eine Leitungswasserschadenversicherung. Vereinbart sind die Allgemeinen Bedingungen für Versicherungen gegen Leitungswasserschäden, Fassung 1994, deren Art 6 auszugsweise lautet:

„Art. 6 AWB: Sicherheitsvorschriften (...)  
(2) In länger als 72 Stunden nicht bewohnten bzw. nicht benutzten Baulichkeiten sind die wasserfüh-

renden Anlagen abzusperren und geeignete Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen.“

Am 26.5.2019 trat am versicherten Haus ein Leitungswasserschaden ein, laut Gutachten ausgehend von einer Armatur im Badezimmer.

Unstrittig ist, dass der Versicherungsnehmer sich rund eine Woche



# RSS

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

renden Anlagen abzusperren und geeignete Maßnahmen gegen Frostschäden zu treffen. Eine fallweise Begehung der Baulichkeiten genügt nicht. Das gleiche gilt für vorübergehend außer Betrieb gesetzte Anlagen. Ausgenommen von der Abspernung sind a) Heizungsanlagen, die durchgehend in Betrieb gehalten werden, und b) notwendige wasserführende Schutzein-

richtungen wie z. B. Sprinkleranlagen und Wasseranschlüsse für die Feuerwehr.“

Am 26.5.2019 trat am versicherten Haus ein Leitungswasserschaden ein, laut Gutachten ausgehend von einer Armatur im Badezimmer.

Unstrittig ist, dass der Versicherungsnehmer sich rund eine Woche

---

**Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)**



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

nicht im versicherten Objekt befunden hat und in objektiver Sicht eine Obliegenheitsverletzung vorliegt. Der Versicherungsmakler des Kunden hat gegenüber der Versicherung jedoch vorgebracht, dass der Versicherungsnehmer unter psychischen Problemen leidet und seit 1996 durchgehend in psychiatrischer Behandlung ist.

Die Versicherung lehnte trotz Prüfung der vorgelegten medizinischen Unterlagen die Deckung ab.

Im Schlichtungsantrag gab der Makler an, wenn das Haus in der Vergangenheit unbewohnt war, habe der Mann immer seine Mutter informiert, die dann vor Ort nach dem Rechten gesehen habe. Dies habe er in diesem Fall vergessen. Aufgrund der Umstände sei dem Versicherungsnehmer kein grobes Verschulden anzulasten, vielmehr sei er schuldunfähig.

Die Versicherung nahm nicht am Verfahren teil. Die Schlichtungskommission musste daher von der Richtigkeit der Behauptung ausgehen, dass der Versicherungsnehmer bei Verletzung der Obliegenheit schuldunfähig war.

Die Schlichtungskommission empfahl dem Versicherer daher die Deckung und begründete dies wie folgt: „Gemäß § 6 Abs 1 VersVG ist der Versicherer leistungsfrei, wenn der Versicherungsnehmer vor Eintritt des Versicherungsfalles eine Obliegenheit ver-

letzt hat. Die Leistungsfreiheit tritt nicht ein, wenn die Verletzung als eine unverschuldete anzusehen ist.

Dieser Sorgfaltsmaßstab wird in den üblichen Versicherungsbedingungen bei vereinbarten Sicherheitsvorschriften abgeändert, sodass nur grobe Fahrlässigkeit oder Vorsatz dem Versicherungsnehmer schadet. Aufgrund des Vorbringens der Antragstellervertreterin, dass der Versicherungsnehmer nicht grob fahrlässig gehandelt habe, ist davon auszugehen, dass eine derartige Vereinbarung auch im gegenständlichen Versicherungsvertrag getroffen wurde, auch wenn diese nicht aktenkundig ist. Es ist darauf hinzuweisen, dass in einem allfälligen streitigen Verfahren der Versicherungsnehmer für diese vertragliche Abänderung des § 6 Abs 1 VersVG beweispflichtig wäre.

Nach dem der Empfehlung zugrunde liegenden Sachverhalt ist der Antragsteller in laufender psychiatrischer Behandlung und schuldunfähig, weshalb ihm keine grobe Fahrlässigkeit angelastet werden kann. (...)

In einem allfälligen streitigen Verfahren läge es wiederum am Antragsteller, zu beweisen, bei der Verletzung der Obliegenheit nicht zurechnungsfähig gewesen zu sein.“

M

## ELEKTROMOBILITÄT

### PwC Österreich

Im Jahr 2019 stieg die weltweite Zahl neuzugelassener reiner „Stromer“

um 13,8 Prozent (knapp 1,4 Millionen Fahrzeuge auf allen analysierten Märkten), während die Plug-in-Hybride um fast ebenso viel zurückgingen.

China kam im Vorjahr auf ein Wachstum von 4,2 Prozent – mit insgesamt mehr als 825.000 verkauften Einheiten – und bleibt somit weltweit der größte Markt für Elektrofahrzeuge. Die USA beendeten das Jahr 2019 mit einem minimalen Wachstum von 1,3 Prozent. Die Entwicklung zeigt, dass sich die Elektromobilität in den USA auf dem Weg in eine definierte Nische befindet.

Für die Top-5-Länder auf dem europäischen Markt – Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien – zeigt der langfristige Trend bei den neuzugelassenen E-Fahrzeugen weiterhin annähernd eine jährliche Verdopplung. So legten die batterieelektrischen Autos etwa um 78 Prozent zu. Wie gut verkaufen sich 2020 verbrauchsarme Fahrzeuge wie der Volkswagen ID3 oder der smart EQ und wie groß ist die Auswahl an Elektrofahrzeugen bereits

heute? Diese Fragen sind für die Gesamtentwicklung des europäischen Automobilmarkts 2020 entscheidend.

Günther Reiter, Automotive Leader bei PwC Österreich:

„Die verschärften Flottenverbrauchsziele der Europäischen Union stellen Hersteller vor die Herausforderung, entscheidend mehr Elektroautos zu verkaufen. Nur mit einem Produktportfolio, in dem verbrauchsarme Fahrzeuge einen erheblichen Anteil haben, lässt sich das ambitionierte 95-Gramm-Ziel erreichen. Damit werden die massiven Investitionen der letzten Jahre einer ersten Bewährungsprobe unterzogen“. Automobilhersteller bräuchten daher eine eigene Portfolio-Strategie für jedes einzelne europäische Land. Auch die Unterschiede zwischen urbanen Ballungszentren und ländlichen Gebieten sind sehr groß.

M



Günther Reiter





## VORORT-KONTROLLE DER GEWERBEBEHÖRDE

---

### Maßnahmen zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung – Ein Erfahrungsbericht von Ing. Michael Selb, Geschäftsführer bei Valenz Versicherungs- und Finanzdienstleistung

---

Wir wurden im November 2019 vom Amt der Vorarlberger Landesregierung angeschrieben und informiert, dass für die Überprüfung der Einhaltung der Maßnahmen zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung nach §365m 1 Abs. 2 Z 4 Gewerbeordnung 1994 am 16.12.2019 eine Vorort-Kontrolle vorgesehen ist.

Als Basis dieser Vorort-Kontrolle dient der Risikoerhebungsbogen nach Art 8 RI, welchen wir nach Aufforderung der Bezirkshauptmannschaft bereits im Frühjahr 2019 abgegeben hatten. Im benannten Fragebogen (XLS Vorlage) wird aus den 4 Bereichen Standort, Vertriebskanalrisiko, Kundenspezifische Angaben und Dienstleistungen eine Risikokennzahl ermittelt.

Für die Prüfung wurde ersucht, dass der gewerberechtliche Geschäftsführer und/oder der bzw. die Geldwäschebeauftragten des Betriebes anwesend sind. Die Dauer für eine derartige Vorort-Kontrolle wurde erfahrungsgemäß mit 1,5 Stunden anberaunt. Am 16.12.19 wurden wir dann pünktlich von 2 PrüferInnen aufgesucht und diese machten dann gleich zu Beginn klar, dass es bei dem Termin nicht nur um eine reine Überprüfung der Maßnahmen geht. Der Termin soll auch dazu dienen, Schwachstellen zu eruieren und eine Sensibilisierung und Optimierung des Prozesses hinsichtlich der Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu schaffen. Es wurde uns auch mitgeteilt, dass die aus diesen Kontrollen gewonnenen Informationen zur Anpassung

und Weiterentwicklung herangezogen und an das Bundesministerium weitergegeben werden.

Das Eingangsgespräch und die Informationen nahmen uns auf alle Fälle einen Großteil der Nervosität vor dem mehrseitigen Fragebogen, der sich vor den Prüfern auf dem Tisch befand.

In den nächsten beiden Stunden durften wir dann ausführlich darstellen, wie unser Beratungsprozess bei Kunden mit Lebensversicherungen aussieht und welche Maßnahmen wir zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung getroffen haben. Dabei wurden auch einzelne Kunden ausgewählt, bei welchen im Speziellen die Unterlagen mit den folgenden Bereichen abgeglichen wurden:

- Kundenidentifizierung, Mittelherkunft, Zweck und Überwachung der Geschäftsbeziehung, gültiger Lichtbildausweis bei natürlichen Personen, Nachweis der Rechtsform und Vertretungsbefugnis bei juristischen Personen;
- Feststellung des wirtschaftlichen Eigentümers (WiReG);
- Plausibilitätsprüfung der Mittelherkunft mit entsprechendem Vermögensnachweis;

---

Ing. Michael Selb



- Einholung von Informationen über den Zweck der angestrebten Geschäftsbeziehung;
- Sorgfaltspflichten gegenüber Begünstigten (Name des Begünstigten und ausreichende Informationen);
- Politisch exponierte Personen, ausländische Kunden, Maßnahmen zur Identifizierung von PEP bei Kunden und Begünstigten (hierzu gibt es ein Informationsblatt der WKO);
- Prüfung ausländischer Kunden, ob diese aus Hochrisikoländern stammen;
- Meldepflicht: Wann muss man eine Meldung gemacht werden und wie ist dabei vorzugehen;
- Aufzeichnungen und Aufbewahrungspflicht
- Schulung/interne Verfahren

Ein Punkt ist uns besonders aufgefallen, nämlich die Sorgfaltspflicht gegenüber Begünstigten. Hier sind wir laut Gesetz verpflichtet, ausreichende Informationen über den Begünstigten einzuholen, um sicherzugehen, dass wir zum Zeitpunkt der Auszahlung in der Lage sind, dessen Identität festzustellen. Dies ist in der Praxis schwierig einzuhalten, da uns der Versicherungsnehmer jederzeit die Vollmacht kündigen und auch das Bezugsrecht ändern kann. Diese Verpflichtung sollte aus unserer Sicht nur die auszahlende Stelle (Versicherung) treffen.

Zusammenfassend haben wir der Vorort-Kontrolle durchaus etwas Positives abgewinnen können und konnten für unser Unternehmen folgende Punkte lernen und umsetzen:

- Erstellen eines Leitfadens zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung
  - Sorgfaltspflichten (worum geht es und welche Pflichten betreffen uns)
  - Risikobewertung des eigenen Unternehmens
  - Anhaltspunkte für mögliche Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung
  - Meldepflichten (wann ist zu melden und wie geht man dabei vor)
  - Dokumentation und Schulung (Aufzeichnungen, Aufbewahrung und Schulungen)
- Jährliche Evaluierung des Risikos mit dem Risikoerhebungsbogen Art 8 RI
- Interne Schulungen des Leitfadens (ebenso mind. jährlich)

Ich selbst bin überzeugt, dass viele dieser Punkte und Verpflichtungen in unserem Tagesgeschäft berücksichtigt und umgesetzt werden. Es muss sich jedoch jeder einzelne die Frage stellen, ob er dieses auch nachweisen und belegen kann.

**M**

## BESCHLUSS DER TAXONOMIE-VO: EIN WEITERER SCHRITT IN RICHTUNG SUSTAINABLE FINANCE

**Ende des Jahres 2020 einigten sich der Europäische Rat und das EU-Parlament über den endgültigen Text der Taxonomie-VO.**

**Es informiert Sie Mag. Olivia Strahser, Referentin im Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten**

In der Taxonomie-VO werden einerseits Umweltziele der EU festgelegt und andererseits nachhaltige Umweltinvestitionen definiert. Damit eine wirtschaftliche Aktivität als nachhaltige Investition angesehen werden kann,

- muss sie wenigstens zu einem der Umweltziele beitragen,
- darf dabei nicht wesentlich eines der anderen Ziele verletzen und
- muss unter Einhaltung von sozialen Mindeststandards ausgeführt werden.

Die Verordnung für Finanzmarktteilnehmer sieht neben diesen Definitionen zusätzliche Produktinformationen hinsichtlich Umweltziele und Ausmaß vor.

Auch wenn Versicherungsmakler von dieser Verpflichtung nicht direkt betroffen sind, ist diese Verordnung jedoch auch für Versicherungsmakler von gewisser Relevanz, da aller Voraussicht nach Zusätze zur IDD, MIFID II und den Delegierten Rechtsakten beschlossen werden.

Diesen Bestimmungen zufolge werden die Präferenzen der Kunden im Hinblick auf Umwelt, soziale und politische Mindeststandards bei der Beratung/Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten berücksichtigt werden müssen. Daher werden die in der Taxonomie-VO enthaltenen Definitionen für die Versicherungsvermittlung nützlich sein, um die diesbezüglichen Kundenwünsche zu identifizieren und die dafür geeigneten Produkte zu empfehlen.

Die Taxonomie-VO wird voraussichtlich ab 31.12.2021 gelten.

**M**

# VERSICHERUNGSMAKLER-BETREUERHINWEIS AUF DER POLIZZE – UND (DOCH KEIN) ANSCHEINSAGENT!

Ein Gastbeitrag von Dr. Walter Kath zur - äußerst praxisrelevanten - Entscheidung des OGH vom 27.11.2019 zur GZ 7 Ob 166/19s

Erst eine genaue Analyse fördert zutage, dass der OGH mit dieser E und jener vom 20.3.2019, 7 Ob 130/18w, eine ganz wesentliche Judikaturänderung herbeigeführt hat, die von nicht zu unterschätzender Bedeutung für die Praxis des Versicherungsvertriebs (auf Seiten der Versicherungsmakler wie auch der Versicherer) ist.

Worum geht es im Kern: Um die im Versicherungsalltag weitverbreitete Praxis, dass

- ein vom VN beauftragter Versicherungsmakler, der auch in dieser Funktion auftrat und im Weiteren als solcher für den VN tätig wurde, in der Police unter Anführung seines Namens und seiner Kontaktdaten mit dem Beisatz „Ihr Betreuer: ...“ bzw („Sie werden betreut von: ...“) bezeichnet wurde; sowie
- das Offert des Versicherers, welches der Versicherungsmakler mit dem Kunden vor Abschluss des Versicherungsvertrags erörterte, und/oder der Versicherungsantrag das Firmenlogo des Versicherers enthielt.

Diese Umstände genügten dem OGH bislang, um einen vom VN als solchen beauftragten Versicherungsmakler als „**Anscheinsagent**“ im Sinne des § 43 VersVG zu qualifizieren (7 Ob 58/09v; 7 Ob 161/15z) – mit entsprechenden Rechtsfolgen: z. B. Wahlgerichtsstand des VN für Klagen gegen den Versicherer gemäß § 48 VersVG am Ort der Niederlassung/des Wohnsitzes des Versicherungsagenten/-vertreter; Zurechnung von Kenntnis und Verhalten des Versicherungsmaklers an den Versicherer. In Deutschland hingegen gelangte der BGH bei derartigen Konstellationen zum exakt gegenteiligen Ergebnis – es blieb dort bei einer Wertung als „echter“ Versicherungsmakler (IV ZR 15/99).

Eine rechtliche Beurteilung derartiger Konstellationen muss natürlich zuerst am Begriff des „Anscheinsagenten“ anknüpfen: Bei diesem handelt es sich um eine Person, welche

nicht vom Versicherer mit Vermittlerdiensten für ihn betraut wurde (die also gerade nicht Versicherungsagent/-vertreter ist), die aber als dessen Versicherungsagent/-vertreter auftritt, wobei die Umstände annehmen lassen, dass dies

mit Billigung des Versicherers geschieht. Essenziell ist dabei, dass nach einhelliger Meinung in Schrifttum und Rechtsprechung für die Beurteilung des „Anscheinsversicherungsvertreter“ die hinsichtlich der allgemeinen zivilrechtlichen „Anscheinsvollmacht“ geltenden Grundsätze maßgebend sind. Unabdingbare Voraussetzung der Zurechnung eines tatsächlichen „Nicht-Agenten“ als „Anscheinsagent“ an den Versicherer ist die **Schaffung eines äußeren Tatbestands durch den Versicherer, aus dem der sorgfältige Versicherungsnehmer schließen kann, es müsse eine Betrauung des Vermittlers durch den Versicherer vorliegen.** Man muss sich stets vor Augen halten, dass eine Qualifikation als Anscheinsagent nie allein auf entsprechendem Handeln bzw Auftreten eines Vermittlers basieren kann, sondern auch ein korrespondierendes Verhalten des Versicherers erfordert, das einen entsprechenden Anschein beim VN erweckt oder verstärkt. Mit anderen Worten: Der vom Anscheinsversicherungsvertreter selbst gesetzte Anschein mag noch so stichhältig sein, entscheidend ist (erst) die „Bestätigung“ dieses Anscheins durch

Dr. Walter Kath





ein Verhalten des Versicherers. **Dabei ist aber nur das tatsächliche und gutgläubige Vertrauen des VN in diesen Anschein geschützt** – ein Anschein, der kein tatsächlich damit korrespondierendes Vertrauen auf Seiten des VN erzeugt, reicht nicht aus, zumal der von der Rechtsordnung gewährte Vertrauensschutz nur jenem zugutekommt,

der tatsächlich auf den Anschein vertraut. Ein entsprechendes Vertrauen des Versicherungskunden in die Versicherungsvertretereiengenschaft des Vermittlers (hier: des Versicherungsmaklers) ist vom VN zu beweisen.

In seiner früheren Rsp (7 Ob 58/09v; 7 Ob 161/15z) hat der OGH seine Augen vor folgendem Um-

stand verschlossen: Schließt ein Kunde mit einem als solchem bezeichneten, auftretenden und registrierten Versicherungsmakler einen Maklervertrag, so ist nicht recht vorstellbar, welche Umstände nichtsdestoweniger beim Kunden die (berechtigte) Vorstellung erwecken könnten, es handle sich bei der als Makler von ihm beauftragten Person eigentlich um einen („im Lager des Versicherers stehenden“) Versicherungsagenten/-vertreter. Es müsste sich um geradezu überwältigend starke Anhaltspunkte handeln, die all den gegenteiligen (vor-)vertraglichen Bezeichnungen, Angaben und Informationen zum Trotz ein entsprechendes (unzutreffendes) Vertrauen des Kunden rechtfertigen könnten. Solche Umstände sind nur schwer vorstellbar. Das galt schon für die frühere Rechtslage, erst recht aber für jene nach Umsetzung der IDD mit all den noch verstärkten Pflichten zur Statusklarstellung, zum Doppelausübungsverbot und zum Typuszwang. Schließlich hatten sowohl der gemeinschaftsrechtliche als auch der österreichische Gesetzgeber seit langem die Notwendigkeit einer klaren Unterscheidung zwischen Versicherungsmaklern einerseits, an den Versicherer gebundenen Vermittlertypen andererseits, erkannt und daraus entsprechende, umfassende Vermittlerpflichten abgeleitet. Mit dem gesetzlichen Typuszwang bei Versicherungsvermittlern, wie er nun – spätestens mit 20.2.2020 – verwirklicht wird (§ 137 Abs 2 S 2 und § 376 Z 18 Abs 12 GewO idF BGBl I 2018/112), sollten Anscheinsagentenkonstellationen endgültig „der Vergangenheit angehören“.

Die nunmehrigen Entscheidungen 7 Ob 166/19s und 7 Ob 130/18w tragen – anders als die Vorjudikatur – folgendem Umstand Rechnung: Beauftragt ein Versicherungskunde einen als solchen auftretenden Versicherungsmakler, der auch seiner gesetzlichen Klarstellungspflicht genügt und darlegt, dass er im Anlassfall als Versicherungsmakler einschreitet, wird der Kunde aufgrund eines in der Polizze enthaltenen Betreuerhinweises (und/oder eines Versicherer-Firmenlogos im Antrag/Offert) nicht **tatsächlich und guten Glaubens** darauf vertrauen(!), dass ihm nichtsdestoweniger ein Versicherungsagent gegenüberstehe! Damit scheidet aber die Qualifikation eines solchen Versicherungsmaklers als „Anscheinsagent“ aus.

Eine ausführliche Kommentierung der Entscheidung OGH 7 Ob 166/19s von Herrn Dr. Kath erscheint in der Ausgabe 2/2020 der Zeitschrift für Versicherungsrecht (ZVers).



Dr. Walter Kath ist Leiter der Stabstelle Recht Leistung & Underwriting der Zürich Versicherungs-AG in Wien. Er weiters u.a. Co-Herausgeber der Zeitschrift für Versicherungsrecht (ZVers) und Autor zahlreicher Fachpublikationen sowie laufend als Seminarreferent zu aktuellen versicherungsrechtlichen Themen tätig. Dr. Kath ist darüber hinaus Lektor an der Donau-Universität Krems und an der Executive Academy der WU Wien



Jetzt informieren!  
0800 386 300  
partnerservice.das.at

## Umfassendes Service für unsere Partner

- Langfristige Kooperation
- Persönliche Partnerbetreuer
- Unterstützung bei Kundengesprächen
- Online PartnerService
- eLearning „D.A.S. Knowhow“
- u.v.m.

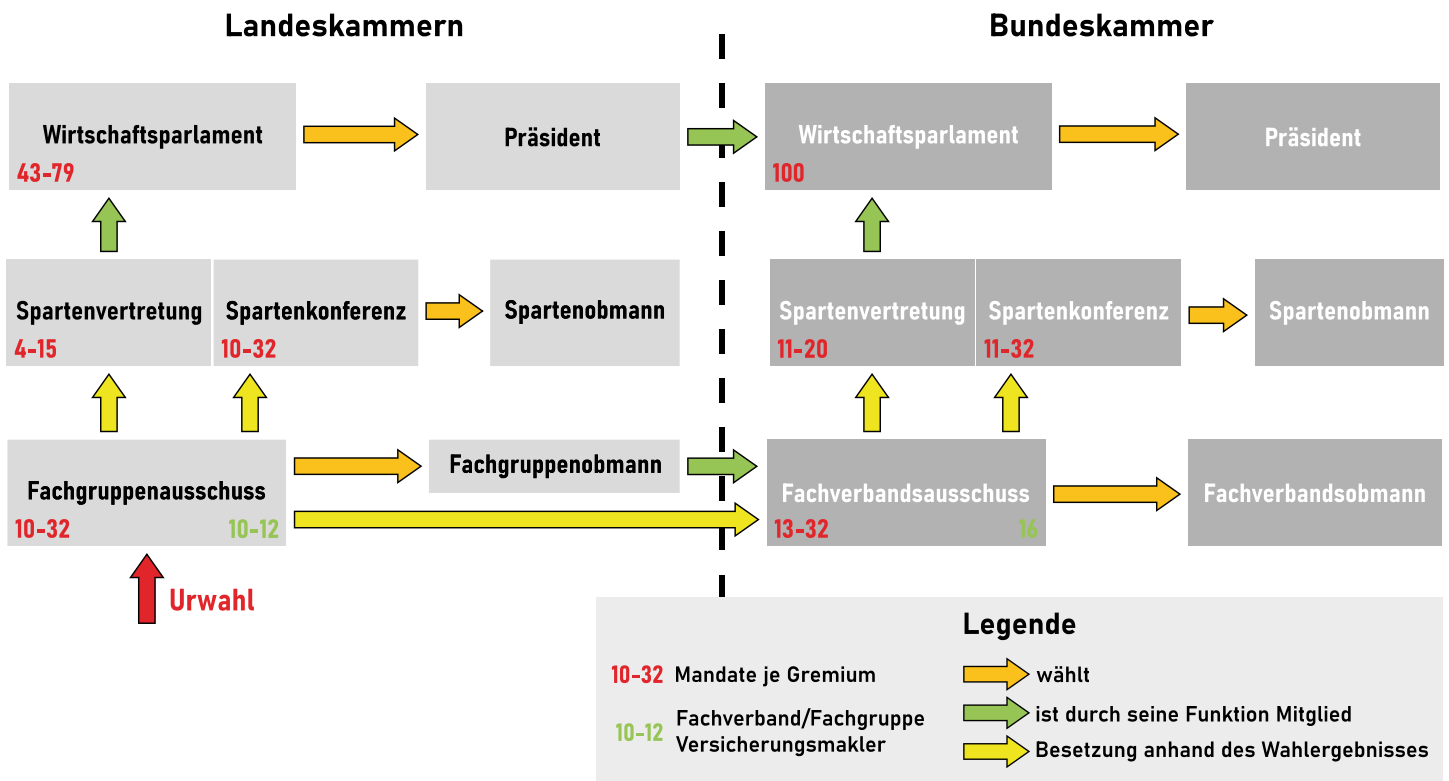
**D.A.S. Rechtsschutz AG**  
www.das.at

Find us on



**DAS ORIGINAL  
IM RECHTSSCHUTZ**

Ein Unternehmen der ERGO Group



## WIRTSCHAFTSKAMMERWAHL 2020 – NACHLESE UND AUSBLICK

Von 2.-5. März fanden in den einzelnen Landeskammern die sogenannten „Urwahlen“ statt, bei denen die Kammermitglieder ihre Standesvertretungen auf Landesebene gewählt haben. Die Wahlbeteiligung in den Fachgruppen der Versicherungsmakler lag weit über dem Kammerdurchschnitt (dieser betrug 33,7%) zwischen 53,3% (Wien) und 80,7% (Kärnten), österreichweit bei 61,56%.

Es informiert Sie Mag. Christian Wetzberger

Die von den Mitgliedern gewählten Fachgruppenausschüsse halten in den nächsten Wochen ihre konstituierenden Sitzungen ab und wählen die Fachgruppenobleute. Auf Basis der Mandatsverteilung in den Ländern errechnet sich die Zusammensetzung des Fachverbandsausschusses als bundesweite Interessenvertretung. Dabei ist zu beachten, dass in einzelnen Bundesländern Fraktionen auf gemeinsamen Listen kandidiert haben und ihre Mandate für die Ermittlung des Gesamtergebnisses aufteilen müssen. Außerdem können die Wahlen der Fachgruppenobleute das Ergebnis auf Bundesebene beeinflussen. Nach derzeitigem Wissensstand ist von folgender

Mandatsverteilung auf Fachverbandsebene auszugehen: Österreichischer Wirtschaftsverband (ÖWB) 11 Mandate, Sozialdemokratischer Wirtschaftsverband (SWV) 2 Mandate, Unabhängiges Wirtschaftsforum (UWF) 2 Mandate, Freiheitliche Wirtschaft (FW) 1 Mandat. Die endgültige Zusammensetzung des Fachverbandsausschusses steht fest, nachdem die Fraktionen ihre Mandatäre nominiert haben. Die konstituierende Sitzung des Fachverbandsausschusses mit der Wahl des Fachverbandsobmannes findet danach statt.

Parallel treten in den nächsten Wochen und Monaten die Spartenkonferenzen und

Wirtschaftsparlamente in den Ländern und auf Bundesebene erstmals zusammen und wählen die Spartenobleute und Kammerpräsidenten. Die Besetzung der Spartenkonferenzen und Wirtschaftsparlamente ergibt sich aus den gesammelten Mandatsergebnissen der Fachgruppen- und Fachverbandsausschüsse, wobei sogenannte „Minderheitenmandate“ auf allen Ebenen auch kleinere Fraktionen berücksichtigen sollen, die ansonsten aufgrund des Wahlsystems rechnerisch nicht vertreten wären. Abschluss des Wahlprocedures wird die Wahl des Präsidenten der Wirtschaftskammer sein, ein genauer Termin ist auf Grund der momentanen Situation nicht bekannt.

M

# KONSULTATIONSVERFAHREN

## FMA

Die FMA startete mit 17. Februar das Konsultationsverfahren zu ihrem „Leitfaden zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken“.

Mit diesem Instrument unterstützt sie die Finanzmarktteilnehmer regulatorisch beim Management der einschlägigen Risiken. Der Leitfaden sieht vor, Nachhaltigkeitsrisiken in die bestehenden Risikokategorien, die Unternehmensführung und Governance der Unternehmen sowie die etablierten Transparenzpflichten miteinzubeziehen. Ergänzt wird der Leitfaden durch zwei umfangreiche Annexe zu Good Practices und Informationsquellen.

„Nachhaltigkeitsrisiken und insbesondere der Klimawandel stellen auch die Finanzmarktteilnehmer vor große Herausforderungen. Unser Leitfaden soll hier einerseits einen Beitrag leisten, das Bewusst-

sein hierfür zu stärken, andererseits valide Grundlagen dafür schaffen, diese Risiken angemessen zu adressieren“, so der FMA-Vorstand, Helmut Ettl und Eduard Müller, und ergänzt: „Da es sich hier um Herausforderungen für alle Finanzmarktteilnehmer handelt, ist der Leitfaden ganz im Sinne der integrierten Aufsicht branchen- und produktübergreifend gestaltet.“

Der europäische Gesetzgeber verpflichtet überdies bestimmte Finanzmarktteilnehmer im Rahmen der neuen Offenlegungsverordnung<sup>1</sup> künftig (größtenteils ab 10.3.2021 anwendbare Transparenzverpflichtungen) unter anderem Informationen über die Integration von Nachhaltigkeitsrisiken auf Unternehmensebene auf der Webseite zu veröffentlichen sowie eine Beschreibung der Integration von Nachhaltigkeitsrisiken und mögliche Auswirkungen in vorvertragliche Informationen von Finanzprodukten aufzunehmen.

M

<sup>1</sup> Verordnung (EU) 2019/2088 des Europäischen Parlaments und des Rates über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor („Disclosure-Verordnung“)

Denk UNSERE  
Kunden haben's besser.

Jetzt für Ihre Gesundheit  
vorsorgen und 3 Monats-  
prämien\* sparen.

\*Aktion gilt bis 31.12.2020 für ausgewählte Produkte in der privaten Krankenversicherung im Spital. Mehr Angaben dazu finden Sie auf [www.uniqa.at](http://www.uniqa.at), in den Produktinfoblättern und beim Berater.

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

Denk

  
UNIQA





## WIENER VERSICHERUNGSMAKLERTAG

### Versicherungsmakler Wien

„Renaissance der Werte“ folgten rund 400 Gäste, darunter Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik. Denn Ehrlichkeit, Freiheit, Toleranz oder Sicherheit sind zentrale Werte, die jeder Mensch unterschiedlich wertschätzt

„Werte werden in erster Linie kulturell geprägt und vom Elternhaus sowie der Gesellschaft, in der wir leben, vermittelt. Als Makler sind wir dann erfolgreich, wenn wir wissen, was unsere Kunden wertschätzen. Denn was man wertschätzt, schützt man auch“, betont KommR Helmut Mojescick, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler bei seiner Eröffnungsrede. Dr. Auma Obama, Soziologin, Autorin und Schwester vom ehemaligen US-Präsidenten Obama sprach in ihrem Vortrag über die Verant-

Dem diesjährigen Informationstag der Wiener Versicherungsmakler unter dem Motto

wortung in der globalen Gesellschaft. Als Initiatorin und Vorstandsvorsitzende der Auma Obama Foundation Sauti Kuu vermittelt sie Kindern in Afrika Werte, um ihnen damit ein selbstbestimmtes Leben zu ermöglichen. „Hilfestellung durch Entwicklungshilfe hat ihr Ziel verfehlt. Diese Art der Hilfe ist wichtig im Katastrophenfall. Sie

Fachgruppenobmann KommR Helmut Mojescick, WKW  
Präsident DI Walter Ruck, Dr. Auma Obama, Mag. Christoph Schuh (APG), Moritz Freiherr Knigge, Fachgruppenobmann-Stellvertreter Mag. Wilhelm Hemerka und Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS



kann aber keine Systemänderung herbeiführen. Was benötigt wird, ist vielmehr eine Hilfe zur Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Wir alle tragen die Verantwortung in einer globalen Welt.“

Eine unterhaltsame Anleitung zum Unhöflichsein gab der Autor und Unternehmer Moritz Freiherr Knigge. „Wertschätzung bringt 25 Prozent mehr Umsatz. Denn wer sich wertgeschätzt fühlt, macht nicht krank und kündigt nicht innerlich. Sie fragen sich, wie das geht? In dem wir Wertschätzung selbst zum Leben Erwecken, statt sie von anderen einzufordern“, verdeutlichte Moritz Freiherr Knigge. Wie Menschen miteinander umgehen, entscheidet über Erfolg und Misserfolg eines Unternehmens. Was Knigge seinem Publikum letztendlich zu vermitteln versucht, ist die Notwendigkeit einer inneren Haltung, Respekt für sein Gegenüber und Verantwortung für das eigene Handeln zu übernehmen.

Nach bewährter Tradition wurde an diesem Abend auch die Auszeichnung der Branche, der Hammurabipreis verliehen. Über die Siegerstatue aus Bronze,

die von Fachgruppenobmann-Stv. Mag. Wilhelm Hemerka übergeben wurde, freute sich heuer Dr. Matthias Mayer, BSc. Der Wiener erhielt für seine Einreichung „Die Zinsschranke“ zusätzlich 2.000 Euro Preisgeld. Die Einreichung von Florian Spitzer, PhD (Auswirkungen einer Krankenversicherung und freier Arztwahl auf Überbehandlung in einem Markt für medizinische Dienstleistungen) und Mag. Dr. Georg Jeremias (Die Deckungsablehnung des Versicherers nach §12 VersVG) wurden mit je 1.000 Euro prämiert. Erstmals wurden im Zuge des Hammurabipreises auch drei Einreichungen mit einem Anerkennungspreis ausgezeichnet. Diese Arbeiten bieten nicht nur eine wissenschaftliche Analyse, sie sind aufgrund ihres innovativen Zugangs zum jeweiligen Thema auch besonders relevant für die Arbeitspraxis von Versicherungsvermittlern und Beratern in Versicherungsangelegenheiten. Die rund 400 Gäste ließen den Tag mit wertschätzenden Gesprächen ausklingen und setzten sich im „WerteRaum“ mit ihren eigenen Werten auseinander.

M

## MAKLER IN BEWEGUNG

### Versicherungsmakler Wien

Fahrzeug leihweise zur Verfügung. So kommen sie auch 2020 schnell an ihr Ziel und machen in ganz Wien auf sich und die Versicherungsbranche aufmerksam.

Die Fachgruppe hat dafür vom Autohaus Denzel acht Fiat 500 für zwei Jahre angemietet und entsprechend gebrandet. Die ersten acht Mitglieder haben bereits den Schlüssel für die nächsten zwei Monate erhalten. „Im Zeichen unseres 18. Informationstages,

Bereits seit vier Jahren stellen die Wiener Versicherungsmakler ihren Mitgliedern ein

der am 19. Februar 2020 unter dem Motto ‚Renaissance der Werte‘ stattfand, machen wir heuer darauf aufmerksam, dass wir viel Wert auf die sichere Zukunft unserer Kunden legen. Wir wissen, was sie bewegt, und sind immer in ihrer Nähe. An dieser Stelle möchte ich mich herzlich bei unseren Partnerinnen und Partnern bedanken, die uns dabei unterstützen, selbst in Bewegung zu bleiben und sicher unterwegs zu sein“, so KommR Helmut Mojescick, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler.

M

Fachgruppenobmann KommR  
Helmut Mojescick und  
Fachgruppen Geschäftsführerin  
Eva Woharcik Binder



# VORSCHAU

---



Weiterbildungsangebot der  
Fachgruppen 2.Halbjahr 2020

---

Rechtsschutz- und  
Haftpflichtversicherung



Präsentation der  
Fachgruppenobmänner



# IMPRESSUM

---

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

**Geschäftsführer:** Isabella Schachinger

**Verlagsort:** Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

**Tel.:** +43 (0)720 515 000

**Fax:** +43 (0)720 516 700

**Herausgeber:** Fachverband der Versicherungsmakler und  
Berater in Versicherungsangelegenheiten

**Anschrift Medieninhaber/Redaktion:** Oberthorn 33, 3701  
Oberthorn

**Chefredakteur:** Christian Proyer

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

**Anzeigenleitung:** Isabella Schachinger

**Grafisches Grundkonzept & Layout:** Christoph Schönfellner

**Fotos:** WKO, risControl/Schönfellner, Harald Schlossko,  
Sandrina Gstöhl, Bogdan Baraghin, CLARK, Fachverband  
der Versicherungsmakler, Martin Steinthaler | tinefoto.

com, Hermann Wakolbinger, Astrid Weiss, Felicitas Matern,

Versicherungsverband Österreich VVO/APA-Fotoservice/

Hautzinger, Francois De Vogelaer, Christoph Kerschbaum, Mag.

Barbara V. Ederer, Mathias Kniepeiss, Christian Husar, Helvetia,

Adobe Stock, Lukas Lorenz, Julian Raggl, Philipp Lipiarski/www.

goodlifecrew.com, PwC Österreich, Werner Krug, Katharina

Schiffli, Manuel Horn.

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

Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

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

**Erscheinungsweise:** sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher

Genehmigung d. Verlags. Namentlich gezeichnete Artikel

geben die Meinung des Autors wieder und müssen sich nicht

mit jener der Redaktion decken. Unverlangt eingesandte

Manuskripte werden nicht retourniert. Mit der Annahme

u. Veröffentlichung eines Artikels erwirbt der Verlag das

ausschließliche Verlagsrecht daran, bis zum Ende des, der

Veröffentlichung, folgenden Jahres. Produktanalysen werden

nach besten Wissen erstellt, jedoch ohne jede Gewähr.

Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen,

(pdi+/o/Public relation, oder namentlich gezeichnete Artikel),

unterliegen nicht der Verantwortlichkeit der Redaktion. Ihre

Wiedergabe besagt nicht, daß sie eine Empfehlung oder die

Meinung der Redaktion darstellen. „Der Versicherungsmakler“

identifiziert sich gemäß dem österreichischen Medienrecht

nicht mit dem Inhalt angeführter Brancheninformationen und

den in Interviews geäußerten Meinungen.

Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige

Verwendung männlicher und weiblicher sprachformen

verzichtet. Sämtliche Personen Bezeichnungen gelten

gleichwohl für beiderlei Geschlecht.

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des

Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der

Anzeigentarif 01/2019





# BESSER GUT ABGESICHERT:

MIT DER UMFASSENDEN  
HAUS & HEIM VERSICHERUNG.

Mehr auf [wuestenrot.at/hausundheim](https://www.wuestenrot.at/hausundheim)

**3 JAHRE** PRÄMIENGARANTIE\*

**wüstenrot**

SO SCHNELL KANN'S GEHEN

\*Für Neuabschlüsse.

# ZUKUNFTSORIENTIERT VORSORGEN UND NACHHALTIG INVESTIEREN.

MEHR INFOS UNTER:  
[www.maklernetz.at](http://www.maklernetz.at)



ZURICH VERSICHERUNG.  
FÜR ALLE, DIE  
WIRKLICH LIEBEN.

  
ZURICH®