

VM

Der Versicherungsmakler

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der
Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten



FV: Lokalausgangsschein Brüssel

Dialogoffensive



VERBANDSMANAGEMENT

Mustervollmachten sind fertig gestellt

INTERVIEW

Gespräch mit Spartenobmann Pollirer

VERSICHERUNGSMÄRKTE

Innovationen in der KFZ-Versicherung



**Jetzt mit
online
Schaden-
tracking**

„Damit fahr ich gut.“

Zurich Kfz-Versicherung: Optimal in Preis und Leistung

Profitieren Sie von einer Autoversicherung, die sich den Wünschen Ihrer KundInnen anpasst. Mehrfach ausgezeichnet und mit vielen Serviceleistungen wie z.B.

- First Class Service mit gratis Leihwagen
- Bonusstufengeschenk für Zweitfahrzeuge
- unbegrenzte Freischäden

Mehr Infos unter www.zurich.at/kfz

 **ZURICH[®]**



Im Kampf für Vernunft in Europa und Qualität zu Hause

Die Arbeit des Fachverbandes der vergangenen Wochen war wieder einmal von den Entwicklungen in Brüssel geprägt. Es ist eigentlich unfassbar, **welcher Aufwand personell und finanziell betrieben werden muss**, um die teilweise skurrilen Ideen einiger weniger Beamter in der Europäischen Kommission abzuwehren. Und das in allen 28 Mitgliedsstaaten der Union. Die IMD II bindet seit zwei Jahren sehr viel unserer Kraft. Doch der Aufwand war gerechtfertigt:

Ich bin derzeit **sehr optimistisch**, dass wir in nächster Zeit mit keinen Regelungen zu rechnen haben, die unser Geschäftsmodell wesentlich beeinträchtigen werden. Das haben wir vor allem dem Vizepräsidenten des Europäischen Parlaments und VP-Europaparlamentarier **Othmar Karas und seinem deutschen Kollegen Werner Langen** zu verdanken. Diese beiden und ihre Mitarbeiter haben die zwischenzeitlich sehr starke Stimme des Europäischen Parlaments in Rechtssetzungsfragen der EU in unserem Sinne erhoben und zu den Provisionsregelungen des Richtlinienentwurfs ein klares Nein durchgedrückt. Hier ist unsere umfassende Argumentation – gestützt auf strukturelle Daten und Fakten – auf fruchtbaren Boden gefallen.

In der nächsten Zeit ist der **Rat der EU**, also das Gremium der nationalen Regierungen in Brüssel, an der Reihe, seine Vorschläge einzubringen. Von österreichischer Seite liegt ja eine klare Ansicht in unserem Sinne vor, und wir werden in den nächsten Wochen unsere Verbindungen in **das Wirtschafts-, Justiz- und Konsumentenschutzressort** nutzen, um auch im Rat Klarheit herzustellen. Es ist zu hoffen, dass das parallel auch unseren Kollegen in Deutschland gelingt. Die dortige neue Koalitionsregierung scheint sich dem Vernehmen nach erst in diese Materie einarbeiten zu müssen.

Auf heimischer Ebene konnten wir **die Vollmachediskussionen sowie das Thema SEPA** etc. mit den Versicherern positiv abschließen. Hier hat sich die Zusammenarbeit mit dem Versicherungsverband bestens bewährt, wir haben gemeinsam gute Lösungen gefunden. Bis zum Herbst dieses Jahres möchte ich ein damit verwandtes Thema, nämlich jenes der Beratungsprotokolle, überarbeiten.

Als weiterer Punkt auf der standespolitischen Agenda in diesem Jahr können die Installierung einer **Rechts- und Disziplinarkommission**, die Einführung von Ständesregeln, die

Zertifizierung der RSS als europäisch anerkannte Schlichtungseinrichtung sowie die Weiterentwicklung der Fortbildungsangebote genannt werden.

Besonders wichtig ist mir dabei die Regulierung des Berufszugangs: Damit jetzt wirklich nur mehr jemand Versicherungsmakler werden kann, wenn die entsprechende Ausbildung vorhanden ist. Wir wollen auch eingreifen können, wenn es Gewerbetreibende gibt, bei denen das von der gesamten Branche **gewünschte Niveau nicht gegeben ist**.

Das sind wir nicht nur der Professionalität unseres Berufsstandes, sondern auch den laufend anspruchsvoller werdenden Kunden schuldig.

In der schon zur Tradition gewordenen Expertenveranstaltung unseres Fachverbandes und der Fachgruppe Tirol in **Alpbach (im August dieses Jahres)** werden wir diesmal mit einem **sehr brisanten Thema** beschäftigen, nämlich mit dem Deckungsanspruch des Versicherungsnehmers gegenüber dem Versicherer und wie wir bei Meinungsdivergenzen dem Grunde und/oder der Höhe nach mit dieser Konfliktsituation umgehen. Ich bin nämlich der Ansicht, dass die Abwehr des Deckungsanspruchs zur Kernaufgabe des Versicherers zählt, während es **unsere Aufgabe als Makler auf der Seite der Kunden ist, diesen durchzusetzen**.

Wenn es bei diesem „Spiel“ professionell zugeht und nicht das wirtschaftliche Ungleichgewicht den Ausschlag zwischen obsiegen und unterliegen darstellt, dann ist es das, was sich unsere Kunden von uns zu Recht erwarten können.

Auf weiterhin breite Unterstützung bei unseren Anliegen seitens der Mitglieder hoffe ich und allen Unkenrufen zum Trotz erfolgreiches Geschäftsjahr 2014 für uns alle erhofft

Ihr Gunther Riedlsperger



Gunther Riedlsperger

Land der Lücken

Von rund 600.000 Österreichern fehlten zum Jahreswechsel noch notwendige Angaben über ihre Erwerbsbiografie, um auf dem neu geschaffenen elektronischen Pensionskonto eine Basisinformation über den **künftigen Pensionsanspruch** zu geben. Die Pensionsversicherungsanstalt ist derzeit dabei, diese Informationen einzufordern. Es klafft aber noch eine beträchtliche Lücke ...

Eine weitere Lücke wird die Folge sein, nämlich jene zwischen dem letzten Aktiv-einkommen und dem Pensionsanspruch ab dem Übertritt in den Ruhestand. Doch um dieses gravierende gesellschaftspolitische Problem ist es nach wie vor relativ ruhig im Lande. **Geradezu Grabesstille herrscht zum Thema drohende Altersarmut** als Folge der Leistungsüberforderung des Umlageverfahrens rund um die derzeit stattfindenden AK-Wahlen. Ein Hinweis auf die Notwendigkeit, dieser Gefahr **rechtzeitig gegenzusteuern**, findet sich praktisch nirgendwo. Die gesetzliche Interessenvertretung der unselbstständig Erwerbstätigen tut so, als gäbe es dieses Problem nicht. Ja mehr noch: Vor allem die Mehrheitsfraktion in der **AK polemisiert seit Monaten in unverantwortlicher Weise** gegen jedwede Form der Eigenvorsorge via Kapitaldeckung.

Diesem Phänomen widmet sich daher mit Recht und gebotener Ausführlichkeit ein Beitrag des Fachgruppenobmanns der Versicherungsmakler im Burgenland, Helmut Bauer. Eine lesenswerte Analyse eines Problems, das die Experten seit Jahrzehnten beschäftigt. Fazit: An der auf angespartem Kapital basierenden Lebensversicherung führt kein Weg vorbei, wenn man es mit der lebenslangen Zusatzvorsorge im Alter ernst meint.

Lücken, wohin man blickt: Vor allem **in den Haushalten der Gebietskörperschaften**, und das hat keineswegs nur mit der Malaise rund um die Kärntner Hypo-Bank zu tun. Bund und Länder leben seit Langem über des Steuerzahlers Verhältnisse.

Beträchtliche Lücken klaffen zwischen dem **Finanz- und Versicherungswissen der Österreicher** und jenem Informationsstand, der notwendig wäre, um Finanzierungsnotwendigkeiten, fristengerechte Veranlagung und diverse **Lebensrisiken richtig zu erkennen** und die richtigen Schlüsse daraus zu ziehen.

„Grabesstille in der Politik rund um die Eigenvorsorge.“

Dkfm. Milan Frühbauer

Lücken offenbaren sich darüber hinaus auch im Haushalt des Burgtheaters, im Vertrauen der Österreicher gegenüber der Europäischen

Union und – last but not least – in der Fertigstellung einer leistungsfähigen Schnellstraßenumfahrung der Bundeshauptstadt Wien.

Gewiss, die Wertigkeiten der zitierten Lücken für den Einzelnen und die Gesellschaft sind unterschiedlich. Dennoch muss allenthalben zum Lückenschluss aufgebrochen werden. Was die Pensionslücke betrifft, da kommt auf die **Versicherungsmakler jedenfalls Kärnerarbeit zu.**



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



VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Gunther Riedlsperger

3

VM Titelgeschichte

Lokalausgleich in Brüssel

5

VersicherungsMärkte

Fahrlässige Ächtung private Rentenvorsorge

8

Brokers Lunch

10

Neue Mustervollmacht

11

Allianz Euro Monitor: Österreich auf Platz 3

14

KFZ-Versicherer setzen auf „Zusatzausstattung“

24

Aus den Märkten

30-32

VM Schlichtungsstelle

16

VerbandsManagement

Aus den Fachgruppen

17-21

ÖVM-Forum/Maklersymposium

22

ÖPWZ: Neue Seminarreihe

23

VM Kurzmeldungen

33

VM Personalia

36

VerMischtes

38

IMPRESSUM

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

Verlagsort: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf

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

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

Gründer: Prof. Hans-Jürgen Manstein

Geschäftsführerin: Mag. Dagmar Lang (MBA)

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

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Chefredakteur: Dkfm. Milan Frühbauer

Chefin vom Dienst: Lisa Eigner

Redaktionelle Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Dkfm. Milan Frühbauer, MMag. Claudia Stückler, Herwig Stindl Anzeigen: Thomas Fischer

Sekretariat, Anzeigen: Mag. Michaela Schauer

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

Layout: Lisa Eigner, Lektorat: Susanne Drexler; Coverfoto: © kreativ - Fotolia.com

Vertrieb: vertrieb@manstein.at

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

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

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

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

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

Lokalaugenschein in Brüssel

Interessenpolitik ist ständiger Dialog. Die Wahrung der Interessen der Versicherungsmakler in Sachen IMD II ist dualer Dialog: mit den Entscheidungsträgern in Brüssel und mit den Weichenstellern in Österreich. Vor Kurzem waren Fachverbandsobmann Gunther Riedlsperger, der zuständige Arbeitskreisleiter Christoph Berghammer und FV-Geschäftsführer Erwin Gisch erneut auf Informations- und Überzeugungstour in Brüssel.

Es ist zeitraubend, aber es lohnt sich. Vor allem für die Sache der Versicherungsmakler. Unmittelbar nach der Einigung im Trilog (Kommission, Parlament und Rat) über die Wertpapiervermittlerrichtlinie MiFID II und wenige Tage nach den Beschlussfassung im Wirtschafts- und Währungsausschuss des Europäischen Parlaments (ECON) zur IMD II war es ein geradezu idealer Zeitpunkt, in Brüssel mit wichtigen Persönlichkeiten tiefer gehende Gespräche zu führen und den Standpunkt der heimischen Makler im Lichte der bisher getroffenen Weichenstellungen nachhaltig zu deponieren.

Die Gespräche konzentrierten sich insbesondere auf das **Europäische Parlament und die Ständige Vertretung Österreichs bei der EU**. Darüber hinaus nahm die FV-Delegation an einem BIPAR-Meeting teil.

Dies ist die Vertretung vieler europäischer Versicherungsvermittler-Verbände gegenüber der Europäischen Union. Wichtig – wie immer – das Gespräch mit dem deutschen Europaabgeordneten **Dr. Werner Langen**, der im ECON die Funktion des Berichterstatters zur IMD II übernommen hat. Langen ist hierzulande kein Unbekannter, hat er doch im Vorjahr – auf Einladung des Fachverbandes – im Rahmen des traditionellen Symposiums in Velden mit **Kompetenz und Offenheit die politische Gemengelage im EU-Parlament** zu diesem Thema eingehend charakterisiert. Langen, den die Fachverbandsvertreter bereits mehrmals in Brüssel besucht haben, ist der Mei-

Die Gespräche konzentrierten sich insbesondere auf das Europäische Parlament und die Ständige Vertretung Österreichs bei der EU. Darüber hinaus nahm die FV-Delegation an einem BIPAR-Meeting teil. Dies ist die Vertretung vieler europäischer Versicherungsvermittler-Verbände gegenüber der Europäischen Union.

nung, dass der Beschluss des ECON zur IMD weitgehend unverändert das Plenum des EU-Parlaments passieren könnte. Und wie ist der Zeithorizont? Zu Redaktionsschluss war die Plenarsitzung für den 25. Februar anberaumt, doch sind Zweifel an dieser Terminsetzung berechtigt. Der offizielle **Beschlusstext aus dem ECON**



FV-Obmann Riedlsperger, VDVM-Geschäftsführer Jansen und AK-Leiter Christoph Berghammer

lag Anfang Februar noch nicht vor, und ohne diesen wird es keine Befassung des Plenums geben.

Nach allfälligen Beschlüssen **ist der bereits erwähnte Trilog notwendig**. Experten in Brüssel gehen davon aus, dass dieser allenfalls im Sommer beginnen könnte, geben aber zu bedenken, dass es im Rat – also im Gremium der Regierungen der Mitgliedsländer – zu diesem Thema noch keine Meinungsbildung gebe. Nach derzeitiger Planung – so war auch in der Ständigen Vertretung zu erfahren – sollten die zuständigen Ratsarbeitsgruppen Ende April oder Anfang Mai dieses Jahres die Arbeit wieder aufnehmen. Einen konkreten Zeitplan gibt es dafür derzeit jedenfalls noch nicht.

Weitere Gesprächspartner waren in der Ständigen Vertretung **Attaché Mag. Claus Binder und Gesandter Mag. Roland Meinel**, bei denen die Fachverbandstroika eine intensive Diskussion über die bevorstehenden Ratsüberlegungen zur IMD II führen konnte.

Auch zu Mag. Othmar Karas, Vizepräsident des EU-Parlaments und vitaler Kämpfer für die standespolitischen Anliegen der Maklerschaft, ist eine permanente Dialogschiene installiert. Karas hat ja beim **Alpbacher Expertenforum** im Vorjahr seinen Standpunkt und seine Sichtweise für das künftige Prozedere eindrucksvoll präzisiert. Beim jüngsten Brüssel-Besuch war



Gunther Riedlsperger mit dem EU-Abgeordneten Werner Langen.

ein Direktkontakt nicht möglich (Karas war auf Auslandsreise), doch die Repräsentanten des FV nutzen die Gelegenheit zu einer offenen Aussprache mit Mag. Rehse und Frau Mag. Steinmetz aus Karas' Büro. Deren Einschätzungen decken sich vollinhaltlich mit jenen des ECON-Berichtserstatters Langen.

Zu den inhaltlichen Fragen ist klar geworden: Der derzeitige Text zur Richtlinie MiFID II lässt in der Frage der PRIPs weiter Interpretationsspielräume zu. Es ist weiterhin unklar, bei welchen Produkten die Grenze zu PRIP ziehen ist. Die eingehenden Gespräche in Brüssel haben weiterhin offen gelassen, ob etwa die klassische Lebensversicherung ein PRIP ist oder nicht. Die Trilog-Partner haben sich bei MiFID bekanntlich darauf geeinigt, dass Ver-

sicherungsanlageprodukte ähnlichen Regelungen zu unterwerfen sind wie die Finanzprodukte durch die MiFID. Was das letztlich bedeutet, ist allerdings noch offen. Die endgültige Entscheidung könnte – so war in Brüssel zu erfahren – nach der politischen Einigung in „technischen Arbeitsgruppen“ fallen.

Zum **Thema Provisionsverbot** ergibt sich aktuell folgende Ausgangslage: Alle bisherigen Beschlüsse der Parlamentsausschüsse sehen im Nichtlebenbereich kein Provisionsverbot vor. ECON hat nicht einmal einen Hard-Disclosure-Ansatz vorgesehen, sondern bloß eine Offenlegung hinsichtlich der Art und Quelle der Vergütung. Er betrachte das als Etappensieg und als Bestätigung der bisher betriebenen intensiven Aufklärungsarbeit bei den Entscheidungsträgern in Brüssel, betonte **FV-Vorsteher Riedlsperger** nach der Rückkehr vom umfassenden „Lokalausgangsschein“.



Übereinstimmung mit dem IMD II-Berichtserstatter Langen.

Bei BIPAR konnten die heimischen FV-Vertreter ein hochkarätiges Tagungsprogramm verfolgen und am Rande der Veranstaltung wertvolle Einzelgespräche mit Vortragenden und Diskussionsteilnehmern führen. Darunter waren David Cowan (EIOPA, Principal Expert, Consumer Protection), Maria Teresa Fabregas (European Commission, Head of Unit Securities Markets, DG Internal Market & Services) sowie Anna Kadar (European Commission, Legal Officer, Insurance and



Gisch, Riedlsperger, Berghammer: Nach einem terminreichen Brüssel-Tag.

Pensions Unit).

Mit BIPAR-Spitzenfunktionären wie dem Chairman von BIPAR **Alessandro de Besi** und mit BIPAR-Direktor Nic De Maeschalck, der sich schon öfter auf Fact-Finding-Mission beim Fachverband in Wien befand, gab es einen ebenso intensiven Meinungsaustausch wie mit **Dr. Hans-Georg Jenssen**, Geschäftsführer der Verbandes Deutscher Versicherungsmakler, der mit Recht als Freund und Kenner der heimischen Maklerschaft bezeichnet werden kann und schon öfter an einschlägigen Diskussionen in Österreich teilgenommen hat.

David Cowan präsentierte bei diesem Meeting eine Auflistung der inhaltlichen Ziele der EIOPA, der Europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen. Unter anderem arbeite seine Organisation an folgenden Themen bzw. Projekten.

„One-Minute-Guide“ zum Thema Beschwerdemanagement

Produktübersicht und Management für Versicherungen und Pensionsprodukte; Key-Information-Dokumente für „standardisierte“ Nichtlebensversicherungsprodukte; Eignungstest für Versicherungsverkäufe über das Internet;

Verbraucherschutz bei Handyversicherungen (... vor dem Hintergrund unzähliger diesbezüglicher Beschwerden in GB.

Aus der **Sicht des Fachverbandes** wirkt dieses Programm etwas überladen, und man kann sich des Eindruck nicht erwehren, dass sich EIOPA gelegentlich als Konsumentenschutzbehörde versteht. Eine langfristige Strategie zum Kernthema „Aufsicht“ ist diesem Themenkatalog jedenfalls schwer zu entnehmen.

Zusammenfassend ergibt sich, dass vieles rund um die IMD II noch im Fluss ist und dass vor allem der nahe Termin der Europawahlen die vorliegenden Zeitpläne mit einigen Fragezeichen versieht. Es wird also weiterhin notwendig sein, so Gunther Riedlsperger, in Brüssel präsent und in der Sache selbst höchst wachsam zu sein. Das Bohren dicker Bretter eben ...



Kontakte auch mit den Mitarbeitern von Othmar Karas: Magistra Steinmetz und Magister Rehse.



Fahrlässige Ächtung der privaten Rentenvorsorge

In der jüngeren Vergangenheit ist es wiederholt vorgekommen, dass namhafte Arbeitnehmervertreter die Altersvorsorge durch Versicherungsprodukte als ungeeignet, weil zu teuer und zu ertragschwach bezeichnet haben. Das wirft eine Frage auf: Was treibt an sich gescheite Menschen dazu, etwas zu verdammen, das für jene, die durch diese Menschen vertreten werden, wertvoll ist? Helmut Bauer, Fachgruppenobmann der Versicherungsmakler im Burgenland, geht dieser Frage nach.

Wenn Vertreter der Arbeitnehmer gegen die private Vorsorge und insbesondere gegen die klassische Rentenversicherung wettern, dann kann das doch nur daher kommen, dass es an **jenem Wissen über das Produkt mangelt**, das man jedenfalls haben sollte, wenn man sich zur Kritik berufen fühlt.

Es darf jedoch angesichts der anhaltenden ebenso heftigen wie einseitigen Attacken gegen private Vorsorge bezweifelt werden, dass diese notwendigen Voraussetzungen gegeben sind.

So wichtig fundierte Kritik und Analyse



Helmut Bauer: „Nur die kapitalbildende Versicherung gibt lebenslange Sicherheit.“

seitens Sachkundiger (auch Interessenvertreter) für die Orientierung von Konsumenten bei der Entscheidung in wichtigen Zu-

kunftsfragen sein können, so nachteilig ist es, **wenn aus dem Bauch heraus** und ohne genaue Prüfung von Sachverhalten kritisiert wird.

Es kann schwerlich angenommen werden, dass die genannten Kritiker der privaten Vorsorge nicht um den Umstand Bescheid wissen, dass das soziale Vorsorgenetz ob der Faktoren Demografie, Wirtschaftswachstum, Staatsverschuldung, und der faktischen Abhängigkeit bezüglich Alimentierung aus dem Staatshaushalt (2012 bereits 9,6 Mrd. Euro) **Unterstützung brauchen wird, will man die Wohlfahrt der Arbeitnehmer in der Pension langfristig gesichert sehen.**

Dies umso mehr, als ja offensichtlich Politik und Interessenvertretung die dringenden Mahnungen von ausgewiesenen Experten wie den einschlägigen Professoren **Marin, Keuschnigg** etc. ignorieren, wonach das aktuelle staatliche System so nicht weiter funktionieren könne und somit umgehend gravierende Reformen bräuchte.

Versicherungsmakler sind **keine Gegner der staatlichen Vorsorge mittels Umlageverfahren** – ganz im Gegenteil. Das System bietet eine Form der Sicherheit hinsichtlich Liquidität und weitgehend losgelöst von den unmittelbaren Ereignissen an Kapitalmärkten wie kein anderes. Dass es auch Schwächen hat und seine Kosten hinsichtlich Verwaltung wohl nicht gering sein dürften, tut dem keinen Abbruch. Aber das System kommt, glauben

wir Marin und anderen, zunehmend unter Druck, und **notwendige Reformen werden kein Mehr an monatlicher Leistung bringen**, sondern es kommt vielmehr zu ständigen Kürzungen.

Deswegen stellt sich die Frage, welches **private Vorsorgesystem wohl am besten geeignet ist**, um ausreichendes Einkommen im Alter bei möglichst hohem Sicherheitsniveau zu gewährleisten? Dies unter Einbeziehung der Tatsache, dass bis zum Pensionsantritt eines Menschen meist noch Jahrzehnte vor ihm liegen mit allen den Risiken, die das Leben so mit sich bringt. **Risiken, die allenfalls geeignet sind, jeden Plan zu durchkreuzen.**

Im Jahr 1996 schrieb **Dr. Hanns-Jürgen Weigel** (u.a. Lehrbeauftragter an der Fakultät für Betriebswirtschaftslehre und Honorarprofessor, Universität Mannheim) den Aufsatz „Elemente einer privaten Vorsorge für Alter, Invalidität und Hinterbliebene aus der Sicht der Arbeitnehmer“ in der **deutschen Publikation „Versicherungswirtschaft“** (51. JG, Heft 16, S. 1108–1111). Weigel ging darin unter anderem darauf ein, welche Voraussetzungen ein Produkt haben muss, dass den Anforderungen an private Vorsorge gerecht werden soll. Aus **diesem trefflichen Artikel wird nachfolgend zitiert.**

Als Voraussetzungen listet Weigel insbesondere die Faktoren „Kalkulierbarkeit der Versorgungsleistung“, „Kalkulierbarkeit des Aufwandes“, „Rentabilität“, „Bonität des Schuldners“, „Langfristige Qualitätssicherung“ und (da der Artikel

vor Einführung des Euro geschrieben wurde) „**Währungskongruenz**“ auf und führt dazu aus:

Kalkulierbarkeit der Versorgungsleistung

„Die Kalkulierbarkeit ist das wesentliche Element der Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenversorgung. Der Bezieher von Altersversorgungseinkommen muss mit diesen Einkommensteilen dauerhaft rechnen können, wenn er daran seinen Lebensunterhalt ausrichtet. Kalkulierbar heißt, dass die im Alter oder bei Invalidität bzw. Tod zu erwartenden Zahlungen nach menschlichem Ermessen der Höhe nach sicher sind...“

„Deshalb bleibt nur übrig, die eigene private Vorsorge fürs Alter (...) auf der Grundlage eines anderen Finanzierungssystems aufzubauen. Als Alternative bleibt nur das System der Kapitalansammlung. Die Kalkulierbarkeit hängt mit der Sicherheit der Kapitalanlage während des gesamten Sparvorgangs, der verlässlichen Fälligkeit sowie der im Voraus bestimmbaren Höhe der Leistung zusammen; bei wiederkehrenden Leistungen ist die Stetigkeit in der vorgesehenen Höhe zu gewährleisten. Diese Wirkung kann man nur erreichen, wenn das Kapitalansammlungsverfahren nach den Grundsätzen der Streuung nach Emittenten, Standorten und Schuldnern erfolgt.“

Kalkulierbarkeit des Aufwands

„Aus der Sicht des Arbeitnehmers ist wichtig, ob des Versorgungsvermögens erforderliche Aufwand schwankt oder fest kalkulierbar ist, ob also dem Haushaltsbudget keine Überraschungen drohen. Der Vertragspartner, der es übernommen hat, das Versorgungsvermögen renditeträchtig zu verwalten, sollte daher – wenn überhaupt – nur in vorher genau festgelegten Grenzen das Recht haben, diese Monatsbeiträge von sich aus zu ändern. Aus Kundensicht bilden Garantie und näherungsweise Bestimmung der Kaufkraft der wünschenswerten, zusammengehörigen und sich ergänzenden Elemente des Versorgungsweges.“

Kriterium Rentabilität

„Die Rentabilität des eingesetzten Kapitals hängt ganz wesentlich von den Produktmerkmalen und dem Risikopotenzial ab, mit denen das Versorgungsvermögen aufgebaut werden soll. Die Zusicherung einer garantierten Leistung hat ihren Preis, d. h., Produkte mit hohem Sicherheitsprofil dürfen in der Rentabilität nicht mit solchen verglichen werden, die geringere Sicherheitsmerkmale aufweisen. Der Käufer eines Produkts muss sich bei Vertragsabschluss über sein Ziel schlüssig werden. Will er entfallendes Einkommen durch Eigenvorsorge substituieren, wird er sich im Zweifel für ein Produkt entscheiden, das ziemlich exakt das früher bezogenen Einkommen ersetzt. Für ihn gilt also Sicherheit vor Rentabilität.“



„AK führt heftige Attacken gegen die private Vorsorge.“

Bonität des Schuldners

„Es kommt darauf an, Vertragspartner zum Aufbau einer verantwortlichen Versorgung zu finden, die bereits über einen relativ langen Zeitraum über jeden Zweifel an ihrer Leistungsfähigkeit erhaben sind.“

„Zur Qualität der erworbenen Leistungsansprüche des Arbeitnehmers gehören auch Angaben darüber, in welcher Art und Weise der Schuldner des Versorgungsvermögens in Zukunft mit dem Kundenstamm umgehen darf, den er heute aufgebaut hat.“

Die Währungskongruenz bleibt angesichts der Gemeinschaftswährung hier unberücksichtigt.

Weigel geht weiter auf die unterschiedlichen Möglichkeiten ein, **ausreichendes Kapital aufzubauen** (Fonds, Immobilien, Betriebliche Altersvorsorge etc.). Den meisten dieser Varianten ist (sehen wir von der relativ jungen Möglichkeit der Betrieblichen Kollektivversicherung ab) jedoch gemein, dass sie keine Garantien hinsichtlich des künftigen Einkommens bieten.

Er stellt fest, dass es ein Produkt gibt, „das all den verschiedenen Überlegungen in beachtlicher Weise genügt: die kapitalbildende Lebensversicherung“. Nicht nur, dass sie **garantierte Leistungen als Grundlage** für entfallendes Einkommen gewährleistet, bietet sie auch die Absicherung von Hinterbliebenen. Eingeräumt wird, dass die bei diesem Produkt vorhandene hohe Sicherheit (Risikostreuung, Transfer des

Kapitalmarktrisikos vom Kunden auf den Produkthanbieter, Garantien) freilich auch eine bremsende Wirkung hinsichtlich der Rendite entwickelt.

Zum **Vergleich mit Fonds** schreibt Weigel: „Die kapitalbildende Lebensversicherung ist jedoch primär kein Anlage-, sondern ein Versorgungsprodukt, dessen Sicherheitsmerkmale, was die Kapitalpolitik angeht, durch eine Vielzahl vorsorgeorientierter Rahmenbedingungen geprägt werden, die der Fonds nicht kennt. Mit der kapitalbildenden Lebensversicherung soll die Qualität des Substitutiv-Einkommens gewährleistet werden. Deswegen verbietet sich hier ein direk-

ter Renditevergleich.“ In seinem Resümee zieht er folgenden Schluss: „Daher verdient allein die kapitalbildende Lebensversicherung die Bezeichnung ‚Vorsorge- und Versorgungsprodukt‘. Sie entspricht in ihrer Qualität dem Einkommen, das sie ersetzen soll, und ist hinsichtlich Kalkulierbarkeit, Fälligkeit, Stetigkeit und der bestimmaren Höhe mit den Transferleistungen, die ebenfalls das Ziel haben, entfallendes Einkommen zu ersetzen, vergleichbar und diesen – Geld- und Sachwertstabilität vorausgesetzt – hinsichtlich der Rentabilität des vom Arbeitnehmer geleisteten Aufwands in der Höhe der zur Auszahlung kommenden Summe überlegen.“

Laut Statistik Austria betrug die durchschnittliche monatliche Alterspension in Österreich im Jahr 2012 € 1.150,- (€ 1.484,- bei Männern, € 890,- bei Frau-

en). Um das zu finanzieren, mussten (siehe oben) zusätzlich 9,6 Milliarden Euro aus dem Budget für das Umlageverfahren beigesteuert werden. Seit 1970 stieg die Dauer der durchschnittlichen Pension bei Frauen von 16 auf 28 Jahre, bei Männern von 11 auf 22 Jahre (aus einem Interview mit Prof. Dr. Bernd Marin in der **Kleinen Zeitung**). Dafür arbeiten wir statt der durchschnittlich 43 Jahre des Jahres 1970 nur noch 35 Jahre (2010) – und zahlen im Zuge des Erwerbslebens entsprechend weniger Beiträge ein.

Allein diese Zahlen stellen klar: Das staatliche System braucht durchaus Unterstützung, will man Altersarmut hintanhalten. Dazu kommt die jüngste Studie der Arbeiterkammer, derzufolge 99 Prozent der Haushalte in Österreich praktisch **ausschließlich vom Arbeitseinkommen** le-

ben. Das bedeutet wohl akute Gefahr der Armut in der Pension!

Das bringt uns zur Rentenversicherung klassischen Zuschnitts: in Höhe und Stetigkeit lebenslang garantierte monatliche Zahlungen und **die Option, im Ansparprozess für Hinterbliebene und gegen Invalidität vorzusorgen**. Alles in einem Produkt, hervorragend kalkulierbar, in hohem Maß sicher, bei jüngeren Produktgenerationen flexibel zugunsten des Kunden mit einem engen rechtlichen Rahmen. Keine Notwendigkeit, Wertpapiere verkaufen zu können, oder einen Mieter für eine Immobilie zu haben, um monatliches Einkommen zu erzielen.

Weigels Befund hat aktuell sogar noch mehr Relevanz als 1996. Das zu ignorieren und die private Vorsorge durch Versicherung schlechtzumachen, **das darf wohl als fahrlässig bezeichnet werden.** ■

„Brokers Lunch“ des VÖVM

Ein Termin mit Tradition und Noblesse: Auch heuer wieder lud der Verband Österreichischer Versicherungsmakler zum „Brokers Lunch“ in die Prunkräume des Palais Eschenbach in Wien.

Dräsident Dr. Alfred Schönburg begrüßte mehr als 100 hochrangige Vertreter aus der österreichischen Versicherungswirtschaft sowie aus dem Kreis der „DIE 100“, wie sich der Verband auch im Hinblick auf die Mitgliederstruktur nennt. Er verwies in einer kurzen Neu-



Präsident Alfred Schönburg: „Weiterbildung als Zentralthema für 2014.“

jahrsadresse auf die anspruchsvollen Aufgaben, die auf den VÖVM zukommen. Dabei betonte er ausdrücklich die Notwendigkeit zur Intensivierung aller Maßnahmen zur Aus- und Weiterbildung in der heimischen Maklerschaft. „Die Komplexität des versicherungswirtschaftlichen Angebots sowie die wachsenden Beratungsanforderungen der Klienten erfordern ein Höchstmaß an Professionalität und Expertise“, betonte Schönburg.

Die umfassende Risikoanalyse sei ein Gebot der Stunde. Sowohl Unternehmensleiter wie Private erwarteten von den Versicherungsmaklern individuelle Beratung und Betreuung. Auch den standespolitischen Fragen werde man sich im beginnenden Arbeitsjahr noch stärker widmen. Der VÖVM versteht sich als hochqualitatives Netzwerk von Versicherungsmaklern, die mit Spitzenrepräsentanten aus der Versicherungswirtschaft, aber auch aus anderen Wirtschaftsbereichen und der Po-



Gehobener Smalltalk im festlichen Rahmen beim Brokers Lunch.

litik in einem permanenten Dialog stehen. Eine der Hauptaufgaben des VÖVM gegenüber der res publica sieht Schönburg in der Rolle des Verbandes etwa im legislativen Begutachtungsverfahren sowie in der Diskussion mit hochrangigen politischen Entscheidungsträgern. ■

Neue Mustervollmacht bereit

Der Fachverband der Versicherungsmakler hat auf die rechtlichen Änderungen infolge des VersRÄG 2012 und die Einführung von SEPA reagiert und gemeinsam mit dem VVO eine neue unverbindliche Mustervollmacht erstellt.

Eine Arbeitsgruppe – bestehend aus **Mitarbeitern des Fachverbandes** inklusive des Fachverbandsobmanns unter Beteiligung von RA Dr. Weinrauch **und Mitarbeitern sowie Mitgliedern des VVO** – hat sich der Überarbeitung der unverbindlichen Versicherungsmakler-Mustervollmacht gewidmet. Diese war unter anderem durch die Änderungen, die das VersRÄG 2012 sowie die nahende Einführung von SEPA mit sich gebracht haben, notwendig geworden. Die Arbeitsgruppe hat ein **unverbindliches Vollmachtmuster** erarbeitet, wobei einige Textbausteine (Datenschutz-Teil, SEPA-Teil ...) direkt aus der Feder des VVO stammen. Beim Vollmachtstext handelt es sich somit um ein

zwischen dem Fachverband der Versicherungsmakler und dem **VVO inhaltlich und textlich abgestimmtes**, unverbindliches Muster, das dem individuellen Bedarf des Anwenders anzupassen ist.

Die entsprechenden Unterlagen stehen im Mitgliederbereich des WKO-Versicherungsmakler-Webportals www.wko.at/versicherungsmakler (Menüpunkt Für Mitglieder; Sub-Menü Muster) zum Download bereit. Man findet auf der Homepage zusätzlich zum Vollmachtstext auch eine Variante mit diversen erläuternden Anmerkungen.

Dazu FV Obmann Gunther Riedlsperger: „Wir haben mit der überarbeiteten Mustervollmacht sowohl die geänderten Anforderungen für Versicherungsmakler

berücksichtigt als auch den Wunsch seitens der Versicherungswirtschaft **nach mehr Rechtssicherheit**. Ich bin mit dem Ergebnis sehr zufrieden.“ ■



FV-Geschäftsführer Mag. Erwin Gisch, FV-Obmann Gunther Riedlsperger, Mag. Christian Eltner (VVO) und weitere Vertreter aus der Arbeitsgruppe.

Die neuen Seminare starten jetzt.

Nähere Infos bei Ihrem Maklerbetreuer und auf www.maklerakademie.at

MAK
Maklerakademie

UNIQA
MaklerService

„Risiken für IT-Sicherheit werden oft unterschätzt“

Datensicherheit ist gerade für Versicherungsmakler ein geschäftspolitisches Lebenselixier. Viele sind Einpersonenernehmen oder als KMU organisiert. Nicht wenige unterschätzen die Risiken für den Datenbestand. VM hat darüber mit KR Prof. Hans-Jürgen Pollirer, Obmann der Bundessparte Information und Consulting in der WKO, gesprochen. Ihm ist die IT-Sicherheit ein besonderes Anliegen.

Während die Gesamtkriminalität in Österreich eher leicht rückläufig ist, explodieren die Gaunereien im Netz. Im Vorjahr stieg die Zahl der polizeilichen Anzeigen in der **sogenannten Cyberkriminalität um mehr als 60 Prozent gegenüber 2012 an.**

Der Schutz der elektronischen Datenbestände, die Sicherheitsstandards für die unternehmenseigene Informationstechnologie sowie das Bewusstsein rund um die drohenden Gefahren sind mittlerweile eine zentrale unternehmerische Aufgabenstellung – unabhängig von der Betriebsgröße, denn die Gefahren lauern praktisch überall.

„Die einschlägigen Gefahren werden von den Unternehmensleitern **oft sträflich unterschätzt** oder nicht ernst genug genommen“, unterstreicht Spartenobmann Pollirer, der vor allem bei der rasant steigenden Zahl der Einpersonenernehmen (EPU) großes Gefahrenpotenzial ortet. „Mir ist durchaus bewusst, dass sich ein Einzelkämpfer Tag für Tag um viele andere Dinge kümmern muss, damit sein Geschäftsmodell funktioniert. Deshalb sehen wir es in der Wirtschaftskammer als eine unserer wichtigen Dienstleistungen an, **den EPU und KMU möglichst leicht fassliche Informationen und Instrumente** an die Hand zu geben, um auch in diesen Betriebsgrößeklassen der Datensicherheit zum Durchbruch zu verhelfen“, so der Spartenobmann, der selbst aus der IKT-Branche kommt.

In Österreich gibt es nach jüngsten statistischen Angaben schon rund 150.000 EPU. Auch diese sollten erkennen, dass



Hans-Jürgen Pollirer: „Es gibt erhebliche IT-Sicherheitslücken in den Unternehmen. Wir bieten Hilfe zur Abhilfe.“

Datensicherheit ein Wert an sich ist. „Die jüngsten Turbulenzen um die NSA-Abhör-affären haben zweifellos die Awareness in diesem Thema erhöht“, **betont Pollirer, doch wie reagieren unter Zeitdruck stehende Unternehmer** im betrieblichen Alltag? „Nach unseren Erfahrungen sind rund 70 Prozent der in Verwendung stehenden Tablets und Smartphones ungesichert. In vielen kleineren Unternehmen kommt es nach **Betriebsschluss zu keiner konsequenten Datensicherung**, ja vielfach sind auch die einzelnen Endgeräte

über Nacht ungesichert“, meint der Spartenobmann, der vor allem an die Eigenverantwortung der EPU appelliert. Der böswillige Datenmissbrauch sei kein Einzelfall. Deshalb habe die WKO eine Reihe von Informationen und Veranstaltungen konzipiert, um den Unternehmensverantwortlichen die Datensicherheit näher zu bringen und sie in die Lage zu versetzen, selbst die notwendigen Schritte zu tun. In einem **„Leitfaden zur Datensicherung für Einpersonen- und Kleinunternehmen“** gibt es eine komprimierte

Antwort auf die wichtigsten Fragen: Welche Daten müssen gesichert werden? Welche Software braucht man dazu, und welche Hardware ist notwendig, um größere Datenmengen im Back-up der eigenen EDV zu sichern?

In drei Stufen ist das Serviceangebot strukturiert: Basis sind die Checklisten für EPU. Darüber hinaus gibt es ein **Handbuch für die Mitarbeiter** in größeren Unternehmen. Und für die Geschäftsführung gibt es eine umfassende Übersicht zu den betrieblichen Maßnahmen, die organisatorisch und informationstechnologisch zu setzen sind. „Wir wollen damit bei den Geschäftsführungen auch die Sensibilität für etwaige Haftungsrisiken rund um die IKT fördern“, unterstreicht Pollirer. Die wichtigste Aktivitätenebene sei naturgemäß das Internet, in dem viele Materialien und Broschüren abrufbar sind. **Auf it-safe.at findet der Interessierte alle Unterlagen zum Download.** Vor allem das Handbuch **„45 Minuten zu mehr Sicherheit“** bietet eine solide Basisinformation über IT- und Datensicherheit. Nach dessen

Lektüre soll auch der Nichtfachmann in Sachen IKT in der Lage sein, potenzielle Gefahren besser einzuschätzen und die richtigen organisatorischen und technischen Veränderungen zu veranlassen. Das Handbuch zeichnet sich durch leichte Lesbarkeit und dichte Information aus. Nach jedem Kapitel gibt es Kontrollfragen. Spartenübergreifend werden quer durch Österreich Roadshows veranstaltet. Besonders verweist Pollirer auf den E-Day der Wirtschaftskammer, der **heuer am 6. März stattfindet.**

Die viele Arbeit im Zusammenhang mit Datensicherheit lohnt sich: Nicht ohne Genugtuung verweist Pollirer auf die Tatsache, dass beim Online-Sicherheitsgipfel des Bundes im Vorjahr **die Materialien der Bundessparte Information und Consulting „eins zu eins“ in die Sicherheitsmaßnahmen übernommen worden sind.** ■



IT-RATGEBER FÜR EPU

Die Bundessparte **Information und Consulting (BSIC)** der Wirtschaftskammer Österreich hat anlässlich des European Cyber Security Monats einen Ratgeber speziell für die Bedürfnisse von Einpersonunternehmen (EPU) erstellt. „Kleinstunternehmer, die alle in einem Unternehmen anfallenden Tätigkeiten selbst erledigen müssen, **haben oft nicht die Zeit**, sich vertieft mit IT-Sicherheit auseinanderzusetzen. Doch ist gerade dieses Thema von entscheidender Bedeutung für jeden von uns“, hält **Hans-Jürgen Pollirer**, Obmann der Bundessparte Information und Consulting, fest. „Der neue Leitfaden ‚IT-Sicherheit für EPU‘ wurde speziell auf die **Bedürfnisse von EPU** abgestimmt. Jeder kann sich einen raschen Überblick über die Gefahrensituationen und die notwendigen Erstmaßnahmen verschaffen.“

Der neue EPU-Ratgeber ist das jüngste Produkt der Bundessparte in ihrer IT-Sicherheits-Ratgeberreihe. Bereits 2005 hat die Bundessparte im Rahmen des **„it-safe-Projekts“** Ratgeber für Unternehmen und deren Mitarbeiter herausgegeben. Pollirer: „Neben den drei Broschüren für Unternehmer, deren Mitarbeiter sowie dem neuen Ratgeber für EPU organisieren wir **zahlreiche Veranstaltungen** zum Thema IT-Sicherheit sowie Datenschutz. Wir versuchen damit, die **Awareness** für das so wichtige unternehmerische, aber auch gesellschaftspolitische Thema zu steigern.“

Die Broschüre kann kostenlos unter ic@wko.at bzw. telefonisch unter +43/(0)5/90 900-3177 bestellt werden. Es besteht auch die Möglichkeit, auf der Website www.it-safe.at das Online-Dokument als PDF herunterzuladen.



Österreich auf Platz 3

2013 haben sich neun von 17 Mitgliedsstaaten der Eurozone gegenüber dem Vorjahr in ihrer Gesamtbewertung verbessert, wie die Ergebnisse des aktuellen „Allianz Euro Monitor“ zeigen. Österreich verlor zwar im Vergleich zum Vorjahr einen Platz, konnte seine Bewertungen aber größtenteils verbessern. Für 2014 sieht die Allianz Chancen für eine positive Fortsetzung des Reformpfades.

Österreich kann sich im Vergleich zu den anderen Euroländern gut behaupten. Um sich nachhaltig zu verbessern, müssten vor allem beim Pensionssystem weitere Reformschritte konsequent angegangen werden“, kommentiert **Dr. Wolfram Littich, Vorstandsvorsitzender der Allianz Gruppe in Österreich, die Ergebnisse der aktuellen Allianz Studie.**

Der „Allianz Euro Monitor“ misst die makroökonomischen Ungleichgewichte in der Eurozone. Dabei bekommen Staaten in jedem der 15 einzelnen Indikatoren einen Wert zwischen 1 und 10 zugewiesen – je höher der Wert, desto besser die Performance. Erneut erreicht kein einziges Land eine Bewertung von 8 und mehr, was als eine ausgewogene Entwicklung in der Breite anzusehen wäre. Neun von 17 Eurozone-Ländern ist es gelungen, 2013 ihre Bewertung im Vergleich zu 2012 zu verbessern. Besonders erfreulich ist, dass dies auch für die bisherigen Programmländer gilt – mit Ausnahme

von Zypern. An der Spitze liegt nach wie vor **Deutschland (7,7) vor Estland (7,2) und Österreich (7,1). Schlusslicht ist Zypern, das einen Indikatorwert von 2,7 aufweist.**

In der Kategorie „Solidität der Staatsfinanzen“ belegt Österreich den fünften Platz. Dank der leicht rückläufigen Zinslast, gemessen am Staatshaushalt, dürfte das Land seine finanzpolitische Robustheit gegenüber dem Vorjahr verbessern. Dagegen stellen zukünftige Ausgaben für Pensionen und Gesundheit in der langen Frist eine Belastung für den österreichischen Staatshaushalt dar und verdeutlichen die Notwendigkeit weiterer Reformschritte im staatlichen Pensionssystem. Österreich hält seine Spitzenposition bei der Wettbewerbsfähigkeit (erneut zweiter Platz): **Die Lohnstückkosten** entwickeln sich moderat, und die **Leistungsbilanz verzeichnet einen Überschuss.** Österreich gehört zu den Ländern mit einer vergleichsweise robusten Situation am Arbeitsmarkt (drit-



Wolfram Littich: „Beim Pensionssystem fehlen Reformschritte.“

ter Platz), die Arbeitslosenquote weist trotz Anstieg erneut den niedrigsten Wert im Euroraum auf, und die Erwerbstätigenquote steigt leicht an.

Die beiden Indikatoren mit den **besorgniserregendsten Werten** sind nach wie vor die **Arbeitslosigkeit und die Binnen-nachfrage.** ■

Wettbewerbsfähigkeit und Inlandsnachfrage

Rang 2013	EWU-Mitgliedsland	Rating 2013	Rang 2012	Rating 2012	Rang 2008	Rating 2008
1	Deutschland	7,5	1	7,5	2	8,5
2	Österreich	7,3	2	7,3	1	9,0
3	Griechenland	7,0	5	6,0	13	5,3
4	Portugal	6,3	7	5,8	15	5,0
4	Slowakei	6,3	3	6,8	7	7,3
4	Spanien	6,3	8	5,5	13	5,3
7	Niederlande	6,0	4	6,5	2	8,5
8	Belgien	5,8	5	6,0	2	8,5
9	Luxemburg	5,5	8	5,5	2	8,5
9	Slowenien	5,5	8	5,5	9	6,5
11	Estland	5,3	11	5,3	11	5,5
11	Irland	5,3	12	5,0	16	4,3
13	Frankreich	5,0	12	5,0	8	7,0
14	Finnland	4,8	14	4,8	6	8,0
15	Italien	4,5	15	4,5	10	6,0
16	Zypern	3,8	17	3,0	16	4,3
16	Malta	3,8	16	4,3	11	5,5



Bei steigenden Aktien gewinnen -
aber bei fallenden nicht verlieren.

SmartGarant

Vorsorge am richtigen Kurs mit Bruttoprämiengarantie von der Donau. Bei steigenden Aktien gewinnen - aber bei fallenden nicht verlieren.

- **100%ige Donau-Garantie auf die eingezahlten Prämien zum Laufzeitende**
- **Jährlicher Lock-In bereits erreichter Gewinnanteile**
- **Chance auf hohe Rendite**
- **Flexibilität und Sicherheit**

Denn die Vorsorge sollte sich den Bedürfnissen der Kunden anpassen – und nicht umgekehrt.

Flexibel wie das Leben





Ursache, Wirkung und Folge

Aktueller Fall aus der Schlichtungsstelle des Fachverbandes: Ein elektronischer Schlüssel geht verloren. Die Sperre geht schief. Der Tresor wird ausgeräumt. War das ein gedeckter Sachschaden oder doch Pflichtversäumnis?

In einem aktuellen Fall für die Schlichtungsstelle des Fachverbandes der Versicherungsmakler ging es um die Frage, ob in der **Betriebshaftpflicht folgender Sachverhalt gedeckt ist**: Der Versicherungsnehmer hat ein Zugangskontrollsystem installiert. Ein elektronischer Schlüssel ging verloren und sollte im installierten System gesperrt werden. Dabei unterlief dem Versicherungsnehmer ein Fehler, wodurch unbekannte Täter mit dem entwendeten Schlüssel in das Gebäude eindringen konnten, einen Tresor aus seiner Verankerung lösten und entwendeten – laut Kassabuch des Versicherungsnehmers mit 10.692,60 Euro Inhalt. Der **Schlüsselverlust und die Entwendung des Tresors** wurden als Schadenfall im **Rahmen der Betriebshaftpflichtversicherung** dem Versicherer gemeldet. Nachdem der Versicherer die Schadenregulierung abgelehnt hatte, wurde die Schlichtungskommission angerufen – und die empfiehlt, den **Schaden zu decken**.

AHVB und EHVB

Die Versicherung argumentierte zur Ablehnung des Regulierungsbegehrens, dass sich die abgeschlossene Betriebshaftpflichtversicherung lediglich auf die in den Allgemeinen Bedingungen für die Haftpflichtversicherung (AHVB) enthaltenen Bestimmungen zur Deckung von „Personenschäden und Sachschäden sowie solcher Vermögensschäden, die auf einen versicherten Personenschaden oder Sachschaden zurückzuführen sind“, bezieht. Sogenannte **„reine Vermögensschäden“**, argumentiert die Versicherung, also „Schäden, die weder durch einen Personenschaden noch durch einen Sachschaden entstanden sind, soweit sie nicht nach den Ergänzenden Allgemeinen Bedingungen für die Haftpflichtversiche-

rung (EHVB) unter Versicherungsschutz fallen“, seien nicht mitversichert. Vielmehr seien in der gegenständlichen Polizze „Schadenersatzverpflichtungen **aus Verlust oder Abhandenkommen von körperlichen Sachen vom Versicherungsschutz ausgenommen**“.

Sachschaden oder Personenschaden?

Dagegen argumentiert die Seite des Versicherten vor der Schlichtungsstelle: Es gehe **sehr wohl um Schadenersatz**, da „durch die fehlerhafte Arbeit des Versicherungsnehmers ein Einbruchdiebstahl ermöglicht und dabei der Safe mitsamt dem Bargeld gestohlen“ worden sei. Der Versicherer wies diese Argumentation zurück: Es sei lediglich ein Sachschaden – Tresor und Bargeld – entstanden. Im gegenständlichen Haftpflichtversicherungsvertrag seien jedoch nur Personen- und Sachschäden sowie daraus abgeleitete Vermögensschäden gedeckt (das Risiko „Verlust und Abhandenkommen“ wäre nur aufgrund besonderer – hier nicht getroffener – Vereinbarung versichert). Da **kein versicherter Personenschaden** eingetreten sei, lehne die Versicherung eine Deckung ab.

Ursachenzusammenhang

Die Schlichtungsstelle hatte also zu klären, was im vorliegenden Fall gemäß AHVB unter „Sachschaden“ zu verstehen ist. Es komme auf den Ursachenzusammenhang an: „Ist der betreffende Vermögensschaden ein Schaden, der mit dem **Personenschaden oder Sachschaden in einem ursächlichen Zusammenhang** im Sinne der Lehre als Adhäsionstheorie (Wechselwirkungen) steht, so ist ein solcher Vermögensschaden als ‚unechter‘ Vermögensschaden regelmäßig gedeckt.“

Im konkreten Fall ist der entstandene Sachschaden unbestritten, nämlich Tresordiebstahl. Der Sachschaden wurde jedoch durch das **Fehlverhalten eines Mitarbeiters** erst ermöglicht, da durch unvollständige Löschung eines elektronischen Schlüssels sich die Diebe mit diesem erst Zugang zum Tresor verschaffen konnten“, analysiert die Schlichtungskommission. Nach den Bestimmungen der AHVB „haftet der Versicherer gegenüber dem Versicherungsnehmer für dieses Fehlverschulden seines Mitarbeiters“. Es sei zwar richtig, dass im gegenständlichen Vertrag Schadenersatzverpflichtungen aus Verlust oder Abhandenkommen körperlicher Sachen nicht bestehen. Aber: Die **ordnungsgemäße Löschung des elektronischen Schlüssels** sei jedoch nur „schlecht“ erfüllt worden, und in der Folge sei ein Sachschaden entstanden. Daher bestehe für den Versicherer sehr wohl **eine Schadenersatzverpflichtung**. Nicht aus Verlust oder Abhandenkommen körperlicher Sachen, sondern der Versicherer sei **aufgrund gesetzlicher Haftpflichtbestimmungen privatrechtlichen Inhalts (§ 1167 ABGB) zum Schadenersatz nach § 933a ABGB verpflichtet**. ■



Auch bei elektronischer Tresorsperre ist Sorgfalt angebracht.

© OrpheusKl. - Fotolia.com

FG Steiermark

„Harte Arbeit hat gefruchtet“

Rekordpräsenz beim diesjährigen Neujahrsempfang der Fachgruppe Steiermark: Pointierte Vortragende und ein breites Themenspektrum charakterisierten den Abend in der Alten Universität in Graz.

Die Versicherungsvermittlerrichtlinie IMD II liege derzeit gleichsam im Koma, **betonte Fachverbandsvorsteher und Fachgruppenobmann der Steiermark, Gunther Riedlsperger**, bei seiner Einleitung der traditionellen Veranstaltung „Neujahrsempfang“ zu Beginn der Jahresarbeit. Am 25. Mai werde in der Europäischen Union das neue Europaparlament gewählt, und er erwarte sich bis dahin keine neuen weichenstellenden Beschlussfassungen zu diesem für die Maklerschaft so wichtigen Thema. Ausdrücklich würdigte Riedlsperger die Rolle von **Mag. Othmar Karas, EU-Abgeordneter der ÖVP und Vizepräsident des Europäischen Parlaments, sowie von Dr. Werner Langen, EU-Abgeordneter der CDU und Berichterstatter für die IMD im ECON (Ausschuss für Wirtschaft und Währung)**. Vor allem Karas verdanke man intensive Anstrengungen im Interesse der heimischen Versicherungsmakler, um existenzgefährdende Bestimmungen zu eliminieren und der versicherungswirtschaftlichen Vertriebsvernunft zum Durchbruch zu verhelfen.

„Die harte Arbeit hat gefruchtet“, unter-

strich Riedlsperger und verwies auf die umfangreichen Bemühungen des Fachverbandes in nationalen Kontakten sowie in permanenten Gesprächen mit Persönlichkeiten in Brüssel, um dem ursprünglichen Entwurf vom Juli 2012 **„die Giftzähne zu ziehen“**.

Das massive Engagement in dieser Causa habe sich bewährt, man habe die Expertenforen in Alpbach und Velden für eine **entsprechende Informationstätigkeit genutzt und gleichzeitig auch bei BIPAR**, der berufsständischen Interessenvertretung in Brüssel, Druck gemacht. Jedenfalls könnten die Versicherungsmakler sicher sein, dass die Standesvertretung auch in Zukunft alles unternehmen werde, um den berechtigten Interessen der Makler, aber auch der mitteleuropäischen Vertriebskultur zum Durchbruch zu verhelfen. „Ich mache mir keine Illusionen, die europäische Konsumentenschutzbewegung wird am Ball bleiben. Wir werden daher beim Unterstreichen der Rolle des Versicherungsmaklers als **eigentlicher Konsumentenschützer im Versicherungsvertrieb nicht erlahmen**“, meinte er. Der Fachgruppenobmann beschäftigte

sich unter anderem auch mit einigen Neuerungen aus dem Versicherungsrechtsänderungsgesetz und betonte, die Maklervollmacht gelte in diesem Zusammenhang für die gesamte elektronische Kommunikation rund um einen Versicherungsvertrag, sie gelte für alle in diesem Zusammenhang verfassten bzw. relevanten Schriftstücke und sie fungiere auch als Mustervollmacht für die Begründung der rechtlichen Rahmenbedingungen für den Zahlungsverkehr nach SEPA.

Weiters kündigte Riedlsperger an, im Rahmen der Fachgruppe Steiermark einen Ombudsmann zu installieren, der sich – ähnlich wie die Schiedsstelle in Wien – um die Beilegung von Streitfällen kümmern soll. Auf Bundesebene werde das Jahr 2014 im Zeichen intensiverer Öffentlichkeitsarbeit stehen. Hier seien umfangreiche Vorbereitungsmaßnahmen im Gange. Zu standesrechtlichen Fragen meinte Riedlsperger, der Fachverband beabsichtige, in Zukunft **eine Rechts- und Disziplinarkommission** zu installieren, die sich um höchste Qualität der Berufseinsteiger sowie um die Einhaltung hoher ethischer Standards bei der Ausübung des Maklerberufs kümmern soll.

Im Namen der steirischen Versicherungswirtschaft begrüßte der Generaldirektor der Grazer Wechselseitigen, **Dr. Othmar Ederer**, die mehr als 200 steirischen Makler, die sich zu diesem Treffen eingefunden hatten. Ederer betonte unter anderem, die Grazer Wechselseitige sei auch für das strenge Regulativ von Solvency II gut gerüstet. Sowohl Ederer als auch der Vorstandsvorsitzende der Merkurversicherung, Mag. Gerald Kogler, bedankten sich in ihren Grußworten ganz ausdrücklich für die intensive und erfolgreiche Kooperation mit den Maklern.



Die Referenten des Abends: Riedlsperger, Fenyves, Drechsler, Hengstschläger

Dr. Gustav Dressler, Geschäftsführer der Generali Capital Management, befasste sich unter dem Titel „Alles im Griff!“ sehr intensiv mit der Entwicklung der internationalen Kapitalmärkte in den vergangenen Jahren. Anhand sehr aussagekräftiger Charts dokumentierte Dressler die Abkehr von der jahrzehntelangen Stabilität in der Zins- und Kursentwicklung an den internationalen Börsen und Kapitalmärkten in Richtung extrem erhöhter Volatilitäten – besonders ab der Finanzkrise der Jahre 2008 und 2009. Dressler betonte, es sei wohl ein großer Fehler gewesen **im Jahr 2013 nicht in Aktien investiert gewesen zu sein**. Er betonte, die Märkte hätten wieder ein beachtliches Niveau an Liquidität erreicht, die Spreads bei den Anleihezinsen für Obligationen der öffentlichen Hand seien weitgehend beseitigt und auch die noch vor einigen Monaten kolportierte Angst vor einer Hyperinflation sei einer sehr realistischen Einschätzung gewichen. *(Der VM wird diese Präsentation in einer seiner nächsten Ausgaben veröffentlichen.)*

Mit den zu erwartenden Entwicklungen des Versicherungsvertragsrechts befasste sich dann in einem Kurzstatement **Uni-**

versitätsprofessor Dr. Attila Fenyves. „Juristen können sich nur an den Absichtserklärungen des Gesetzgebers orientieren“, meinte der Doyen des heimischen Versicherungsrechts und fügte hinzu, dass im Regierungsprogramm der nunmehr amtierenden Koalitionsregierung kein diesbezüglicher Ansatz zu Änderungen des Versicherungsvertragsgesetzes oder zu anderen versicherungsrechtlich relevanten Materien zu finden sei.

In Österreich werde es aller Voraussicht nach in diesem Zusammenhang mittelfristig zu einem **weiteren Ausbau des Kundenschutzes kommen**, wenn „die Schraube auch schon sehr, sehr fest sitzt“. Auf internationaler Ebene gebe es immer wieder Versuche der Harmonisierung des Versicherungsvertragsrechts auf EU-Ebene. Die zentrale Frage in diesem Zusammenhang sei, ob durch nationale Rechte Wettbewerbsnachteile entstünden. Die EU-Kommission habe eine Expertengruppe zu dieser Thematik eingesetzt, Konsumentenschützer und Versicherungsverbände seien jedoch nach wie vor sehr skeptisch.

In seiner **traditionell kabarettistisch-pointierten Form** setzte sich anschlie-

ßend **Dr. Markus Hengstschläger, Universitätsprofessor und Leiter des Instituts für Medizinische Genetik** an der Medizinischen Universität Wien, mit dem Thema „Talente entdecken – Zukunft sichern“ auseinander. Der bekannte Humangenetiker ging in seinem Vortrag, wie schon öfter bei derartigen Anlässen, kritisch mit dem österreichischen Bildungssystem bzw. dem darin vorherrschenden Mainstream ins Gericht. Hengstschläger plädierte für ein Bildungssystem, das die unterschiedlichsten Talente rechtzeitig entdeckt und mit Verve fördert. Die Gesellschaft **brauche überdurchschnittliche Leistungen und herausragende Talente in so gut wie allen Gebieten**. Deshalb sei es wenig sinnvoll, im Bildungssystem stets nur auf das Beseitigen eklatanter Schwächen abzustellen, sondern es wäre gesamtwirtschaftlich wesentlich vernünftiger, den ausgewiesenen Talenten durch spezielle Förderung zum Durchbruch zu verhelfen. Beim anschließenden Empfang hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, mit den **Referenten noch in einen persönlichen Dialog** zu treten – eine Möglichkeit, von der umfassend Gebrauch gemacht wurde. ■

FG Tirol

„Ein-Euro-Job für Makler“

Einem sehr brisanten Thema widmete sich das diesjährige Expertenforum der Fachgruppe Tirol: Die an sich segensreiche Einrichtung der Onlineportale von Versicherungen führt nach und nach zu einer ungleichen Lastenverteilung. Gründe dafür sind die Vielfalt der Onlineauftritte sowie das wachsende Kostenbewusstsein der Assekuranten.

Der Titel war provokant genug: **„Ein-Euro-Job Versicherungsmakler“** lautete das Motto beim 5. Expertentag der Tiroler Versicherungsmakler. **Tirols FGO Thomas Tiefenbrunner** gab in seiner Einleitung einen Motivenbericht zu der Themenstellung. „Jede Versicherung wälzt über Onlineportale, die die Maklerschaft positiv findet, immer mehr Arbeit und auch das Risiko auf uns ab. Abgegolten wird dieser administrative Mehraufwand mit lächerlichen 50 Cent oder einem Euro

pro eingegebener Polizze.“ Zudem seien die angebotenen Portale der Assekuranten nur bedingt maklerfreundlich, da der Kunde meist maßgeschneiderte Lösungen erwarte, während Onlineportale derzeit bestens falls auf Standardlösungen ausgerichtet seien. Tiefenbrunner fordert daher eine Vergütung pro Polizze von rund 9 Euro für die Makler und plädiert für ein einheitliches Onlineportal, auf dem zumindest die 15 größten Versicherer vertreten sein sollten.

Auf eine einschlägige qualitative Untersuchung über die Befindlichkeit der Makler zu diesem Thema ging auch der Salzburger **Fachgruppenobmann Christoph Berghammer** in einer sehr pointiert geführten Podiumsdiskussion ein. „Die Angebotsberechnung machen wir bereits über Portale selbst, die Kundenberatung und auch der Abschluss der jeweiligen Polizze laufen über die Makler. Nun wird auch die Eingabe der Polizze sowie die Schadensmeldung vom Maklerbüro online erledigt. Der erste



Die illustre Runde hochrangiger Diskutanten beim Tiroler Expertenforum.

wirkliche Kontakt mit dem Versicherungsunternehmen kommt daher erst bei einem Schadensfall zustande. Das heißt, immer mehr administrative Aufgaben werden auf die Maklerschaft umgewälzt, und das bei einer Vergütung von einem Euro.“ Auch Berghammer unterstrich, dass Portale nur bei „Produkten von der Stange“ funktionieren, eine individuelle Lösung für die Risikovorsorge des Kunden erfordere jedoch intensiven persönlichen Kontakt.

In einer anschließenden Diskussion beim **Tiroler Expertenforum**, zu dem sich auch die Tiroler Bundesrätin **Anneliese Junker** sowie **Spartenobfrau KR Regina Stanger** eingefunden hatten, bezogen namhafte Vertreter der Versicherungswirtschaft Stellung. Ausgangspunkt war die bereits erwähnte Maklerbefragung, die teilweise gravierende Kritik erbrachte. Neben der geringen Servicequalität der Versicherungsportale seien es auch **Personaleinsparungen bei den Versicherungen**, die den Maklern Sorgen bereiten. Maklerbetreuer seien teilweise telefonisch fast nicht erreichbar, und deren Anzahl sinke. Zur immer wieder erhobenen Forderung nach einem **einheitlichen Onlineportal für alle Versicherungen** meinte **Ralf Müller**, Vorstandsdirektor der Wiener Städtischen, dies wäre durchaus auch das

Ziel seiner Gesellschaft. **Mag. Harald Riener**, seit Jahresbeginn Vorstandsdirektor der **Donau Versicherung**, verwies auf die Zusammenarbeit seiner Gesellschaft mit der gemeinsamen Onlineplattform „together“, die sich sehr bewährt habe.

Der Landesdirektor der Allianz in Tirol, **Hubert Hotter**, unterstrich, dass sich seine Gesellschaft vor Jahren entschlossen habe, mit einem eigenen Portal einen individuellen Weg zu gehen. Hotter wies auf den Kostendruck für die Versicherungen hin und meinte, bei der Allianz lägen die Vertriebskosten derzeit bei rund 26,5 Prozent der Prämie. Auch **Christian Kladiva**, im Vorstand der Merkurversicherung, betonte den Kostendruck, dem Versicherungsgesellschaften derzeit – nicht zuletzt auf Grundlage praktisch stagnierender Märkte – ausgesetzt seien. Kladiva unterstrich, dass sich die Komplexität des Geschäfts erhöhe, und er meinte, man sollte die bestehende Plattform „together“ stärker forcieren.

Im Lauf der Diskussion wurde klar, dass die Forderung nach einem einheitlichen Onlineportal so rasch nicht verwirklicht werden wird. Eine **gemeinsame Schnittstelle liegt wohl in weiter Ferne**.

Alle Vertreter der Versicherungen betonten, **dem Maklervertrieb besondere Aufmerksamkeit zu schenken** und bei

der Bestellung von Maklerbetreuern ganz gezielt auf hohe Qualität zu achten. Der Kostendruck sei jedoch unter den gegebenen Marktkonditionen wegen des unbefriedigenden Schadensverlaufs in einzelnen Sparten und den beträchtlichen Vertriebskosten nicht zu leugnen.

Für den etwas restriktiveren **Umgang mit Kosten bei der Schadensbearbeitung** gab Fachgruppenobmann Tiefenbrunner den Vorständen aus der Versicherungswirtschaft einen Denkanstoß mit: „Wenn bei einem Glasschaden, der laut Rechnung 48 Euro ausmacht, vom Versicherungsunternehmen ein Sachverständiger zur Begutachtung geholt wird, um die auszuzahlende Summe auf 38 Euro zu drücken, dann ist das **ein betriebswirtschaftlicher Schildbürgerstreich**. Den 10 Euro Ersparnis stehen dann nämlich Sachverständigenkosten von rund 150 Euro entgegen“, unterstrich Tiefenbrunner. Es war das Verdienst einer unter der professionellen Moderation von Roland Barazon stehenden Podiumsdiskussion, ein ganz wichtiges **Spannungsfeld zwischen den Versicherungsmaklern und den Versicherungsgesellschaften** aufgezeigt zu haben. Jedenfalls formiert sich in der Maklerschaft **unübersehbarer Unmut** über die schrittweise Verlagerung von administrativen Kosten. ■

Niederösterreich

Fit in der Vorsorge

Die Fachgruppe der niederösterreichischen Versicherungsmakler eröffnet das Jahr mit einer ganzen Reihe interessanter Fortbildungsmöglichkeiten für ihre Mitglieder. So startete der **Lehrgang Versicherungsmakler** am 21. Februar im WIFI Mödling. Wie bereits bei den Neujahrstammtischen angekündigt, ist es nunmehr möglich, die Module des Maklerkurses auch **einzel**n zu buchen (Freitag und Samstag). Ein Modul kostet 250 Euro exklusive Vortragsunterlagen. Nähere Informationen dazu bei Silvia Hiesinger, WIFI St. Pölten, Tel.: 02742/890 22 31. Umfassende Informationen zu allen aktuellen und relevanten Fakten der Vorsorge-

beratung erhalten Mitglieder beim Vortrag **„Fit in der Vorsorgeberatung“** mit Referent Arno Slepice. Slepice ist geschäftsführender Gesellschafter der businesspoint consulting & vorsorge gmbh und VARIAS OG, Versicherungsmakler und Unternehmensberater sowie Mitentwickler des VARIAS Vorsorgerechners.

Die Veranstaltung findet **am 5. März in der Wirtschaftskammer Niederösterreich** in St. Pölten statt. Im Lauf des Nachmittags kommen dabei alle Aspekte der Thematik zur Sprache, etwa die sozialen Veränderungen und ihre Auswirkungen, bisherige Pensionsreformen, Änderungen in der Pensionsberechnung sowie die Aus-

wirkungen der Änderungen auf Betroffene. Darüber hinaus wird erläutert, wie ein Pensionskonto zu lesen und zu verstehen ist, wie der einfachste Weg zum Pensionskonto aussieht oder wie die BU-Pension korrekt berechnet wird. Dazu gibt es Praxisbeispiele zur Pensionsberechnung. Die Kosten für dieses Fortbildungsangebot betragen 49 Euro.

Ebenfalls in der Wirtschaftskammer Niederösterreich findet am 29. April der Vortrag **„Risikoanalyse und Beratung von Gewerbetunden“** mit Roland Bedernik statt. Die Kosten für diesen Termin betragen 99 Euro, beinhaltet sind darin auch die Unterlagen und die Verpflegung. ■

Wien

Perfekte Vorbereitung für Befähigungsprüfung

Am 14. März 2014 beginnt in Wien der erste Vorbereitungskurs zur Befähigungsprüfung für den Versicherungsmakler, in dem alle wichtigen Themen rund um die Branche behandelt werden. Die Seminarreihe ist hervorragend geeignet, eigenes Wissen aufzufrischen oder neue Mitarbeiter einzuschulen. Behandelt wird in den einzelnen Modulen eine Reihe von Themen – vom Berufsbild des Maklers über Fragen zu den einzelnen Sparten, rechtliche Grundlagen bis hin zum Risk Management. Die Seminarreihe beginnt jeweils um 9.00 Uhr und endet um 17.00 Uhr und findet **im Fachverband der Versicherungsmakler (Johannesgasse 2/1/2/28, 1010 Wien)** statt. Es ist möglich, auch einzelne Module zu buchen. Ab zehn gebuchten Kurstagen sind die Skripten in Hardcopy sowie ein Onlinezugang zu den Skripten inklusive Fragenkatalog im Kurspreis enthalten.

Bei weniger als zehn gebuchten Kurstagen ist der Skriptensatz um 100 Euro



Auch heuer trifft sich die Branche zum Informationstag im Wiener Palais Ferstel.

erhältlich. Unabhängig von einer Kursbuchung können der Onlinezugang (für drei Monate) bzw. die Skripten in Hardcopy um 290 Euro erworben werden.

Die Anmeldung zum Kurs kann mittels Anmeldeformular über die Fachgruppe erfolgen. Da der Kurs für 20 Teilnehmer limitiert ist, wird eine baldige Anmeldung empfohlen. Nähere Informationen stehen zudem auf der Homepage der WKO zur Verfügung.

Informationstag im Palais Ferstel

Am 26. Februar findet der bereits traditionelle Informationstag der Wiener Versicherungsmakler im Palais Ferstel statt. Unter dem Motto „un.sicht.bar“ stehen diesmal aktuelle Themen von Vorsorge über Pensionsantrittsalter, Gesundheit, bis hin zu geringem Wirtschaftswachstum auf der Agenda. Der VM wird in der nächsten Ausgabe ausführlich berichten. ■

Intensivkurs für Versicherungsmakler

In Kooperation mit der Fachgruppe Wien hat die Helvetia einen neuen Intensivkurs zur Vorbereitung auf die Versicherungsmakler-Prüfung konzipiert. Weiterer Mitinitiator ist die Versicherungsplattform Arisecur. Die neue Ausbildungsschiene soll zudem einer weiteren Professionalisierung des Vertriebspartner-Coaches der Helvetia dienen. Im April startete der erste Lehrgang, unter den Teilnehmern auch sechs Helvetia-Vertriebspartner-Coaches. „Uns ist es wichtig, dass die Helvetia-Coaches für die Makler Ansprechpersonen auf gleicher Augenhöhe sind“, erklärte dazu **Alexander Neubauer, Leiter Helvetia Partnervertrieb**.

Als Vortragende konnten eine Reihe von Branchenprofis gewonnen werden, darunter der Wiener Fachgruppenobmann



Praxisnähe und Fachkompetenz: Auch 2014 soll es eine Fortsetzung des erfolgreichen Intensivkurses geben.

Helmut **Mojescick**, sein Vorgänger Rudolf Mittendorfer sowie die Versicherungsmakler Eric Rubas, Kurt Stättner und Christian Schäfer. Die Initiatoren legten dabei großen Wert auf Praxisbezogenheit.

Im Dezember 2013 erfolgte nun die

feierliche Zertifikatsübergabe an die Absolventen des ersten Jahrgangs durch Helmut Mojescick, Andreas Büttner sowie Alexander Neubauer. Aufgrund des großen Erfolgs und der zahlreichen Interessenten ist eine Fortsetzung des Lehrgangs für 2014 geplant. ■

FG Oberösterreich

Veranstaltung zum „Pensionskonto“

Am 29. Jänner 2014 fand eine Weiterbildungsveranstaltung zum Thema „Das Pensionskonto 2014 – ein Geschäftsfeld für Versicherungsmakler?“ in den Räumlichkeiten der WKO

Oberösterreich statt. Die Inhalte reichten von den Neuerungen im Pensionsrecht bis hin zum Einfluss auf die betriebliche Positionierung als Versicherungsmakler. Lesen Sie mehr über die Veranstaltung

unter www.versicherungsmakler-ooe.at. Der Besuch dieser Veranstaltung wird im Rahmen des Weiterbildungszertifikats des Fachverbandes mit 30 Credits bewertet. ■

Kranken- und Sozialversicherung aktuell!

Unter diesem Titel findet am Donnerstag, den 10. März 2014 von 9.00 bis 16.00 Uhr ein Seminar im WIFI Linz statt.

Der Vortragende **Werner Bamminger**

gibt einen aktuellen Überblick über die Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung und behandelt häufig gestellte Fragen zur privaten Krankenversicherung. Interessenten mel-

den sich bei Elisabeth Lettner unter Tel.: 05/7000-7053 oder per E-Mail: unternehmerakademie@wifi-ooe.at zum Seminar an.

Details unter www.ic-akademie.at. ■

ERRATUM

Bei der Ankündigung des Wiener Maklertages 2014 ist uns in der Dezember-Ausgabe des VM ein illustrativer Fehler passiert. Das Foto stammte von einer anderen Veranstaltung. Wir bedauern.

ÖVM FORUM 9./10. April 2014

Traditioneller Maklertreff im Design Center Linz

Am 9. ÖVM Forum 2014 veranstaltet der Österreichische Versicherungsmaklerring neben einem Symposium zum Thema „Schaden - Kernkompetenz des Maklers“ Interessantes und Unterhaltsames von Peter Resetarits, Thomas Müller und Dr. Thomas Hartmann, sowie das Gala-Abendprogramm mit Andreas Vitasek. Für ÖVM- Mitglieder ist die Teilnahme an Messe und Symposium gratis.

Schaden - Kernkompetenz des Maklers

PROGRAMM DES SYMPOSIUMS

11.00 bis 12.00 Uhr: Vortrag Matthias Lanzinger

„Die wahren Werte im Leben – und welchen Beitrag Versicherungen dazu leisten“

12.15 bis 13.15 Uhr: Vortrag RA Dr. Hans-Jörg Vogl

„Versicherungswechsel und Maklerhaftung – Umdeckklauseln“

13.30 bis 14.30 Uhr: Vortrag Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner

„Die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle, Schadensfälle aus der Praxis für die Praxis“

14.30 bis 15.00 Uhr: Kaffeepause im Foyer

15.00 bis 16.00 Uhr: Vortrag Dr. Thomas Müller, Kriminalpsychologe

„Der kriminalpsychologische Ansatz – Menschen verstehen, analysieren und beurteilen“

16.15 bis 17.15 Uhr: Vortrag Dr. Peter Resetarits

„Wann wird eine Schadensangelegenheit zum Fernsehfall?“

17.30 bis 18.30 Uhr: Podiumsdiskussion zum Thema

„Der Makler als Garant für bestmögliche Schadenabwicklung“

Teilnehmer (derzeitiger Stand):

Mag. Alexander Petzmann, Geschäftsführung CCA und Together

Ing. Klaus J. Stadlbauer PMP, Novum ccService
Geschäftsstellenleiter Sbg.

Gerhard Veits, Versicherungsmakler, ÖVM-Vorstandsmitglied

Dr. Thomas Hartmann, Gutachter für RS und Haftpflicht, Buchautor

Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger, Bundesobmann
Fachverband Versicherungsmakler

Dr. Wolfgang Reisinger, Leiter Speziialschaden,
Wiener Städtische Versicherung AG

Präsentation, Moderation und Diskussionsleitung:
Ronald Barazon



FORUM 2014

Internationale Makler Messe

9. und 10. April 2014

DESIGN CENTER LINZ

ÖPWZ: Neue Seminarreihe

Das Österreichische Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeits-Zentrum (ÖPWZ) bietet ab sofort Kurse, die speziell auf die Bedürfnisse und Anforderungen von Versicherungsmaklern und Beratern in Versicherungsangelegenheiten zugeschnitten sind.

Die neue ÖPWZ-Veranstaltungsreihe deckt dabei neben klassischen Produktthemen auch Spezialthemen wie Transportversicherung, Ärzte-Haftpflicht und Betriebliche Altersvorsorge ab. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf Problemstellungen **rund um die Beratungsqualität** und den Beratungsprozess. Veranstaltungen zu aktuellen Rechts- und Marktentwicklungen sowie Workshops runden das Gesamtpaket ab.

„Erfolgreiche Kundenberater müssen sich immer umfangreicheres Wissen aneignen, denn Fachkompetenz und Beratungs-Know-how sind auch in der Versicherungs- und Finanzberatung zu entscheidenden Erfolgsfaktoren geworden“, meint **ÖPWZ-Bildungsmanager Armand Kaáli-Nagy**. Zum einen sind die gesetzlichen Auflagen in den letzten Jahren umfangreicher und wesentlich strenger geworden, zum anderen bringen die Produkthanbieter laufend neue – oft sehr komplexe – Versicherungs- und Anlagelösungen auf den Markt.

Praxisnahe Weiterbildung

Die neuen ÖPWZ-Seminare und -Workshops bieten einen anschaulichen Praxistransfer, der auf Fachkompetenz und Beratungsqualität fokussiert ist. „Unsere Experten haben selbst jahrelange Berufspraxis und kennen die Problemstellungen und Anforderungen aus eigener Erfahrung. Daher können sie den Seminarteilnehmern nicht nur das fachliche Rüstzeug für **ein professionelles Beratungsgespräch** mitgeben, sondern auch eine ganze Reihe praktischer Tipps für die tägliche Arbeit, betont Kaáli-Nagy.“ Derzeit umfasst das ÖPWZ-Angebot mehr als 20 Einzelveranstaltungen, im Lauf des Jahres werden noch **weitere Spezialseminare und aktuelle Rechtsthemen** hinzukommen. Die ersten Seminare starten Ende März 2014. Die Absolventen der einzelnen Seminare erhalten eine Bestätigung für ihre Teilnahme. Einige der Fortbildungsseminare können auch für das Weiterbildungszertifikat des Fachverbandes der Versicherungsmakler angerechnet werden.

Fachverband begrüßt Initiative

Die Aus- und Weiterbildung der Mitglie-

der ist seit vielen Jahren auch ein **vorrangiges Anliegen des Fachverbandes**, denn nur wer über fundiertes Wissen verfügt, kann vor Ort beim Kunden den Anspruch erstklassiger Beratungsqualität erfüllen. „**Wir begrüßen das Engagement** des ÖPWZ in diesem Bereich daher sehr, denn letztendlich profitiert **in erster Linie der Kunde** von einer kompetenten und umfassenden Beratung“, **freut sich Gunther Riedlsperger**, Bundesobmann des Fachverbandes der

Versicherungsmakler, über das zusätzliche Weiterbildungsangebot für seine Mitglieder. Die neue Seminarreihe kann auf der ÖPWZ-Homepage unter www.opwz.com abgerufen werden. Informationen über die anrechenbaren Credits finden sich im jeweiligen Seminarprogramm.



Mut?

«Den ersten Schritt zur Versöhnung zu machen.»

Helvetia Rechtsschutz-Aktion 2014

Bis zu 2 Monate Prämienfreiheit für Ihre Kunden!

Schutz für Ihre Kunden:

- Bei der Durchsetzung von Schadenersatzansprüchen
- Bei der Verteidigung in Strafverfahren
- Bei der Wahrung rechtlicher Interessen aus Arbeits- und Lehrverhältnissen
- Bei Streitigkeiten aus schuldrechtlichen Verträgen
- Bei Rechtsauskünften in Fragen des österreichischen Rechtes

Aktionszeitraum: 01.01.2014 bis 31.12.2014

Helvetia Versicherungen AG

Hoher Markt 10–11, 1010 Wien

T +43 (0) 50 222-1000

www.helvetia.at



helvetia

Ihre Schweizer Versicherung.

Kfz-Versicherer setzen auf „Zusatzausstattung“

Die Kfz-Versicherung ist die einzige Pflichtversicherung im Sachbereich. In Österreich sind mehr als 6 Millionen Kraftfahrzeuge zum Verkehr zugelassen. Der Kuchen ist entsprechend groß, und die Versicherungen versuchen, sich möglichst hohe Marktanteile zu sichern. Denn der Preiswettbewerb ist nach wie vor äußerst heftig.

Im Vorjahr wurden 413.000 neue und eine Million gebrauchte Kfz zugelassen, und alle benötigten für diese Zulassung zumindest die vorgeschriebene Haftpflichtversicherung. Die Zahl der Neuzulassungen ist 2013 insgesamt leicht gesunken, für heuer sind die Erwartungen der Versicherungsunternehmen durchgewachsen: „Wir sind nicht so optimistisch und rechnen mit einem geringfügigen Rückgang im Vergleich zu den Vorjahren“, heißt es etwa von Seiten der **ERGO**. Ähnlich sehen das die Produktverantwortlichen bei der **Generali**: „Wir gehen von einer ähnlichen Entwicklung im Neuwagenmarkt wie im Vorjahr aus. Mit Zulassungsrekorden rechnen wir nicht.“

Vorsichtig positiv ist die Einschätzung der **Allianz**: „Aufgrund der derzeitigen Wirtschaftslage gehen wir davon aus, dass die

Verkaufszahlen im Neuwagenmarkt weiterhin tendenziell rückläufig bleiben. Bei Gebrauchtwagenzulassungen hingegen erwarten wir weiterhin leichte Steigerungen“, so **Silke Zettl**. Die **Wiener Städtische** geht zumindest von keinem großen Rückgang aus: „Wir rechnen damit, dass das Autojahr 2014 nahezu so erfolgreich wird wie 2013.“

Vorsichtiger Optimismus

Positiver sieht man die Entwicklung des Neuwagenmarktes bei der **Helvetia**. „In Deutschland gibt es aktuell eine Erholung des Neuwagenmarktes. Das ist auch in anderen europäischen Märkten zu beobachten“, so **Werner Panhauser**. Das Nachfrageplus komme speziell aus dem Privatmarkt, was die prognostizierte Bereitschaft zu höheren Konsumausgaben gegenüber den Vorjahren bestätige. Aus seiner Sicht ist die Situation der Absatzzahlen in Österreich derzeit durch die NoVA stark beeinflusst. „Wir schätzen den Neuwagenmarkt 2014 als positiv ein. Allerdings wird es auch von der Bereitschaft der Autohändler zu Rabatten abhängen. Zu berücksichtigen ist auch, dass die privaten Neuzulassungen weniger als 50 Prozent betragen.“ Auch **Günther Brandstätter** von der **Donau Versicherung** macht einen positiven Trend aus: „Die Steuer einerseits und die prognostizierte Konjunkturerholung andererseits könnten eine leichte Belebung bringen.“ **Andreas Ofner** von der **Zurich** sieht Wachstumspotenzial: „Die Änderung der Normverbrauchsabgabe wird vor allem zu Jahresbeginn zu einem Kaufanstieg bei Neuwagen führen. Das betrifft besonders den Bereich Firmenkunden. Ein

immer wichtigeres Thema sind alternativ betriebene Fahrzeuge – hier sind zwar starke Wachstumsraten zu beobachten, im Vergleich zum Gesamtmarkt ist die Anzahl jedoch noch gering. Eine Einschätzung, die auch **GRAWE-Vorstandsdirektor Klaus Scheitegel** teilt: „Bedingt durch die NoVA-Änderungen erwarten wir ein starkes erstes Halbjahr und einen Trend hin zu umweltschonenderen Fahrzeugen. Mit Einführung der erhöhten NoVA geht vermutlich ein merklicher Rückgang an Neuzulassungen einher.“ Auch für **UNIQA-Vorstand Robert Wasner** ist die NoVA ein wichtiges Kriterium: „Aufgrund der Änderung bei der NoVA wird es Vorziehkäufe geben, danach erwarten wir eine leichte Abflachung des Neuwagengeschäfts. Über das gesamte Jahr gesehen gehen wir davon aus, dass sich die Vertragszahlen auf dem Niveau des Vorjahres einpendeln werden.“

NoVA belebt kurzfristig

Generell ist die **drohende Erhöhung der NoVA** für verbrauchsintensivere Fahrzeuge für die Assekuranzen Thema. So rechnen die meisten Experten mit vorgezogenen Käufen, etwa bei der **Generali**: „Nach einem deutlichen Rückgang der Neuzulassungen im Jänner 2014 rechnen wir zumindest im Kaufverhalten bei Neuwagen wie auch bei Tageszulassungen mit gewissen Vorzieheffekten. Da sich jedoch die Auslieferung bis Mitte Februar getätigter Käufe bis in den Sommer hinein verteilt, werden diese Fahrzeug auch sukzessive im ersten Halbjahr zugelassen werden“, so Vorstand **Walter Kupec**.

„Aufgrund der Erhöhung der Normverbrauchsabgabe per 1. März ist mit einem



Günther Brandstätter: „Die Steuern und die prognostizierte Konjunkturerholung könnten eine leichte Belebung bringen.“

Harald
Krasznitzer

Max

Meine Kfz-Versicherung ist auf den Hund gekommen.

ERGO bietet die erste Kfz-Versicherung,
bei der auch mitfahrende Haustiere versichert sind.
Die gehören schließlich auch zur Familie, oder?

www.ergo-austria.at

ERGO

Versichern heißt verstehen.

Kaufanstieg von Neuwagen noch vor der Gesetzesänderung zu rechnen“, ist auch **Andreas Ofner** überzeugt. „In der Hauptstadt Wien werden beispielsweise laut WKW zurzeit bereits 15 bis 20 Prozent mehr Neuwagen gekauft als im Vergleichszeitraum des Vorjahres.“ Auch für **Klaus Scheitgel** zeichnet sich diese Entwicklung ab: „Die Übergangsfrist wird sicher genutzt werden. In der Vergangenheit hat sich schon gezeigt, dass staatliche Anreize – etwa die Verschrottungsprämie – oder Gesetzesänderungen auf den Kfz- und somit auch auf den Versicherungsmarkt starke Auswirkungen haben.“

Gerhard Heine von der Städtischen erwartet hingegen wenig Vorziehkäufe: „Aufgrund der kurzen Frist wird das Ausmaß der Vorziehkäufe überschaubar bleiben, obwohl generell eine gute Besucherfrequenz in den Autohäusern feststellbar ist. Ein guter Saisonauftakt kann sich auf das Autojahr 2014 positiv auswirken.“ Ebenso zurückhaltend die Einschätzung von **Werner Panhauser**: „Aus unserer Sicht wird eine generelle Anschaffungsentscheidung dadurch sicherlich nicht beeinflusst.“ Geplante Autokäufe würden eventuell vorgezogen: „Die gesetzliche Regelung sieht vor, dass für die Verrechnung



Gerhard Heine: „Wir rechnen damit, dass das Autojahr 2014 nahezu so erfolgreich wird wie 2013.“

der aktuellen NoVA nur der Kaufvertrag bis 15. Februar unterzeichnet werden muss. Die Auslieferung kann somit zu einem späteren Zeitpunkt – aktuelle Diskussion bis 1. September – stattfinden, ohne der erhöhten NoVA zu unterliegen.“ Der Vorteil für die Kunden liege darin, dass bereits die neuen Frühjahrsmodelle der Kfz-Hersteller noch mit NoVA alt besteuert würden, und der Kfz-Handel unterstütze das. Auch die Automobilwirtschaft würde Werbung mit **vergünstigten Kfz-Angeboten** betreiben, um die Absatzzahlen zu erhöhen. „Die Neuzulassungsstatistiken der nächsten Monate müssen jedenfalls unter entsprechender Berücksichtigung des Effekts der gesetzlichen Änderung zur Normverbrauchsabgabe betrachtet werden und sind isoliert nicht mit den Statistiken der Vorjahre zu vergleichen. Über das Gesamtjahr 2014 wird sich der Effekt jedoch vermutlich abschwächen“, so Panhauser.

Kasko bleibt beliebte Anbindung

Die sogenannte Anbindungsquote in der Kaskoversicherung hängt stark mit Neuwagen-, Leasing- und Firmenautokäufen zusammen. Die **Helvetia** erlebt hier in den letzten drei Jahren eine stabile Quote: „Aufgrund der Tatsache, dass der überwiegende Teil der Neuzulassungen Firmenfahrzeuge betrifft und diese in der Regel mit einer **Kaskoversicherung** versehen werden, ist bei den Neuzulassungen eine weiterhin hohe Anbindungsquote zu erwarten“, so Werner Panhauser. „Spannender wird die Entwicklung der Reparaturkosten aufgrund technologischer Fortschritte der Fahrzeuge. Diese haben sich in den letzten Jahren massiv erhöht. Die Prämien oder Produkte in der Kaskoversicherung müssen diesen Trend letztendlich berücksichtigen, was wiederum Einfluss auf die Anbindungsquote haben könnte.“

Für **Walter Kupec** ist der **Trend zur Kaskoversicherung** in erster Linie eine bewusste Werteabsicherung – sowohl bei Neufahrzeugen als auch bei jungen Gebrauchtwagen: „Auch ein einige Jah-



Johannes Hajek: „So wie der Kunde sich beim Autokauf sein Wunschauto mit Sonderausstattungen zusammenstellt, so soll er dies auch bei seiner Versicherung tun können.“

re junger Gebrauchtwagen stellt doch einen substanziellen Eigentumswert dar, den es gegen Beschädigung oder Verlust abzusichern gilt.“

Auch die Zurich beobachtet die Anbindungsquote sehr genau „Um eine Erhöhung der Anbindungsquote herbeizuführen, haben wir bereits diverse Maßnahmen getroffen. Ein Beispiel ist unser **Zurich First Class Service**: Bei der Reparatur eines Kaskoschadens müssen sich unsere Kunden um nichts kümmern. Ihr Auto wird abgeholt, repariert und wieder zurückgebracht. Auf Wunsch erhalten die Kunden sogar einen Leihwagen.“

Laut Silke Zettl sei durch preiswerte Angebote in der Kaskoversicherung in den letzten Jahren die Anbindungsquote deutlich gestiegen. Auch Zusatzdeckungen wie zum **Beispiel Kfz-Assistance oder Kfz-Rechtsschutzversicherung** werden gern zusätzlich abgeschlossen: „Die Allianz bietet hier seit Jänner 2014 eine Innovation: die Allianz-Fahrerschutzversicherung, die den Fahrzeuglenker mit einer Versicherungssumme von bis zu einer Million Euro vor

Folgekosten für Personenschäden aufgrund eines selbst verursachten Verkehrsunfalls schützt.“ Bei der GRAWE kennt man noch einen weiteren Grund, warum vermehrt Kaskoverträge abgeschlossen werden: „Aus unserer Sicht ist auch die steigende Zahl von Naturereignissen wie Sturm, Hagel, Überschwemmungen etc. ein starker Motivator zum Abschluss einer Kaskoversicherung“, so Klaus Scheitegel.

Fuhrparkmanagement

Ein wichtiger Bereich in der Kfz-Versicherung ist die Fuhrparkversicherung. Laut Gerhard Heine sei die Fuhrparkentwicklung weiterhin zweigeteilt: „Einerseits können gut gemanagte Flotten aufgrund ihrer niedrigen Schadenquote ihre attraktiven Konditionen weitgehend halten, es gibt aber auch starke Anpassungstendenzen am Markt bei schadenbelasteten Fuhrparks. Mit unseren Schadenreports wollen wir unseren Kunden eine Steuerungsmöglichkeit bieten, um daraus einen **Wettbewerbsvorteil durch langfristig günstigere Prämien zu generieren**. Aufgrund unseres langjährigen Bestehens bieten wir unseren Partnern abso-



Werner Panhauser: „In Deutschland gibt es aktuell eine Erholung des Neuwagenmarktes.“



Silke Zettl: „Kleineren Fuhrparks müssen einfache administrative Lösungen angeboten werden, die ein schnelles und kurzfristiges Handling und Service ermöglichen.“

lute Zuverlässigkeit und Sicherheit in Versicherungsfragen.“ Die Generali erwartet in der Fuhrparkversicherung im Pkw-Bereich eher eine Reduktion der Motorleistung als beim Fahrzeugwert. „Eine Reduktion im Fuhrparksegment ist insgesamt nicht zu erwarten. Bei kommerziellen Fahrzeugen sehen wir ebenfalls keine signifikanten Veränderungen“, so Walter Kupec.

Auf einfache administrative Lösungen auch für kleinere Fuhrparks **setzt Zurich**: „Aufgrund der nach wie vor wirtschaftlich herausfordernden Situation in diesem Segment herrscht ein gewisser Preisdruck.“

Für die Helvetia ist die Fuhrparkversicherung – aufgrund der negativen Schadenquote – auch ein Testmarkt für innovative Telematiklösungen: „Im Bereich der Fuhrparkversicherungen werden die ersten ‚Gehversuche‘ im deutschsprachigen Raum in Richtung Telematik getätigt.“ Ähnlich sieht man das bei der Allianz: „Im Flottenbereich ist der stetige Preisabfall zu Ende. Entwicklungen wie Telematikboxen in Kombination mit auf



D.A.S. –
Der starke Partner
in Rechtsfragen

D.A.S. PARTNERSERVICE

Mit persönlicher Betreuung, einem umfangreichen Serviceangebot und vielfältigen Tools zur Verkaufsförderung unterstützt das D.A.S. Partnerservice MaklerpartnerInnen bei ihrer täglichen Arbeit.

In ganz Österreich stehen PartnerbetreuerInnen für Auskünfte und Assistenz bis hin zum Kundengespräch zur Verfügung. Wertvolle Informationen rund ums Recht und anregenden Wissensaustausch bietet zudem die Veranstaltungsreihe D.A.S. MAKLERFOREN®.

Praktische Hilfe bietet das D.A.S. Partnerportal. Über die Web-Plattform können zahlreiche Verkaufsunterlagen schnell und unkompliziert abgerufen werden. Jederzeit und mit jedem internetfähigen Gerät finden MaklerInnen auf partnerportal.das.at:

- Aktuelle und vollständige Bestands- und Provisions-Daten zu KundInnen
- Schadenbeispiele als Verkaufsargument
- Tools für die Risikoanalyse
- Zugang zur Online-Schadenmeldung
- Vergleichs-Tarifrechner für die Kalkulation von Angebotsalternativen
- Alle Unterlagen für Anbahnung und Abschluss als Download
- Termine und Informationen zu Veranstaltungen



Ihr

Klaus Pointner
Leiter Partnervertrieb
Österreich

D.A.S. Rechtsschutz AG



DER FÜHRENDE SPEZIALIST
IM RECHTSSCHUTZ

Kilometern basierenden Tarifen werden an Bedeutung gewinnen. Sie bieten den Unternehmen neben nützlichen Flottenmanagement-Tools auch preisliche Vorteile.“

Produkte und Innovationen

Nach einer Phase fast ruinös geführter Preisschlachten um jeden einzelnen Kunden möchten die Versicherer mittlerweile mit maßgeschneiderten Lösungen, einzigartigen Bausteinen und umfassenden Assistance-Leistungen punkten.

Die **ERGO Versicherung** verfolgt in der Kfz-Versicherung eine neue Philosophie. So möchte man weg von der reinen Pflichtversicherung und hin zu einem



Günther Weiß: „Im Bereich der Neuwagenkäufe wird es bestimmt Vorziehkäufe geben.“

emotionalen Käuferprodukt. „So wie der Kunde sich beim Autokauf sein Wunschauto mit Sonderausstattung zusammenstellt, so soll er dies auch bei seiner Versicherung tun können. Das heißt konkret, zu den Basisabsicherungen wählt der Kunde je nach Bedarf und Motiv, die für ihn zusätzlich abzusichernden Risiken einfach aus“, erklärt Vorstand **Johannes Hajek**, verantwortlich für die Sparte Schaden und Unfall. So können Kunden aus individuellen Lifestyle-Paketen auswählen. Diese Pakete nehmen unter anderem Bedacht auf Familien, die



NEUZULASSUNGEN 2013

Mit insgesamt 415.313 neu zum Verkehr zugelassenen Kraftfahrzeugen (Kfz, ohne Anhänger) wurde gegenüber dem Vorjahr eine Abnahme von 4,7% verzeichnet. Die Anzahl der Neuzulassungen von Pkw – die mit Abstand wichtigste Kfz-Art (76,8%) – verzeichnete mit insgesamt 319.035 Fahrzeugen gegenüber dem Vorjahr eine Abnahme von 5,1% und liegt um 16.975 Stück hinter dem im Ergebnis des Vorjahres (336.010).

Zuwächse bei Pkw-Neuzulassungen wurden in den Monaten Jänner (+3,5%), Juli (+1,0%), Oktober (+1,6%) und Dezember (+13,1%) festgestellt. Rückgänge waren in den Monaten Februar (-11,7%), März (-18,1%), April (-5,9%), Mai (-10,2%), Juni (-5,4%), August (-6,1%), September (-6,6%) und November (-4,2%) zu beobachten.

einen Zweitwagen versichern wollen, auf Lenker, die viel im Ausland fahren, sowie auf Lenker, die oft öffentliche Verkehrsmittel benutzen – auch hier haben sie Versicherungsschutz. Besonders erwähnenswerte Bausteine sind dabei zum einen eine eigene **Haustier-Mitfahrversicherung**, die am heimischen Markt ausschließlich von ERGO angeboten wird. Ganz neu ist ein VIP-Service für Kaskokunden, der auch das sogenannte **Kfz-Pflaster** beinhaltet. Dieser Service ist kostenlos und beinhaltet ein Hol- und Bringservice des beschädigten Fahrzeugs inklusive Innen- und Außenreinigung. Darüber hinaus steht für die Dauer der Reparatur ein Ersatzfahrzeug zur Verfügung. Bei größeren Reparaturen erhalten die Kunden zusätzlich **eine 100-Euro-Gutschrift auf den Selbstbehalt** der Kaskoversicherung. Ausgewählte ERGO-Kasko-Kunden können von diesem Servicepaket 2014 testweise profitieren. Während des Jahres werden die Erfahrungen der Kunden analysiert und je nach Resonanz die Kooperation verlängert und einer breiteren Kundenschicht angeboten.

In der Kfz-Versicherung bietet die **Helve-**

tia ab Frühjahr 2014 ihr **Europabündel** auch für Krafträder an. Bislang konnte es nur für Pkw, Kombi und Wohnmobile bis zu 3,5 Tonnen abgeschlossen werden, nun können auch zweispurige Fahrzeuge oder Quads eingeschlossen werden. Im Europabündel hat der Kunde die Kfz-Haftpflicht, die Insassenunfallversicherung sowie die **Assistance-Leistungen** automatisch in



Walter Kupec: „Ein einige Jahre junger Gebrauchtwagen stellt einen substantziellen Eigentumswert dar, den es gegen Beschädigung oder Verlust abzusichern gilt.“



Uniqa-Vorstand Wasner: „Es wird Vorziehkäufe geben.“

einem Bündel inkludiert.

Die **Generali** wird am 3. März neue Kfz-Tarife einführen. Das Preisniveau bleibt in etwa auf dem Vorjahresniveau – in der Kfz-Haftpflicht erfolgt eine Inflationsbereinigung, in der Kaskoversicherung eine Anpassung des Mindestselbstbetrags auf 300 Euro. Inhaltlich bleiben die Tarife und Produkte im Wesentlichen unverändert, der klar strukturierte Maklertarif bleibt erhalten.

Die **Donau Versicherung** fördert in der Haftpflichtversicherung schadstoffarme Pkw, indem jene Fahrzeuge, die einen maximalen Schadstoffausstoß von 130 g/km aufweisen, einen zusätzlichen Rabatt

erhalten. Darüber hinaus wird **bei Elektroautos ein Rabatt** gewährt. Fahrzeuge, die über 25 Jahre alt sind, kommen in den Genuss eines Oldtimer-Vorteils. Bis Ende Juni ersparen sich Kunden, die zu einem neuen Donau-Leasing-Vertrag eine Haftpflicht- oder Kaskoversicherung bei der Donau abschließen, zwei Versicherungsprämien.

UNIQA hat bereits in den letzten Jahren wesentliche Produktinnovationen umgesetzt. Unter anderem wurden 2013 ein neues Oldtimertarifmodell geschaffen und die Tarife für Zweiräder aktualisiert. Fahrer von Motorrädern mit einem Hubraum unter 700 ccm und weniger als 82 PS profitieren hier von einer günstigeren Prämie. Ergänzt werden können die Angebote mit innovativen Bausteinen, etwa einem Lenkerschutz, dem UNIQA Neuwagenschutz in der Kaskoversicherung, einer Versicherung für Lenker unter 25, dem **UNIQA „YoungDrive“**, sowie der bewährten UNIQA SafeLine. 2014 wird es bei UNIQA nur die übliche Tarifierhöhung geben. Die **GRAWE** beobachtet einen Trend zu höheren Versicherungssummen, die im Standardgeschäft in etwa bei 15 bis 20 Millionen Euro liegen. Bei Kaskoversicherungen wird vermehrt nach Zusatzdeckungen – etwa dem Einschluss von **grober Fahrlässigkeit oder einer Kaufpreisklausel** – zur Komplettierung des Versicherungsschutzes gefragt.

HDI plant bei den Kfz-Produkten für 2014 keine großen Änderungen, da der Fokus



Klaus Scheitegel: „Es hat sich schon gezeigt, dass staatliche Anreize oder Gesetzesänderungen auf den Kfz- und somit auch auf den Versicherungsmarkt starke Auswirkungen haben.“

der Innovationen auf Haushalt, Eigenheim und Rechtsschutz liegt. Insgesamt erwartet Vorstand Günther Weiß keine großen Verschiebungen zum Vorjahr. Im Bereich der Neuwagenkäufe rechnet man wegen der NoVA-Erhöhung zwar mit Vorziehkäufen: „Allerdings werden sich diese über das gesamte Jahr gesehen wieder glätten.“ Im Bereich der Vollkaskoversicherungen gebe es eine kürzere Behaltdauer.

Bei der Fuhrparkversicherung rechnet Weiß nicht mit nennenswerten Veränderungen gegenüber 2013, da die wirtschaftliche Lage leicht stagniere. ■



Wohnen^{plus} Der Rundumschutz fürs Wohnen.

- Für Ihr Haus oder Ihre Wohnung
- Auch schon in der Rohbauphase
- Kompakt und individuell



Die Niederösterreichische
Versicherung



Niederösterreichische
Versicherung AG
Neue Herrngasse 10
3100 St. Pölten
www.noever.at

Kapitalstärke ermöglicht Anhebung der VIG-Dividende

Die börsennotierte Vienna Insurance Group (VIG) musste im Vorjahr Rückgänge beim Ergebnis und bei den Prämien hinnehmen: Der Vorsteuergewinn sank nach vorläufigen Zahlen um rund 40 Prozent auf 350 Millionen Euro, die Prämieinnahmen gingen um 4,9 Prozent auf 9,4 Milliarden Euro zurück.

2 013 war ein schwieriges Jahr, trotzdem haben wir eine solide Performance abgeliefert“, betonte **VIG-Generaldirektor Peter Hagen** bei der Präsentation der Ergebnisse. Bei den Prämien schlugen vor allem das gezielte **Zurückfahren des Geschäfts mit Einmal Erlägen in Polen** und die Zurücknahme des Kfz-Geschäfts in Italien und Rumänien zu Buche. Dazu kamen negative Währungseffekte, vor allem durch die Abwertung der tschechischen Krone. Ohne diese Sondereffekte wären die Prämieinnahmen um 2,2 Prozent gewachsen. Den Einbruch beim Vorsteuerergebnis haben laut Hagen vor allem **die beiden „Sorgenkinder“ Italien und Rumänien** verursacht. Auch hier handelt es sich um Einmaleffekte. Rechnet man diese heraus, wäre das operative Ergebnis 2013 bei etwa 580 Millionen Euro gelegen, also in etwa auf Vorjahresniveau.

Die stabile operative Performance und die Kapitalstärke der Gesellschaft sind laut Hagen ausschlaggebend dafür, dass die VIG trotz des **Gewinneinbruchs die Ausschüttung an ihre Aktionäre um zehn Cent auf 1,30 Euro je Aktie anheben wird**. Das entspricht einer Dividendenrendite von rund 3,6 Prozent. Der VIG-Chef strich die gute Kapitalausstattung der Gesellschaft hervor: „Wir waren noch nie so kapitalstark wie jetzt.“ Die Solvenzquote von mehr als 200 Prozent sei ein „europäischer Spitzenwert“, die Garantiemittel liegen mit 38,5 Milliarden Euro auf Rekordniveau, die stillen Reserven belaufen sich auf rund 1,5 Milliarden Euro. Nicht mitgerechnet ist dabei der Anleihenbereich mit **weiteren 1,5 Milliarden Euro an stillen Reserven**, die allerdings von der

weiteren Zinsentwicklung abhängig sind. Die „Sorgenkinder“ Italien und Rumänien schrieben 2013 rote Zahlen, heuer sollen sie wieder fit gemacht werden. In Rumänien macht der VIG seit Längerem eine Preisschlacht in der Kfz-Haftpflichtversicherung zu schaffen, in Italien muss der Konzern die **Folgen einer fehlgeschlagenen Expansionspolitik** verdauen. In Ungarn und in Polen hat die VIG im vorigen Jahr Gesellschaften zugekauft. Für weitere Zukäufe ist man laut Hagen offen, vor allem in Ungarn, „wenn es eine gute Gelegenheit gibt“. Besonders erfreulich entwickelten sich die Prämien in den „übrigen Märkten“ (u. a. Ungarn, Serbien, Bulgarien, Ukraine, Türkei und Baltikum) mit einem Anstieg von rund zehn Prozent auf rund 1,1 Milliarden Euro.

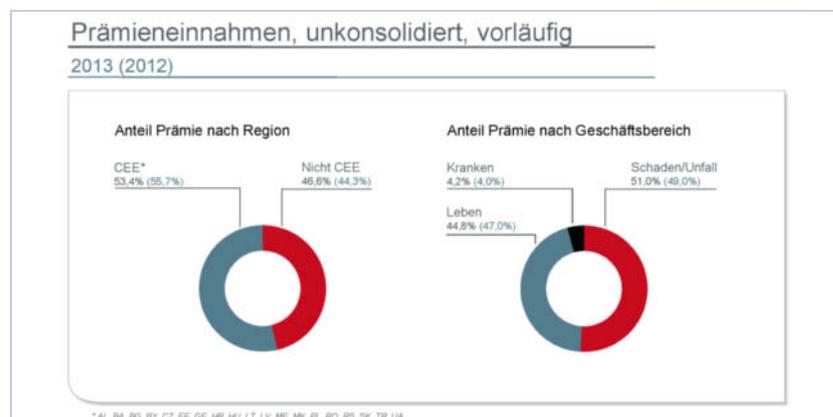
In Österreich, wo die VIG mit den Gesellschaften Wiener Städtische, Donau und S-Versicherung vertreten ist, sanken die Prämieinnahmen im Vorjahr um 1,2 Prozent auf 4,1 Milliarden Euro. Die **Niedrigzinsphase sieht Hagen relativ gelassen**: „Ein nicht so niedriges Zinsniveau würde mir natürlich besser gefallen. Unsere heimischen Gesellschaften könnten allerdings



Peter Hagen: „Sorgenkinder in Rumänien und Italien.“

selbst dann, wenn das Zinsniveau zehn oder 15 Jahre so tief bleibt wie jetzt oder sogar noch weiter sinkt, ihre Verpflichtungen in der Lebensversicherung locker erfüllen.“

Beim Einmalergeschäft, das zuletzt wegen der Anhebung der steuerlich begünstigten Bindungsfrist von 10 auf 15 Jahre nahezu völlig weggebrochen war, hofft Hagen heuer auf **eine Trendwende**. Grund für den Optimismus: Wie im Regierungsprogramm vorgesehen, soll diese Bindungsfrist für Personen über 55 wieder auf zehn Jahre sinken. ■



Wachstumsschub bei Roland

Die ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs-AG kann auch im Geschäftsjahr 2013 in Österreich wieder ein kräftiges Wachstum verzeichnen. In einem sehr kompetitiven Markt ist Platz 10 bei den Marktanteilen erreicht.

Mit einem Neugeschäft von 2,8 Millionen Euro sind die Prämieinnahmen im Vergleich zum Vorjahr um 15,2 Prozent auf 15,9 Millionen Euro gestiegen. Damit hat ROLAND in Österreich derzeit rund 55.000 Kunden. „Besonders der ROLAND-Tarif 2013 hat im vergangenen Geschäftsjahr zu unserem Erfolg beigetragen“, betont **Mag. Ludwig Strobl, Vertriebsdirektor ROLAND Rechtsschutz Österreich**. „Er enthält zahlreiche Allein-

daher ausgesprochen gut angenommen.“ ROLAND Rechtsschutz ist auch in Deutschland weiter gewachsen. Die Bruttoprämieinnahmen sind im Jahr 2013 auf 384,3 Millionen Euro gestiegen, was einer Zunahme von 13,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Runder Geburtstag in Österreich

ROLAND Rechtsschutz ist seit 1994 im österreichischen Rechtsschutzmarkt aktiv. Bereits seit mehreren Jahren zählt das Unternehmen hier zu den zehn führenden Rechtsschutzanbietern und ist aktuell der größte Anbieter im Gewerbekundensegment. Mehr als 1.800 Makler bieten ihren Kunden inzwischen die Rechtsschutzprodukte von ROLAND an.



Ludwig Strobl: „55.000 Kunden in Österreich.“

Wir unterstützen jeden Makler individuell – insbesondere mit zielgruppenspezifischen Deckungskonzepten. Zudem sind 2014 so viele Maklerveranstaltungen geplant wie noch nie. Neben verschiedenen Schulungen, Roadshows und Messen werden wir auch wieder am Europäischen Forum in Alpbach teilnehmen.

stellungsmerkmale, etwa die Konfliktlösungsunterstützung (KLU), und wurde

„Wir unterstützen jeden Makler individuell – insbesondere mit zielgruppen-

spezifischen Deckungskonzepten“, so Mag. Ludwig Strobl. „Zudem sind 2014 so viele Maklerveranstaltungen geplant wie noch nie. Neben verschiedenen Schulungen, Roadshows und Messen werden wir auch wieder am Europäischen Forum in Alpbach teilnehmen.“

Im Jubiläumsjahr 2014 nimmt zudem auch die deutsche ROLAND Prozessfinanz AG in Österreich die Geschäftstätigkeit auf. „Wir reagieren mit unserer gerade eröffneten Repräsentanz in Wien auf die stetige Internationalisierung unseres Geschäfts“, unterstreicht **Dr. Arndt Eversberg, Vorstand von ROLAND Prozessfinanz**. „Internationale Prozessfinanzierungen machten bisher schon rund 30 Prozent unseres gesamten Finanzierungsportfolios aus. Dank der daraus entstandenen guten Kontakte zu den hier ansässigen Rechtsanwälten sehen wir große Chancen für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung in Österreich.“

ROLAND Österreich im Markt



Rechtsschutz-Markt Österreich: Top Ten-Marktteilnehmer (2012)

Rang	Gesellschaft	Prämien in Mio. €	Marktanteil
1	Generali	71,8	17,6%
2	D.A.S.	60,2	14,8%
3	ARAG	54,9	13,4%
4	Uniqua	54,3	13,3%
5	Allianz	49,1	12,0%
6	Zürich	29,9	7,3%
7	Wiener Städtische	28,0	6,8%
8	Donau	18,6	4,6%
9	Grawe	16,8	4,1%
10	ROLAND	13,2	3,2%

Gesamtmarkt
407,7 Mio. €

Quelle: Österreichische Finanzmarktaufsicht

* Daten aus 2011

Uniqa adaptiert die PZV

Die langen Verhandlungen im vergangenen Jahr haben nicht nur für Unruhe bei den Kunden gesorgt, auch Versicherungen mussten das Produkt neu ausrichten. UNIQA FinanceLife präsentiert nun die Details, die für alle Neuverträge der prämiengeförderten Zukunftsvorsorge gelten.

Bei der **prämiengünstigen Zukunftsvorsorge Neu** kann die Aktienquote flexibel an den jeweiligen Kapitalmarkt angepasst werden. Peter Eichler, Vorstand UNIQA Österreich: „Die Höhe der Aktienquote hängt davon ab, wie sich die Zinslandschaft weiter entwickeln wird.“ Bei einem sehr tiefen Zinsniveau, wie das jetzt der Fall ist, werde nur ein geringer Teil der Prämienzuflüsse in Aktien investiert. Diese **Flexibilität ermöglicht es dem Fondsmanagement**, angepasst an die jeweilige Kapitalmarktsituation im eigenen Ermessen zu investieren. Dabei können erstmals bis zu 40 Prozent der tatsächlich gehaltenen Aktienquote auch außerhalb des EU-Raums investiert werden. UNIQA und Raiffeisen Versicherung verdoppeln für Anträge, **die bis zum 31. März 2014 eingehen**, die staatliche Prämie in den nächsten drei Jahren, die aktuell bei 4,25 Prozent liegt. Bei einer

Monatsprämie von 100 Euro machen staatliche Prämie und Bonus (bei gleichbleibender staatlicher Förderung) allein in den ersten drei Jahren ein Extra von stattlichen 306 Euro aus.

Nach der gesetzlichen Regelung haben Kunden, die in die PVZ investieren, nach zehn Jahren das erste Mal die Möglichkeit, aus dem Vertrag auszusteigen. Eine Garantie auf die einbezahlten Beiträge und die staatlichen Prämien gibt es bei den meisten Assekuranzen allerdings erst zum Ende der oft wesentlich längeren Laufzeiten. Für UNIQA-Kunden greift die Garantie bereits wesentlich früher. Möglich machen das die **sogenannten Garantiestichtage**. Für alle Verträge, die neu abgeschlossen werden, besteht nach 10 oder 15 Jahren (je nach Vereinbarung) der erste Garantiestichtag. Das heißt, dass der Versicherungsnehmer zu diesem Zeitpunkt von einer garantierten Leistung in Höhe der einbezahlten

Beiträge und der staatlichen Förderung profitiert. Zudem sichern sich alle Kunden, die jetzt einsteigen, **die aktuell gültigen Rententafeln**. ■



Peter Eichler: „Bonus für alle, die bis 31. März neu einsteigen.“

Garanta für Wintersport

Bei einem Wintersportunfall können hohe Kosten auf die Betroffenen zukommen: GARANTA24 Wintersportschutz bietet allen Wintersportlern eine flexible und punktgenaue Absicherungsmöglichkeit.

Der G24-Wintersportschutz passt sich den individuellen Bedürfnissen an: Laufzeit (1 bis 7 Tage) und Personenanzahl lassen sich frei wählen, um genau den Versicherungsschutz zu erhalten, der benötigt wird. Voraussetzung ist lediglich, dass die abschließende Person mindestens 18 Jahre alt ist, in Europa wohnt und der Unfall in Österreich passiert.

Die Leistungen im Detail

• Bergung und Hubschrauberrettung bis 40.000 Euro

- Fahrzeugheimtransport, Rückreise und Übernachtung bis 1.500 Euro
- Sachkosten (z.B. beschädigte Ausrüstung, aber auch nicht genutzte Skileihgebühren und Liftkarten) bis 1.500 Euro
- Verbringung in ein Krankenhaus nach Wahl des Versicherungsnehmers bis 2.000 Euro
- Operationskosten bei unfallbedingten kosmetischen Korrekturen bis 5.000 Euro
- Rückerstattung der Selbstbehalte (z. B. im Krankenhaus, Rezeptgebühren, Krücken, Physiotherapien, Taxikosten zur Therapie etc.) bis 5.000 Euro. ■



© Sergej Nvns - Fotolia.com

Dialog auf Rekordkurs

Rekord für die **Dialog Lebensversicherungs-AG**: Der Spezialversicherer für biometrische Risiken hat im Jänner bei der Anzahl abgeschlossener Verträge im Bestand die Marke von 400.000 überschritten. Das entspricht einer Versicherungssumme von rund 43 Milliarden Euro. Der Vertragsbestand der Dialog setzt sich im Wesentlichen aus Risikolebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen zusammen.

Rüdiger R. Burchardi, Sprecher des Vorstands, zeigt sich über die positive Geschäftsentwicklung sehr erfreut: „Unsere

Positionierung als Spezialist und unsere ausschließliche Fokussierung auf den Maklervertrieb erweisen sich als Erfolgsmodell. In einem stagnierenden Lebensversicherungsmarkt haben wir unseren Marktanteil seit unserer Neupositionierung mehr als verdreifachen können. Mit dem Überschreiten der jetzigen Marke nehmen wir – dank der erfolgreichen Kooperation mit unseren Vertriebspartnern – die halbe Million an Verträgen ins Visier.“

Die Dialog kann sich aber nicht nur über einen Vertragsrekord freuen, ihre Produkte schnitten auch in einem kürzlich durchgeführten Test hervorragend ab.

Der Verein für Konsumenteninformation in Wien untersuchte die Ablebenstarife von 20 Versicherern. Mit der Spitzennote „**Sehr gut**“ konnte sich die **Dialog mit ihrer Tarifreihe RISK-vario® dank ihrer günstigen Prämien als eines der besten drei Unternehmen platzieren**. Abgefragt wurden in dem Test nicht nur die Beitragshöhen, sondern auch Merkmale wie Beruf, Motorradfahren und Freizeitsportarten. Der Beruf spielt in der Prämienfestsetzung der Dialog keine Rolle, das Risiko Motorradfahren ist ebenso wie das der gängigen Freizeitsportarten eingeschlossen. ■

Online immer am Laufenden

Zwei Drittel aller Kunden würden **Onlineportale nutzen, um immer über den Stand ihrer Schadenerledigung informiert zu sein, so eine Erhebung der Zurich. Um diesem Wunsch Rechnung zu tragen, bieten die Schweizer ihren Kunden neuerdings ein Online-Schadentracking.**

„Mit der Einführung unseres Online-Servicebereichs „Meine Zurich“ haben wir schon 2013 einen bedeutenden Meilenstein gesetzt; dass unsere Kundinnen und Kunden nun auch alle relevanten Informationen zum Status der Schadenabwicklung online abrufen können, ist eine zentrale Erweiterung des Onlinekontos und einmal mehr Ausdruck unseres hohen Innovationspotenzials“, so Vorstandsvorsitzender **Gerhard Matschnig**. Über das neue

Schadentracking sind die Kunden bei den einzelnen Erledigungsschritten in Echtzeit auf dem Laufenden. Alle Unterlagen sind jederzeit einsehbar, fehlende Dokumente können hochgeladen werden. Bei Fragen kann der zuständige Schadenreferent rasch kontaktiert werden – die entsprechenden Kontaktdaten werden ebenfalls online zur Verfügung gestellt.

„Mit unserem Online-Schadentracking haben wir eine neue Dimension an Transparenz geschaffen, und unsere Kunden können dadurch auch unser Versprechen, Schadenfälle in der Regel innerhalb von fünf Tagen ab Eingang aller Unterlagen zu erledigen, noch besser nachvollziehen“, erklärt **Richard Fabsits**, Leiter der Leistungsabteilung. Und auch die Maklerpartner von Zurich können sich dank



Richard Fabsits: „Mit unserem Online-Schadentracking haben wir eine neue Dimension an Transparenz geschaffen.“

der direkten Integration in das Maklernetz via „Live-Tracking“ schnell und bequem einen Überblick über die Schadensfälle ihrer Kunden verschaffen. ■

Neue Online-Schadenmeldung

Kunden der **Wiener Städtischen** können ab sofort die neue Online-Schadenmeldung auf der Website abrufen. Erstmals können auch Reiseversicherungsfälle, die im Rahmen einer VISA- oder Master-Karte gedeckt sind, online gemeldet werden. Kunden

erhalten künftig auch ihre Schadennummer und den Namen des zuständigen Sachbearbeiters. Zudem können sie die abgegebene Schadenmeldung als PDF speichern und ausdrucken. „Mit der Verbesserung der Usability können wir unser Service im Schaden-

fall weiter steigern“, erklärt **Vorstandsdirektor Erich Leiß**, „Kunden steht somit eine optimierte Benutzeroberfläche zur Verfügung, die dem neuesten Stand der Technik und weiterhin allen Security-Anforderungen entspricht.“ ■

Stille Helden vor den Vorhang!

Bereits zum zweiten Mal wurden die neun besten und beliebtesten **Pfleger und Pflegerinnen Österreichs** geehrt. Damit soll mehr Sensibilität für das Thema Pflege und eine Bewusstseinssteigerung für die Vorsorgeproblematik erreicht werden. Günter Geyer, Präsident des Vereins „PflegerIn mit Herz“, wies im Rahmen der Veranstaltung erneut auf die Wichtigkeit der Pflege als Zukunftsthema hin. „Wir sehen es als unsere Verpflichtung an, auf dieses Thema aufmerksam zu machen und adäquate Lösungen anzubieten. Mit ‚PflegerIn mit Herz‘ wollen wir der Pflege ein echtes und ehrliches Gesicht geben und gleichzeitig einen Anreiz dafür schaffen, sich aktiv damit auseinanderzusetzen“, erklärte auch **Generaldirektor Robert Lasshofer**.

Die Initiatoren der Kampagne wurden auch heuer vom Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumenten-



Beim Preis „PflegerIn mit Herz“ sollen jene geehrt werden, die oft unbeachtet wertvolle Arbeit im Pflegebereich leisten.

schutz, dem Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend sowie von Erste Bank und Sparkassen unterstützt. Die Minister Mitterlehner und

Hundstorfer und Erste-Vorstandssprecher Uher ließen es sich daher nicht nehmen, den Preisträgern persönlich zu gratulieren. ■

Wagner wird VERO

Im November 2013 wurde die **Wagner Versicherungsmakler GmbH** mit der VERO Versicherungsmakler GmbH fusioniert. Seit 10. Jänner treten die Unternehmen nun auch unter der gemeinsamen Marke VERO am Markt auf, um so die Zu-

sammenghörigkeit unter einem gemeinsamen Dach nach außen zu präsentieren. Ansprechpartner sowie Firmenanschrift, Telefon- und Faxnummern bleiben unverändert. Die E-Mail-Adressen wurden hingegen angepasst (vorname.nachname@

vero.at statt vorname.nachname@wagner-vm.at). E-Mails an die alten Mailaccounts werden weitergeleitet.

VERO Versicherungsmakler GmbH
Kaspar-Brunner-Straße 4
3300 Amstetten ■

Koban Südvers vertritt Österreich

Internationalisierung gewinnt auch für die Versicherungsbranche immer mehr an Bedeutung. So erweiterte das **Worldwide Broker Network (WBN)** nun sein internationales Netz gleich um zehn neue Mitglieder. Insgesamt hat WBN damit bereits nahezu 100 Partner in 75 Ländern auf allen sechs Kontinenten. Österreich ist in diesem Netzwerk durch die Koban Südvers Gruppe vertreten. „WBN-Klienten haben Zugang zu internationaler Versicherung, Risk Management

und globalen Marktinformationen 24 Stunden am Tag und 7 Tage die Woche“, erklärte Chief Executive Officer Bruce Basso anlässlich der Präsentation der neuen Partnerfirmen. „Die Qualitätsstandards der Mitglieder werden einer intensiven Prüfung unterzogen, marktspezifisches Know-how ist ebenso gefragt wie Flexibilität und ein klares Bekenntnis zur gemeinsamen Vision des Netzwerks“, so **Florian Karle, Vorstand der Südvers Gruppe und des WBN**. ■



Die Koban Südvers um Klaus Koban ist der einzige österreichische Partner im WBN.

Verstärktes LV-Portfolio in Ungarn

Die **Vienna Insurance Group AG** (VIG) hat eine Vereinbarung zum Erwerb von 100 Prozent der Anteile an der Versicherungsgesellschaft **AXA Biztosító Zrt.** abgeschlossen. „Ungarn ist einer der Kernmärkte, auf dem wir unsere Präsenz schon seit längerer Zeit intensivieren möchten. Die VIG ist seit beinahe zwei Jahrzehnten in Ungarn aktiv, und ungeachtet der herausfordernden wirtschaftli-

chen Situation entwickeln sich unsere ungarischen Konzerngesellschaften positiv. Die **AXA Biztosító** ergänzt unser Portfolio im Segment Leben, das auch insbesondere im Bereich der fondsgebundenen Produkte erhebliches Potenzial aufweist“, so **Generaldirektor Peter Hagen**.

AXA Biztosító¹, Nummer 13 am ungarischen Lebensversicherungsmarkt, erwirtschaftete in den ersten drei Quarta-

len 2013 rund 31 Millionen Euro. Der überwiegende Teil des Geschäftsvolumens entfällt auf das Segment Leben mit starkem Fokus auf fondsgebundene Lebensversicherungsprodukte. AXA Biztosító ist landesweit tätig und beschäftigt derzeit rund 120 Mitarbeiter. Der Vertrieb erfolgt über eine eigene Vertriebsgesellschaft sowie über Finanzintermediäre wie Makler und Banken. ■

Ausbau in der Slowakei

Die **Vienna Insurance Group** setzte im Vorjahr ihre hervorragende Entwicklung in der Slowakei fort.

Der Konzern baute seinen Marktanteil auf 34,5 Prozent aus. Im vergangenen Jahr steigerten die **Konzerngesellschaften der Gruppe in der Slowakei** (PSLSP) ihre Prämien auf rund 750 Millionen Euro¹. Das ist ein beachtliches Plus von 5,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr, während der Markt um 2,7 Prozent zulegte.

Im Segment **Leben stiegen die Prämien sogar um 9,2 Prozent**. Dazu beigetragen hat insbesondere die hervorragende Kooperation mit der Erste Group über die Konzerngesellschaft PSLSP. Diese verzeichnete über ihren Bankenvertrieb einen Zuwachs von fast 31 Prozent.

Im Bereich Nicht-Leben wuchsen die Prämien um ein Prozent, während der Markt rückläufig war. Besonders die Sparten Haushalts-, Unfall- und Krankenversiche-



rung haben sich gut entwickelt. Hier wurde im Vergleich zum Vorjahr eine Steigerung von 4,2 Prozent erreicht.

In der Slowakei leben 5,4 Millionen Menschen, die im Jahr durchschnittlich rund 400 Euro für Versicherungen

ausgeben. Dieser Wert liegt in Österreich bei rund 2.000 Euro. Die jährlichen Ausgaben für moderne Versicherungslösungen illustrieren nach wie vor **das enorme Potenzial** dieses VIG-Kernmarktes. ■

Auf Wachstumskurs

UNIQA Slowakei wächst sowohl in den Sparten Lebens- und Nicht-Lebensversicherung schneller als der Markt, was das Unternehmen in den ersten drei Quartalen des vergangenen Jahres auf Platz 6 unter 22 Versicherungen gebracht hat. Während der Markt durch-

schnittlich lediglich um 2,4 Prozent zugelegt hat, sind die Prämien bei UNIQA um 6,4 Prozent auf knapp 81 Millionen Euro gestiegen. Trotz eines Rückgangs des Marktes konnte die UNIQA Slowakei in der Nicht-Lebensversicherung das Prämienvolumen steigern und belegt nun

den vierten Marktrang. Auch in der Sparte Lebensversicherungen ist UNIQA knapp über dem Markt gewachsen. UNIQA ist in der Slowakei seit 1990 mit 125 Niederlassungen landesweit vertreten. Fast 900 Mitarbeiter betreuen rund 430.000 Kunden. ■

PERSONALIA

ERGO

Klaus Kretz hat mit 15. Jänner die Leitung des Maklervertriebs bei der ERGO Versicherung übernommen. Der Vertriebsexperte hat über 16 Jahre Erfahrungen im Maklerversicherungsgeschäft und war unter anderem selbst als Makler tätig. Zuletzt leitete Klaus Kretz den Makler- und Agenturvertrieb bei der Wüstenrot Versicherung AG. Mit der Bestellung von Klaus Kretz soll der Maklervertrieb künftig forciert werden. „Wir gewinnen mit Klaus Kretz einen profunden Kenner dieses Vertriebswegs. Der Ausbau des Makler- und Agenturvertriebs ist ein wichtiges strategisches Ziel von uns. Seit unserer Neuausrichtung unter der Marke ERGO intensivieren wir besonders unsere Zusammenarbeit mit den Versicherungsmaklern. Sie sind bereits zu sehr wichtigen Vertriebspartnern, vor allem im Neugeschäft von Schaden-/Unfallversicherungen geworden“, so Vertriebsvorstand Mag. Ingo Lorenzoni.



Klaus Kretz

AGA

Ole Ohlmeyer zeichnet seit 1. Jänner für die Geschäftsaktivitäten des globalen Industrierversicherers Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) in Österreich verantwortlich. Er tritt damit die Nachfolge von Thomas Gonser an, der seit 2011 die Niederlassung leitete und sich neuen Herausforderungen außerhalb der Allianz Gruppe zuwenden wird. Ohlmeyer ist seit 2003 bei der Allianz, wo er mehrere leitende Positionen durchlief. Zuletzt fungierte er als Global Head of Market Management und war verantwortlich für die weltweiten marktorientierten Aktivitäten der Gruppe, darunter die Optimierung der Kunden- und Maklerservices, die Entwicklung von neuen Märkten sowie die Koordination der globalen Vertriebsplanung.



Ole Ohlmeyer

WÜSTENROT

Christian Janeczek-Herlitzer leitet seit Jahresbeginn den Wüstenrot Vermittler Service der Landesdirektion Wien. Janeczek-Herlitzer verfügt über langjährige Erfahrung in der Makler- und Agenturbetreuung innerhalb der Wüstenrot Gruppe. Künftig möchte Wüstenrot die Zusammenarbeit mit dem unabhängigen Vertrieb den regionalen Service weiter verstärken. Zudem wird das Team um einen weiteren Maklerbetreuer aufgestockt.



Christian Janeczek-Herlitzer

S VERSICHERUNG

Herbert Printschitz leitet seit Anfang Jänner die Landesdirektion Kärnten der s Versicherung. Er löst damit Landesdirektor Josef Hammer ab, der nach 30-jähriger Tätigkeit in den Ruhestand tritt. Printschitz ist seit 1989 in der Sparkassengruppe tätig und war zuletzt Sales Manager der s Versicherung. „Unser Ziel ist es, in Kärnten und Osttirol gemeinsam mit den Sparkassen als kompetente Partner unsere Stärke als ‚Nummer-1-Lebensversicherer in Österreich‘ zu zeigen und auszubauen“, umreißt der neue Landesdirektor seine Ziele.



Herbert Printschitz

ÖBV

Konrad Graßnig übernimmt als neuer Landesdirektor die Führung in der steirischen Landesorganisation der Österreichischen Beamtenversicherung. Der gebürtige Steirer übernimmt die Nachfolge von Friedrich Winkler an, der mit Jahresende den Ruhestand angetreten hat. Graßnig verstärkte bereits seit März letzten Jahres das Team rund um Winkler. Konrad Graßnig ist seit 27 Jahren in der Versicherungsbranche tätig. Vor seinem Wechsel zur ÖBV war er Leiter des Vermittlerservices Steiermark bei Wüstenrot. Als neuer Landesdirektor ist er für 62 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den vier steirischen ÖBV-Kundenbüros zuständig.



Konrad Graßnig

MUKI VERSICHERUNG

Peter Neumann verstärkt künftig den Vorstand der muki Versicherung. Der bisherige Prokurist und Leiter des Rechnungswesens übernimmt die Finanzagenden und ergänzt den Vorstand, dem Ladislaus Hartl als Vorsitzender und Wenzel Staub als Vorstandsmitglied weiterhin angehören.



Peter Neumann

Neumann arbeitet seit Oktober 2004 für muki, zuvor war er in einer Wirtschaftstreuhand-Kanzlei tätig. Vorstandsvorsitzender Ladislaus Hartl freut sich über die Erweiterung: „Unser gesundes Wachstum führt nicht nur dazu, dass wir regelmäßig neue Mitarbeiter aufnehmen – auch im Vorstand brauchen wir Verstärkung.“

PERSONALIA

VIENNA INSURANCE GROUP IN DER SLOWAKEI

Der Aufsichtsrat der Kooperativa poisťovňa, a.s. Vienna Insurance Group, hat folgende Veränderungen im Vorstand der Gesellschaft beschlossen.

Mit Wirkung zum 1. April 2014 wird **Mag. Regina Ovesny-Straka** in den Vorstand der Kooperativa berufen und die Funktion der Generaldirektor-Stellvertreterin übernehmen. Darüber hinaus wird Ing. **Viera Kubašová** mit 1. Juli 2014 in den Vorstand der Gesellschaft bestellt. Ebenso mit Wirkung zum 1. Juli 2014 übernimmt **Ing. Vladimír Chalupka** ein Vorstandsmandat der Kooperativa. **Kludia Volnerová**, Mitglied des Vorstands der Kooperativa, wird mit 30. Juni 2014 ihre aktive Laufbahn beenden und aus dem Vorstand der Gesellschaft ausscheiden.

„Die Kooperativa – führende VIG-Konzerngesellschaft auf unserem Kernmarkt Slowakei – ist hervorragend positioniert. Um diese Entwicklung weiterhin sicherzustellen, wurden die Weichen gestellt, das Topmanagement der Gesellschaft zu verstärken“, so Peter Hagen, Generaldirektor der Vienna Insurance Group.

EFM

Josef Graf, Gründer und Vorstand der EFM Versicherungsmakler, wurde in den Senat der Wirtschaft berufen. Die Ernennung fand im Rahmen der Jahresausklungsveranstaltung in Salzburg statt und erfolgte durch den „Senat der Wirtschaft“-Präsidenten und ehemaligen Vizekanzler Erhard Busek.



Josef Graf

Die Berufung in den Senat ist eine Anerkennung für Verdienste in der Versicherungsmaklerbranche sowie für den Zugang ganzheitliche Existenzsicherung im Sinne für Endkunden breit aufzustellen.

Der Senat der Wirtschaft ist eine global agierende Wertegemeinschaft und ein Think Tank, der sich aus Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Gesellschaft zusammensetzt. Zur Lösung wichtiger Zukunftsfragen unterhält der Senat einen Dialog mit der Politik und bringt hierzu die Kompetenz seiner Mitglieder und Einrichtungen ein. Grundsätzlich wird pro Branche nur ein Mitglied in den Senat berufen.

WIENER STÄDTISCHE VERSICHERUNG

Dietmar Gruber hat die Verkaufsleitung des Alternativen Vertriebs der Wiener Städtischen in Oberösterreich übernommen. Gruber blickt auf langjährige Erfahrung in leitenden Verkaufsfunktionen zurück. 2002 startete der gebürtige Linzer seine Laufbahn in der Wiener Städtischen als Gebietsleiter für den Stammvertrieb in Salzburg. 2007 wechselte er als Spezialist für den Bereich „Betriebliche Altersvorsorge“ für den Stamm- und Alternativen Vertrieb in die Landesdirektion Oberösterreich.



Dietmar Gruber

VERCON GMBH

Elisabeth Bicik wurde zur Geschäftsführerin der VerCon Wirtschaftsberatung GmbH bestellt. Die unabhängige Maklerfirma ist spezialisiert auf Gewerbe- und Industrieversicherungen mit Standorten in Wien, Linz und Berlin. Elisabeth Bicik ist seit mehr als 15 Jahren in der Versicherungsmaklerbranche tätig, seit 2009 bei VerCon, wo sie mit der Leitung des Wiener Standortes betraut wurde. Mit der Bestellung zur Geschäftsführerin übernimmt Elisabeth Bicik die Bereiche Organisation und Personal für alle Standorte sowie gemeinsam mit GF Dr. Peter Kainz die Verantwortung für die Entwicklung des Unternehmens. Ziel von VerCon ist es, die zukünftigen Herausforderungen der Kunden und des Marktes mit größtem Engagement, mit vernetztem Fachwissen und engster Zusammenarbeit noch besser meistern zu können.



Elisabeth Bicik

COFACE

Günter Hammerschmid ist ab 1. März bei Coface neuer Commercial Operations Manager für Österreich. Der gebürtige Salzburger ist seit 2007 für den Kreditversicherer tätig. In seiner neuen Funktion berichtet er direkt an den Country Manager Österreich, Christian Berger. Seine Laufbahn startete der neue Commercial Operations Manager bei Coface Central Europe als International Account Manager für die Geschäftsfelder Business Information und Inkasso.



Günter Hammerschmid

Ab 2012 war er auch Commercial Operations Manager für Zentraleuropa. Vor seinem Eintritt ins Unternehmen war Hammerschmid bei einem Anbieter für digitale Wirtschaftsinformationssysteme tätig.

Schlusspointen

„Wenn ich eine Mail nach 20 Minuten nicht beantwortet habe, dann werde ich angerufen und gefragt, ob ich krank bin.“

FGO Christoph Berghammer beim Expertentag in Tirol

„So findet anlässlich des Internationalen Frauentages am Samstag, 8. März 2014 um 19 Uhr im Weinarchiv des arthotel Blaue Gans ein italienischer Abend mit Wein und Musik unter dem Motto ‚La dolce vita‘ statt.“

„Feministische“ Ankündigung zum Salzburger Kulinarikfestival EAT & MEET

„Dunkle Gestalten und brennende Lichter. Tiroler Versicherungsmakler kennen die Gefahren der stillen Jahreszeit.“

Titel einer Presseaussendung der Tiroler Versicherungsmakler

„Tunesien: BR-Präsident Lampel bei feierlicher Annahme der Verfassung.“

Außenpolitischer Knüller aus der Parlamentskorrespondenz

„Österreichs Gold muss vor Ewald Nowotny gerettet werden.“

Titel einer Aussendung von FPÖ-Obmann H. C. Strache

„Sind Sie bereit, heute Geschichte zu schreiben?“

Frage eines ORF-Sportreporters in Sotschi an den Schweizer Abfahrer Didier Defago

„Ich versuche mich halt über Wasser zu halten.“

Der frühere Finanzminister Karl-Heinz Grasser

„Wenn ich selbst nicht antrete, wüsste ich nicht, wen ich wählen sollte.“

Der EU-Parlamentarier und ehemalige BZÖ-Kandidat Ewald Stadler

Die Widerstandskämpfer

Das Bonmot stammt aus Zeiten, als Spitzensteuersätze von 50 Prozent völlig unbekannt waren. Und wären sie bekannt gewesen, so wären **die Herrschenden mit Schimpf und Schande aus den Palästen** getrieben worden.

Jean Baptiste Colbert, Finanzminister unter Ludwig dem XIV., meinte dereinst zur stets aktuellen Steuerfrage: „Die Kunst der Besteuerung liegt einfach darin, die Gans so zu rupfen, dass man möglichst viel Federn bei möglichst wenig Geschrei erhält.“

Nun, die Gänse beginnen hierzulande gar jämmerlich zu schreien. Im vergangenen Jahr sind beispielsweise die Lohnsteuereinnahmen des Bundes um 5,4 Prozent gestiegen, während der **Realeinkommenszuwachs minimal ausfiel**. Der Spitzensteuersatz von 50 Prozent greift mittlerweile schon bei besseren Facharbeitereinkommen oder im mittleren Angestelltenbereich mit einiger Leistungsbereitschaft. Der Einstiegssteuersatz wiederum ist die Hauptantriebsfeder dafür, dass viele offiziell im unteren Einkommenssegment – also steuerfrei bis 11.000 Euro jährlich – verharren möchten und die „Differenz“ zu einem einigermaßen erträglichen Lebensstandard in der „belegfreien“ Ökonomie, vulgo Schattenwirtschaft, suchen. Schon berufstätige Studenten wissen mittlerweile mit der Professionalität von Steuerberatern, wie man den horrenden Einstiegssteuersatz für den ersten zu versteuernden Euro möglichst lange vermeidet.

Es bedurfte wohl kaum der nunmehr ruchbar gewordenen „steuerschonenden Strategien“ von Alice Schwarzer oder eines der Sozialdemokratie angehörenden Berliner Senators, **um den Steuerwiderstand als gesamtgesellschaftliches Phänomen zu orten**. Die Wechselwirkung zwischen der gesamtwirtschaftlichen Steuerquote und der Steuerethik ist sei vielen Jahren bekannt. Nicht die Zunahme der kriminellen Energie heizt den Steuerwiderstand an, sondern dass wohl genetisch bedingte Gefühl, dass ein Grenzsteuersatz von 50 Prozent

konfiskatorische Züge trägt. Zumal es ja stets der zusätzlich erwirtschaftete Euro ist, der im Regelfall mehr Leistung, mehr Bildungsvorarbeit oder Verzicht auf Freizeit bedeutet.

Ab einer bestimmten Engagementbereitschaft nimmt die öffentliche Hand die Hälfte des Zusatz Einkommens. So einfach

ist diese Stammtisch-Formel, gegen die auch jede Argumentation mit der Sechstelbegünstigung (13. und 14. Monatsgehalt) oder dem Gewinnfreibetrag für Selbstständige völlig wirkungslos bleibt.

Zu tief sitzen Frust und Misstrauen gegen eine öffentliche Hand, die rund 48 Prozent der gesamten Wirtschaftsleistung für Steuern und Abgaben abverlangt.

Solange dieser Wert nicht sinkt, werden aber die Stimmenanteile bei der Sonntagsfrage sinken. Auch das ist ein kommunizierendes Gefäß.

Von Milan Frühbauer



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

Ihr Betreuer bei der Generali ist für Ihre Fragen da.

Unabhängige Vertriebe, www.generali.at/partner oder 0800 208 808

Unter den Flügeln des Löwen.





IHRE SORGEN



MÖCHTEN WIR HABEN