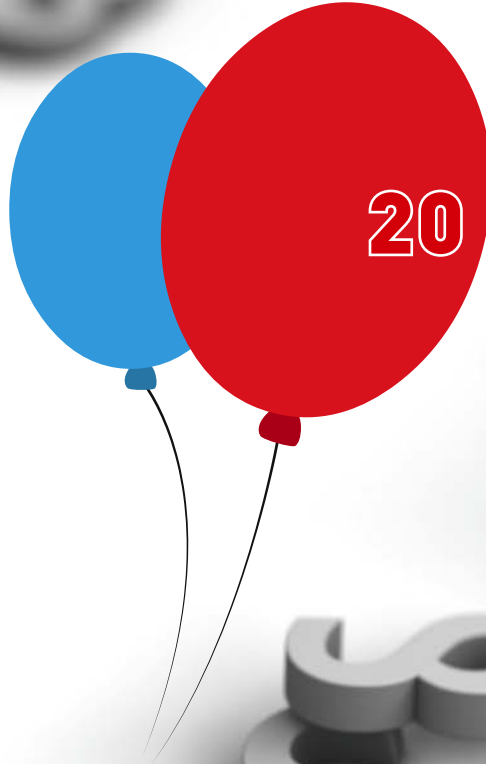


# VM

# Der Versicherungsmakler

Österreichische Post AG, MZ 072037591 M, Manstein ZeitschriftenverlagsgesmbH,  
Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf; Retouren an Postfach 100, 1350 Wien

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der  
Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten



## 20 Jahre Maklergesetz EIN MEILENSTEIN

**VERMITTLERRICHTLINIE IDD**

Aktuelles Update

**MAKLERGRUPPIERUNGEN**

Viermal Erfolgsgeschichte

**VM-INTERVIEW**

Karner zum Gothaer-Neustart



# FÜR SIE DA, UM FÜR SIE DA ZU SEIN!



## PERFORMANCE PLAN

*mit freier Fondsauswahl und  
jeder Menge Freiheiten*

Unsere Partnerbetreuer sorgen mit hoher Kompetenz und bestem Service dafür, dass es unseren Vertriebspartnern in ganz Österreich an nichts fehlt.

Mehr Infos bei Ihrem Partnerbetreuer oder auf [wienersaetdtische.at/vertriebspartner](http://wienersaetdtische.at/vertriebspartner)

**IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN**

**WIENER  
STÄDTISCHE**  
VIENNA INSURANCE GROUP



# Wir sind mittendrin

**B**ei der nationalen Umsetzung der IDD geht nicht viel weiter. Die Termine sind gefährdet.“ Diesen Unkenruf kann man in diesen Wochen da und dort hören.

Aus meiner Sicht als Fachverbandsobmann und Leiter des zuständigen Arbeitskreises im Fachverband kann ich Ihnen versichern: **Das stimmt nicht!** Wir stehen als Interessenvertretung in sehr engem Kontakt mit den zuständigen Ressorts auf Bundesebene, koordinieren uns regelmäßig mit den zwei anderen betroffenen Fachverbänden in unserer Sparte und stehen auch mit dem Versicherungsverband in regem Kontaktaustausch. Auch beim jüngsten BIPAR-Meeting in Irland stand die internationale Beurteilung der IDD-Aktivitäten im Fokus der Gespräche.

Doch in dieser Phase wäre es meiner Meinung **nach der Sache nicht dienlich, schon mit atmosphärischen Zwischenberichten und nicht ausverhandelten Positionen an die Öffentlichkeit zu gehen.** Das ist keine Geheimdiplomatie, sondern langjährige Verhandlungserfahrung bei sensiblen Themen.

Der Start in das neue Arbeitsjahr fand mit einer viel beachteten Veranstaltung Mitte Jänner statt. Der Fachverband lud – zusammen mit dem Verband Österreichischer Versicherungsmakler (ÖVM) und dem Österreichischen Versicherungsmaklerring (ÖVM) – zu einer Festveranstaltung zum Anlass „**20 Jahre Maklergesetz in Österreich**“ ein. Dieser aus aktueller Sicht geradezu „historischen Gesetzgebung“ ist auch die Titelgeschichte dieser Ausgabe gewidmet. Das jetzt nach zwei Jahrzehnten Bestand dereinst auch skeptisch beurteilte Gesetzeswerk ist aus meiner Sicht **das Beste, was uns passieren konnte.** Denn es hat schon damals, als die konsumentenpolitische Agenda noch nicht so im zentralen Interesse der rechtspolitischen Diskussionen stand, die Rolle unseres Berufsstandes eindeutig positioniert: **als Konsumentenschützer und uneingeschränkte Wahrer der Klienteninteressen.**

Festredner war **Professor Peter Jabornegg**, der schon an der Entstehung des Maklergesetzes aus dem Jahr 1996 federführend beteiligt war. Er erinnerte an die damalige Skepsis im Vorfeld der Gesetzgebung und betonte die richtige Weichenstellung, die der Gesetzgeber damals vorgenommen hat. **Mit dem Maklergesetz sei ein Pflichtenkatalog kodifiziert worden, dessen wesentlichste Neuerung es gewesen sei, eine Reihe von Regelungen zugunsten des Versicherungskunden zwingend zu verankern.**

Alle Diskussionsteilnehmer waren sich daher weitgehend einig: Der internationale Vorbildcharakter ist wohl erst im Zuge der Vorlaufdiskussionen zur IDD in seiner **konsumenpolitischen Bedeutung** erkannt worden. Deshalb halten



Fachverbandsobmann Christoph Berghammer

die Experten das heimische Maklergesetz für **durchaus IDD-kompatibel.**

Zur aktuellen Lage der Versicherungswirtschaft liegen jetzt erste Daten des VVO für das Jahr 2016 vor. Das Prämienaufkommen ist zwar etwas rückläufig gewesen, doch ist dies **primär dem dramatischen Rückgang der Einmalerläge in der Lebensversicherung geschuldet.**

Für heuer erwarten die meisten Assekuranzen einen leichten Anstieg des Prämienvolumens. Erfreulich ist in diesem Zusammenhang, dass sich die VVO-Spitze – sowohl der Präsident wie auch der Generalsekretär – zum Pluralismus der Vertriebswege bekannt haben. Ausdrücklich wurde vor Kurzem bei einer **Pressekonferenz auch die erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Versicherungsmaklern gewürdigt.**

Blickt man auf die diversen Vorhaben der kommenden Monate, so wird klar: An standespolitischen Herausforderungen wird es auch im Arbeitsjahr 2017 für Fachverband und Fachgruppen nicht mangeln. Wir sind dafür personell und argumentativ **sehr gut aufgestellt.**

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen und uns allen: Viele Erfolge und **vor allem beim Gesetzgeber uneingeschränkte Akzeptanz.**

Ihr Fachverbandsobmann  
Christoph Berghammer



# Es geht aufwärts, aber nur langsam!

**F**ast alle Konjunkturindikatoren zeigen in Österreich derzeit nach oben. Die heimische Wirtschaft beginnt langsam auf einen nennenswerten Wachstumskurs zuzusteuern. Diese Aufwärtsentwicklung ist zwar immer noch zu schwach, um eine nachhaltige Verbesserung auf dem Arbeitsmarkt zu erreichen, aber immerhin wird die Gesamtstimmung optimistischer.

Das revidierte Arbeitsprogramm der Bundesregierung hat offensichtlich schon die Grundeinstellung der unternehmerisch Tätigen des Landes etwas erhellt. Dennoch bleibt die Wachstumsrate bestenfalls im Durchschnitt der Eurozone. Steuerliche Incentives zur Investitionsbelegung und verschiedene andere standortrelevante Entscheidungen, etwa die geplante Halbierung der Lohnnebenkosten für ältere Arbeitskräfte, werden wohl in den kommenden Jahren für bessere Stimmung sorgen. Doch reicht das?

Eine Reihe von Problemen bleibt nach wie vor ungelöst. In der Verwaltungsreform tut sich nicht sehr viel, die Neuformulierung der Aufgaben für die einzelnen Gebietskörperschaften lässt weiter auf sich warten, der Föderalismus erweist sich weiterhin als eine teilweise unüberwindliche Barriere bei der Modernisierung des Landes. Und der Begriff Pensionsreform ist vorläufig völlig aus dem ökonomischen und sozialpolitischen Sprachgebrauch verschwunden.

Was die Versicherungswirtschaft betrifft, so ist für die Zukunftsaussichten entscheidend, wie sich die Realeinkommen vor allem der privaten Haushalte entwickeln werden. Die Effekte der Steuerreform bei Lohn- und Einkommensteuer lassen in ihren volkswirtschaftliche Auswirkungen langsam nach, und die verfügbaren Haushaltseinkommen bleiben bescheiden. Denn mittlerweile zieht die Inflation kräftig an, während ein Ende der Niedrigzinsphase derzeit nicht absehbar ist und die Abschaffung der Kalten Progression bestenfalls in zwei Jahren „greifen“ wird.

Während also in den Unternehmensleitungen der Optimismus zunimmt, ist vor allem der Mittelstand mit der Tatsache konfrontiert, dass eine nennenswerte private Geldkapitalbildung nach wie vor kaum möglich erscheint.

**„Von dringend notwendigen Pensionsreformen spricht derzeit niemand.“**

Dkfm. Milan Frühbauer

Die Haushalte sind also als Folge der Stagnation der Realeinkommen aus verständlichen Gründen auf Sparkurs. Das zeigt unter anderem auch die Entwicklung in der Lebensversicherung.

Bleibt somit die Hoffnung, dass das Wachstum die 2-Prozent-Marke bald überschreitet. Das wäre ein echtes Hoffnungssignal und würde die Ausgabenbereitschaft – auch für die Abdeckung der persönlichen Lebensrisiken – deutlich belegen.



Milan Frühbauer  
Chefredakteur

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



## VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Christoph Berghammer

3

## VM Titelgeschichte

20 Jahre Maklergesetz

5

## Versicherungsmärkte

KFZ-Versicherung: Positiver Verlauf im letzten Jahr

22

Uniqa: Ziele erreicht

29

Styria West: Neue Initiativen

32

Aus den Märkten

33-35

## Verbandsmanagement

Jüngstes Update zur IDD

8

Erfolgreiche Maklergruppierungen

12

Ein Jahr RDK-Ein Rückblick

17

Aus den Fachgruppen

18-21

WO: Rückgang der Prämien

28

## VM Schlichtungsstelle

16

## VM Kommentar

10

## VM Interview

26

## VM Kurzmeldungen

35

## 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-Proskowetz

Redaktionelle Mitarbeiter dieser Ausgabe: Dkfm. Milan Frühbauer, MMag. Claudia Stückler

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

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

Layout: Lisa Eigner-Proskowetz, Lektorat: Susanne Drexler

Coverfoto: © sk\_design-Fotolia.com und © Gstudio Group-Fotolia.com; Vertrieb: [vertrieb@manstein.at](mailto:vertrieb@manstein.at)

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

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

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

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

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

Offenlegung nach § 25 Mediengesetz

Medieninhaber: Manstein Zeitschriftenverlagsges.m.b.H., Brunner Feldstraße 45,

A-2380 Perchtoldsdorf; An der Manstein Zeitschriftenverlagsges.m.b.H. sind beteiligt:

Deutscher Fachverlag GmbH, Frankfurt/Main, 100 %

Aufsichtsrat der Manstein Zeitschriftenverlagsges.m.b.H.:

Aufsichtsratsvorsitzender: Prof. Hans-Jürgen Manstein;

Aufsichtsratsmitglieder: Klaus Kottmeier, Peter Ruß und Peter Kley

Firmenbuchgericht: Landesgericht Wr. Neustadt, FN 62661 z

Unternehmensgegenstand: die Ausübung des Verlagsgeschäftes, die Herausgabe und der

Verlag von periodischen Druckschriften, Grundlegende Richtung: Offizielles Organ des Fachverbandes

der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

# „Das Beste, was den Maklern legistisch passieren konnte“

Die oberste Pflicht der Versicherungsmakler lautet: Beratungsqualität und Konsumentenschutz. Das österreichische Maklergesetz regelt seit mehr als 20 Jahren die strengen Pflichten der Versicherungsmakler – Anlass für ein hochgradig besetztes Jubiläumssymposium.

**M**akler ist, wer aufgrund einer privatrechtlichen Vereinbarung für den Auftraggeber Geschäfte mit einem Dritten vermittelt, ohne ständig damit betraut zu sein. So lautet der erste Paragraph des Österreichischen Maklergesetzes, das seit nunmehr 20 Jahren gilt. **Grund zum Feiern für den Fachverband der Versicherungsmakler, der gemeinsam mit dem Verband Österreichischer Versicherungsmakler (VÖVM) und dem Österreichischen Versicherungsmaklerring (ÖVM) zu einem Festakt in das Palais Trautson lud.**

Welchen Nutzen die Konsumenten von dem Pflichtenkatalog haben, der seit 20 Jahren die Tätigkeit eines Maklers gesetzlich regelt, erläuterte Christoph Berghammer, Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler: „Ein Versiche-

rungsmakler ist in erster Linie Konsumentenschützer an vorderster Front und haftet nach dem Maklergesetz als ‚Bundesgenosse‘ des Versicherungskunden für die Qualität seiner Arbeit. Er ist zur Vermittlung des bestmöglichen Versicherungsschutzes – also „Best Advice“ – verpflichtet. Das bedeutet für den Konsumenten, dass im Gegensatz zu Versicherungsagenten, die für ein bestimmtes Versicherungsunternehmen arbeiten, Versicherungsmakler unabhängige Spezialisten sind, die ausschließlich im Auftrag ihrer Kunden tätig werden und sie im Schadensfall unterstützen. Wir stehen in einem ständigen Wettbewerb mit anderen Vermittlergruppen, das Unterscheidungsmerkmal nach außen ist der qualitative Anspruch an uns selbst.“

**Im Hinblick auf die Postulate des**

**Maklergesetzes und der IDD meinte Berghammer, das aus 1996 stammende Maklergesetz „war zukunftsweisend und das Beste, was uns passieren konnte“.**

*Ein Versicherungsmakler ist in erster Linie Konsumentenschützer an vorderster Front und haftet nach dem Maklergesetz als ‚Bundesgenosse‘ des Versicherungskunden für die Qualität seiner Arbeit.*

Unter der fundierten und thematisch punktgenauen Moderation von FV-Geschäftsführer Erwin Gisch würdigten auch die Spitzenvertreter der Mitveranstalter ÖVM und VÖVM die Bedeutung des Maklergesetzes für Beratungsquali-



FV-Geschäftsführer Erwin Gisch, ÖVM-Präsident Ing. Alexander Punzl, Univ.-Prof. Dr. Peter Jabornegg, Sektionschef Dr. Georg Kathrein vom BMJ, VÖVM-Präsident Mag. Andreas Krebs, FV-Obmann Christoph Berghammer, Bundesspartenobmann Robert Bodenstern, Bundesspartengeschäftsführer Dr. Josef Moser.

tät und hohe Ansprüche an den Berufsstand selbst. ÖVM-Präsident Alexander Punzl bekannte sich dazu, ein „Fan des Maklergesetzes“ zu sein. Auch er machte darauf aufmerksam, dass das Gesetz dem Versicherungsmakler eine besondere Rolle unter den Versicherungsvermittlern zuweise.

**VÖVM-Präsident Andreas Krebs betonte, das Gesetz sei Mitte der 90er-Jahre „zum richtigen Zeitpunkt“ gekommen:** in einem Umfeld, das vom Aufblühen des Versicherungsmakler-Berufsstandes gekennzeichnet gewesen sei, aber auch vom Einsetzen der Deregulierung und vom EU-Beitritt Österreichs anno 1995. Das Gesetz sei ein „großer Wurf“ gewesen, denn es

**„Mit dem Gesetz sei ein Pflichten-katalog kodifiziert worden, der zwar inhaltlich nicht unbedingt neu war, wohl aber eine wesentliche Neuerung brachte: die Zwingendstellung einer Reihe von Regelungen zugunsten des Versicherungskunden.“**

habe in zwei Jahrzehnten kaum Novellierungsbedarf gegeben.

Ein weiterer Laudator war **Georg Kathrein**, Sektionschef im Justizministerium. Er beschäftigte sich dabei unter



Peter Jabornegg

anderem mit dem „Best Advice“-Prinzip des § 28 Ziffer 3, das sich bewährt habe. Kathrein gab sich zuversichtlich, dass es – wie schon dereinst bei der Formulierung des Maklergesetzes – auch bei der nationalen Umsetzung der IDD wieder gelingen werde, gemeinsam „Verünftiges mit Augenmaß zustande zu bringen“. Er bezog sich dabei auch auf das Verständnis für die wirtschaftliche Praxis. **Zwingende Normen zugunsten der Kunden als wesentliche Innovation standen dann weiter auf der Agenda.**

Als wissenschaftlicher Festredner fungierte **Univ.-Prof. Peter Jabornegg**, seines Zeichens Professor an der Johannes Kepler Universität (JKU) Linz. Er leitet dort das Institut für Arbeitsrecht und Sozialrecht. Er war schon am Entstehen des Maklergesetzes vor rund 21 Jahren maßgeblich beteiligt. Jabornegg freute sich darüber, dass es „funktioniert“ und mittlerweile einen guten Ruf genieße. **Vor 20**

**Jahren sei die Stimmung durchaus kritischer gewesen.**

Vor der Beschlussfassung habe es keine spezielle rechtliche Regelung des Maklervertrags gegeben. Die Rechtslage sei unübersichtlich und unsicher gewesen, einschlägige Normen im Rechtsbestand verstreut.

Mit dem Gesetz sei ein Pflichtenkatalog kodifiziert worden, der zwar inhaltlich nicht unbedingt neu war, wohl aber eine wesentliche Neuerung brachte: die Zwingendstellung einer Reihe von Regelungen zugunsten des Versicherungskunden.

Natürlich kam wieder die IDD zur Sprache. **Denn von dem im Maklergesetz verankerten Pflichtenkatalog nimmt Jabornegg an, dass er bereits jetzt im Grunde „IDD-tauglich“ ist. Auch die „Best Advice“-Bestimmung in Ziffer 3 werde „wohl weitgehend vereinbar“ sein.**



Sektionschef Georg Kathrein

### Wenig Änderungsbedarf

Die „wesentlich erweiterten“ Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln, die Kapitel V der IDD enthält, sowie die Zusatzbestimmungen in Kapitel VI, die sich speziell auf die sogenannten Versicherungs-Anlageprodukte beziehen, müssten freilich ins Maklergesetz einbezogen werden.

Dies sollte durch einen Verweis auf die neu zu formulierenden gewerberechtlichen Bestimmungen geschehen, so Jabornegg. Das geltende Provisionsmodell sei mit der IDD durchaus vereinbar.

„Für mich steht jedenfalls fest, dass die IDD in der Zusammenschau ihrer Bestimmungen kein Provisionsverbot enthält. Das derzeitige Provisionsmodell des Maklergesetzes ist mit der IDD vereinbar – gar keine Frage.“

Es bleibe zwar jedem Land überlassen, auch strengere Regelungen zu treffen. **Jabornegg meldete jedoch Zweifel an, warum gerade aus österreichischer Sicht Bedarf bestehen sollte, strenger zu sein, als es die Richtlinie erfordert. Er spricht sich in diesem Zusammenhang gegen ein Gold-Plating aus.**

Die Veranstaltung war eine profunde Analyse des Maklergesetzes und seiner Bestimmungen im Hinblick auf die IDD. ■



Gewerbe



Betriebliche Altersvorsorge



Digitalisierung



Service



# KLEINE FLOTTE? FIXE PRÄMIE!

**AB 5 FAHRZEUGEN ERHALTEN IHRE FIRMENKUNDEN ATTRAKTIVE FLOTTENKONDITIONEN ZU FIXPRÄMIEN.**

Aber das ist noch nicht alles. Begeistern Sie auch Ihre Privatkunden – mit der Allianz Mietwagen-Assistance:

- Pannenhilfe in ganz Europa
- Übernahme des Selbstbehalts rund um die Welt

Damit wird die Urlaubsreise oder der kurze Einkaufstrip im Mietwagen zu keinem finanziellen Abenteuer. Im Schadenfall übernimmt die Allianz den oft sehr teuren Selbstbehalt.

*Made's einfach!*

**Allianz** 



# Jüngstes Update zur IDD

Was tut sich rund um die IDD? Welche Aktivitäten setzt der Fachverband? Wie sehen die Grundsatzzpositionen der Interessenvertretung aus? Der Geschäftsführer des Fachverbandes der Versicherungsmakler, Mag. Erwin Gisch, hat den aktuellen Stand der Dinge zusammengefasst.

**D**ie **EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie**, die neue Regeln für die Versicherungsvermittlung und den Versicherungsvertrieb enthält, ist im Februar 2016 in Kraft getreten und bis zum 23. Februar 2018 in nationales Recht umzusetzen. Der Fachverband der Versicherungsmakler hat sich bereits im Vorfeld der Richtlinienentstehung in Brüssel – einerseits direkt und andererseits über die europäische Interessenvertretung BIPAR – massiv eingebracht und damit u. a. die von der EU-Kommission ursprünglich geplanten Vergütungseinschränkungen für Versicherungsmakler weitestgehend verhindert.

Wenngleich seitens der involvierten Ministerien zum jetzigen Zeitpunkt der formelle Startschuss im Gesetzgebungsprozess in Österreich hinsichtlich der nationalen IDD-Umsetzung noch nicht erfolgt ist, **erleichtert ein kurzes Up-**

**date zum Stand der Aktivitäten des Fachverbandes sowie zu den innerstaatlichen Gesprächen für den interessierten Makler den Überblick.**

Federführend in der nationalen IDD-Umsetzung wird das **Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft (BMWFW)** sein. Weiters werden das Konsumentenschutzministerium (BMASK), das Finanzministerium (BMF) und das Justizministerium (BMJ) auf ministerieller Ebene maßgeblich involviert sein. Die Deadline steht fest: Die notwendigen Gesetzesänderungen sind **bis zum 23. Februar 2018 umzusetzen.**

Der im Fachverband eingerichtete **Arbeitskreis für europäische und regulatorische Angelegenheiten** (Leitung: FV-Obmann Christoph Berghammer) tritt einmal pro Monat zusammen, um über den Status der IDD-Umsetzung zu beraten, um grundlegende Positionen zu bereden, Argumente auszutauschen und die interessenpolitischen Aktivitäten zu planen, einzutakten und umzusetzen. Dabei wird intern besonderer Wert auf eine möglichst breite Meinungsbildung gelegt.

Parallel dazu finden regelmäßig Gespräche mit Vertretern anderer Interessenorganisationen (etwa dem VVO oder Vertretern der Versicherungsagenten) statt, um möglichst frühzeitig gemeinsame Positionen zu den wesentlichen Umsetzungsthemen zu finden.

Der regelmäßige Informations- und Erfahrungsaustausch mit Maklerverbänden anderer Länder – sei es über die europäische Dachorganisation BIPAR oder direkt – rundet den Aktivitätenkatalog des Fachverbandes ab.

## Positionen zur IDD-Umsetzung

Die nachfolgenden grundlegenden interessenpolitischen Positionen sind in weiten

Teilen mit anderen Interessenverbänden (z. B. dem Bundesgremium der Versicherungsagenten oder dem VVO) inhaltlich abgestimmt und an das Wirtschaftsministerium kommuniziert worden.

Die Anliegen der Makler in Kurzfassung:

- Umsetzung des Anwendungsbereichs der neuen Regelungen so umfassend wie möglich. Der **Geltungsbereich muss alle Vertriebsformen** – insbesondere auch den Internetvertrieb und Vergleichsplattformen sowie den Bankenvertrieb – **erfassen**, um Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden.
- **Grundsätzlich kein Gold-Plating**, also keine strengeren nationalen Regelungen über die IDD-Normen hinaus
- **Keine weiteren Vergütungsvorschriften** über die IDD hinaus
- **Eigene Lehrpläne** je Fachorganisation im Zusammenhang mit der künftig verpflichtenden Weiterbildung und die Möglichkeit zur Zertifizierung
- Gesetzliche Klarstellung, welche Altersvorsorgeprodukte gesetzlich anerkannt sind ( Schaffung von Rechtsklarheit)
- **Aufsicht** über Versicherungsvermittler weiterhin bei den Gewerbebehörden
- **Eigenständige Gewerbebezugsregelungen pro Fachorganisation**
- **Vertrieb/Vermittlung ausschließlich mit Beratung** als Ausfluss der grundlegenden Best-Interest-Verpflichtung der IDD
- **Prinzipielle Statusklarheit** der Vermittlereigenschaft

## Sonderproblem:

### „Delegierte Rechtsakte“

Die IDD regelt diverse Themen nicht im Detail und ermöglicht, dazu sogenannte delegierte Rechtsakte zu erlassen. Die Europäische Kommission bedient sich dabei der Europäischen Aufsichtsbehörde



Erwin Gisch: „Die nationale Umsetzung der IDD braucht im Vorlauf umfassende Netzwerkarbeit.“



**EIOPA**, um deren Vorschläge (**Technical Advice**) zur Grundlage der delegierten Rechtsakte zu machen.

Nachdem im Herbst 2016 ein diesbezügliches EIOPA-Konsultationsverfahren stattgefunden hat, wurden seitens EIOPA am 1. Februar 2017 diese „technischen Empfehlungen“ veröffentlicht. Inhaltlich geht es dabei **unter anderem**

- um **Produktregulierung** und dabei um die Frage, ob, inwieweit und ab wann nicht nur der Versicherer, sondern auch ein Versicherungsmakler als Produkthersteller zu werten und damit dem verpflichtenden Produktentwicklungsprozess unterworfen ist
- um **Interessenkonflikte** (Art. 27 und 28 IDD), wobei der Fokus der Interessenpolitik darauf liegt, die Themen Interessenkonflikte und Provisionen/Vergütungen getrennt voneinander zu betrachten und keine automatische Verknüpfung von Vergütungsthemen und Interessenkonflikten zuzulassen
- **Vergütungen generell und speziell** (insb. Art. 29 IDD), die nach den Regeln der IDD für den Kunden nicht nachteilig sein dürfen.

Zu diesen Themen wurde im Rahmen einer kürzlich veranstalteten BIPAR-Konferenz, an der u. a. Obmann Berghammer teilgenommen hat, intensiv mit EIOPA-Vertretern diskutiert. Vorsorglich haben sich bereits einige Zeit zuvor – konkret bereits im Spätherbst 2016 – Obmann Berghammer und Geschäftsführer Gisch dazu mit Vertretern des europäischen Parlaments (MEP Dr. Langen und MEP Mag. Karas) getroffen, um diese für diese Thematik zu sensibilisieren. Ziel dieser Aktivitäten: Keine strengeren Regelungen durch die „Hintertür“ der delegierten Rechtsakte, als die IDD dies intendiert.

In den vergangenen Monaten haben mehrere Veranstaltungen stattgefunden, die (zur Gänze oder jedenfalls teilweise) die IDD-Umsetzung zum Gegenstand hatten und die für interessenpolitische Aktivitäten genutzt wurden:



Startschuss in den Ministerien wird bald erfolgen.

- Im Rahmen eines **IDD-Symposiums der Universität Wien** im Herbst des Vorjahres war der Fachverband unter anderem mit einem Fachvortrag von AK-Recht-Leiter Dr. Klaus Koban vertreten. Obmann Berghammer konnte in einem Impulsreferat ausführlich die versicherungsmaklerspezifischen Positionen vor Vertretern der Ministerien und der Wissenschaft darlegen.
- Anlässlich des **Festaktes „20 Jahre MaklerG“ im Justizministerium** Anfang dieses Jahres (siehe Titelgeschichte dieser VM-Ausgabe) wurde der inhaltliche Fokus auf mögliche künftige neue Regelungen im MaklerG gelegt.
- Für das **Frühjahr 2018** plant der Fachverband zudem eine **Roadshow** mit dem Schwerpunkt IDD. Die IDD ist innerstaatlich bis zum 23. Februar 2018 umzusetzen. Dies legt es nahe, für das Frühjahr 2018 eine Fachverbands-Roadshow (in Kooperation mit den

*Der im Fachverband eingerichtete Arbeitskreis für europäische und regulatorische Angelegenheiten (Leitung: FV-Obmann Christoph Berghammer) tritt einmal pro Monat zusammen, um über den Status der IDD-Umsetzung zu beraten, um grundlegende Positionen zu bereden, Argumente auszutauschen und die interessenpolitischen Aktivitäten zu planen, einzutakten und umzusetzen. Dabei wird intern besonderer Wert auf eine möglichst breite Meinungsbildung gelegt.*

#### **Veranstaltungsaktivitäten 2017**

- Das **12. Expertentreffen der Versicherungsmakler** findet im Rahmen des Europäischen Forums Alpbach 2017 am 1. September 2017 als **ganztägige Veranstaltung** statt. Das Veranstaltungsprogramm wird im Lauf des Frühjahrs 2017 bekanntgegeben.
- Das traditionelle **Versicherungs-/Maklersymposium** wird **themenbedingt – allenfalls als separates „IDD-Symposium“ – heuer im Herbst, voraussichtlich am 16./17. November 2017 stattfinden. Es soll dort ein möglichst konkretes Bild der künftigen innerstaatlichen Regelungen vermittelt werden.**

Fachgruppen) einzuplanen, zumal sich dieses Format als **kompakte Informationsveranstaltung** in den letzten Jahren erfolgreich etabliert hat. Geplant ist dabei insbesondere, die neuen innerstaatlichen Regelungen für den Versicherungsvertrieb sowie deren Auswirkungen auf die praktische Tätigkeit des Versicherungsmaklers umfassend vorzustellen.

Soweit ein Update. Die Rahmenbedingungen beweisen – es liegt heuer noch

# Statusklarheit und Beratung

Für Versicherungskunden ist es von entscheidender Bedeutung zu wissen, mit wem sie es zu tun haben. Diese Information muss daher nicht erst beim konkreten Kundengespräch, sondern bereits vorweg beim Marktauftritt des Versicherungsvermittlers für seine Kunden ersichtlich sein. Ein Kommentar von Klaus Koban.

**W**esentlich aus Sicht des Versicherungskunden ist, ob ein Versicherungsvermittler der Sphäre des Versicherungsunternehmens zuzurechnen ist oder nicht. Wird er von einem Vertreter einer Assekuranz beraten oder ist die Beratung auf unabhängiger Basis gegeben? **Diese Klarheit muss dem Kunden von Beginn der Tätigkeit des Versicherungsvermittlers an gegeben sein.**

Bereits die Vermittlerrichtlinie RL 77/92/EWG enthielt eine klare Trennung zwischen vertraglich an einen oder mehrere Versicherungsunternehmen gebundene Versicherungsagenten und unabhängigen Versicherungsmaklern. Diese Unterscheidung wurde als verbindliche Typisierung der Versicherungsvermittlungstätigkeit ausgeformt und auf österreichischer Ebene im Rahmen der Gewerbeordnung umgesetzt. Durch die Vermittlerempfehlung 92/48/EWG wurde die Notwendigkeit der Unterscheidung der Versicherungsvermittlertypen untermauert. Dies hatte eine klare Trennung der Versicherungsvermittlertätigkeit zur Folge. **Im Rahmen der Umsetzung der IMD hat der Gesetzgeber jedoch die strenge registermäßige Trennung zwischen Versicherungsagenten und Versicherungsmakler samt Doppelbetätigungsverbot wieder beseitigt.**

Die nunmehrige IDD enthält jedoch im Vergleich zur IMD ganz neue Formulierungen. Diese sprechen eindeutig für eine berufs- und registerrechtliche Trennung zwischen Versicherungsagenten und Versicherungsmaklern und das Verbot einer Doppelbetätigung. Dies gilt nicht nur für alle inländischen Versicherungsvermittler, sondern ist für jede Vermittlungstätigkeit im Rahmen der Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit innerhalb der EU von besonderer Bedeutung.

Aus diesem Grund sind die Bestimmungen der österreichischen Gewerbeordnung derart zu ändern, dass eine schlichte Gewerbeberechtigung und Eintragung in das GISA (Versicherungsvermittlerregister) als „Versicherungsvermittler“ nicht mehr zulässig sein sollte, sondern nur noch entweder als „Versicherungsagent“ oder als „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“.

Die Beratung durch den Versicherungsvermittler wird in der IDD ganz neu definiert. Beratung gemäß IDD ist „die Abgabe einer persönlichen Empfehlung an einen Kunden, entweder auf dessen Wunsch oder auf Initiative des Versicherungsvertriebers hinsichtlich eines oder mehrerer Versicherungsverträge“.

Darüber hinaus fordert die IDD jedoch auch, dass der Vertrieb von Versicherungsprodukten stets mit einem Wunsch- und Bedürfnistest anhand der vom Kunden stammenden Angaben einhergehen soll. Durch diesen Test soll vermieden werden, dass der Kunde ein für ihn nicht geeignetes Produkt erwirbt. Wenn aber die Bedürfnisse nach dem Willen des Gesetzgebers abgefragt werden müssen, dann ist wohl auch eine Beratungsleistung zu erbringen, die nur schwer von einer Beratung im engeren Verständnis der IDD abzugrenzen ist. Das bedeutet aber letztlich, **dass eine Versicherungsvermittlungstätigkeit ohne Beratung wohl nicht möglich ist.** Dieser Einwand trifft auch auf Online-Portale zu. Die Reihung der Angebote kann nur als persönliche Empfehlung des Portalbetreibers interpretiert werden. Die Gleichbehandlung **aller Akteure des Versicherungsvertriebs ist ein wesentliches Grundprinzip der IDD. Dies führt auf nationaler Ebene dazu, dass eine**

**Beratungspflicht nur entweder für alle Versicherungsvertrieber gleichermaßen bejaht oder verneint werden kann.** Eine Differenzierung wäre **EU-rechtswidrig und ist daher ausgeschlossen.**

Zu berücksichtigen ist, dass jedenfalls für die Versicherungsmakler die Beratungspflicht im Sinne der Abgabe einer fachlich kompetenten persönlichen Empfehlung des am besten geeigneten Produkts zum rechtlich (gemäß § 28 Abs. 3 MaklerG) wie auch faktisch unverzichtbaren Berufsbild gehört. Auf nationaler Ebene muss die bestehende Rechtslage, wo ohnehin schon jetzt alle Versicherungsvermittler einer Dokumentations- und Beratungspflicht unterliegen, daher lediglich aufrecht erhalten werden, um den Bestimmungen der IDD zu entsprechen. Würde der österreichische Gesetzgeber diese Rechtslage ändern und eine Vermittlung ohne Beratung zulassen, würde die IDD, die eigentlich den Kunden- und Verbraucherschutz stärken will, zu einer Schwächung des Kundenschutzes in Österreich führen. ■



Klaus Koban



# BGV Vario

Flexibilität in der Gewerbeversicherung



Die ideale  
Absicherung  
für Klein- und  
Mittelbetriebe.

Jetzt noch  
attraktiver!

ServiceLine 050 330 330  
donau@donauversicherung.at  
www.donauversicherung.at

**donau**  
VIENNA INSURANCE GROUP



# Erfolgreiche Gruppierungen

Es gibt in Österreich mittlerweile einer Reihe von sehr erfolgreichen Maklergruppierungen. Wie etwa die IGV, Safe 7, DIE Maklergruppe oder die G&O – Gruppe. Der VM hat deren Geschäftsführer, teilweise auch die Gründer, zur Struktur und maklerwirtschaftlichen Bedeutung befragt. In den folgenden Interviews – wegen der Vergleichbarkeit wurden allen identische Fragen gestellt – geben einen Überblick über deren aktuellen Status und die Pläne.

## „Führender Maklerverband“

Die IGV Austria – Österreichs führender Maklerverband – hat vor Kurzem einen „weißen Fleck“ auf der Landkarte beseitigt. Nunmehr ist die IGV auch in der Steiermark stark präsent. Über die aktuelle Gesamtsituation sprach der VM mit dem Präsidenten der IGV, Anton Brenninger.

### **VM: Wie kam es zu dieser imposanten Erweiterung in der Steiermark?**

**Brenninger:** Wir haben lange mit steirischen Maklern verhandelt und sind zu einem guten Ende gekommen. Insgesamt zwölf steirische Versicherungsmakler haben sich per Jänner dieses Jahres bereit erklärt, gemeinsam der IGV beizutreten. Präsident der IGV Steiermark ist der bundesweit bekannte Makler Helmut Hochnegger. Wir sind damit mit insgesamt 131 IGV-Unternehmen in Österreich als Maklerverband vereinigt. Wir repräsentieren somit mehr als 400 Millionen Euro an Prämienvolumen und haben unsere führende Position als Maklerverband gefestigt und ausgebaut

### **Welchen Strukturwandel sehen Sie in der österreichischen Vermittlerszene?**

Fusionen, Übernahmen und unterschiedlichste Formen der Kooperation zeigen, dass die Maklerschaft auf die verschärften Anforderungen intensiv reagiert. Es geht um Kooperationen in der Ausbildung und Weiterbildung, um die Entwicklung neuer Produkte zusammen mit den Versicherungsgesellschaften, um günstige IKT-Lösungen und vieles mehr. Das alles sind attraktive Aspekte einer Mitgliedschaft bei der IGV. Wir sehen in diesem Zusammenschluss eine echte Win-Win-Situation unter befreundeten Partnern. Der kollegiale und freundschaftliche Umgang sowie der Expertenaustausch sind aus meiner Sicht

ganz wichtige Gründe, warum die IGV so erfolgreich ist. Das Bündeln von Ressourcen wird immer wichtiger, und wir zeigen damit auch Verantwortung für die steigenden Herausforderungen, die beispielsweise nunmehr bei der Umsetzung der IDD auf uns alle zukommen.

### **Wie sehen Sie die Mitgliederentwicklung in der Zukunft?**

Obwohl wir in der IGV ein sehr strenges Aufnahmeverfahren haben, ist weiteres Wachstum nicht ausgeschlossen. Im Gegenteil: Mit einer ausgeprägten regionalen Gliederung sind ein sehr direkter Austausch von Expertise und eine individuelle Zusammenarbeit möglich. Unter der Dachmarke IGV Austria werden österreichweit einheitliche Systeme der Informationstechnologie und der Verwaltungsprogramme sowie Spezialprodukte entwickelt.

### **Planen Sie in absehbarer Zeit den Einstieg in den Salzburger Markt, also die Motivation der Salzburger Kollegen, in die IGV einzutreten und somit den letzten weißen Fleck auf der österreichischen Landkarte zu beseitigen?**

Also das Land Salzburg ist in der IGV kein weißer Fleck auf der Landkarte. Wir haben schon einige sehr gute und namhafte Maklerkollegen aus Salzburg in der IGV Austria. Diese sind allerdings derzeit in der IGV West und in der IGV Mitte behei-

matet. Und natürlich ist es nicht auszuschließen, auch irgendwann über eine IGV Salzburg nachzudenken und diese auch in der IGV zu installieren. Allerdings, und das ist mir sehr wichtig zu erwähnen, haben wir derzeit durch die Eingliederung der IGV Steiermark keine Ressourcen frei, um gleichzeitig eine IGV Salzburg zu installieren.

Und ich denke, dass in erster Linie Qualität vor Quantität gehen sollte. Dafür ist die IGV bei den Partnern bekannt, und dabei sollte es auch bleiben. Schnellschüsse sind nicht im Sinne der IGV. ■



Anton Brenninger: „Qualität geht vor Quantität.“

## DIE Maklergruppe

DIE Maklergruppe – das Leben kann so einfach sein! So lautet der Slogan dieser Gruppierung. Im folgenden Kurzinterview mit einem der beiden Geschäftsführer, Vkm. Matthias Lindenhofer, gibt dieser Basisinformationen. Er ist zu gleichen Teilen mit Vkm. Rainer Vogelmann Gesellschafter dieser Kooperation.

**Wann ist es zu dieser Kooperationsplattform gekommen?**

Im Jahr 2013.

**Was sind die wichtigsten Intentionen?**

Produktverhandlungen für die Partner, gemeinsame IT, unsere Makler sind Online- und Offline-Versicherungsmakler. Nur gemeinsam können wir die Herausforderungen im Bereich Digitalisierung bewältigen. DIE Maklergruppe setzt viele Dinge im Bereich Digitalisierung bereits sehr erfolgreich um!

**Wie viele Mitglieder hat DIE Maklergruppe derzeit, und welches Prämienvolumen wird betreut?**

DIE Maklergruppe hat 55 Standorte (Kanzleien) und betreut rund 100 Millionen Euro laufendes Prämienvolumen. ■



Rainer Vogelmann und Matthias Lindenhofer

## Visionen als Maklererfolg

Für die Maklergruppe g&o GesmbH hat Geschäftsführer Ing Mag. Herbert Orasche Stellung genommen.

**VM: Wann ist es zu dieser Kooperationsplattform gekommen?**

**Orasche:** Bevor wir im Herbst 2013 die g&o GmbH gründeten, kannten Walter Gandler und ich uns bereits seit einigen Jahren. Jeder von uns war als Versicherungsmakler erfolgreich und hatte ein eigenes Unternehmen aufgebaut – mit unterschiedlichen Schwerpunkten. Aus der Zusammenarbeit bei verschiedenen Fachprojekten heraus entstand die Idee, noch enger zusammenzuarbeiten und Synergien zu nutzen. Manche Projekte waren und sind als Einzelmakler nicht umzusetzen, gemeinsam aber sind die Anforderungen zu meistern.

**Was sind die wichtigsten Intentionen?**

Die Eigenständigkeit jedes einzelnen g&o-Mitglieds bleibt erhalten und ist eine wichtige Säule unserer Gruppierung. Jeder Versicherungsmakler hat seine Stärken und kann bzw. soll seine Erfahrungen und sein Wissen in die Gruppe einbringen. Gemeinsam wollen wir uns ständig weiterentwickeln, da auch die Branche keinen Stillstand zulässt – Stichwort Digitalisierung. Der Slogan „Unsere Visionen sind Ihr Erfolg“ wird tagtäglich gelebt. Die Optimierung der EDV-Systeme und Organisationsabläufe ist selbstverständlich und für jeden unserer Partner ein echter Gewinn – gemeinsame Datenbank, Telefonanlage, papierloses Büro u. v. m.

Die gemeinsame Kommunikationsplattform – das g&o Intranet – ermöglicht den Erfahrungs- und Wissensaustausch untereinander. Darüber hinaus gibt es dreimal im Jahr ein g&o-Treffen sowie ein g&o-Schulungsprogramm zum Zweck der Weiterbildung und Wissensvermittlung.

Mittlerweile hat die g&o Gruppe eine vielfältige und höchst attraktive Produktpalette, da wir für die Versicherungsunternehmen ein ernstzunehmender Partner geworden sind. Die Spartenverantwortlichen treffen einander 6-mal im Jahr, um die bestehenden g&o-Konzepte zu optimieren bzw. neue zu besprechen und gestalten. All diese Bemühungen haben ein Ziel: innovative und leistungsstarke

Versicherungskonzepte für den Endkunden zu gestalten.

Durch den gemeinsamen Auftritt am Markt kann der einzelne Makler neue Geschäftsfelder erschließen – die Experten der g&o Gruppe unterstützen ihn dabei.

Zusammengefasst sind unsere Intentionen daher: Erhalt der Eigenständigkeit unserer Kooperationspartner, Kostenersparnis und Ertragssteigerung, attraktive Produkte, Innovation und Digitalisierung, Professionalität und Erfahrungsaustausch.

**Wie viele Mitglieder hat die g&o Gruppe derzeit, und welches Prämienvolumen**

**wird aktuell betreut? Wie ist die regionale Verteilung?**

Derzeit besteht die g&o Gruppe aus 33 Mitgliedern mit einem Prämienvolumen von etwa 95 Millionen Euro. Die meisten unserer Kooperationspartner kommen aus dem Bundesland Salzburg, im vergangenen Jahr konnten aber auch Partner aus Oberösterreich und Tirol von unseren Ideen überzeugt werden. Ziel war und ist es ja, die größte Maklerorganisation Westösterreichs zu sein. 2016 lag der Schwerpunkt daher auf Zuwachs – unser Ziel von 30 Maklerpartnern haben wir erreicht.

2017 wollen wir uns auf die Optimierung der internen Prozesse konzentrieren und die bestehenden Makler optimal betreuen. ■



**Herbert Orasche: „Wir wollen die größte Maklerorganisation Westösterreichs sein.“**

## Safe7 mit 400 Millionen Euro Prämie

Für die im Vorjahr gegründete Safe7 haben die beiden Vorstände Michael Holzer und Wilhelm Brandstetter die Fragen beantwortet.

**VM: Wann ist es zu dieser Kooperationsplattform gekommen?**

Die Gründung der Safe7 AG erfolgte mit Notariatsakt im September 2016.

Die Vorgespräche der Initiatoren mit allen erforderlichen Abstimmungen vor allem aus juristischer Sicht (Gründung der AG, der Beteiligungs- und Partner GmbH oder das Thema Bestandssicherung für unsere Partner) haben bereits zwei Jahre vorher begonnen. Aufgrund dieser langen Planung war letztlich klar, dass es trotz der Größe und des bisherigen Erfolgs der einzelnen vier Unternehmen, wirtschaftlich und strategisch Sinn macht, die Bestandsholding Safe7 Holding AG zu gründen.

**Was sind die wichtigsten Intentionen?**

Wir wollen durch unsere Konzepte den Berufsstand Makler absichern und unsere Partner zum Nahversorger für die Bevölkerung in allen Finanz- und Versicherungsfragen österreichweit machen. Immer mehr Großbanken schließen in allen regionalen Bereichen Filialen. Dadurch entstehen Engpässe, die unsere

Partner mit uns nutzen werden. Ein wichtiger Schritt dazu ist die Ausbildung junger Menschen für unseren Berufsstand. Dazu haben wir in Zusammenarbeit mit der Universität Seeburg Fernlehrgänge, die berufsbegleitend absolviert werden können, ins Leben gerufen. Die WKO-Statistiken zeigen ja ganz klar, dass von den bestehenden etwa 4.000 aktiven Gewerbescheinbesitzern bereits deutlich mehr als 50 Prozent über 50 Jahre alt sind. Das Nachfolgethema wurde ja bereits vielseitig diskutiert. Genau deshalb werden wir da aktiv Möglichkeiten anbieten, um den Einstieg und die Berufschancen in der Versicherungsvermittlung wieder attraktiv zu machen – mit den „Best Practice“-Beispielen aus den vier Unternehmen.

In unseren Konzepten haben wir dafür perfekte Lösungen. Auch für alle zukünftigen Anforderungen an den Vermittlermarkt wie z.B. IDD werden wir mit Lösungen ganz vorne am Markt sein. Weitere Verbesserungen an einfachen Abwicklungen – egal

ob mit OMDS 3.0 oder BIPRO – sind uns genauso ein Anliegen. Hier haben wir auch die notwendige Größenordnung, um mit den Versicherungsgesellschaften die optimale Abwicklung herstellen zu können. Wobei wir in einigen Bereichen bereits jetzt in Zusammenarbeit mit Versicherern zur sofortigen Polizzierung kommen. Bei uns ist das wochenlange Warten auf Polizen bereits jetzt teilweise Geschichte, und wir werden sehr rasch in allen Massensparten zur vollelektronischen Verarbeitung – zum Vorteil für das Versicherungsunternehmen, den Kunden und den Vermittler – der Anträge kommen.

Ein ganz großes Thema ist unsere am Markt einzigartige Bestandssicherung für unsere Partner. Stichwort: Trennung von operativem Geschäft und Vermögen. Alle Vorteile unserer Organisation hier aufzuzählen würde den Rahmen sprengen.

**Wie viele Mitglieder hat Safe7 derzeit, und welches Prämienvolumen wird aktuell betreut?**



Safe7 AG hat bereits mit den vier Gründerunternehmen – SIVAG GmbH, Pluskonzept GmbH (vormals AFB), Finanzpuls AG und EFM Versicherungsmakler AG – rund 550 Mitarbeiter, davon 180 im Vertrieb. Das bedeutet: 40 Millionen Euro Provisionsvolumen, über 400 Millionen Euro Prämienvolumen und mehr als 200.000 betreute Kunden.

#### Wie ist die regionale Verteilung?

Unsere Standorte der Partnerbetriebe sind von Vorarlberg bis ins Burgenland und vom nördlichen Niederösterreich bis Kärnten verteilt. Wir sind also absolut flächendeckend in Österreich präsent. Die größte Zahl an Partnerbetrieben haben wir in der Steiermark, in Niederösterreich, Oberösterreich, Salzburg, Wien, Tirol, Kärnten. Größtes Steigerungspotenzial haben wir in Vorarlberg und im Burgenland. ■



Wilhelm Brandstetter und Michael Holzer: „Den Makler als Nahversorger stärken.“

Denk die WELT  
ein bisschen  
BESSER machen.



SPECIAL OLYMPICS  
WORLD WINTER GAMES  
AUSTRIA 2017  
Graz | Schladming | Ramsau | Styria

OFFICIAL MAIN SPONSOR

Denk

UNIQA



# Unfall, Stichtag, Urlaub

Bis vier Jahre nach Eintreten eines Invaliditätsfalls kann zum Stichtag des Unfalls die Versicherung den Invaliditätsgrad neu bemessen lassen – es kommt auf die exakte Frist-einhaltung an. Ein neuer Fall aus der RSS.

**D**er konkrete Streitfall, der vor die RSS kam, währte über einen Zeitraum von viereinhalb Jahren. Bei einer Jagd am 20. Juli 2011 stürzt ein Mann und verletzt sich dabei am linken Knie. In einem Gutachten eines Sachverständigen wird festgestellt, dass eine „vorläufige Invalidität von 3/20 des vollen Beinwertes (70 Prozent)“ als Unfallfolge entstanden ist, „wovon 30 Prozent abzuziehen seien“. Der Mann hatte eine Unfallversicherung mit einer Versicherungssumme von 145.346 Euro abgeschlossen, die er mit Bezug auf das Gutachten in Anspruch nehmen will. **Die Versicherung und der Versicherte verständigen sich auf eine Zahlung von knapp über 10.000 Euro und Unterzeichnung einer Abfindungserklärung des Versicherten. Am 3. Juni 2013 bietet die Versicherung dem Versicherten eine Akontozahlung von 5.087,11 Euro an. Der Versicherte akzeptiert zwar die Akontozahlung, unter-**

**zeichnet aber die Abfindungserklärung nicht, um nicht den Anspruch auf eine allfällige höhere Leistung zu verlieren, sollte sich später eine höhere Invalidität herausstellen.** Exakt zwei Jahre später, am 3. Juni 2015, schreibt die Versicherung an ihren Klienten: „... um uns über die Höhe der unfallbedingten Dauerfolgen unter Berücksichtigung der Bestimmungen der Allgemeinen (...) Unfallversicherungsbedingungen zu informieren, haben wir jetzt eine Nachbegutachtung durch einen Gutachter veranlasst.“ Die Aufforderung zur Nachbegutachtung ist durch Artikel 7 der AUVB 1988 formal begründet: Denn: „Steht der Grad der dauernden Invalidität nicht eindeutig fest, sind sowohl der Versicherte als auch der Versicherer berechtigt, den Invaliditätsgrad jährlich bis vier Jahre ab dem Unfalltag ärztlich neu bemessen zu lassen.“ Der Gutachter werde den Zeitpunkt der Untersuchung mitteilen. Der Versicherer merkt an: „Es kann zweckmä-

ßig sein und den Vorgang beschleunigen, wenn der Versicherte einige Zeit nach dem Untersuchungstag beim Gutachter nachfragt. Auch wir werden selbstverständlich nach längerem Zuwarten den Gutachter an die Erledigung erinnern (...)“

## „Nicht nachweisbar“

Der Versicherte ersucht daraufhin um Auszahlung des Restbetrags auf die Akontozahlung als Abrechnung des Schadensfalls ohne Nachuntersuchung. Zwischenzeitlich wird er vom genannten Gutachter zu einem Untersuchungstermin am 10. August 2015 geladen. Am 22. August 2015 formuliert der Gutachter: **„Da konkrete Verletzungsfolgen im Zusammenhang mit dem beklagten Ereignis medizinisch nicht nachweisbar sind (...), wird diese Invalidität in der Höhe von 5 % vom Beinwert zur Gänze nicht im unfallkausalen Zusammenhang mit dem beklagten Ereignis eingeschätzt.“**

Eine bleibende Invalidität im Sinne der privaten Unfallversicherung im Kausalzusammenhang mit dem beklagten Ereignis sei „nicht mit der notwendigen hohen Wahrscheinlichkeit **medizinisch unfallchirurgisch nachweisbar**“.

Am 23. September 2015 schreibt die Versicherung an den Versicherten: „Eine Invaliditätsleistung kann (...) nicht erbracht werden. Entgegenkommenderweise erklären wir uns aber bereit, auf die Rückforderung der bereits geleisteten Akontierung in der Höhe von EUR 5.087,11 am 10.06.2013 zu verzichten.“ Drei Monate und zwei Wochen später erreicht die Schlichtungsstelle mit Datum vom 7. Jänner 2016 der Schlichtungsantrag: Die Versicherung sei zur Abrechnung der Invalidität laut dem Erstgutachten verpflichtet. Im Übrigen sei das zweite Gutachten verspätet verlangt worden und



Ein Jagdunfall und die versicherungsrechtlichen Folgen.



beziehe sich somit auf die „Vier-Jahres-Klausel“. Jährlich bis vier Jahre nach dem Unfalltag kann laut Artikel 7 Punkt 6 der Grad dauernder Invalidität ärztlich neu bemessen werden. Ergo: Unfalltag: 20. Juni 2011; Aufforderung der Versicherung zur Untersuchung am 3. Juni 2015, Untersuchungstermin beim von der Versicherung benannten Gutachter: 10. August 2015. Zu spät!

Der Schlichtungsstelle antwortet die Versicherung am 11. März 2016. **Es sei keine Verspätung eingetreten, da „... die Gutachtenbeauftragung rechtzeitig vor Ablauf der 4-Jahres-Frist erfolgte und nach dem gewöhnlichen Lauf der Dinge eine ärztliche Untersuchung vor Ablauf der Frist möglich gewesen wäre.** Demnach ist und war das

Gutachten zu berücksichtigen. Zusammenfassend halten wir fest, dass bei einem sechswöchigen Vorlauf nach dem gewöhnlichen Lauf der Dinge eine ärztliche Begutachtung zu erwarten ist, weshalb das Gutachten zu verwerten ist.“

Die RSS kommt zu einem eindeutigen Schluss: Es sei „zwar richtig“, dass die Versicherung innerhalb der Vier-Jahres-Frist Entgegenkommen für eine vergleichsweise Regelung gezeigt habe, aber: **„Der Umstand, dass der mit der Untersuchung beauftragte Arzt infolge Urlaubs die Untersuchung erst nach Ablauf der Frist vorgenommen hat, ist der Versicherung, die den Arzt beauftragt hat, zuzurechnen.** Der „gewöhnliche Lauf der Dinge“ sei so zu verstehen, dass die Unfallversicherung dafür zu sorgen

**„Der Umstand, dass der mit der Untersuchung beauftragte Arzt infolge Urlaubs die Untersuchung erst nach Ablauf der Frist vorgenommen hat, ist der Versicherung, die den Arzt beauftragt hat, zuzurechnen.“**

hat, dass die Begutachtung der Unfallfolgen samt der darauf gestützten Invaliditätsfeststellungen noch innerhalb der Frist möglich ist.

**Die Frist wurde überschritten, somit gelte das neue Gutachten nicht, und es bleibe bei der „bisherigen Bemessung des Invaliditätsgrades“ aus dem Erstgutachten. Dem Versicherer wird die Zahlung des Restbetrags von 5.596 Euro empfohlen.** ■

## Ein Jahr RDK – ein Rückblick

Ausgespannte Kunden, nachlässige Gewerbebehörden und unlautere Praktiken von Internetplattformen – diese und noch mehr Vorwürfe hatte die Rechts- und Disziplinarkommission 2016 unter der Leitung von Frau Dr. Ilse Huber, ehemalige Vizepräsidentin am OGH, zu prüfen.

**I**n einem der interessantesten Fälle wurde der Behauptung nachgegangen, dass Gewerbeberechtigungen mithilfe von „Behörden-Shopping“ erlangt werden können. Antragsteller, die bei der zuständigen Gewerbebehörde keine Gewerbeberechtigung bekommen konnten, verlagerten durch einen kurzen Wohnsitzwechsel die Behördenzuständigkeit. Die nun zuständige Gewerbebehörde erteilte den Antragstellern die zuvor verwehrte Gewerbeberechtigung. Die RDK konnte diese Vorgänge durch Kooperation mit den Behörden und den Fachgruppen überprüfen. **Die zuständige Oberbehörde kontrolliert derzeit die Erteilungen der Gewerbeberechtigungen und die verantwortliche Behörde. Damit konnte durch das Wirken der RDK den Gewerbebehörden aufgezeigt werden, dass nur die Unternehmer Zugang zum Gewerbe des Versicherungsmaklers haben sollen, die den hohen Ansprüchen der Branche genügen.**

Auch in vielen weiteren Fällen konnte den Antragstellern geholfen werden. **Nicht zuletzt deswegen zieht Dr. Ilse Huber eine positive Bilanz:** „Chancengleichheit im Wettbewerb mit anderen am Versicherungsmarkt tätigen Unternehmen sowie standesgemäßes Verhalten sind im Interesse der gesamten Versicherungsbranche. Die Arbeit der RDK leistet zur Erreichung dieser Ziele einen wichtigen Beitrag.“

Auch die Verfahrensbeteiligten konnten zufrieden Bilanz ziehen. Der unkomplizierte Ablauf, die rasche Bearbeitung und die Kostenfreiheit wurden sehr positiv bewertet. Die Anträge werden durch die RDK aufgenommen und bearbeitet. Nach der Aufbereitung des Falls wird im Begutachtungssenat durch fachkundige Mitglieder beraten und eine Entscheidung getroffen. **Letztlich fertigt die RDK eine schriftliche Ausfertigung der Expertise des Begutachtungssenats in Form einer Empfehlung bzw. Begutachtung an.** ■



Dr. Ilse Huber, RDK-Vorsitzende und ehemalige OGH-Vizepräsidentin

### INFO

#### Antragstellung:

Antragsformular,  
zu finden unter

[www.wko.at/ihrversicherungsmakler](http://www.wko.at/ihrversicherungsmakler)



# Beziehungsweisen

„Persönliche Beziehungen werden wieder wichtiger“, so der Wiener Fachgruppenobmann Helmut Mojescick anlässlich der Eröffnung des 15. Wiener Maklertages, der heuer erstmals in den Sofiensälen stattfand.

**D**ie Welt um uns werde unübersichtlicher, komplexer und nicht zuletzt – zumindest subjektiv – unsicherer: „In einer unsicheren Welt wünschen sich die Menschen wieder mehr Sicherheit.“ Entsprechend fand der traditionelle Informationstag diesmal unter dem Motto „**BEZIEHUNGSWEISE**“ statt.

Naheliegender, denn das Versicherungsgeschäft war **und ist ein Vertrauensgeschäft**, das auf dem Prinzip von Treu und Glauben basiert. Durch die fortschreitende Digitalisierung und Veränderung der gesellschaftlichen Rahmenbedingungen gehen Vertrauen und Nähe jedoch zunehmend verloren. Die persönliche Beziehung zum Kunden gewinnt daher an Bedeutung. In Zeiten der Veränderung und der teilweise immer unpersönlicheren Kommunikation muss sich die Branche allerdings die Frage stellen, wie sie die Beziehungen zu den Kunden erhalten und verbessern kann. Moderne Schlagwörter sind für Helmut Mojescick dabei oft nur leere Worthüllen: „Das viel beschworene Customer Relationship Management bedeutet nicht



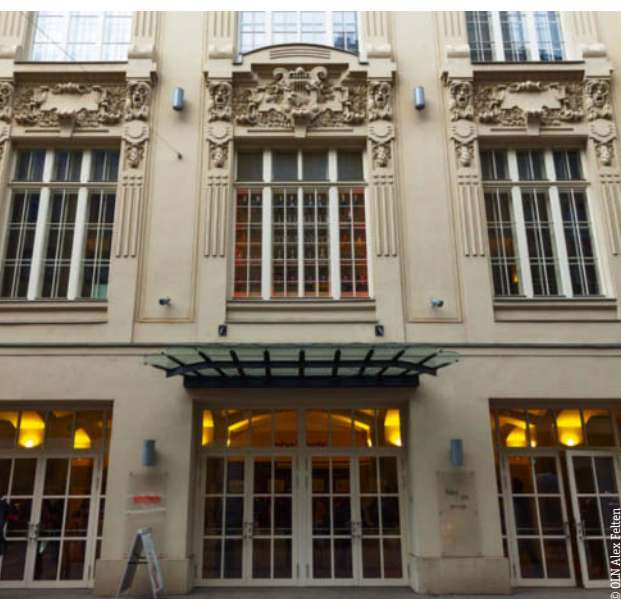
Der große Sofiensaal füllt sich. Insgesamt kamen 450 Teilnehmer.

automatisch eine Verbesserung der Kundenbeziehungen.“ **Der Grundpfeiler der Tätigkeit, die Beratung, könne hingegen kaum bis gar nicht digitalisiert werden, sondern sei nach wie vor eine persönliche Leistung von bestens ausgebildeten Mitarbeitern.** Genau hier müsse man ansetzen – mit Fort- und Weiterbildung und nicht zuletzt Rekrutierung von Nachwuchskräften: „Wir müssen den Jungen vermitteln, wie spannend unser Job ist, und wir müssen dafür sorgen, dass Branche und Berufsbild wieder sexy werden.“

## Experten und Querdenker

In seiner Funktion als Fachverbandsobmann sprach Christoph Berghammer beim Wiener Informationstag erstmals Begrüßungsworte. Dabei lobte er besonders seinen Kollegen Mojescick und die Fachgruppe Wien, die als innovative Veranstalter eine Vorreiterrolle innehätten und so dazu beitragen, wichtige Trends zu erörtern und notwendige Veränderungen zu initiieren. Für eine positive Zukunft seien gute Beziehungen das Um und Auf. **Der Informationstag der Wiener Versicherungs-**

**makler zeichnet sich durch eigenwillige Themenstellungen und Querdenkeri aus: So sollen neue Blickwinkel erschlossen werden.** Dies gelingt Jahr für Jahr durch eine sorgfältige Auswahl an hochkarätigen Referenten, die ihre Expertise aus oft sehr versicherungsfernen Bereichen einfließen lassen. Auch heuer durften sich die Teilnehmer über fundierte und dabei durchaus überraschende und witzige Vorträge freuen. Den Anfang machte der Neurowissenschaftler **und Science-Slam-Meister Dr. Henning Beck**, der gleich zu Beginn postulierte: „Kommunikation beginnt im Gehirn.“ Erfolgreiche Kommunikatoren lösen nicht nur Probleme, sie bringen dem Gegenüber auch Respekt und Wertschätzung entgegen. Wer jedoch weiß, wie das Gehirn Informationen und Gespräche verarbeitet, kann bessere und erfolgreichere Kundenbeziehungen aufbauen. Denn in unserem Gehirn gibt es eigene Regionen, echte soziale Nervennetzwerke, die registrieren, ob unsere Empfindungen und Emotionen von unserem Gegenüber nachvollzogen werden: „Es ist erst dann eine gute Idee,



Sofiensäle als neuer Veranstaltungsort für den Wiener Maklertag.

wenn jemand anderer sagt, dass es eine gute Idee ist.“ Kommunikation sei heute überall. Das Smartphone ist zwar gut für den Gedankenaustausch, taue aber weniger zum Austausch von Ideen – denn wirkliche Überzeugung gelinge viel besser durch emotionale Bilder, das Aufzeigen von Hintergründen und das Eingehen auf die Bedürfnisse des anderen: **„Wir denken in Geschichten und Konzepten. Das Gehirn ist nicht an Fakten interessiert, nur am Gesamtpaket, an der Story.“** Entsprechend sei unser Gehirn auch flexibler, dürfe Fehler machen und trotzdem zu einer guten oder kreativen Lösung kommen: „Ausprobieren kann man nicht digitalisieren. Gute Ideen bleiben analog.“ Unternehmen und Führungskräfte sind erfolgreich, wenn sie den persönlichen Kontakt nicht vergessen, erklärte der Experte: „Nicht über WhatsApp oder Mail. Man muss dem Kunden in die Augen sehen, um Vertrauen aufzubauen.“

Im zweiten Vortrag widmete sich die Publizistin und **ehemalige Diplomatin Dr. Karin Kneissl** dem Aspekt der Diplomatie im Geschäftsleben. Denn so wenig wie internationale Verbindungen ohne zwischenmenschliche Dimension möglich sind, so wenig können Kundenbeziehungen nur virtuell aufgebaut und gepflegt werden. Ein guter Diplomat oder Versicherungsberater muss persönliche Kontakte haben und präventiv netzwerken, um für den Kri-



Der Hamurabi – Preis macht die wissenschaftliche Komponente des Maklertages aus.

senfall gewappnet zu sein. Dazu ist Persönlichkeit und Menschenkenntnis notwendig. Es gebe aber noch weitere Analogien: **Wie ein Diplomat müsse auch der Versicherungsmakler Risiken abwägen und analysieren und im Fall des Falles Hilfestellung leisten.** Der erste Schritt zum Erfolg seien hier natürlich die Mitarbeiter.

In der anschließenden Podiumsdiskussion mit **Dr. Hubert Schultes** (Generaldirektor NÖ Versicherung) und **Mag. Hermann Fried** (Vorstandsdirektor Wiener Städtische) stimmten alle Expertinnen und Experten überein, dass es wichtig sei, digitale Möglichkeiten zu nutzen und die persönliche Beziehung zu pflegen. Das eine geht nicht ohne das andere, denn beides wird vom Kunden gewünscht.

Ein Highlight der Veranstaltung war auch heuer **wieder die Verleihung des Hamurabi-Preises.** Über die Siegerstatue aus Bronze, die von FG-Obmann-Stv. Mag. Wilhelm Hemerka übergeben wurde, freute sich heuer Dr. Maximilian Brunner, der für seine Einreichung „Die freie Anwalts-

wahl in der Rechtsschutzversicherung“ 2.000 Euro Preisgeld erhielt. Die Arbeit widmet sich der Frage, ob der Versicherungsnehmer einer Rechtsschutzversicherung das Recht hat, **sich durch seinen persönlichen Anwalt des Vertrauens vertreten zu lassen oder ob er im Versicherungsfall den Vertragsanwalt der Rechtsschutzversicherung akzeptieren muss.** Auf den Plätzen landeten Karin Gruber, MA (Der Einfluss der Digitalisierung auf den Verkaufsprozess von Versicherungen aus Kundenperspektive) und Mag. Dr. Michael Kraus (Versicherung auf fremde Rechnung).

Mit intensiver Beziehungspflege und Networking ließen die rund 450 Gäste in den Sofiensälen den Abend ausklingen.

„Ich möchte mich herzlich bei unseren Partnerinnen und Partnern bedanken, die uns unterstützt haben, die Beziehungen innerhalb der Branche weiter zu pflegen und zu vertiefen“, so Helmut Mojescick, der auch für 2018 ein interessantes Thema verspricht. ■



Referenten und Veranstalter strahlen nach einer erfolgreichen Veranstaltung.



## Niederösterreich

# Weiterbildungsfrühling

**D**ie Fachgruppe Niederösterreich startet das Jahr mit einer Aus- und Weiterbildungsoffensive. Vor Kurzem begann etwa der **Lehrgang Versicherungsmakler**, der noch bis Ende April dauert. Der Lehrgang soll die ideale Wissensbasis für die Ablegung der Befähigungsprüfung Versicherungsmakler/innen bieten. Neben rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen werden hier auch die wichtigsten Aspekte zu Marketing und Kommunikation, Steuern und natürlich Versicherungsprodukten vermittelt.

Anfang März startete die **Grundschulung für Innendienstmitarbeiter** am WIFI in St. Pölten mit einer Riege ausgewiesener Experten aus der Maklerbranche:

- Martin Wienerroither: Grundwissen zu Schadenersatz, VVG, Maklerhaftung, AGB
- Christian Pfeiffer-Vogl: Kfz-Haftpflicht, Kaskoversicherung
- Thomas Lettner: Allgemeine Haftpflichtversicherung

- Mag. Gerald Herbst: Rechtsschutzversicherung
- Wolfgang Helmreich: Krankenversicherung, Basiswissen Sozialversicherung
- Peter Schiep: Berufsunfähigkeit, Arbeitslosenversicherung und Pflege
- Matthias Prem: Lebens- und Unfallversicherung
- Martin Wienerroither: Haushalts- und Eigenheimversicherung
- KommR Gerhard Pesendorfer: Kündigungsrecht

Am 22. März findet am WIFI St. Pölten eine Veranstaltung zum Thema **Bauversicherungen** statt. Da Versicherungslösungen rund um den Bau immer komplexer werden, soll dieses Seminar mit Referent Norbert Jagerhofer von RVM Raiffeisen-Versicherungsmakler GmbH einen Überblick zu bauvertraglichen Haftungen geben und Versicherungslösungen aufzeigen. Jagerhofer zeichnet auch verantwortlich für die

Veranstaltung **Managerhaftung und D&O Versicherung**, die am 20. April ebenfalls in St. Pölten stattfindet.

**Haftpflicht und Rechtsschutz im deutsch-österreichischen Vergleich** steht am 10. Mai in St. Pölten auf dem Programm. Die Referenten Gerhard Kofler und Dr. Helmut Tenschert beleuchten in einer kritischen Betrachtung Deckungsmodelle zur Haftpflicht und Rechtsschutz in den beiden Ländern.

Dem Thema **Versicherungsschutz gegen Cyber-Risiken und Vertrauensschadenversicherung** widmet sich ein Seminar am 13. September. Hier werden Cyberversicherung und Vertrauensschadenversicherung verglichen sowie Fake President Fraud und seine versicherungstechnische Lösung, Schadenspotenzial Produktion und Betriebsunterbrechung, Webshops und Risiko durch Kartenzahlung und Abgrenzung Elektronik-, Cyber- und Vertrauensschadenversicherung thematisiert. ■

## Steiermark

# Neujahrsempfang

**D**er heurige Neujahrsempfang der steirischen Versicherungsmakler in der Alten Universität in Graz widmete sich ganz dem Thema **Digitalisierung**. FG-Obmann **Gunther Riedlsperger** nahm in seiner Rede das Stichwort Digitalisierung auf – nicht ohne kritisch Töne. So äußerte er Bedenken zu den neuen europapolitischen Technologierichtlinien. FV-Obmann **Berghammer** sprach über die Ziele und Vorhaben des Fachverbandes im kommenden Jahr und sieht dabei auch die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) als Hauptthema. „Digitale Beratung ja oder nein – ich bin mir sicher: Ohne persönliche Beratung geht es in der Versicherungsbranche nicht.“

**Othmar Ederer**, Generaldirektor der GRAWE und Präsident des VVO, betonte die



Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, Gerhard Hellwagner (Vorsitzender der RSS), Fachgruppenobmann Gunther Riedlsperger und Zukunftsexperte Volker P. Andelfinger.

gute Entwicklung der Versicherungsbranche und forderte dazu auf, das Beste aus der **Einführung der IDD** zum Wohl der Kunden zu machen. Es habe keinen Sinn, sich technischen Änderungen zu verschließen, aber die Branche wird stets von

Mitarbeitern und persönlicher Beratung leben.

Der Key Note Speaker des Abends kam aus Deutschland und weist eine über 30-jährige Versicherungserfahrung auf: **Volker P. Andelfinger**. Der Zukunftsexperte und



Buchautor betonte, es komme nicht darauf an, was Digitalisierung mit uns macht, sondern wie wir sie gestalten und was wir von ihr wollen. Auch er sehe die **Kombination aus menschlicher Beratung und der digitalen Welt** als Zukunftslösung für

die Branche. Dennoch werden sich viele Arten der Versicherung in den nächsten Jahren ändern: Intelligent gesteuerte Autos, Sensoren gegen Haus- oder Maschinenschäden würden neue Situationen in der Schadensversicherung schaffen. Für

**den Berufsstand des Maklers sieht er in Zukunft daher keine Gefahr: „Der Makler wird vermehrt zum beratenden Lebensbegleiter des Kunden. Gemeinsame Prävention wird wichtiger als die Hilfe im Schadensfall.“** ■

## Tirol

# Sorgenkind Compliance

**C**ompliance bringt enorme Spannungsverhältnisse für Versicherungsmakler – einerseits mit den Versicherungsunternehmen und andererseits auch mit den Kunden“, eröffnete der Tiroler Fachgruppenobmann **Thomas Tiefenbrunner** den achten Expertentag der Tiroler Versicherungsmakler. Durch das Thema Compliance seien auf die Versicherungsmakler zusätzlicher bürokratischer Aufwand, ein ständiges Spannungsverhältnis zwischen Versicherungsmaklern und Kunden, verschärfte Datenschutzregelungen wie auch der Verdrängungswettbewerb zugekommen. Compliance-Risiken für den Versicherungsmakler sind dabei rechtliche Sanktionen bzw. Sanktionen durch die Aufsichtsbehörde, aber auch finanzielle Verluste. Es gibt somit so gut wie **keine Kulanzent-**



Compliance macht die Versicherungsmakler nicht froh. Dennoch herrschte gute Stimmung beim 8. Tiroler Expertentag.

**schädigungen** mehr, vor allem bei Vorliegen von Grenzfällen oder bei unklarer Sach- und Rechtslage. Diese entgegenkommende Behandlung stellte immer eine Maßnahme zur Kundenbindung dar, denn auch ohne Verpflichtung sah man es als sinnvoll an, seinen Kunden in einem Problemfall zufriedenzustellen. Mehr als 100 Versicherungsmakler

lauschten der kontroversen Diskussion zwischen FV-Obmann-Stv. Rudi Mittendorfer und den Versicherungsvorständen Matthias Effinger (ARAG), Hermann Fried (Wiener Städtische), Reinhard Gojer (Donau Versicherung), Peter Loisel (VAV Versicherung), Walter Schieferer (Tiroler Versicherung) und Philip Steiner (Nürnberger Versicherung). ■

## Oberösterreich

# Die Zukunft ist digital

**D**ie Fachgruppe Oberösterreich veranstaltet am 10. Mai wieder ihren traditionellen IKT Tag (Informations- und Kommunikationstag). Dabei soll das Generalthema Digitalisierung im Mittelpunkt stehen. Die mit Mai 2018 in Kraft tretende **Datenschutzgrundverordnung** beeinflusst die unternehmerische Tätigkeit der Versicherungsmakler wesentlich, entsprechend wird sich der erste Vortrag diesem Thema widmen. **Cyberrisk/Cybersecurity** stehen im Mittelpunkt des zweiten Referats. Im Rahmen einer „kleinen Software-Messe“ werden zudem verschiedene Anbieter ihre Lösungsansätze präsentieren.

### Geplanter Programmablauf:

- 09:15 Uhr Check-in
- 09:30 Uhr Ausstellungsbeginn
- 10:00 Uhr Offizielle Eröffnung
- 10:15 – 11:00 Uhr Fachvortrag – Datenschutz / DSGVO 2018
- 12:00/12:15–13:30 Uhr Mittag
- 13:30 – 14:30 Uhr Fachvortrag – Cybercrime; Cyberrisk; Cybersecurity
- 15:30 Uhr Verlosung/Gewinnspiel
- 16:30 Uhr Ausstellungsende

### Nähere Informationen:

[www.versicherungsmakler-ooe.at](http://www.versicherungsmakler-ooe.at)

### EXPERTENTREFFEN IN ALPBACH

Das **12. Expertentreffen des Fachverbandes und der Tiroler Fachgruppe** im Rahmen des Europäischen Forums Alpbach findet heuer am **1. September 2017** als ganztägige Veranstaltung im Alpbacher Congresszentrum statt. Im Anschluss lädt der FV zum **traditionellen Abendempfang** in den Alpbacherhof. Auf dem Programm stehen die künftigen Vergütungsmöglichkeiten für Makler unter dem Regime der IDD sowie Fragen rund um die Thematik künftiger Produktentwicklung von und für Makler. Das detaillierte Programm wird im Lauf des Frühjahrs 2017 bekanntgegeben. Die Anmeldung zur Veranstaltung ist bereits jetzt über die Homepage des FV der Versicherungsmakler ([www.wko.at/ihrversicherungsmakler](http://www.wko.at/ihrversicherungsmakler)) möglich.

# Die richtige Versicherung zum Zulassungsboom

Das Kfz-Geschäft ist am heimischen Markt im vergangenen Jahr durchaus positiv verlaufen. Sowohl im Neuwagenbereich als auch bei Gebrauchtfahrzeugen gab es deutliche Steigerungen in den Zulassungszahlen. Der Trend setzt sich auch 2017 mit überraschen hohen Zuwächsen im Neuwagenverkauf fort.

**E**ine Entwicklung, die ihren Niederschlag auch in der Versicherungsbranche findet. So entwickelte sich das Kfz-Geschäft bei der **Generali** mit einem gegenüber dem Vorjahr leicht gestiegenen Prämienvolumen und einer guten Schadenquote sehr erfreulich: „Mit 18 Prozent Marktanteil ist die **Generali Versicherung** in den Kfz-Sparten **Marktführer**. Trotz des starken Wettbewerbs am Markt konnte sich die Generali im Kfz-Bereich gut behaupten“, so Vorstand **Walter Kupec**. Die Generali setzt dabei seit vielen Jahren auf die Strategie unterschiedlicher Vertriebspartner. „Wir sind in den Kfz-Sparten attraktiver Partner nahezu aller Makler mit einem Vertriebsanteil von rund einem Drittel des Prämienaufkommens. Insbesondere im Firmen- und Flottengeschäft sind Makler ‚die Spezialisten‘ für bedarfsgerechte Lösungen.“

Bei der **Zurich** ist die Kfz-Versicherung



Hermann Fried: „Kaufpreisdeckung wird von der Städtischen exklusiv angeboten.“

die größte Sparte, stellt knapp die Hälfte des Schaden-/Unfallgeschäfts dar und hat sich über die Jahre gut entwickelt. „Kfz ist jedenfalls eines unserer wichtigsten Produkte, welches wir jedes Jahr weiterentwickeln und für unsere Maklerpartner einfacher gestalten“, erklärt Vorstand **Kurt Möller**. „Insgesamt beobachten wir eine stabile Entwicklung des Schadensatzes, allerdings gibt es vor allem in Städten vermehrt Kollisionen mit Fußgängerinnen und Fußgängern. Ein Grund dafür ist, dass Passanten immer häufiger ihr **Smartphone auch beim Überqueren der Straße** benutzen.“ Zudem hätten Unfälle mit Radfahrern zugenommen.

Auch bei der **Zurich** kommt ein großer Teil des Neugeschäfts aus dem unabhängigen Vertrieb. „Dabei ist unsere bidirektionale Plattform, **das Maklernetz**, ein Service, den unsere Maklerpartner sehr gern nutzen. Die Beratungsleistung der Makler ist – insbesondere wenn es um Flotten oder komplexere Fragestellungen für Firmen geht – von großer Bedeutung, **weil sich hier neben dem Versicherungsaspekt auch Fragestellungen rundum das Risiko- und Schadenmanagement ergeben**“, so Möller.

## Wachstumsbereich

„Im Kfz-Bereich konnten wir ein gutes Wachstum erzielen. Die Nachfrage nach Kaskoversicherungen hat sich erhöht, und die Anbindungsrate steigt“, berichtet auch **Andreas Gruber**, Leiter Schaden Unfall Privat bei **Helvetia**. „Die Kfz-Sparten sind für uns nach wie vor von großer Bedeutung. Immerhin stammt mehr als ein Drittel unseres gesamten Schaden-Un-



Kurt Möller: „Zurich - Produkte für Makler einfacher gestalten.“

fall-Bestands aus der Kfz-Versicherung.“ Schadensteil konnten die Schweizer 2016 erneut positiv bilanzieren: „Vor allem der **milde und weitgehend schneefreie Winter 2016** hat zu einer Reduktion der Schadenfälle beigetragen.“ Sowohl in der Kfz-Haftpflicht als auch in der Kasko sei man bei historisch niedrigen Schadenfrequenzen angelangt: „Dies wirkt sich natürlich positiv auf den Schadensatz aus. Allerdings dürfen wir uns nicht blenden lassen, denn einerseits sehen wir deutliche Steigerungen bei den Reparaturkosten und andererseits haben wir heuer wieder einen richtigen Winter erlebt. Die lange Kälteperiode wirkt zwangsläufig negativ auf die Schadensteil.“

Rund ein Viertel des Kfz-Bestands stammt aus dem unabhängigen Maklervertrieb: „Wir sind hier sehr selektiv unterwegs, haben aber ein **klares Commitment zum Maklermarkt**. Wir betrachten die Kfz-

Versicherung auch als „Türöffner“ zur gesamten Schaden-Unfall-Produktpalette.“ Mit innovativen Produkten konnte die **Wiener Städtische** auch im Vorjahr wieder über der Inflationsrate wachsen: „Sehr gut entwickelt sich die Kaufpreiserersatzdeckung, die wir exklusiv in Österreich anbieten. Damit ist sichergestellt, dass man sich nach einem Totalschaden oder Diebstahl unkompliziert einen neuen fahrbaren Untersatz leisten kann. Diese Ergänzung schließt die Lücke zwischen dem Zeitwert des Fahrzeugs und dem ursprünglichen Kaufpreis“, so Vorstand **Hermann Fried**. Der Maklervetrieb in der Kfz-Versicherung ist bei der Städtischen seit vielen Jahren ein wesentliches Standbein. „Neben den auf Fuhrparkmanagement spezialisierten Leasinggesellschaften sehen wir auch im Maklerbereich eine Vielzahl entsprechender Anfragen, auch im Bereich der technischen Neuerungen. Die Qualität der Anfragen kann dabei als „breit gestreut“ bezeichnet werden. Innovationen auch bei der **VAV**, die mit dem **Kfz Pflaster** einen kostenlosen Zusatzservice im Schadenfall bietet. Bei Karosserie- und Unfallschäden, die von der VAV Kasko-Versicherung gedeckt sind, erledigt Kfz Pflaster österreichweit das Schadenmanagement für seine Kunden. Das bedeutet, dass das beschädigte Fahrzeug ohne zusätzliche Kosten abgeholt, in einer qualifizierten Fachwerkstätte repariert und danach gereinigt wieder zum Kunden zurückgebracht wird. Kfz Pflaster verfügt über ein umfangreiches Netzwerk von mehr als 80 Werkstätten in ganz Österreich. Davon profitieren nun auch die Kunden der VAV. Kfz Pflaster arbeitet dabei ausschließlich mit qualifizierten Fachwerkstätten zusammen, garantiert **Originalersatzteile und bietet zusätzlich zwei Jahre Garantie auf die Reparaturleistung**. **Mag. Karin Strer, Leiterin des Schadenmanagements Privatgeschäft bei der VAV:** „Wir freuen uns sehr, unseren

Kunden durch die Kooperation mit Kfz Pflaster einen weiteren Service bieten zu können und so die Sorgen im Schadenfall auf ein Minimum zu reduzieren.“

**Elektrisierend**

Einer der wichtigsten Trends ist zweifelsohne das E-Auto. Zwar war 2016 der Anteil an den Neuzulassungen mit 2,7 Prozent vergleichsweise gering, der relative Zuwachs gegenüber dem Vorjahr betrug jedoch 53 Prozent. Die **Generali** trägt diesem Trend Rechnung und kommt 2017 mit einem speziellen Angebot für Elektrofahrzeuge auf den Markt. „Mit dem eKfz-Sicherheitspaket bieten wir umfassenden Versicherungsschutz für E-Fahrzeuge. Hierbei werden zusätzlich Risiken abgedeckt, die für herkömmliche Kraftfahrzeuge nicht relevant sind“, so Walter Kupec. Das **eKfz-Sicherheitspaket** besteht aus Kfz-Haftpflicht, spezieller Voll- oder Parkschadenkasko, Insassenunfallversicherung plus Soforthilfe am Schadenort und wird zu einer attraktiven Fixprämie angeboten, die sich auch bei Versicherungsschäden nicht erhöht. Inkludierte Leistungen sind unter anderem: Abschleppen des eKfz bei leerer oder defekter Batterie, Mitversicherung von Schäden am eKfz durch Bedienfehler

des Ladegeräts und indirekten Blitzschlag oder Ersatz bei Diebstahl von Ladegerät und -kabel.

**Helvetia fördert das ökologisches Verhalten** und bietet spezielle Vergünsti-



Walter Kupec: „Generali ist bei der Kfz – Versicherung Marktführer.“

gungen für E-Fahrzeuge. „Im neuen Segment der E-Autos geht es vor allem um Deckungsleistungen für die Batterie. Ansonsten sind die Unterscheidungen zwischen E-Autos und konventionellen nicht allzu groß“, erklärt Andreas Gruber.



Das Elektroauto weckt vermehrt das Interesse der Sparte Kfz.



Eine weitere aktuelle Entwicklung ist jene des **hochautomatisierten Fahrens**. Bei Helvetia beobachtet man diese sehr genau: Spannend wird neben der Entwicklung der Schadenfrequenz, die gemäß Prognosen weiter absinken soll, vor allem die Sicht auf die Reparaturkosten. **Wir rechnen damit, dass sich bei hochautomatisierten Fahr-**

**zeugen aufgrund der aufwendigen Elektronik- und Sensoranwendungen massive Erhöhungen ergeben“, so Gruber.**

Ein Augenmerk der Zurich liegt auf **Fahrassistenzsystemen**: „Automatisierte Notfallbremsung, anpassungsfähiger Tempomat, Fahrspurwechsel-Warnungen oder intelligente Parksyste

me heute schon fast zur Standardausrüstung eines neuen Pkw“, so Kurt Möller. „Auch das ‚selbstfahrende Fahrzeug‘ gilt es zu beobachten. Doch es gibt noch andere Fragestellungen, die auf uns zukommen: **etwa ‚Cyber Risk‘ durch die zunehmende Vernetzung der Autos. Hier stehen wir vor einem gänzlich neuen Risiko im Kfz-Bereich.** ■

## Burgenland in Maklerhand

**A**ls größte unabhängige Interessenvertretung ist uns die Meinung der heimischen Makler zur Arbeit der Versicherer ein besonderes Anliegen. Wie jedes Jahr hören wir auch heuer tief in die Branche hinein und bekommen dadurch ein akkurates Bild der Anforderungen und Bedürfnisse sowie der Kundenzufriedenheit“, so **Ing. Alexander Punzl**, Präsident des ÖVM. Erstmals verleiht die Standesorganisation am 23. März den Assekuranz Award Austria (AAA) in Rust am Neusiedler See. Der AAA basiert auf den Ergebnissen einer knapp **300-seitigen Studie**, in der über 4.000 heimische Versicherungsmakler und Vermögensberater durch das Meinungsforschungsinstitut wissma befragt wurden. Die aktuelle Bestandsaufnahme zeigt

unter anderem, dass das ÖVM-Maklerportal sowie Schulungen und Präsentationen ihre Stellung festigen und weiterhin zu den wichtigsten Informationsquellen der Branche zählen. „Auch **Maklervereinigungen** sind ein Thema in der Umfrage. Ihre größten Vorteile, so die befragten Makler, sind die bessere Position gegenüber den Versicherern, die fachliche Unterstützung durch andere Mitglieder sowie Prämienvorteile“, so Dr. Katja Meier-Pesti, Geschäftsführerin von wissma.

Dieses Feedback soll auch bei der **Entwicklung neuer Produkte** herangezogen werden. „Diese Win-Win-Situation erhöht die Qualität des wichtigsten und essenziellsten Aspekts unserer Arbeit, des täglichen Kundenservice“, ist Punzl überzeugt. ■



**Alexander Punzl:** „Wie jedes Jahr hören wir auch heuer tief in die Branche hinein und bekommen dadurch ein akkurates Bild der Anforderungen und Bedürfnisse sowie der Kundenzufriedenheit.“

## Höchste Kundenzufriedenheit

**D**ie Österreichische Hagelversicherung hat eine Umfrage unter 7.200 ihrer Kunden durchgeführt. Erfreuliches Ergebnis: Das Unternehmen erfreut sich bei ihren Kunden höchster Zufriedenheit. Besonders die Mitarbeiter des Versicherers werden als äußerst kompetent und freundlich wahrgenommen. Nach einem für die Landwirtschaft sehr schwierigen Jahr mit massiven Schäden war es der Hagelversicherung ein Anliegen, **Daten über die Zufriedenheit ihrer Kunden** zu erfahren. So wurde etwa die Meinung zu Faktoren wie der Einfachheit der Schaden-

meldung, der Vorgehensweise in der Schadenerhebung, der Kompetenz der Sachverständigen und der allgemeinen Zufriedenheit mit dem Unternehmen erhoben. „Das Ergebnis zeigt, dass wir auf einem guten Weg sind und dass unsere Kunden großes Vertrauen in uns legen. Insgesamt sind 95 Prozent aller Befragten mit der Schadenabwicklung zufrieden. Jetzt gilt es, die restlichen fünf Prozent zu erreichen und ihre Vorschläge umzusetzen“, zeigt sich **Dr. Kurt Weinberger**, Vorstandsvorsitzender der Österreichischen Hagelversicherung, erfreut. ■



**Zufriedene Kunden:** Karl und Florian Alphart, Winzer aus Traiskirchen.

# Im Wir liegt die Zukunft

Die Zukunft der Versicherung  
liegt nicht in den Händen einzelner.  
Wir gestalten sie gemeinsam und  
glauben an den Erfolg unserer  
starken Community.

Werner Holzhauser

---

Mehr Informationen unter:  
[www.wefox.at](http://www.wefox.at)



FinanceFox ist jetzt wefox.

Die digitale und unabhängige Serviceplattform für Versicherungsmakler, ihre Kunden  
und Versicherungsgesellschaften.

# Karner: „Neustart der Gothaer in Österreich“

Vor Kurzem hat sich die Gothaer in Österreich neu aufgestellt: mit einem neuen Standort in Wolfsberg, Kärnten, und mit spezifischen Produkten und Schwerpunktsetzungen für Österreich. VM sprach dazu mit Helmut Karner, MAS, der seit 1. Juli 2016 die Funktion eines Österreich-Direktors der Gothaer bekleidet.

**VM: Wie hat der Standortwechsel nach Kärnten funktioniert?**

**Karner:** Er ist abgeschlossen, wenn auch einige technische Neuerungen etwas länger gedauert haben als geplant.

**Wie haben die Vertriebspartner reagiert?**

Einige haben schon gefragt, warum geht Ihr aus der Wiener Innenstadt nach Kärnten ins Lavanttal? Aber für die meisten ist es kein Problem, zumal sie ein bewährtes und sehr professionelles Betreuungsteam zur Verfügung haben.

**Was sind die Schwerpunkte des neuen Marktauftritts der Gothaer in Österreich?**

Wir konzentrieren uns grundsätzlich auf zwei Produkte: die klassische Risikolebensversicherung und die Berufsunfähigkeitsversicherung. Die Risikoversicherung dient in erster Linie der Absicherung von Finanzierungen wie etwa Wohnraumbeschaffung, Immobilienkäufen oder andere längerfristige Finanzierungen. Da hat die Gothaer ein Produkt nur für Österreich kreiert. Wichtig ist ja für den Kreditnehmer, dass die Bank die Mittel rasch zur Verfügung stellt. Wenn alles klar ist, dann sichern wir eine Polizzierung innerhalb von 24 Stunden zu. Und noch ein Asset, das andere Versicherer nicht anbieten: Bei uns kann man so eine Versicherung bis zum 72. Lebensjahr bekommen. Denn auch ältere Menschen wollen sich eine Ferienwohnung oder einen Alterswohnsitz erwerben. Für die Hinterbliebenenvorsorge im Rahmen der Risikoversicherung haben wir ein gesondertes Premiumprodukt im Angebot. Generell stellen wir fest, dass das Interesse an der Risikoversicherung steigt. Bei der kapitalgedeckten Lebensversicherung ist ja derzeit kaum etwas zu holen.

Ein weiterer Schwerpunkt, der auch mir persönlich am Herzen liegt, ist die Berufsunfähigkeit als Risiko. Dieses wird hierzulande sträflich vernachlässigt. Zyniker in der Branche sprechen von „BU, das große Tabu“. Im Ernst: Viele Österreicher glauben, dass im Falle der unfall- oder krankheitsbedingten Berufsunfähigkeit die staatliche Vorsorge reicht. Sie reicht aber definitiv nicht.

**Vielfach wird behauptet, dass die Berufsunfähigkeitsversicherung in Deutschland eine Quote von 30 Prozent der Beschäftigten erreicht, während es in Österreich drei bis vier Prozent sind. Ist das so?**

In der Relation ist das sicher so. Jedenfalls ist Österreich mit der BU extrem unterversorgt. Meiner Meinung nach müsste die öffentliche Hand hier unterstützend eingreifen – entweder über steuerliche Anreize oder Prämien. Jedenfalls plädiere ich für Incentives, auch aus gesellschaftspolitischen Gründen. Den meisten Menschen ist gar nicht klar, auf welche Versorgungslücke sie da im Ernstfall zusteuern.

Die Politik sieht das Problem offensichtlich noch nicht. Das ist auch volkswirtschaftlich bedenklich.

**Was ist die Gegenstrategie der Gothaer?**

Mein Ansatz ist die Gruppenversicherung, also die Zusammenfassung von mindestens zehn Versicherten zu einer Gruppe. Wir kennen das Modell alle aus der Krankenversicherung, in der es vor Jahrzehnten sehr viele betriebliche Kollektivversicherungen gab, die natürlich die Prämie für den Einzelnen spürbar senkten. So geht das auch in der BU. Das bringt Risikostreuung von der beruflichen Tätigkeit und der Altersstruktur her.

Deshalb bin ich – gemeinsam mit den Vertriebsverantwortlichen der Gothaer – ständig unterwegs, sowohl unsere Maklerkollegen, aber auch Verantwortliche aus den Unternehmen zu sensibilisieren und zu motivieren. Immerhin haben wir insgesamt rund 1.800 Courtagevereinbarungen in Österreich. Eine BU-Gruppenversicherung kann die Bindung der Mitarbeiter



Helmut Karner



zum Unternehmen stärken. Wir bieten Modelle an, die BU auch bei Jobwechsel mitzunehmen.

#### Wie sind da die Konditionen?

Je nach Struktur der Gruppe natürlich unterschiedlich. Aber wir können eine BU-Monatsversorgung bis zu 800 Euro monatlich schon mit einer Monatsprämie von 25 bis 30 Euro anbieten. Meist braucht man ja 600 bis 800 Euro zur Deckung des Einkommensverlustes, um die wichtigsten Ausgaben im Falle der Berufsunfähigkeit auch wirklich decken zu können. Für bestimmte Gruppen – wir hatten da jüngst einen Projektleiter in einem Produktionsunternehmen – kann eine 1.000 Euro betragende Monatsleistung aus der Versicherung schon um knapp 40 Euro monatlich zu haben sein. Da sind oft die Handykosten einer Familie höher.

Entscheidend ist es, die Vertriebspartner mit guten Argumenten und attraktiven Konditionen für die Versicherten zu motivieren. Das erfordert eine intensive Informationstätigkeit. Wichtig sind die Partner und deren Professionalität in der Beratungsleistung, denn wir verkaufen ja nicht direkt.

#### Gibt es signifikante Unterschiede in der Akzeptanz der BU, etwa regional?

Kaum, denn es gilt die Motivation vor Ort. Es gibt entlegene Talschaften, wo die Gruppenversicherung gut angenommen wird, weil eben ein Partner die Gefahren klar und überzeugend aufgezeigt hat.

#### Makler klagen zuweilen, dass die Ablehnungsquote für BU-Interessenten so hoch sei.

Dazu ganz offen: Man muss im Vorfeld klären, wie es mit den Gesundheitsrisiken wirklich aussieht. Denn es werden stichprobenartige Untersuchungen gemacht. Mit der Frage des Maklers „Na, Sie sind ja ohnehin gesund, oder?“ kommt man bei der BU nicht weit. Man sollte den Klienten rechtzeitig informieren.



Österreich ist bei der BU krass unterversichert.

Übrigens: Es gibt kein Ost-West-Gefälle und auch keine – oft behauptete – Akademikerpräferenz. Tatsache ist jedoch, dass das Bewusstsein für die Notwendigkeit einer BU bei Akademikern und höheren Angestellten größer ist. Aber wir kontaktieren in Unternehmen sehr oft Betriebsräte oder Personalvertreter. Wenn die den Nutzen der Gruppenversicherung erkennen, dann ist es oft leichter möglich, viele Qualifikationen in der Gruppenpolizze zu erfassen. Aber da liegt noch ein hartes Stück Überzeugungsarbeit vor uns. ■

#### INFO

*Helmut Karner, Jahrgang 1959, ist gelernter Bankkaufmann. Er verfügt über die Ausbildung zum Unternehmensberater und Vermögensberater sowie zum akademischen Finanzdienstleister. Letztere absolvierte er an der Donau-Uni in Krems, die er mit dem „Master of Advanced Studies“ (MAS) abschloss. 2003 begann Karner als Direktionsbevollmächtigter bei der DIALOG in Österreich und wurde später zum Direktor ernannt. Seit Juli 2016 leitet er als Direktor die Gothaer in Österreich.*



## Beste Absicherung bei Rechtsproblemen rund ums Auto

Der Frühling naht und Ihr Kunde möchte seine Sommerreifen nicht selbst umstecken. Stattdessen sucht er eine Vertragswerkstatt auf, die das für ihn erledigt. Bereits bei der ersten Ausfahrt „überholt“ ihn jedoch ein Hinterreifen – mit schweren Folgen. Nun möchte er für den erlittenen Sachschaden Ersatz. Was nun?

Bei Rechtskonflikten rund ums Auto können Kunden auf die D.A.S. Rechtsschutz als kompetenten Ansprechpartner für ihr Recht vertrauen.

Der **umfassende D.A.S. KFZ-Rechtsschutz** beinhaltet:

- Versicherungsschutz für Streitigkeiten mit Haftpflicht-, Kasko- und anderen Versicherungen fürs Auto
- Ausfallsversicherung für gerichtlich bestimmte Ansprüche aus Körperschäden, wenn diese beim Gegner uneinbringlich sind
- 24-Stunden-Notruf für rasche Hilfe rund um die Uhr
- D.A.S. Rechtsberatung und das spezialisierte RechtsService Ausland für die rasche Klärung rechtlicher Fragen
- Außergerichtliche Konfliktlösung durch die D.A.S. Direkthilfe®
- U.v.m.

Informieren Sie sich jetzt bei Ihrem Partnerbetreuer der D.A.S.

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

find us on 



**DER FÜHRENDE SPEZIALIST IM RECHTSSCHUTZ**

Ein Unternehmen der ERGO Group

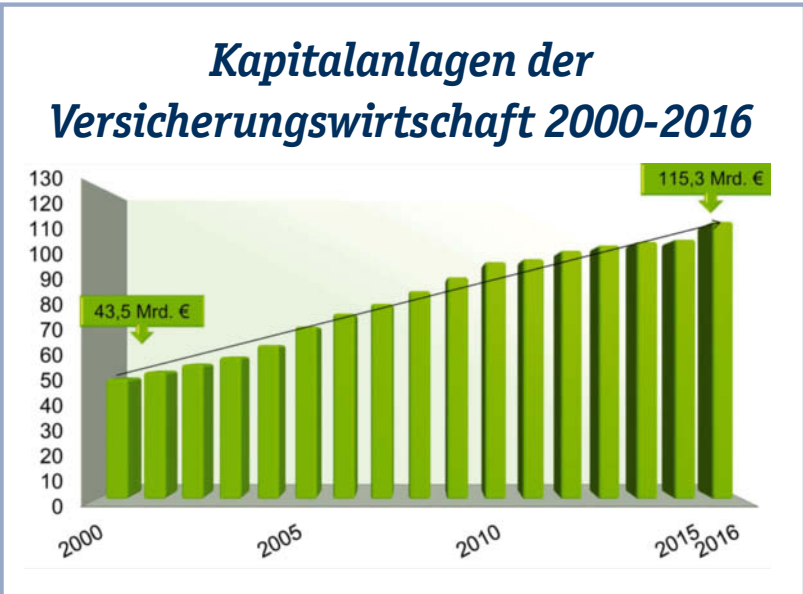
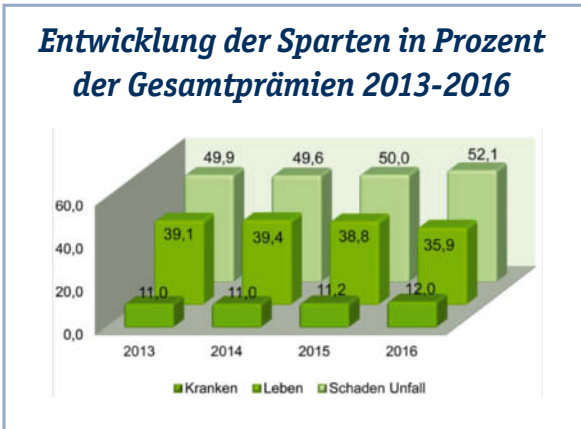
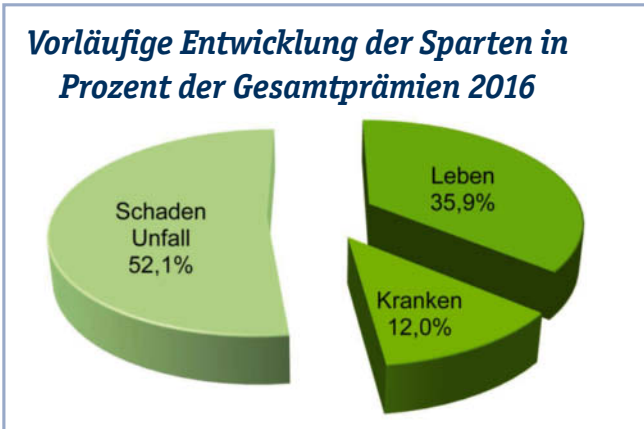
# VVO: Rückgang der Prämien

Erste Berechnungen zeigen für das Geschäftsjahr 2016 laut VVO sowohl in der Krankenversicherung wie auch in der Schaden-Unfallversicherung ein Prämienwachstum, in der Lebensversicherung einen Rückgang der Prämienentwicklung.

**I**nsgesamt vermerkt die österreichische Versicherungswirtschaft im vergangenen Jahr einen Rückgang der Prämieinnahmen um 2,1 Prozent auf 17,0 Milliarden Euro. Die gesamten Versicherungsleistungen des Jahres 2016 beliefen sich auf 14,8 Milliarden Euro – das ist ein Minus von 3,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr“, so **Prof. Dr. Louis Norman-Audenhove**, Generalsekretär des österreichischen Versicherungsverbandes VVO. Nach vorläufigen, ersten Prognosen wird das Gesamtprämienaufkommen 2017 um etwa 0,3 Prozent auf rund 17,1 Milliarden Euro ansteigen. **Mit einem Rückgang von 9,1 Prozent beläuft sich das Prämienvolu-**

**men der Lebensversicherung 2016** auf rund 6,1 Milliarden Euro. Die laufenden Prämien sanken mit einem Aufkommen von 5,0 Milliarden Euro um 1,5 Prozent. Bei der prämiengünstigten Zukunftsvorsorge bestehen mittlerweile bei den heimischen Versicherungsunternehmen rund 1,3 Millionen Verträge, das Prämienvolumen daraus beläuft sich auf rund 0,9 Mrd. Euro. **Die Einmalergläge** verzeichneten mit einem Prämienvolumen von 1,1 Milliarden Euro ein Minus von 33,3 Prozent. Insgesamt wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 7,8 Milliarden Euro, das entspricht einem Rückgang von 7,3 Prozent, an die Kunden der Le-

bensversicherung ausgezahlt (nicht erfasst sind die Zuführungen zu Rückstellungen für künftige Leistungen bzw. Gewinnbeteiligungen). Im Jahr 2017 dürfte die Lebensversicherung nach ersten Prognosen Prämieinnahmen von rund 5,9 Mrd. Euro (rund - 3,2 Prozent) verzeichnen. **Die private Krankenversicherung** versteht sich in Österreich als komplementärer Partner der gesetzlichen Krankenversicherung. Für 2016 weist die private Krankenversicherung ein voraussichtliches Plus von 4,7 Prozent mit einem Gesamtprämienvolumen von 2,1 Mrd. Euro auf. Die Leistungen nahmen um 3,3 Prozent auf 1,3 Mil-



liarden Euro zu. Eine erste Prognose weist für die Krankenversicherung 2017 ein Wachstum von rund 3,6 Prozent auf Gesamtprämien von ca. 2,1 Milliarden Euro aus.

**Das Prämienvolumen der Schaden-Unfallversicherung** (inklusive Kfz-Haftpflichtversicherung) wuchs 2016 auf 8,9 Milliarden Euro an und zeigt somit eine Steigerung von 1,7 Prozent. Die Leistungen in der Schaden-Unfallversicherung befinden sich mit 5,7 Mrd. Euro auch im Jahr 2016 auf hohem Niveau. Für 2017 wird vom VVO ein Prämienwachstum um ca. 1,9 Prozent auf rund 9,0 Mrd Euro prognostiziert.

# Uniqa: Ziele erreicht – leichtes Wachstum 2017

Die vorläufigen Daten der Uniqa Group für 2016 liegen vor: Das 500-Millionen-Euro-Innovations- und Investitionsprogramm wurde im Vorjahr gestartet. Die verrechneten Prämien sind durch Rücknahme des Einmalergeschäfts um 3,1 Prozent auf 5.048,2 Millionen Euro zurückgegangen. Die laufenden Prämien sind um 2,3 Prozent gestiegen. Die Dividende soll zum fünften Mal in Folge angehoben werden. Für 2017 wird ein leichter Anstieg bei den Prämien und beim Ergebnis vor Steuern erwartet.

**U**niqua-CEO **Andreas Brandstetter** kommentiert zum abgelaufenen Geschäftsjahr: „Für uns war 2016 ein gutes und zukunftsweisendes Jahr. Gut, weil wir in den Bereichen, in denen wir es uns vorgenommen hatten, gewachsen sind und zusätzliche Kunden gewonnen haben. Zukunftsweisend, weil wir uns gegen kurzfristige Gewinnmaximierung und für ein großes, langfristig wertsteigerndes Innovations- und Investitionsprogramm entschieden haben. Unsere ausgezeichnete Kapitalbasis und die mittlerweile starke Bilanz bilden das Fundament dieser Investitionen. 2016 haben wir auch die Konzentration auf das Kerngeschäft in Österreich und CEE weiter verstärkt: Wir haben unsere operativen Gesellschaften in Österreich fusioniert, eine funktionale Konzernstruktur geschaffen, den Vorstand deutlich verkleinert und uns aus Italien zurückgezogen.“

Unterm Strich ist das Ergebnis vor Steuern nicht so stark gesunken, wie noch vor einem Jahr angekündigt. „2016 war damit für uns ein intensives Jahr, in dem wir unsere Ziele erreicht haben, effizienter und flexibler geworden sind, bei uns gespart und in die Zukunft investiert haben“, so Brandstetter.

Mit 225,5 Millionen Euro liegt das Ergebnis vor Steuern 2016 – nach vorläufigen Zahlen – knapp über dem Ziel, mindestens die Hälfte des Rekordergebnisses von 2015 (inkl. Italien: 422,8 Mio. Euro / exkl. Italien: 397,8 Mio. Euro) zu erwirtschaften. Ein solides Ergebnis angesichts des anhaltenden Niedrigzinsumfelds, der

Investitionen von rund 60 Millionen Euro und des Wegfalls des Ergebnisbeitrags aus Italien.

Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung vorschlagen, die **progressive Dividendenpolitik** der letzten Jahre wie geplant fortzusetzen und die Dividende zum fünften Mal in Folge auch für das Geschäftsjahr 2016 von 47 Cent im Vorjahr auf 49 Cent je Aktie weiter anzuheben.

Schneller als geplant hat Uniqa den im März 2016 angekündigten Umbau der Konzernstruktur umgesetzt. Nach nur sieben Monaten war bereits mit Anfang Oktober die Verschmelzung der vier operativen Erstversicherer in Österreich mit der Eintragung ins Firmenbuch abgeschlossen. Im Rahmen der festgelegten Konzentration auf das Kerngeschäft in Österreich und CEE hat Uniqa beschlossen, die italienischen Konzerngesellschaften zu verkaufen.

Im Rahmen des größten Innovations- und Investitionsprogramms in der Unternehmensgeschichte wird Uniqa in den nächsten Jahren bis 2025 insgesamt 500 Millionen Euro in das „Re-Design“ des Geschäftsmodells, den dazu notwendigen personellen Kompetenzaufbau und die erforderlichen IT-Systeme investieren.

## Eigentümerstruktur

Im Dezember 2016 hat die Uniqa Privatstiftung ein Paket an Uniqa-Aktien von der RZB erworben, das einem Anteil von 17,64 Prozent am Grundkapital von Uniqa entspricht. Damit hat die Uniqa Privatstiftung ihren Anteil auf 49 Prozent erhöht und ist



Andreas Brandstetter: „Der Umbau der Konzernstruktur ging schneller als erwartet.“

nun der größte Aktionär von Uniqa. Die von der RZB/RBI an Uniqa gehaltene Beteiligung sank dadurch auf 10,87 Prozent. Mit dem Erwerb der Anteile durch die Uniqa Privatstiftung ist sichergestellt, **dass Uniqa auch in Zukunft ein unabhängiges Unternehmen mit starken österreichischen Kernaktionären bleiben wird und Raiffeisen mit mehr als 10 Prozent weiterhin ein wichtiger Kernaktionär bleibt. Die Vertriebskooperationen von Uniqa mit der Raiffeisen Bankengruppe Österreich und der Raiffeisen Bank International AG in 14 den CEE-Ländern werden fortgesetzt.**

Für das Geschäftsjahr 2017 erwartet Uniqa, trotz der erheblichen Zukunftsinvestitionen und der anhaltend schwierigen Rahmenbedingungen – wie Niedrigzinsumfeld und politische Unsicherheiten in einzelnen Märkten – ein leichtes Wachstum sowohl bei den Prämien als auch beim Ergebnis. Die progressive Dividendenpolitik mit jährlich steigenden Dividenden je Aktie soll auch künftig fortgesetzt werden. ■



# „Bei Wefox bleibt der Makler unabhängig“

Das Schweizer InsurTech-Unternehmen FinanceFox startete vor Kurzem in Österreich: Ex-UNIQA-Vorstand Werner Holzhauser ist gemeinsam mit Felix Huemer im Management. Mit ihnen sprach Milan Frühbauer im folgenden Interview.

## Was ist das Geschäftsmodell des Unternehmens Wefox?

Wir sind Österreichs modernste unabhängige Community-Plattform für den Versicherungsbereich. Unabhängige Versicherungsvermittler sind in Zukunft darauf angewiesen, ihren Kunden digitale Services zu bieten, um die Erwartungen ihrer Kunden zu erfüllen und weiterhin erster Ansprechpartner zu bleiben. Wir helfen ihnen, ihre Services zu digitalisieren und zum einzigen Betreuer aller Verträge ihrer Kunden zu werden. Der Makler bleibt dabei unabhängig und wertet seinen Bestand auf. Zusätzlich machen sie ihr Geschäftsmodell dank einer einwandfreien Dokumentation noch wettbewerbsfähiger und sicherer. Kunden wiederum erwarten zunehmend, all ihre Verträge online einsehen, ändern und abschließen zu können – alles unabhängig von der Versicherungsgesellschaft. So wie sie auch ihre Bankgeschäfte erledigen. Wefox ermöglicht das für den Versicherungsbereich.

Last but not least sind auch Versicherungsgesellschaften auf die Digitalisierung angewiesen, um die Servicequalität zu erhöhen und zugleich die Verwaltungskosten zu senken. Auch der Wettbewerb mit reinen Online-Versicherungen nimmt zu.

## Sie haben jüngst betont, Wefox starte sein Österreich-Engagement bereits mit mehr als 25.000 Kunden. Wie setzt sich diese Kundenstruktur im Detail zusammen?

Wir haben dank unserer First-Mover-Partner, allen voran das Spezialunternehmen Lesitas, 25.000 Kunden, für die derzeit das Onboarding stattfindet. Weitere Maklerpartner werden in Kürze Kooperationsvereinbarungen unterschreiben und somit

auch ihre Kunden einbringen. Das heißt, wir haben uns in den letzten Monaten ganz klar auf die B2B-Schiene konzentriert.

Die Endkunden-App steht seit 1. März zur Verfügung. In den kommenden Wochen und Monaten beginnen wir über E-Commerce- und PR-Aktivitäten, diese B2C-Schiene sehr intensiv zu bearbeiten und so auch Neukunden für unsere Partner zu akquirieren. Denn Wefox betreut Kunden, die sich selbstständig bei uns registrieren, nicht dauerhaft weiter. Unsere Versicherungsexperten übernehmen vorerst die Beratung für diese Kunden, wir digitalisieren deren Polizzen, bauen die Kunden mit gezielten Maßnahmen weiter aus – und geben sie dann als „qualifizierte Kunden“ an unsere Maklerpartner weiter.

## Wie sieht die Zusammenarbeit mit den Versicherungsmaklern konkret aus?

Wir übernehmen für unsere Maklerpartner das Backoffice auf unserer Community-Plattform. Das heißt, wir leisten einerseits „handfeste“ Arbeit im Hintergrund, von der Offerterstellung und Schadensabwicklung bis hin zu Terminvereinbarungen mit den Kunden. Andererseits ermöglichen wir unseren Maklerpartnern den einfachen Einstieg in die digitale Welt. Wichtig: Der Bestand bleibt dabei zu jedem Zeitpunkt zu 100 Prozent im Besitz des Maklers. Der Makler bleibt rechtlich selbstständig und weiterhin unabhängig in der Beratung. Seine Courtagen und Konditionen bleiben unverändert. Uns ist es extrem wichtig, dass die Eigenständigkeit des Maklers gefördert wird. Auch in der Endkunden-App ist er mit seinem eigenen Namen und Logo für den Kunden präsent – mit dem Hinweis „powered by Wefox“.

Ein großer Vorteil für den Makler ist, dass



Werner Holzhauser

er ein State of the Art-CRM-System zur Verfügung hat, mit dem er noch effizienter und kundenfokussierter arbeiten kann. Durch unsere Leistungen im Backoffice-Bereich kann er sich voll und ganz auf die Kundenbetreuung konzentrieren.

## Wie können die Makler dem Auftrag aus dem Maklergesetz – Stichwort Best Advice – weiterhin gerecht werden?

Wefox bedient die Bedürfnisse des hybriden Kunden – arbeitet also sowohl digital als auch analog. Jeder Kunde hat seinen ganz persönlichen Berater für all seine Versicherungen. Dabei kann der Kunde seine Versicherungspolizzen in einer App oder Web-Lösung verwalten und schnell Änderungen vornehmen. Für Informationen zu beratungsintensiven Produkten steht ihm sein Berater aber jederzeit persönlich zur Verfügung.

Praktisch funktioniert das so: Einfache Produkte wie etwa eine Reiseversicherung können direkt in der App abgeschlossen werden. Für komplexere Produkte – etwa eine Kranken- oder Lebensversicherung – steht der Berater seinem Kunden weiterhin zur Seite. Denn wir sind davon überzeugt, dass Versicherung ein beratungsintensives Geschäft ist und blei-



Felix Huemer

ben wird. Den Kundenanforderungen entsprechend berechnet unser Innendienst dann drei Offerte, die der Kunde inklusive einer Übersicht über die jeweiligen Vor- und Nachteile über seine App erhält: eine empfohlene, eine Luxus- und eine günstigere Variante.

Ich betone ausdrücklich, dass Wefox kein Vergleichsportal ist! Der Kunde erhält

hochwertige Beratung von seinem Makler und er erhält Vergleichsangebote. Unser System stellt zusätzlich auch noch sicher, dass jede Art von Kommunikation mit dem Endkunden im System gespeichert wird. Das gilt für jeden schriftlichen Kontakt wie auch für Telefonate.

**Welche Konsequenzen für Ihr Geschäftsmodell erwarten Sie von der der IDD?**

Wir sehen dies neutral. Wir sind auch sehr gut darauf vorbereitet, gesetzliche Änderungen und Anforderungen für uns und unsere Partner umzusetzen, aber auch mitzugestalten.

**Wie sieht das Modell der Kooperation von Wefox und den Assekuranzen aus?**

Versicherungen digitalisieren ihre Prozesse zusammen mit Wefox. Wir haben in den letzten Monaten zahlreiche Gespräche mit den Gesellschaften geführt und

sind auf großes Interesse gestoßen. Gerade unser Community-Ansatz zwischen Kunde, Makler und Versicherung und die Vernetzung aller Beteiligten stoßen auf positives Feedback. Voraussetzung dafür war und ist natürlich auch, dass wir kein Vergleichsportal sind!

**Wie beurteilen Sie den Versicherungsmarkt in Österreich generell?**

Der Versicherungsmarkt ist gerade dabei, eine fundamentale Veränderung zu durchlaufen. Sehr viele Einflussfaktoren werden die Branche maßgeblich verändern: von der Demografie der Kunden und Berater bis hin zu neuen Produktdesigns, die wir in den nächsten Jahren bekommen. Das Spartendenken wird irgendwann der Vergangenheit angehören. Der Kunde will ein Produkt, das seine Risiken abdeckt, und nicht zig Einzelverträge, wo er dann diskutieren muss. ■

## Sicher Mobil

Die Kfz-Versicherung, bei der auch mitfahrende Haustiere versichert sind.

Nähere Infos erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter der ERGO Service Line 01 27444-6440.  
makler@ergo-versicherung.at  
www.ergo-versicherung.at

# ERGO

Versichern heißt verstehen.

# Styriawest: Neue Initiativen

Die Styriawest, die sich seit Dezember 2016 im Alleineigentum von FVO-Stv. Gunther Riedlsperger befindet, wird 2017 neben den laufenden Aktivitäten, insbesondere für die Bauwirtschaft im Bereich Haftpflicht-, Gewährleistungs- und Kautionsversicherung, zwei neue Initiativen starten, die sich sehr intensiv mit dem Thema Schadenregulierung beschäftigen.

**V**or Kurzem wurde die **IUS Schadenconsult GmbH** gegründet, die sich ebenfalls im Eigentum von Styriawest bzw. Gunther Riedlsperger befindet. Die Schadenconsult GmbH wird sich ausschließlich mit dem Thema Schadenregulierung für alle Sparten sowie alle Branchen österreichweit befassen. Im ersten Schritt wird der gesamten Wirt-

schaft, Versicherungsmaklern, Rechtsanwälten und Steuerberatern Konsultation im Bereich der juristischen und technischen Abwicklung von Schadensfällen angeboten. Die Schadenconsult wird dabei auf ein gut ausgebautes Netzwerk von Experten sowie auf die Mitarbeiter der Styriawest zurückgreifen. Als Geschäftsführer des Unterneh-

mens wird **Gunther Riedlsperger fungieren**. Die Schadenconsult wird in weiterer Folge auch mit der Regulierung kleiner und mittlerer Schadensfälle und entsprechendem Leistungsangebot am Markt auftreten.

*Interessenten sind herzlich eingeladen, den Termin vorzumerken. Das konkrete Programm wird in Kürze veröffentlicht.* ■

*Erstmals wird seitens der Schadenconsult GmbH (in Gründung) die 1. Veldener Schadenkonferenz am 8. (8.30–18.30 Uhr) und 9. Juni (9.00–15.15 Uhr) 2017 abgehalten. Diese Veranstaltung wird sich mit Spezialthemen aus dem Versicherungs- und Schadenersatzrecht befassen.*

- Highlights aus der Schadenregulierungspraxis der letzten 12 Monate
- Versicherungsgeschäft und Rechtsordnung – Was ist in Italien anders?
- OGH-Entscheidungsbesprechung der letzten 12 Monate, Teil I
- Versicherungsvertragsstreitigkeiten u. Schadenregulierungsdeckung
- Aktuelle Entwicklungen in der Vermögensschaden- und Planungshaftpflichtversicherung
- Entwicklungen am nationalen und internationalen D&O-Markt
- Organhaftungsansprüche – was tut sich?
- Eigenschadendeckung für Gemeinden und Körperschaften öffentlichen Rechts
- Entwicklungen im Bereich der Ärzthaftung und Schmerzensgeld
- Risikoabgrenzung versus verhüllte Obliegenheiten
- OGH-Entscheidungsbesprechung der letzten 12 Monate, Teil II
- Aktuelle Themen in der Schadenabwicklung der Rechtsschutzversicherung – Versicherungsfall, Erfolgsaussichtsprüfung, Anspruchsobergrenze und Co.
- Reine Vermögensschäden und Gewährleistungsansprüche in der Betriebshaftpflichtversicherung
- Die Deckungsablehnung in der Rechtsschutzversicherung
- OGH-Vizepräsidentin a. D. Dr. Ilse Huber, Senatsvorsitzende RDK im FV, WKO
- Dr. Stefan Jöster, LL.M., Rechtsanwalt, Köln
- Mag. Joe Kaltschmid, Infenco Financial Lines
- Mag. Patrick Mandl, Rechtsanwalt, Wien
- Dr. Gottfried Nagler, Udine/Milano
- Dr. Wolfgang Reisinger, Leiter SpeziSchaden Wiener Städtische Versicherung AG
- Univ.-Prof. Dr. Andreas Riedler, Johannes Kepler Universität Linz
- Akad. Vkfm. Gunther Riedlsperger, Styriawest GmbH & Co KG
- Dr. Johannes Stögerer, Styriawest GmbH & Co KG

*Moderation: SenPräs. d. OLG a. D. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner, Vorsitzender RSS im FV, WKO*



Gunther Riedlsperger: „1. Veldener Schadenkonferenz im Juni.“

#### Referenten:

- Vorstandsvorsitzender Jörg Conradi, Allcura Versicherung, Hamburg
- Mag. Wolfgang Fitsch, Vero Versicherungsmakler GmbH
- Mag. Erwin Gisch, FV-GF WKO Versicherungsmakler
- Dr. Thomas Hartmann, ehemaliger Schadenleiter Rechtsschutz Uniqa Sachversicherung AG



# Viel Spaß, viel Risiko

Da ist was im Anflug: Drohnen sind der neueste Hype. Neben vielfältiger Nutzung ist auch der Spaßfaktor der kleinen Flieger nicht zu unterschätzen – und auch nicht das Gefahrenpotenzial.

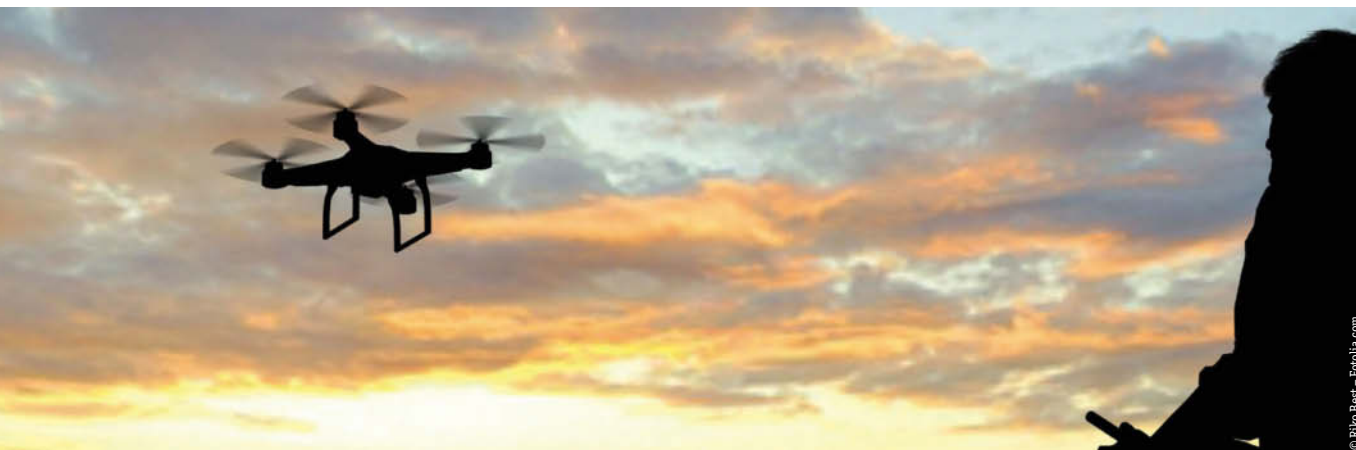
**B**erufsfotografen, Ziviltechniker, die Filmindustrie, Kartografen oder Landvermesser: Sie alle nutzen Drohnen für Luftbildaufnahmen, und sie leisten auch gute Dienste in der Eventberichterstattung oder für Sachverständigengutachten. Immer öfter sieht man Drohnen im öffentlichen Raum. Schätzungen zufolge gibt es bereits zwischen 50.000 und 100.000 Stück in Österreich, Tendenz steigend. Der Drohnen-Boom bringt aber auch Nachteile mit sich. „Die Besitzer sind sich der Gefahren, die Drohnen mit sich bringen können, vielfach nicht bewusst“, betont **Doris Wendler, Vorstandsdirektorin der Wiener Städtischen Versicherung.** „Außerdem orten

wir große Wissensdefizite punkto Nutzungseinschränkungen, Bewilligungs- und Versicherungspflichten.“

Die Bandbreite jener Schäden, die durch Drohnen verursacht werden können, ist groß: Von Beschädigungen an Stromleitungen, Bäumen, Flugzeugen und Gebäuden bis hin zur Verletzung von Menschen oder Tieren können Drohnen einiges anrichten. Auch die Zahl der beschädigten Autos ist durch Drohnen stark angestiegen. „Aufgrund der Komplexität des Themas sollte man sich unbedingt sachkundig beraten lassen“, empfiehlt Wendler. **„Die Wiener Städtische ist bereits seit den 50er-Jahren als Luftfahrtversicherer tätig, unsere Aviation-Spezialisten informieren**

**umfassend zu Bewilligungspflicht und Versicherung und stehen gern mit kompetentem, individuellem Service zur Verfügung.“**

Sollte tatsächlich einmal etwas passieren, gibt es ab sofort eine eigene Drohnenversicherung der Wiener Städtischen. Sie ersetzt Sach- und Personenschäden durch Drohnen. Eine Haftpflichtversicherung ist gemäß Luftfahrtgesetz (LFG) für Flugmodelle, die kein Spielzeug sind, und für Drohnen der Klasse 1 und 2 verpflichtend. **Die Prämien bewegen sich zwischen 130 und 175 Euro jährlich – je nachdem, ob privat oder gewerblich genutzt – bei einer Versicherungssumme von 1,5 Millionen Euro.** ■



© Eiko Best - Fotolia.com

Ob Spielzeug oder für die gewerbliche Nutzung: Drohnen sind vielseitig einsetzbar, bergen aber auch einige Gefahren.

**SABINE BERANEK, CHRISTINE CAMERLOHER, ROMANA FRÖHLICH, MAXIMILIAN GATTINGER, DANIEL HAAS, STEFAN HELFERSTORFER, JASMIN HÖLZEL, HERTA HÖRMANN, CLAUDIA HUEMER, SIMONE KOPPENSTEINER, DANIEL KÖNIG, CHRISTIAN KREUZER, MARTIN MURTH, SILKE PEILSTEINER, MARKUS SCHICHOR, TANJA SCHWARZINGER, DAGMAR SÜSCHEZ UND WOLFGANG TURETSCHKE. WIR SCHAFFEN DAS.**

**NV Maklerservice: Starkes Team. Starke Partnerschaft.**

**Niederösterreichische Versicherung AG**  
Maklerservice  
Neue Herrengasse 10 | 3100 St. Pölten  
Tel. 02742/9013-6411 | makler.office@nv.at | www.nv.at



Die Niederösterreichische Versicherung

Wir schaffen das.

# Stau, aber kein Terror

Im Rahmen einer aktuellen Umfrage erhob die Allianz Global Assistance (AGA) Trends rund um das Reiseverhalten der Österreicher.

**8** 7 Prozent der Befragten sind im vergangenen Jahr zumindest einmal innerhalb Österreichs verreist. Laut Statistik Austria finden alljährlich 9,2 Millionen Inlandsurlaubsreisen statt, wobei die Steiermark das beliebteste Ziel ist. Beim Transport setzen die heimischen Urlauber zu mehr als drei Viertel auf das Auto. 14,4 Prozent bevorzugen hingegen die Bahn. Genächtigt wird am liebsten im Hotel (60,4 Prozent) oder in einer Pension (35,5 Prozent), seltener bei Familie oder Freunden (28,4 Prozent). Die Gründe für einen Österreich-Urlaub liegen dabei auf der Hand: keine lange Anreise, die Schönheit der Natur und die Kulinarik. **Angesichts der immer unübersichtlicher werdenden**

**Lage in anderen Ländern wird für viele Urlauber auch der Sicherheitsaspekt zunehmend wichtiger.**

Generell scheint für die meisten Menschen ein Urlaub in Österreich mit wenigen Risiken behaftet zu sein. Am ehesten fürchtet man sich vor Verspätungen und Staus. Naturkatastrophen, Unfälle, Kriminalität oder Erkrankung während der Reise erwartet hingegen nicht einmal jeder Zehnte. Einen Terroranschlag bei einem Österreich-Urlaub kann sich sogar nur einer von dreißig Befragten vorstellen. Gerade dieses Sicherheitsgefühl führt aber dazu, dass das Thema Reiseversicherung auf die etwas zu leichte Schulter genommen wird: Gerade einmal ein Viertel der Befragten verfügt über den entsprechenden Ver-



Laut AGA-Umfrage das beliebteste Kultur-Reiseziel der Österreicher: der Stephansdom in Wien.

sicherungsschutz. Zu wenig, wie Dr. Christoph Heißenberger, Österreich-Geschäftsführer bei Allianz Worldwide Partners, meint: „Unfälle oder Pannen sind auch hierzulande möglich.“ ■

## HDI und ÖAMTC auf der Suche

In einer der größten Motorradstudien Österreichs hat die ÖAMTC Fahrtechnik gemeinsam mit der HDI Versicherung mehr als 4.000 Motorradfahrer befragt. „Wir wollten wissen, ob die eigene Gefahreinschätzung der Fahrer mit den Daten der Unfallstatistik übereinstimmt“, erklärt ÖAMTC-Verbandsdirektor Oliver Schmerold. Das Ergebnis: Viele Gefahrensituationen werden falsch eingeschätzt.

**Z**wei Drittel der Befragten waren mehr als 50 Jahre alt, für knapp 80 Prozent sind Motorräder ein Freizeitgerät, rund 37 Prozent fahren eher selten (alle zwei bis drei Wochen oder weniger). Zwei Drittel fahren hauptsächlich „Überland“ und 12 Prozent hauptsächlich im Stadtgebiet.

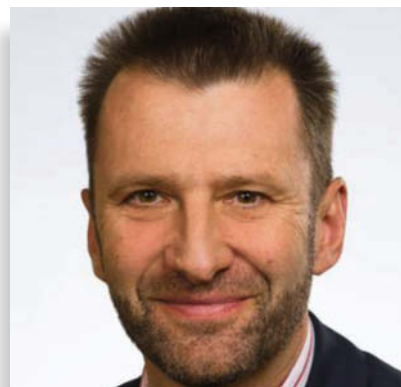
Als Nummer eins der Unfallursachen wurde eindeutig die nicht angepasste Geschwindigkeit genannt. „Diese Einschätzung ist richtig, denn das ist die Ursache für 16,7 Prozent aller Motorradunfälle“, betont **Günther Weiß, Vorstandsvorsitzender der HDI Versicherung**. Die Analyse der Umfrage zeigt allerdings, dass Motorradfahrer im Ortsgebiet die Gefahr von Kreuzungsunfällen besonders unterschätzen. Nur ein Viertel der Befragten glaubt, dass Kreuzungskollisionen sehr

gefährlich sind. „Besonders beunruhigend ist die Tatsache, dass vor allem Stadtfahrer die Kreuzung unterschätzen, obwohl sie öfter damit konfrontiert sind“, so **Weiß**.

Überschätzt wird hingegen die Gefahr sich plötzlich öffnender Autotüren: für 54 Prozent ist dies eine sehr gefährliche Situation, realiter kommt es hingegen nur sehr selten zu Unfällen. „Je gefährlicher bestimmte Fahrweisen oder Situationen eingestuft werden und im Bewusstsein verankert sind, desto mehr achten Biker darauf, und es passieren weniger Unfälle“, so Weiß.

Um die Fahrtechnik der Biker zu verbessern und deren Aufmerksamkeit für Gefahren zu schärfen, intensiviert der ÖAMTC sein Fahrtraining. Der Club und die HDI suchen in bereits bewährter Ko-

operation Österreichs sichersten Motorradfahrer. Teilnehmen am Bewerb können alle, die beim ÖAMTC ein Aktiv- oder Dynamiktraining absolvieren. Als Hauptpreis winkt eine neue Honda Africa Twin. Infos und Anmeldungen unter [www.bestbiker.at](http://www.bestbiker.at). ■



Günther Weiß: „Biker – Sicherheit liegt uns sehr am Herzen.“

## INFO

**Haftpflicht und D&O**

Bei MANZ ist soeben ein neues Standardwerk zur Haftpflicht und D&O erschienen:  
Gisch/Koban/Ratka (Hrsg.)

**Haftpflicht und D&O-Versicherung 2016**

MANZ 2017, XVI, 94 Seiten, br., € 32,-  
ISBN 978-3-214-04776-4

Experten aus Lehre und Praxis widmen sich ausgewählten Themen aus dem Bereich der Haftpflichtversicherung und der D&O-Versicherungen für ManagerInnen:

- Aktuelle OGH-Entscheidungen aus dem Bereich der Haftpflichtversicherung – eine Übersicht zu den wichtigsten Fällen und Aussagen des Höchstgerichts der Jahre 2015 und 2016
- Kostentragung beim Austausch potenziell schadhafter Produkte – welche Gefahren drohen?
- Deckungserweiterungen in modernen D&O Wordings – mit Leistungsbausteinen von 20 in Österreich tätigen D&O Versicherern
- Rechtsfolgen nicht ausreichender Versicherungssumme in der D&O-Versicherung – Betrachtungen zu Kostenanrechnungsklauseln
- Compliance für Versicherungsmakler – welche Neuerungen bringt die EU-VersicherungsvertriebsRL?



## Karriere mit Lehre

**A**b Herbst ermöglicht Österreichs größter Versicherer, die **Wiener Städtische Versicherung**, bundesweit **100 jungen Menschen**, die an einer umfassenden Ausbildung zur/zum Versicherungskauffrau/-mann interessiert sind, den Einstieg ins Berufsleben. Es werden kommunikative, flexible Persönlichkeiten im Alter zwischen 17 und 20 Jahren gesucht. „Die Themen Sicherheit und Vorsorge werden immer wichtiger, die Versicherungsbranche wächst – und mit ihr der Bedarf an topausgebildeten, **kompetenten Versicherungsberaterinnen und Versicherungsbera-**

**tern**. Deswegen sucht man engagierte, kommunikative Persönlichkeiten, „die an einer Lehre in unserem Unternehmen interessiert sind“, so Robert Lasshofer, Generaldirektor der Wiener Städtischen. Derzeit bildet die Wiener Städtische 150 Lehrlinge aus und zählt damit zu den **größten Ausbildnern in der Versicherungsbranche**. Die Ausbildung ist besonders praxisnah: Ab dem ersten Tag wird jeder Lehrling von einem Mentor begleitet. Diese Experten unterstützen die Lehrlinge während der gesamten Lehrzeit und bereiten sie auf den Berufsalltag vor. ■



Die Ausbildung zum/zur Versicherungskauffmann/-frau bietet beste Karriereaussichten.

## Erfolgreiche Übernahme

**D**ie Aon Holdings Mid Europe B.V., Muttergesellschaft der Aon Holdings Austria Gesellschaft m.b.H., schloss Mitte Dezember die Übernahme der VERO Management AG ab. Mit über 400 Mitarbeitern in acht Bundesländern und einer stark diversifizierten Kundenbasis ist Aon nun der größte Risiko- und Versicherungsberater Österreichs. „Nach nahezu einem Jahr an Gesprächen und vielen Monaten intensiver Planung

sind wir heute hochofret, mit dieser Akquisition einen wichtigen Meilenstein für Aon in Österreich zu setzen“, erklärt **Carlo Clavarino**, Executive Chairman Aon Risk Solutions EMEA: „Die Transaktion beschleunigt unsere **strategische Entwicklung in allen Kundensegmenten** und greift absehbaren strukturellen Veränderungen am Versicherungsmaklermarkt vor. VERO ist eine perfekte Ergänzung für Aon, und so ist die Verei-

nigung unserer Kräfte eine natürliche Fortsetzung unserer Wachstumsstrategie in Kontinentaleuropa.“

Seit bereits 90 Jahren bietet Aon **Services für Risikomanagement und Versicherungslösungen**. „Unser Geschäftsmodell verbindet die Vorteile der heimischen Regionalität und Nähe zum Kunden mit der notwendigen Kapitalmarktfähigkeit eines Konzerns internationaler Dimension.“ ■



## PERSONALIA

## ZÜRICH

**Andrea Stürmer** steht seit März an der Spitze der Zurich in Österreich. Sie folgt in dieser Position Dr. Gerhard Matschnig nach. Stürmer ist seit 2007 bei der Zurich Gruppe. Nach verschiedenen Führungspositionen im Finanzbereich und der Rückversicherung in der Zentrale der Zurich Insurance Group war sie als strategische Beraterin des Group CEO tätig. Bevor sie zu Zurich Österreich wechselte, zeichnete sie von Anfang 2014 bis Dezember 2016 als Chief Operations Officer für den KMU-Bereich bei Farmers in Kalifornien verantwortlich. Vor ihrem Wechsel zur Zurich Gruppe war Stürmer im Investment Banking und danach in der Konzernzentrale eines globalen Versicherungsunternehmens tätig. Stürmer hat Master-Studien an der London School of Economics und der renommierten Harvard University abgeschlossen.



Andrea Stürmer



Florian Weikl

**Mag. Florian Weikl** leitet seit Jahresbeginn die Partnervertriebe bei Zurich. In dieser neu geschaffenen Position verantwortet er alle Kanäle des unabhängigen Vertriebs. 2009 übernahm der studierte Volkswirt die Leitung für den Vertrieb Makler und Agenturen. Weikl ist geprüfter Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten. Schon während der Studienzeit begann er seinen Werdegang in der Bank- und Beratungsbranche sowie in der Interessenvertretung.

## MUKI

**Thomas Ackerl** ist seit Anfang März neuer Vertriebsleiter von Muki. Ackerl arbeitet seit 17 Jahren im Segment der Maklerbetreuung. Bisher fungierte der gebürtige Steirer als Vertriebsdirektor für die Bundesländer Steiermark und Südburgenland. Für Ackerls bisheriges Vertriebsgebiet sind wie bisher weiterhin die Vertriebsdirektoren Michael Brunner (Nordsteiermark und PLZ-Gebiet 84) und Hans Hercog zuständig, der das PLZ-Gebiet 85 übernommen hat. Neu im Team ist Vertriebsdirektor Martin Fleischer, der die Oststeiermark und das Südburgenland mit übernommen hat.



Thomas Ackerl

## ÖBV

**Alexander Lanzinger** ist neuer Vertriebsleiter der ÖBV. Er verantwortet damit die Organisation des gesamten Außendienstes ebenso wie die internen Vertriebsseinheiten. Lanzinger war vor seinem Eintritt in die ÖBV 26 Jahre lang für die ÖBB tätig – zuerst als Maschinenschlosser, danach als Lokführer. Zudem fungierte er als Vorsitzender des Personalausschusses für

## HELVETIA

**Jan Söntgerath** zeichnet seit März für die Leitung der Unternehmenskommunikation von Helvetia Österreich verantwortlich. Er wechselte vom Schweizer Konzernhaupt-sitz nach Wien, um hier die bisherige Leiterin der Unternehmenskommunikation Bianca Herzog während ihrer Karenz zu vertreten. Seine Tätigkeitsbereiche sind die Konzeption und Umsetzung der Kommunikationsstrategie, Pressearbeit und die interne Kommunikation. Söntgerath ist bereits seit 2014 in der Unternehmenskommunikation der Helvetia Gruppe tätig und war zuletzt als Online Editor für Blog, Newsletter und Social-Media-Kanäle verantwortlich.



Jan Söntgerath

## ERGO

**Klaus Kretz**, Bereichsleiter Ergo Makler- und Agenturvertrieb, verlässt das Unternehmen, um sich neuen beruflichen Herausforderungen außerhalb der Ergo Versicherung zu stellen. Die Zusammenarbeit wird in bestem Einvernehmen beendet. Die Bereichsleitung wird ab 1. März 2017 interimistisch von Ingo Lorenzoni übernommen.



Klaus Kretz

## ALLIANZ

**Mag. Beate Sommerer** ist seit Jahresbeginn Geschäftsführerin der Top Versicherungsservice GmbH, die zentral sämtliche Vertrags- und Schadensangelegenheiten für mehr als 1,1 Millionen Kundinnen und Kunden der Allianz bearbeitet. Sie folgt damit Kurt Benesch nach, der in den Ruhestand getreten ist. Die gelernte Juristin begann 1995 als Underwriterin und Großschadenreferentin im Privat- und Gewerbekundenbereich der Allianz. Es folgten eine Reihe von Führungspositionen im Unternehmen. Seit 2012 zeichnet Sommerer im Allianz Kundenservice für das Schadensservice verantwortlich. Zusätzlich dazu übernahm Sommerer nun mit Jahreswechsel neben dem langjährigen Geschäftsführer Dr. Harald Lankisch die Leitung der Top Versicherungsservice GmbH.



Beate Sommerer

Oberösterreich, Salzburg und Teile der Steiermark. Nicht zuletzt wegen seiner beruflichen Vorgeschichte fühlt sich Alexander Lanzinger der ÖBV Kernzielgruppe, dem öffentlichen Sektor, sehr verbunden.



Alexander Lanzinger

## PERSONALIA

## VIG RE

**Tomasz Rowicki** wurde mit 1. März in den Vorstand der VIG Re berufen. Er verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Rückversicherungs- und Versicherungsindustrie. Im Jahr 2003 begann er als Rückversicherungsspezialist der Compensa Polen für die Vienna Insurance Group zu arbeiten, weitere Stationen im Konzern folgten. Derzeit ist Rowicki Mitglied des Vorstands der Compensa Nicht-Leben Litauen, verantwortlich für Underwriting, Rückversicherung, Schaden und IT.



Tomasz Rowicki

## DONAU VERSICHERUNG

**Thomas Fischill** ist neuer Landesdirektor in Wien und tritt damit die Nachfolge von Andrew Glaser an, der nun in Pension geht. Fischill ist seit über 25 Jahren in der Finanz- und Versicherungswirtschaft als Führungskraft tätig. Zuletzt hat er die Wüstenrot-Landesdirektion Wien geleitet und den Vertrieb sehr erfolgreich gestaltet. „Mit Thomas Fischill haben wir einen exzellent vernetzten Vertriebsexperten gefunden, der in Verbindung mit seiner hohen Branchenexpertise die Entwicklung in Wien weiter kraftvoll vorantreiben wird“, betont Vertriebsvorstand Mag. Harald Riener.



Thomas Fischill

## D.A.S.

**Nicole Fabbro** wird künftig als Leiterin des Bereichs „Personalentwicklung & BildungsService“ Themen wie Employer Branding oder die Koordination und Durchführung von Seminaren und Schulungen verantworten. Die studierte Wirtschaftspsychologin war zuvor bei der APS Group als Leiterin von Human Resources und Marketing beschäftigt.



Nicole Fabbro

**Norbert Hofer** leitet ab sofort das VertriebsService und fungiert somit sowohl intern als übergreifende Informationsschnittstelle zwischen Vertrieb und allen anderen Abteilungen im Unternehmen als auch extern als Ansprechpartner für überregional operierende Vertriebs- und Kooperationspartner. Der gebürtige Steirer arbeitet seit Mai 2016 in der D.A.S. Rechtsschutz AG. Zuvor leitete er bei AWD-Swiss Life Select 14 Jahre lang die Abteilung „Antrag, Vertrag & Provision“.



Norbert Hofer

## Beispiel für Karrierechance. DONAU sucht weitere Lehrlinge

Mit Akad. Vkm. Wolfgang Petrin hat die Donau den Posten des Key Account Managers besetzt. Diese Funktion wurde neu geschaffen, um Partnern im Großgewerbe und Industriebereich die Möglichkeit der zentralen Betreuung aus einer Hand zu bieten. Petrin ist bereits seit 2002 bei der Donau und hat im Unternehmen seine Lehre zum Versicherungskaufmann abgeschlossen. 2012 übernahm er die Koordination der Donau Brokerline in der Steiermark.

**I**n seiner neuen Funktion hat Petrin die österreichweite Verantwortung für die zentral betreuten Vertriebspartner. Damit ist der neue Key Account Manager auch ein Paradebeispiel für das, was mit einer Lehre in der Versicherungsbranche möglich ist: „Ausbildung und Karrieremöglichkeiten bei der Donau sind ausgezeichnet“, hob Mag. Harald Riener, Vertriebsvorstand der Donau Versicherung, hervor.

„Mit der Berufung von Wolfgang Petrin in diese Position zeigen wir, dass Karrieren bei der Donau für jeden offenstehen.“ Auch heuer suche man wieder bis zu 20 Lehrlinge in ganz Österreich: „Die Ausbildung von Lehrlingen ist für uns einer der wichtigsten Bereiche der Personalentwicklung. Das ist ein Teil unserer Unternehmens-DNA.“ Derzeit bildet die Donau fast 50 Lehrlinge in ganz Österreich aus.



Wolfgang Petrin

## Schlusspointen

**„Marcel will einfach nur schnell fahren.“**

Der ORF-Co-Kommentator Thomas Sykora

**„Du kannst Topfavorit sein, aber wenn es dir nicht läuft, bist du Siebenter.“**

ÖSV-Herren-Chef Andreas Puelacher

**„Jugendliche vertrauen Tageszeitungen am meisten, lesen sie aber nicht.“**

Titel einer Kurzfassung der Ergebnisse einer Jugendstudie

**„Vier Pfoten fordert Hacker-Regelung für Ponys aus dem Praterkarussell.“**

Titel einer Presseaussendung

**„Vermutlich wird sich das Ergebnis der Verhandlungen zwischen den Briten und der EU irgendwo zwischen zwei Polen bewegen.“**

Tiefschürfende Analyse aus der Wiener Zeitung

**„Der Levante ist ein orchestral vibrierendes Zwitterwesen aus rasendem Combi und jenseitigem SUV.“**

Aus „Life Drive“ über ein neues Modell von Maserati

**„So vielfältig wie die Sauniermöglichkeiten sind auch die Aufgüsse. So gibt es täglich geführte Spezialaufgüsse und jeden Freitag ab 19.30 Uhr Ausgüsse mit begleitender, dezenter Musik.“**

Aus einem Inserat der THERME WIEN

**„Bayern planen HSV-Sieg.“**

Überraschende Meldung der Tageszeitung ÖSTERREICH

**„Bundesminister DI Andrä Rupprechter nimmt an der Spatenstichfeier des Pilotprojektes Forschungsstall – „Luftwäscher in der Schweinemast“ teil.“**

Harter Ministeralltag im Terminkalender der VP-Regierungsmitglieder

## Kampf gegen Infrastruktur

**D**ie Bundeshauptstadt Wien hat die höchste Arbeitslosenrate aller Bundesländer. Noch bleibt das Wirtschaftswachstum deutlich hinter jenem anderer Regionen zurück. Doch in der Politik und auch in der Richterschaft fehlt es vielfach an Verständnis für notwendige infrastrukturelle Maßnahmen. Hier machte jüngst der Bundesverwaltungsgerichtshof einschlägig von sich reden: In einem viel beachteten und teilweise mit empörem Kopfschütteln quittierten Urteil hat er schlicht und einfach die dritte Landebahn für den Flughafen Schwechat von der Agenda gestrichen.

Ähnlich unbekümmert gibt sich die Minderheitenfraktion in der Rathauskoalition. Dort setzt man alles daran, den verkehrsinfrastrukturell unverzichtbaren Lobautunnel zu verhindern. Dabei wird für die Stadt und ihren „Speckgürtel“ nachhaltiges Bevölkerungswachstum prognostiziert, und allen Verantwortlichen mit Realitätssinn ist klar, dass die in der millionenschweren Rathauswerbung so lobgepriesene Lebensqualität nur erhalten werden kann, wenn auch die Infrastruktur mit dem Wachstum der Einwohnerzahl einigermaßen mitzuhalten vermag. Der Anschlag auf den ökonomisch so wichtigen Ausbau des Flughafens und die politische Marotte der Grünen, die Schließung des Autobahnringes rund um Wien unter allen Umständen zu verhindern, lassen eine beträchtliche Unbekümmertheit gegenüber so essenziellen Vorhaben erkennen. Dabei kann Wien als Standort nur dann attraktiver werden, wenn die Wirtschaft attraktive Standortbedingungen vorfindet. Dazu zählen natürlich der vor allem im Konnex mit dem CEE-Raum intensiver werdende Flugverkehr ebenso wie leistungsfähige Straßenverbindungen, die dazu dienen sollen, die Drehscheibenfunktion der Stadt und ihres Umfeldes kontinuierlich zu untermauern und Wien wirklich zu einem Verkehrs-, Handels- und vor allem Logistikzentrum zu machen.

Dass es in der ganzen Stadt am Sonntag nur ganz wenige Einkaufsmöglichkeiten – vornehmlich auf Bahnhöfen – gibt, rundet das Bild von der Dienstleistungsgesellschaft nur noch ab. Wien ist somit die einzige Metropole Europas, die mit einer zweistelligen Millionenzahl an Fremdennachtungen den wichtigsten Dienstleistungsbereich – nämlich den Einzelhandel – am Sonntag zusperrt. Es lebe die Wirtschaftsdynamik, die wir für einen Anstieg der Beschäftigtenzahlen brauchen!

Zur Freude der ausländischen Onlinehändler!

Da könnt' ja jeder kommen!

Von Milan Frühbauer



Vieles am Wiener Stau ist infrastrukturell hausgemacht.





**Schaden  
Management**

im Haushalt Classic- & Premiumschutz



**EINZUG.  
—  
EINBRUCH.**

## **Lebenssituationen sind vielfältig. Unsere Versicherungslösungen auch.**

Sprechen Sie jetzt mit uns über die maßgeschneiderte Haushaltversicherung der Generali. Wir ersetzen nach einem Einbruch nicht nur die gestohlenen Wertgegenstände, sondern schicken mit unserem Service Tip&Tat HeimAktiv Plus auch den Schlüsselnotdienst! Weitere sinnvolle Zusatz- und Serviceleistungen unter [www.generali.at/partner](http://www.generali.at/partner)



Unter den Flügeln des Löwen.



# WOHL FÜHLEN



**Machen Sie es sich bequem!**

Heimvorteil - die Haushaltsversicherung mit bis zu 40%  
Prämienreduktion bei nur € 100,- Selbstbehalt.  
[www.hdi.at/haushalt](http://www.hdi.at/haushalt)

**HDI**

Das ist Versicherung.