



# DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER  
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER  
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

04 | 2023

IHR VERSICHERUNGSMAKLER  
DIE BESTE VERSICHERUNG



## EXPERT:INNENTREFFEN DER VERSICHERUNGSMAKLER 2023

Schadenmanagement in der Praxis & Europäisches  
Regulationschaos?





# Gemeinsam Adrenalin leben.

UNIQA Unfallschutz Freizeit & Beruf

Jetzt  
informieren



## #MUT

**Von KommR Christoph Berghammer, MAS**

Liebe  
Kolleginnen  
und Kollegen,

Das Expert:inentreffen in Rust ist erfolgreich über die Bühne gegangen, wir können zufrieden sein, sowohl was die Teilnahmebereitschaft betrifft als auch darüber, dass wir gemeinsam mit der Versicherungswirtschaft und gesetzlichen Vertretern gemeinsam ein deutliches Zeichen gesetzt haben. Wir ziehen gemeinsam an einem Strang, insbesondere angesichts des drohenden Provisionsverbots. Tag für Tag werden wir mit Stellungnahmen, Gutachten und Studien konfrontiert. Daher war es für uns unerlässlich, uns in Rust intensiv diesem Thema zu widmen.

Lesen Sie mehr dazu auf den weiteren Seiten unseres Fachmagazines.

Wir stehen an einem Wendepunkt. Auch wenn ich fest überzeugt bin, dass exzellente Beratung Bestand haben wird, müssen wir den Beruf des Versicherungsmaklers neu definieren. Die Digitalisierung hat unseren Berufsalltag bereits umgestaltet, aber dank unserer Anpassungsfähigkeit und Innovationsfreude meisterten wir diese Herausforderungen mit Bravour. Und so werden wir uns auch den neuen Anforderungen stellen.

Auf unserem Treffen konnten wir uns mit Kollegen des BVK aus Deutschland austauschen. Es besteht Einigkeit darüber, dass sowohl der deutsche Versicherungsmaklermarkt als auch BIPAR und unser österreichischer Fachverband geschlossen gegen die Regelungsentwürfe der Vergütung in der Retail Investment Strategy vorgehen werden. Roger van der Linden illustrierte eindringlich die Auswirkungen eines Provisionsverbots anhand der Niederlande. Die Erkenntnis: Ein Provisionsverbot mag den Markt nicht zerstören, aber es verwehrt vielen den Zugang zu unabhängiger Versicherungsberatung – ein deutliches Minus für die Verbraucher. Ohne eine ungebundene Beratung sind viele Menschen von ei-



ner sozial gerechten und kostengünstigen Beratung ausgeschlossen. Wie schon mehrmals betont, ist die Vergütung mittels Provisionen das einzig transparente und gerechte Vergütungssystem für einen ungebundenen Versicherungsvertrieb. Eines ist sicher: Es werden die gleichen Wettbewerbsbedingungen für jeden Versicherungsvertrieb gefordert, aber Versicherungsmakler sind nicht das Problem, sondern die Lösung dafür.

Die jüngsten rechtlichen Veränderungen und Anforderungen fordern uns heraus, aber sie bieten auch Chancen. Dies spiegelt sich in der neu erarbeiteten Prüfungsverordnung wider, mit der wir unsere zukünftigen Versicherungsmakler bestens für die kommenden Aufgaben rüsten wollen.

Zum Abschluss möchte ich eine Botschaft für den kommenden Herbst teilen: Lasst uns Mut haben. Der Weg vor uns mag steinig sein, aber gemeinsam können wir gestärkt und energiegeladen in die Zukunft schreiten.

Ihr Christoph Berghammer

**M**

## EDITORIAL

---

03 #Mut

## NEWS & PERSONALIA

---

- 06 Management Board
- 06 Leitung Landesdirektion
- 06 Head of Digital Sales
- 07 Neuer Leiter
- 07 Vertriebsleiter

## TOP-THEMA

---

- 14 Expert:innentreffen zeigt Unverständnis über Kommissionsvorschlag
- 22 EDV-Tag 2023
- 26 Digitale Fitness

## INTERVIEW

---

- 40 Gesundheitsvorsorger

## MARKT

---

- 08 Digitale Alarmanlage
- 08 Kooperation
- 09 SME EnterPrize
- 10 Förderer
- 10 Bodenverbrauch
- 11 Insolvenzen
- 12 Extremwetterereignisse
- 13 Vorstände-Tagung
- 34 "Vorbeugen ist besser als Heilen"
- 42 Ein Netzwerk für Frauen



## FACHVERBAND & REGIONALES

---

- 21 Goldene Ehrennadel
- 28 Überblick über den Vorschlag der Europäischen Kommission für eine Omnibus-Richtlinie im Rahmen der EUKleinanlegerstrategie/Retail Investment Strategy (RIS)
- 44 Betriebsübergabe – Übernahme
- 46 Neuer Geschäftsführer
- 46 „Geld wird Zeit“
- 47 Neuauflage

## KOLUMNE & KOMMENTAR

---

- 32 RSS - Alles was Recht ist
- 48 Die neuen Musterbedingungen der Unfallversicherung



14



34



12



44



32



48



26

# MANAGEMENT BOARD

---

## Europäische Bankenaufsichts- behörde

---

Juli 2023 für eine Dauer von 2,5 Jahren zum stellvertretenden Vorsitzenden der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde (EBA) gewählt. Helmut Ettl fungiert damit als Stellvertreter von José Manuel Campa, der 2019 zum Vorsitzenden der EBA bestellt wurde. Der Vorsitzende vertritt die EBA nach außen und bereitet die Sitzungen des Rates der Aufseher, des

Helmut Ettl, Vorstand der österreichischen Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA), wurde mit Wirkung vom 10.

wichtigsten Entscheidungsgremiums der Behörde, vor und leitet dieses. Der Rat trifft alle politischen Entscheidungen der EBA, z. B. über die Annahme von Entwürfen technischer Standards, Leitlinien, Stellungnahmen und Berichte. In diesem Gremium vertritt Ettl – in seiner Funktion als Vorstand der FMA – Österreich seit der EBA-Gründung im Jahr 2011 mit Sitz und Stimme. **M**



Helmut Ettl

---

# LEITUNG LANDESDIREKTION

---

## HDI Versicherung AG

---

Ab dem 1. Oktober 2023 wird Thomas Krammel die vorübergehende Leitung der HDI-Landesdirektion Oberösterreich von Wolfgang Fröschl, MBA, übernehmen, da sich Letzterer ab diesem Zeitpunkt neuen beruflichen Herausforderungen widmen wird.

Thomas Krammel ist bereits seit 2008 bei der HDI Versicherung AG tätig und verfügt über eine umfangreiche Erfahrung im Versicherungsaußendienst sowie in der Betreuung von Maklern. Seit einigen Jahren bekleidet er zudem die Position des stellvertretenden Landesdirektors. Als in Oberösterreich verwurzelter Experte genießt er Anerkennung in der

örtlichen Maklergemeinschaft. Ing. Thomas Lackner, Vorstandsvorsitzender, drückt seine Anerkennung wie folgt aus: „Wir danken Herrn Fröschl für sein außerordentliches Engagement und seine gemeinsamen Beiträge mit seinem Team sowohl für Oberösterreich als auch für das gesamte Unternehmen. Wir wünschen ihm für seine berufliche Zukunft weiterhin viel Erfolg und bedanken uns für die gemeinsamen Jahre.“ **M**

Thomas Krammel

---



Thomas Krammel

---

# HEAD OF DIGITAL SALES

---

## Wüstenrot

---

Herbert Moldan ist ab sofort als Head of Digital Sales bei Wüstenrot tätig. In dieser Position wird er gemeinsam mit seinem Team die digitale Vertriebsstrategie vorantreiben, digitale Verkaufsprozesse verantworten und sich auf die Nutzung von Data-Science- und KI-Möglichkeiten

zur Vertriebsunterstützung konzentrieren. Mit seiner langjährigen Erfahrung im Versicherungs- und Digitalbereich hat Herbert Moldan bereits in

Herbert Moldan

---



Herbert Moldan

---

der Vergangenheit erfolgreich digitale Projekte in der Finanzbranche umgesetzt, zuletzt hat er die Abteilung Business Solutions & Infrastructure bei der Allianz geleitet.

Er betont: „Unser Ziel ist es, eine führende Rolle in unserer Branche einzunehmen, unsere Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und unseren Kunden Mehrwert zu bieten. Als Bausparkasse, Versicherung und nun auch Bank haben wir die einzigartige Gelegenheit, sowohl digital als auch persönlich eine umfassende Beratung für Privatkunden anzubieten und ein be-

sonderes Kundenerlebnis zu schaffen. Diese Kombination macht Wüstenrot einzigartig und meine Aufgabe spannend.“ Die neue Abteilung für Digital Sales wird der Chief Customer Officer, Tobias Kohl, betreuen.

Kohl zeigt sich erfreut über die Verstärkung: „Herbert Moldan bringt exzellentes technisches Verständnis und starkes Vertriebsgespür mit. Gemeinsam werden wir die digitale Vertriebslandschaft für alle Kanäle der Wüstenrot-Gruppe weiterentwickeln. Ich freue mich auf die Zusammenarbeit.“ **M**

## NEUER LEITER

---

### Aon

---

MMag. Georg Frischmann, CFA, wurde zum neuen Leiter der Aon-Niederlassung in Tirol ernannt. In seiner vorherigen Position war er sieben Jahre lang als Leiter des Private Banking bei der Hypo Tirol Bank tätig. Seine berufliche Laufbahn in der Finanzbranche begann nach Abschluss seines Studiums der Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Finanzwirtschaft, Risikomanagement und Rechnungswesen sowie Wirtschaftspädagogik an der Universität Innsbruck (2006–2011). Während seiner Studienzeit absolvierte er Auslandsaufenthalte und Praktika bei verschiedenen Unternehmen, darunter Ernst & Young in Zürich im Bereich IT Risk & Assurance, Bridge Road Brewers in Australien im Bereich Buchhaltung und Sandoz in Österreich in der Entwicklung. Marcel Armon, CEO

von Aon in Österreich, betont die starke Ausrichtung auf regionale Präsenz in Verbindung mit internationaler Expertise als Risiko- und Versicherungsmanager. Diese Kombination biete die erforderliche Stärke, um Kunden dabei zu unterstützen, sich anhaltend wandelnden und immer komplexer werdenden Unternehmensrisiken zu stellen. Zusätzlich hebt Armon hervor, wie erfreut man darüber sei, die Führung der Tiroler Region nicht nur einem erfahrenen Finanz- und Versicherungsexperten, sondern auch einem in der Region bestens vernetzten Topmanager übertragen zu können. **M**



MMag. Georg Frischmann, CFA

---

## VERTRIEBSLEITER

---

### ÖBV

---

René Schipits hat mit Anfang August die Position des Bereichsleiters Vertrieb in der ÖBV übernommen. Der 41-Jährige hat zuvor verschiedene berufliche Stationen in der BAWAG Group und der UniCredit Bank Austria AG durchlaufen. Dort konnte er umfangreiche Erfahrungen im Vertrieb und davon über zehn Jahre in Leitungsfunktionen sammeln. Der gebürtige Wiener ist verheiratet und Vater von zwei Söhnen.

Schipits sagt: „Die ÖBV hat mich mit ihrer langjährigen Erfolgsgeschichte, ihrer zukunftsgerichteten

Perspektive und ihrem Wertekompass überzeugt. Ich freue mich sehr auf meine neue Aufgabe!“ Vorstandsvorsitzender Josef Trauwöger ergänzt: „Wir freuen uns, dass wir mit René Schipits einen so motivierten und in der Finanzbranche bestens vernetzten Bereichsleiter Vertrieb gewinnen konnten.“ **M**



René Schipits

---

# DIGITALE ALARMANLAGE

---

## R + V Versicherung

---

Seit dem Jahr 2020 präsentiert die R+V Versicherung ihre CyberRisk-Versicherung auf dem österreichischen Markt. Infolge der Verschiebung der Geschäftsaktivitäten auf private Geräte ohne die Absicherung durch unternehmerische IT-Sicherheitsmaßnahmen ist die Nachfrage nach Schutz vor Cyberbedrohungen drastisch angewachsen. Die CyberRisk der R+V bietet eine Allgafahren-Deckung speziell für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit einem Jahresnettoumsatz von bis zu zehn Millionen Euro gilt. Die Berechnung des Angebotes erfolgt einfach und unkompliziert in nur vier Fragen über den Online-Tarifrechner. Zusätzlich zu dem Versicherungsangebot wird Kunden, die einen Vertrag abschließen, eine exklusive Zugabe angeboten: ein einjähriges kostenloses Abonnement für die „CyCo Trap“-Software. Diese Software wird als eine Art „digitale Alarmanlage“ beworben und ist darauf ausgerichtet, potenzielle Angreifer zu erkennen und sie in eine geschützte virtuelle Umgebung umzuleiten. Diese Herangehensweise gewährleistet, dass Hacker vom eigentlichen System weggelenkt werden, wodurch jegliche Schäden vermieden werden können. Ab dem zweiten Jahr haben Kunden die Möglichkeit, die Nutzung der Software zu vergünstigten Konditionen (196 Euro pro Jahr) fortzusetzen. Zudem steht die Option offen, die „CyCo Trap“-Software nachträglich auch für bereits abgeschlossene Verträge aus dem Jahr 2023 hinzuzufügen. Die Vorteile dieser Software umfassen unter anderem eine

fortlaufende Überwachung rund um die Uhr, eine unverzügliche Alarmierung sowie Unterstützung bei der Abwehr und Behebung von Sicherheitslücken. Dies alles geschieht ohne jegliche Wartungsanforderungen seitens der Versicherungsnehmer und erfordert nur minimale Installationsbemühungen. Die entscheidende Funktion besteht nach wie vor in der Umleitung der Angreifer in eine virtuelle Umgebung, in der sie keinen Schaden anrichten können. Wie bereits erwähnt, ist die Cyberversicherung mit lediglich vier Fragen zu Cyberrisiken und zwei Fragen zu Kriminalität/Wirtschaftskriminalität, die sämtliche Arten von Täuschung einschließen, abzuschließen. Diese Versicherung beinhaltet außerdem Soforthilfe durch ein Expertenteam im Bereich IT, einschließlich Schadensbehebung mittels Fernzugriff, sowie eine Vielzahl weiterer Leistungen. **M**



# KOOPERATION

---

## TOGETHER/LSG Leasing Service

---

Die Nutzer der TOGETHER-Plattform können nun auch auf den Leasingrechner der LSG Leasing Service GmbH zugreifen. Damit sollen sie ihr Angebotsportfolio erweitern können. Das Kalkulations-Tool der LSG Leasing Service bietet im Bereich der Kfz-Finanzierung sowohl für Neuwagen als auch für Gebrauchtfahrzeuge Produkte der führenden Leasinggesellschaften in Österreich an, sämtliche sonstigen Leasingangebote in den Be-

reichen des Fuhrparkmanagements, des Maschinen-, Mobilien- und auch Immobilien-Leasing sowie der Green-Technology-Finanzierung können ganz einfach direkt angefordert werden. Die Kalkulation über das Tool ist 24/7 möglich. Dabei besteht eine Wahlmöglichkeit der Provision, und ein selbstständiges Abrufen aller gelegten Angebote ist jederzeit möglich. Die Einreichung der Bonitätsprüfung erfolgt komplett digital und sowohl die Information über Genehmigung per E-Mail als auch die Übermittlung aller Vertragsunterlagen erfolgen automatisch. **M**



# SME ENTERPRIZE

## Generali

In Kitzbühel wurden die Gewinner des SME EnterPrize, des Nachhaltigkeitspreises der Generali Versicherung, bekannt gegeben. Dieser Preis, der nun zum dritten Mal im Rahmen des Generali Open verliehen wurde, ehrt Klein- und Mittelbetriebe für ihre nachhaltigen Geschäftsmodelle und Beiträge zur Gesellschaft und Umwelt. Erstmals gab es auch einen Sonderpreis für Start-ups.

Die Gewinner, in den Kategorien sind: Dorfplatz STAW (Nachhaltiges Geschäftsmodell), e.battery systems AG (Nachhaltige Produkte und Dienstleistungen), M-TEC Energy Systems GmbH (Nachhaltigkeit durch Digitalisierung) – der Sonderpreis wurde der SUPA SO GmbH verliehen.

Gregor Pilgram, Vorstandsvorsitzender von Generali Österreich, betonte die Bedeutung von KMU im Kampf gegen globale Herausforderungen. Er lobte den Innovationsgeist der Bewerber und erklärte, dass der SME EnterPRIZE diesen Unternehmen eine erhöhte Sichtbarkeit biete. Die Hauptgewinner

erhielten 10.000 Euro und eine Mitgliedschaft bei Glacier. Dorfplatz STAW wurde zusätzlich zum internationalen SME EnterPRIZE Event in Brüssel eingeladen. Der Sonderpreis ist mit 3.000 Euro dotiert. Die Auswahl der Sieger erfolgte durch eine hochkarätige Experten-Jury, zu der Hildegard Aichberger, Vorstandsmitglied der oekostrom AG, Markus Bürger, Generalsekretär des Österreichischen Rats für Nachhaltige Entwicklung, Kerstin Neumann, Professorin für Corporate Sustainability an der Universität Innsbruck, Michael Themessl, Leiter der Arbeitsgruppe Nachhaltigkeit der Wirtschaftskammer Österreich, und Andreas Tschas, CEO von Glacier, gehörten. Auch CEO Gregor Pilgram und Arno Schuchter, Vorstand für Vertrieb und Marketing, waren als Generali-Vertreter in der Jury dabei.

M



**RUNDUMSCHUTZ  
IMMER UND ÜBERALL.**

Nähe verbindet. Damals wie heute.  
Unsere Niederösterreichische Versicherung.



**Unfall<sup>plus</sup>**  
Das Sicherheitsnetz für Beruf,  
Freizeit, zu Hause und unterwegs.

- > Schützt Sie vor den finanziellen Folgen eines Unfalls
- > Rund um die Uhr, das ganze Jahr, weltweit
- > Flexible Leistungsbausteine individuell kombinierbar



**NV MAKLERSERVICE**  
Partnerschaft auf Augenhöhe

Das Produktinformationsblatt finden  
Sie auf unserer Website.

nv.at

# FÖRDERER

---

## Paris Lodron Universität / KOBAN Südvers Group

---

Die KOBAN S Ü D V E R S GROUP ist ein neues Mitglied im Förderverein Privatversicherungsrecht an

der Paris Lodron Universität Salzburg. Lisa Katharina Promok, die Leiterin des Forschungsinstituts für Privatversicherungsrecht, das von den Einnahmen des Fördervereins profitiert, zeigt sich begeistert von dieser vielversprechenden Partnerschaft: „Der Förderverein hat mit Klaus Koban nicht nur einen Investor gewonnen, sondern auch einen äußerst einfallreichen Berater. Besonders in herausfordernden Zeiten ist es von großer Bedeutung, auf Aus- und Weiterbildung zu setzen und die wissenschaftliche Forschung zu unterstützen. Klaus Koban ist eine renommierte und erfahrene Autorität in



Klaus Koban und Lisa Katharina Promok

---

der Versicherungsbranche. Ich bin äußerst dankbar, dass er sich entschieden hat, den Förderverein und das Forschungsinstitut als Unterstützer und Förderer zu begleiten.“ **M**

# BODENVERBRAUCH

---

## Hagelversicherung/ WIFO

---

Der Vorstandsvorsitzende der Österreichischen Hagelversicherung, Dr. Kurt Weinberger, und der WIFO-Agrarexperte DI Dr. Franz Sinabell haben in einer Pressekonzferenz den alarmierenden Zustand des Bodenverbrauchs in Österreich thematisiert. In den letzten Jahren hat die Verbauung von Ackerflächen und Wiesen zugenommen, wodurch die Lebensmittelproduktion und die Versorgungssicherheit des Landes gefährdet sind. Zwischen 1999 und 2020 wurden über 72.000 Hektar Ackerland verloren, was bedeutet, dass jährlich etwa 480.000 Menschen weniger ernährt werden können.

Täglich sind es mehr als elf Hektar Äcker und Wiesen, die aus der Produktion genommen werden. Für neue Gewerbeparks, die sich am Ortsrand ausbreiten, für Supermärkte mit einem riesigen Parkplatz, für Straßen, die sich durch die Landschaft schlängeln etc. Die Folgen sind weithin sichtbar: Das Land ist völlig zersiedelt. Was das bedeutet? „Durch den Bodenverbrauch kommt es zu einem Verlust der Produktionsgrundlage und somit zu einer Gefährdung der heimischen Lebensmittelversorgung. Das ist auch eine

Frage der nationalen Sicherheit! Daher muss es das oberste Ziel Österreichs sein, die Lebensgrundlage Boden zu erhalten, nicht durch Verbauung weiter zu zerstören und die Selbstversorgung Österreichs mit heimischen Lebensmitteln aufs Spiel zu setzen. Hier herrscht jedenfalls Handlungsbedarf“, so der eingehende Appell des Vorstandsvorsitzenden der Österreichischen Hagelversicherung, Dr. Kurt Weinberger, und des Autors der im Rahmen des Pressegesprächs präsentierten WIFO-Studie „Bodenverbrauch nimmt uns Essen vom Teller“, DI Dr. Franz Sinabell. Der anerkannte WIFO-Agrarexperte berechnete, wie viele Menschen durch den Verlust der Ackerfläche seit der Agrarstrukturerhebung 1999 ernährt hätten werden können.

Österreich zählt zu jenen Ländern, in denen der Flächenverbrauch, also die Verbauung von Flächen, im internationalen Vergleich sehr hoch ist. In den beiden zurückliegenden Jahrzehnten wurden annähernd 130.000 Hektar Ackerfläche verbaut. Gleichzeitig gibt es seit Jahren Initiativen und Bemühungen, die Verbauung einzuschränken, so etwa im Programm der Bundesregierung mit dem Ziel, den täglichen Verbrauch bis 2030 auf 2,5 Hektar einzuschränken. Daten zum aktuellen Flächenverbrauch deuten darauf hin, dass dieses Ziel verfehlt werden wird. Die

Vorteile der Verbauung sind jenen unmittelbar einsehbar, die sie vorantreiben: Sei es die Bereitstellung von Flächen zur Deckung von Wohnbedürfnissen, von Betriebsstätten oder zur Errichtung von Sportanlagen zur Erholung und von Straßen, die für die Zugänglichkeit dieser Anlagen nötig sind. Die Nachteile der Verbauung liegen nicht so evident auf der Hand. Zu ihnen zählen neben dem Verlust von naturnahen Flächen und den damit verbundenen Ökosystemleistungen die Einschränkung des Produktionspotentials und der Versorgungssicherheit. In der WIFO-Studie wird die Dringlichkeit der Begrenzung des Flächenverbrauchs dargestellt, um den Verlust der Versorgungssicherheit mit Lebensmitteln einzudämmen. „Die geplante Bodenschutzstrategie bietet nach den Prinzipien ‚Vermeiden, wiederverwerten, minimieren‘ zwar ein Maßnahmenbündel zur Zielerreichung von 2,5 Hektar pro Tag an. Sie braucht aber verbindliche, quantitative Zielwerte. Wenn wir das Land mit

dem Tempo wie in den letzten Jahren und Jahrzehnten weiter zubetonieren, dann gibt es in 200 Jahren keine Landwirtschaft mehr in Österreich“, so Weinberger. **M**

Dr. Kurt Weinberger und DI Dr. Franz Sinabell



## INSOLVENZEN

### Creditreform

Die Firmeninsolvenzen in Österreich stiegen im ersten Halbjahr 2023 um zehn Prozent auf insgesamt 2.661 Verfahren, was das Niveau von 2019 vor der Pandemie erreicht. Die eröffneten Verfahren erhöhten sich um 9,2 Prozent auf rund 1.559, während insolvenzbedingte Ablehnungen um starke 10,1 Prozent auf 1.102 Verfahren anstiegen.

Laut Gerhard M. Weinhofer, Geschäftsführer des österreichischen Verbands Creditreform, beeinflussen den Insolvenztrend sowohl der Nachholbedarf der Corona-Einschränkungen als auch Herausforderungen wie Fachkräftemangel, steigende Preise, schwacher Binnenkonsum und Probleme beim wichtigsten Handelspartner Deutschland. Eine Creditreform-Umfrage unter 1.400 österreichischen Unternehmen zeigt, dass 39 Prozent der Unternehmen sinkende Erträge verzeichnen. Die kommenden Monate sind von negativer Auftragslage und stagnierenden Umsätzen geprägt. Insolvenzen stiegen besonders im Tourismus (+24,5 %) und in der Sachgütererzeugung (+20,2 %). Die Industrie ist krisenresistenter, kämpft jedoch mit sinkenden Aufträgen, steigenden Löhnen, Energiekosten und Fachkräftemangel. Die meisten Insolvenzen treten im Handel,

Bauwesen und unternehmensbezogenen Dienstleistungen auf. Im Bereich Bau betrifft es fast 19 von 1.000 Unternehmen, während es in Verkehr- und Nachrichtenübermittlung einen Insolvenzzrückgang von 10,7 Prozent sowie im Kredit- und Versicherungswesen einen Rückgang von 6,7 Prozent gibt. Trotz der Bewältigung von Pandemie- und geopolitischen Herausforderungen sowie Lieferkettenproblemen stiegen die Insolvenzen um knapp zehn Prozent, anstatt wie im Vorjahr um 60 Prozent. Für 2023 werden rund 5.500 Firmeninsolvenzen erwartet.

Die Privatinsolvenzen im ersten Halbjahr 2023 stiegen moderat um fünf Prozent auf knapp 5.000 Verfahren, erreichen jedoch noch nicht das Vor-Pandemie-Niveau. Die eröffneten Schuldenregulierungsverfahren erhöhen sich um 4,5 Prozent auf rund 4.500, während abgewiesene Insolvenzen um starke 16 Prozent auf 442 Verfahren ansteigen. Etwa ein Drittel der Schuldner sind gescheiterte Selbstständige, und das Durchschnittverschulden beträgt rund 61.000 Euro. Gerhard M. Weinhofer betont, dass der Trend bei Privatinsolvenzen zeige, dass Alarmismus fehl am Platz sei. Ein robuster Arbeitsmarkt und staatliche Unterstützung hätten den Inflationsdruck gemildert. Ursachen würden oft in einer Kombination von Problemen liegen, die sich über längere Zeit aufbauen. **M**

# EXTREMWETTEREREIGNISSE

---

Die Hochwasser in Kärnten, der Steiermark und in Slowenien werden nicht nur die Staatskassen bzw. den Katastrophenfonds belasten, sondern auch die Versicherer stark in Anspruch nehmen. Die Wiener Städtische rechnet allein bei den Juli-Unwettern, laut einer Aussendung, insgesamt mit einem Schadensvolumen von rund 30 Millionen Euro. In Kärnten prognostiziert die Wiener Städtische zehn Millionen Euro Schaden, in der Steiermark rund fünf Millionen Euro. Die Donau Versicherung prognostiziert, laut Aussendung, aktuell allein in Kärnten einen

---

Mag. Christian Eltner



Schadenaufwand von zehn Millionen Euro. Noch stärker betroffen von den Unwettern im Süden ist die Grawe. Die Grazer Assekuranz hat mit Stichtag 8. August 1.600 gemeldete Schäden in der Steiermark und 600 gemeldete Fälle in Kärnten in Bezug auf die Hochwasserkatastrophe registriert. Die

Grawe erwartet dabei ein Gesamtschadenvolumen von ca. 30 Millionen Euro. Die Helvetia hatte im Juli Schadensmeldungen mit einem Volumen von über sechs Millionen Euro bei rund 4.000 Schadenmeldungen, wobei die Helvetia betont, dass sich beide Zahlen noch deutlich erhöhen würden, da viele Menschen damit beschäftigt wären, unmittelbare Maßnahmen gegen die Wassermassen zu ergreifen. Genau aus diesem Grund ist es für die UNIQA auch zu früh, genauere Einschätzungen zu treffen. „Gerade bei Überschwemmungen braucht es eine gewisse Zeit, bis sich das Wasser zurückgezogen hat. Erst dann ist eine professionelle und seriöse Bewertung der Schäden möglich“, so die UNIQA auf Anfrage der Redaktion. Insgesamt sei man aber bei der UNIQA von mehreren tausend Schadensfällen betroffen.

## Gemeinschaftliche Lösung

Die wachsende Zahl von Extremwetterereignissen führt dazu, dass der Ruf nach einer gemeinschaftlichen und solidarischen Versicherungslösung gegen Naturgefahren lauter wird. Mag. Christian Eltner, Generalsekretär des österreichischen Versicherungsverbandes, betont, dass nur durch einen solchen kollektiven Ansatz eine Versicherung gegen Elementarereignisse möglich sei. Erfahrungen in anderen europäischen Ländern zeigen zudem, dass die finanzielle Bewältigung von Naturkatastrophenschäden über Jahre ohne Versicherungslösung äußerst herausfordernd ist. In zahlreichen europäischen Ländern gibt es bereits Versicherungslösungen mit einem Rechtsanspruch auf Versicherungsschutz. Die erarbeitete nationale Lösung orientiert sich am „Belgischen Modell“, bei dem die Naturkatastrophendeckung in bestehende Feuerversicherungen integriert wird. Eine ähnliche

---

KR Mag. Klaus Scheitegel



Herangehensweise wäre auch in Österreich sinnvoll, da nahezu alle Haushalte und Unternehmen bereits über eine Feuerversicherung verfügen. KR Mag. Klaus Scheitegel, Vizepräsident des österreichischen Versicherungsverbandes, hebt hervor, dass ein solches „Naturkatastrophen-Versicherungspaket“ den Versicherungsnehmern einen Rechtsanspruch auf Schutz bei Schäden aus Naturgefahren gewähren würde und gleichzeitig Länder, Gemeinden und der Bund finanziell und administrativ entlastet würden. Angesichts der Tatsache, dass Schäden aus Ext-

remwetterereignissen auch in Zukunft die gesamte österreichische Bevölkerung betreffen werden, ist eine gemeinsame Lösungsfindung unerlässlich. Aus diesem Grund bietet die österreichische Versicherungswirtschaft ihre Lösung zur Versicherbarkeit von Naturgefahren an und wendet sich erneut mit ihrem Vorschlag an die Politik, um die notwendigen Rahmenbedingungen zu schaffen. Ziel ist es, eine nachhaltige und effektive Antwort auf die steigenden Herausforderungen im Zusammenhang mit Naturkatastrophen zu bieten. **M**

## VORSTÄNDE-TAGUNG

### Österreichische Länderversicherer

Die Vorstände der sechs Mitgliedsunternehmen der Vereinigung der Österreichischen Länderversicherer (VÖL) trafen sich zu ihrem jährlichen Arbeitsmeeting im Schloss Mühldorf in Oberösterreich. Bei dem Treffen wurden zwei Themen diskutiert: Extremwetterereignisse und der Arbeitskräftemangel.

Extremwetterereignisse nehmen an Häufigkeit und Intensität zu, wie die jüngsten Überschwemmungen in verschiedenen Regionen Österreichs gezeigt haben. Während die österreichische Versicherungswirtschaft Hagel- und Sturmschäden vollständig abdeckt, gibt es noch keine angemessene Versicherungslösung für Überschwemmungs- und Starkregenschäden. Hochwasser und Starkregen sind zwar natürliche Ereignisse, die nicht vollständig verhindert werden können, aber der Schutz von gefährdeten Gebieten und die Sensibilisierung der Bevölkerung für mögliche Gefahren sind wichtige Maßnahmen. Die Vertreter der Länderversicherer sind sich einig, dass ein Umdenken aller Akteure erforderlich ist, um den Herausforderungen des Klimawandels gerecht zu werden. Sie fordern gesetzliche Rahmenbedingungen, um die Versicherung von Naturkatastrophen in das Versicherungsvertragsgesetz aufzunehmen und einen flächendeckenden Versicherungsschutz anzubieten. Bisher haben sie jedoch keine politische Unterstützung für solche Lösungen erhalten.

Die Länderversicherer haben auch Schwierigkeiten, qualifizierte Mitarbeitende zu finden. Die Unternehmen bieten sichere Arbeitsplätze

Die Vorstände der sechs Mitgliedsunternehmen der Vereinigung der Österreichischen

und verschiedene Benefits wie flexible Arbeitszeiten, innerbetriebliche Kinderbetreuung, ein breites Bildungsangebot und Aufstiegschancen im Unternehmen. Chancengleichheit für Frauen und Männer sowie betriebliche Altersvorsorge sind ebenfalls vorhanden. Die Arbeitsumgebung in den Unternehmenszentralen zeichnet sich durch kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien und ein familiäres Arbeitsumfeld aus.

Die Länderversicherer wurden regelmäßig als Top-Arbeitgeber in Österreich ausgezeichnet, und die Oberösterreichische Versicherung belegte in diesem Jahr den ersten Platz unter den Versicherungen und den 12. Platz insgesamt. **M**

Generaldirektor Stefan Jauk (Niederösterreichische Versicherung), Vorstandsdirektor Jürgen Hartinger (Kärntner Landesversicherung), Generaldirektor Klaus Scheitegel (Grazer Wechselseitige Versicherung), Vorstandsvorsitzender Franz Mair (Tiroler Versicherung), Vorstandsdirektor Robert Sturn (Vorarlberger Landes-Versicherung), Generaldirektor Othmar Nagl (Oberösterreichische Versicherung)



# EXPERT:INNENTREFFEN ZEIGT UNVERSTÄNDNIS ÜBER KOMMISSIONSVORSCHLAG

---

**Bereits zum zweiten Mal fand das Expert:innentreffen der Versicherungsmakler in Rust statt. Unter dem Titel „Schadensmanagement in der Praxis & Europäisches Regulationschaos?“ trafen rund 220 Teilnehmer zusammen. Vor allem der neue Vorschlag der EU-Kommission zur Kleinanlegerstrategie sorgte für angeregte Diskussionen.**

von Mag. Christian Sec

---

Den Begrüßungsworten vom Fachgruppenobmann des Burgenlands, KommR Helmut Bauer, folgten Willkommensworte vom Bürgermeister der Freistadt Rust, KommR Mag. Gerold Stagl, und anschließend eröffnete der Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS die Veranstaltung. Den Anfang des Vortragsreigens machte Mag. Dr. Matthias Strolz, Neos-Gründer, Unternehmer und Buchautor. In seiner Keynote-Speech sprach er über die gesellschaftlichen Herausforderungen in Europa. „Es sind verrückte Zeiten.“ Nach dem Fall des Eisernen Vorhangs glaubte man bereits an das Ende der Geschichte, denn nun hätten alle in den Schoß der Demokratie und der Marktwirtschaft zurückkehren sollen. Die Realität sei allerdings, dass seit zehn Jahren die Demokratien im „Sinkflug“ seien, so Strolz. Die Gefahr, dass in ein paar Jahrzehnten in Österreich keine Demokratie mehr vorzufinden sei, hält Strolz für „fifty-fifty“. „Um die Demokratie müssen wir kämpfen.“ Neben den demokratiegefährdenden Tendenzen sieht Strolz das Wiedererwachen Chinas als Herausforderung für die Gesellschaft. So glaubte man, dass mit dem Kapitalismus in China auch das Aufbegehren gegen den Kommunismus wache. Die Chinesen hätten einen kompetitiven Vorteil, weil sie mehrere Denkart parallel halten könnten, während für die Europäer gelte: entweder Kommunist oder Kapitalist. „Wenn wir nicht aufpassen, dann werden unsere Kinder in Peking die 24-Stunden-Hilfe machen, so wie es bei uns jetzt die Ausländer aus ärmeren Ländern machen“, zeichnet Strolz ein bedrohliches Szenario. Für uns als Menschen sei es vor allem wichtig, die Welt als volatil, unsicher, komplex und ambivalent (VUKA-Mindset) anzuerkennen und zu begreifen. „Wenn man nicht anerkennt, was ist, zeigt die Er-

fahrung, dass man den nächsten Schritt nicht planvoll machen kann.“ Volatile Politik von volatilen Politikern (wie Trump), Krieg oder Corona hätten das VUKA noch verstärkt. Diese hochunsichere Welt führe dazu, dass 50 Prozent der Menschen heute problematische psychische Tendenzen aufweisen. „Das ist eine riesige gesellschaftliche und volkswirtschaftliche Herausforderung.“ Aber es seien auch chancenreiche Zeiten, ist Strolz überzeugt. „Es geht ein Ozean an Optionen auf, wie nie zuvor in der Geschichte.“ Es seien die Irritationen, die zu Innovationen füh-

ren, und wir hätten so viel Irritation, wie nie zuvor in der Geschichte. Es bleibe daher wichtig, schöpferisch zu sein und nicht zum Opfer der Umstände zu werden. „Wir können die Zukunft miterschaffen.“ Durch die Kultivierung der fünf Kompetenzen – Identität, Beziehungsfähigkeit, Resonanzfähigkeit, Ambiguitätstoleranz und Resilienz – könnten wir uns in der Welt verwirklichen, erklärt Strolz die Erkenntnisse einer Studie der Universität Wien. Die Identität sei dabei wohl die wichtigste Kompetenz, so Strolz. Dabei gehe es um die alte Weisheit „Erkenne dich selbst“. Das ist auch die Frage, die sich Europa stellen müsse. „Wer ist Europa? Wir wissen es nicht“, so Strolz. „Europa hat keine Telefonnum-

---

Mag. Dr. Matthias Strolz





mer, ich kann es nicht anrufen“, zitiert er den ehem. US-Außenminister Kissinger. Wenn man nicht wisse, wer man sei, sei man ein schlechter Beziehungspartner. Aber Europa hätte viel zu bieten. „Wir helfen einander, wir lassen die Leute nicht im Stich.“ Stolz fordert schlussendlich mehr Herz bei individuellen Entscheidungen. Wir seien mehr als die Vernunft. Die grundsätzlichen Entscheidungen würden nicht mit dem Kopf, sondern mit dem Herzen beschlossen. Und schlussendlich müsse man die Talente zur Entfaltung bringen. Das sei eine große Herausforderung für unsere Gesellschaft. In der Schule werde einem vor allem klargemacht, was jemand nicht könne. Kinder wüssten daher vor allem, was sie nicht könnten, aber nicht, was sie gut könnten. Das müssten wir besser machen, denn die Berufung liege dort, wo die Talente die Bedürfnisse der Zeit trafen.

#### **Schaden ist Humus**

Als nächste Rednerin referierte die Versicherungsmaklerin Dr. Claudia Ilk über Schadensmanagement beim Versicherungsmakler. Sie gab zu verstehen, dass mit der Provision des Maklers auch das Schadensmanagement inkludiert sei. Dies bedeute auch, dass der Makler als Bundesgenosse des Kunden für diesen in die Presche springe, wenn ein Schaden von einer Versicherung zu Unrecht abgelehnt werde. „Wir können bewirken, dass der Schaden nicht abgelehnt wird.“ Sie erzählte das Beispiel eines aufgrund eines Gewitters entlaufenen Wasserbüffels, der am Nachbargrundstück den Tod eines Zuchtfalken ausgelöst habe, was zu einem Schaden von rund 68.000 Euro geführt habe. Die Versicherung argumentierte zunächst auf höhere Gewalt. Ihr Maklerbüro konterte, dass die Wasserbüffel aber schon öfters ausgebüxt seien, und zwar nicht nur bei Gewitter. Dieser



Dr. Claudia Ilk

Argumentation wurde schlussendlich stattgegeben und die Schadenssumme von der Versicherung beglichen, da diese auch grobe Fahrlässigkeit inkludiert. Neben dem Widerspruch von ungerechtfertigten Ablehnungen bedeute Schadensmanagement auch für eine möglichst schnelle Schadenabwicklung zu sorgen, Deckungen anhand von Bedingungen zu prüfen, Fristen zu wahren, Zinsansprüche geltend zu machen („nach einem Monat fallen Zinsen für die Versicherung an“), u. v. m. Schlussendlich bedeute der Schaden bzw. das Schadensmanagement den „Humus der Maklerschaft“, der Kundenzufriedenheit und damit zukünftiges Geschäft generiere, so Ilk.

### OGH-Urteile

Dr. Roland Weinrauch, LL.M. (NYU), von Weinrauch Rechtsanwälte, setzte in seinem Vortrag über das Thema „Schadenmanagement beim Versicherungsmakler – Must-Knows und Haftungsthemen aus juristischer Sicht“ den Fokus auf die jüngste Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofs (OGH) in Bezug auf die Haftung von Versicherungsmaklern. Dies tat er anhand von Praxisbeispielen bzw. Sachverhalten und Entscheidungen der vorhandenen OGH-Urteile.

In den vergangenen zehn Jahren wurden lediglich fünf Urteile des OGH zu diesem Thema verzeichnet. Dr. Weinrauch erklär-



Dr. Roland Weinrauch, LL.M.

te diesen Umstand, indem er betonte, dass OGH-Urteile stets auf Einzelfallbetrachtungen basierten. Aus diesem Grund würden viele Angelegenheiten bereits auf Ebene der Einzelgerichte entschieden. Die Hauptthemen in der bisherigen Rechtsprechung konzentrierten sich meist auf organisatorische Aspekte, wie beispielsweise Verjährungsfälle, anstatt auf Fälle, die sich auf die bestmögliche Beratung (Best Advice) beziehen. Seine Schlussfolgerung lautete, dass es keinen Grund zur Besorgnis in Bezug auf Schadenabwicklungen gebe. Dennoch betonte er die Notwendigkeit, jeden Schaden mit gebotener Sorgfalt abzuarbeiten und entsprechende Pflichten einzuhalten.





## Recht hat Vorrang vor Ethik

Die Bedeutung von Ethik in der täglichen Arbeit der Versicherungsmakler aus rechtlicher Sicht erläuterte anschließend Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner, der am Institut für Zivil- und Zivilverfahren an der WU Wien lehrt. Als Teil der Ausbildung werden vom Vermittler Mindestkenntnisse ethischer Standards eingefordert. Zunächst erläuterte Perner das Verhältnis zwischen Recht, Ethik und Moral und setzte dabei die Ethik als Verbindungsglied zwischen die beiden anderen Begriffe. Dabei gebe es weitgehende Parallelen zwischen den rechtlichen Standards und Ethik. Ein klassischer Fall sei die gesellschaftliche Übereinkunft, dass es falsch sei, jemanden anderen zu töten, die auch durch das Strafgesetz sanktioniert werde. Hin und wieder trete jedoch auch ein Spannungsverhältnis zwischen ethisch problematischen und rechtlichen Geboten auf. In solchen Fällen habe das Recht immer Vorrang vor der Ethik. Dies gelte z. B. auch im Bereich des Greenwashings. So sei es z. B. Versicherungen erlaubt, umweltschädliche Unternehmen zu versichern. Auch die Empfehlung nicht nachhaltiger Versicherungsanlageprodukte aufgrund eines Kundenwunsches sei erlaubt. Unmoralisches Verhalten im Wirtschaftsbereich werde durch den Sittenwidrigkeitsparagrafen § 879 ABGB begrenzt. Dabei seien Verträge nichtig, die gegen ein gesetzliches Verbot oder gegen die guten Sitten verstießen. So ist z. B. eine Versicherung gegen Strafen sittenwidrig, weil bestimmte Moralvorstellungen einfließen. Diese sind jedoch Änderungen unterworfen. Die IDD oder GewO bringen keine Änderungen mit sich, was ethische Fragestellungen betreffe. So würden die ethischen Standards bereits durch den

---

Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA



Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner

„Best Advice“ im MaklerG und das Agieren im besten Interesse des Kunden („ehrlich, redlich und professionell“) gesetzt. Für die Makler gab Perner den Rat, die ethischen Grundregeln, die ohnehin einzuhalten seien, als Werbung zu verwenden.

## Fürchtet euch nicht

Nach der Mittagspause ging es vor allem um den aktuellen Vorschlag der Kommission zur Kleinanlegerstrategie (RIS) und dabei konkret um das De-facto-Provisionsverbot für Makler. Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA, Fachverbandsgeschäftsführer, teilte dem Auditorium zur Retail Investment Strategy schlussendlich trotzdem mit: „Fürchtet euch nicht!“ Warum gerade unabhängige Beratung vom Provisionsverbot betroffen sei, erschlosse sich ihm nicht, so Gisch.

Danach folgte David Cowan von der EIOPA, um aus der Sicht der Europäischen Aufsichtsbehörde den neuen Vorschlag der Europäischen Kommission zu beurteilen. Der Konsumentenschutz ist in der DNA der EIOPA. Zum Thema Provisionen wurde die Aufsichtsbehörde von der Kommission beauftragt, eine Analyse über die Auswirkungen der Vergütungssystems zu erstellen, um die praktischen Auswirkungen von Restriktionen bzw. ein kategorisches Provisionsverbot zu analysieren. „Wir haben unsere Meinung dazu geäußert, jedoch wurden viele Ratschläge nicht von der Kommission berücksichtigt.“ Dabei gäbe es nicht nur die Alternative, Provisionsverbot ja oder nein, sondern auch die Ausweitung der Offenlegungspflichten oder die Einführung von Caps bei Provisionen. Seine Konklusion: Verbesserungen der bestehen-

den Vergütungsregeln seien jedenfalls notwendig, jedoch würde eine Kombination verschiedener Optionen Vorteile bringen. In dieser Hinsicht sei auch ein europäischer „Value for Money“-Ansatz wichtig. Diesbezüglich solle nicht der Fokus auf den Kosten allein, sondern gleichzeitig auch auf den Kundennutzen gelegt werden. Die Kosten müssten dem Kundennutzen entsprechen. Dies solle in Zukunft europaweit mit einer Benchmark für Produkte gewährleistet werden. „Wir sehen jedoch Benchmarks nicht als eine Preisregulierung, sondern als Orientierungshilfe“, so Cowan. Insgesamt zeigen die Zahlen der EIOPA, dass sich die Anzahl der Intermediäre in der EU zwischen 2016 und 2020 von über 1 Million auf rund 800.000 verringerte. Dabei zeige sich ein Anstieg bei juristischen Personen und ein Rückgang bei natürlichen Personen in der Maklerschaft, was auf eine Professionalisierung des Gewerbes in Europa hindeute, so Cowan.

### Solo-Run der Kommission

Paul Carty, Chairman BIPAR EU-Committee, stellt in seinem Vortrag die Frage „IDD and RIS – what next?“. Der Vorschlag der Europäischen Kommission zur Kleinanlegerstrategie beinhaltet viele Vorschläge, die der BIPAR-Chef so nicht teilt. Dies gilt vor allem im Bereich der Provision. Zwar konnte die BIPAR ein absolutes Provisionsverbot noch abwenden, jedoch stellen die vorgeschlagenen Vergütungsregelungen aufgrund der hohen Anforderungen und Komplexität ein Ende der Provision durch die Hintertür dar, zum Schaden der Kunden, vor allem der Kleineren. So soll nach Vorschlag der Kommission ein Provisionsverbot bestehen, wenn eine unab-

Paul Carty



David Cowan

hängige Beratung von Versicherungsanlageprodukten (IBIPs) durchgeführt wurde oder auch wenn es gar keine Beratung gab. Daher würde nur noch das reine Ausführungsgeschäft (Execution Only) für eine Provision im Bereich der IBIPs in Frage kommen. Ein kategorisches Provisionsverbot für Versicherungsanlageprodukte ist daher nicht vom Tisch, sondern hängt wie ein Damoklesschwert weiter über den Maklern, denn drei Jahre nach Einführung der Richtlinie muss diese auf ihre Wirkung überprüft werden. Carty wies darauf hin, dass das Provisionsverbot für IBIPs z. B. in Großbritannien fast zu einem Verschwinden der unabhängigen Beratung führte. BIPAR trete für die Wahlfreiheit des Konsumenten (Honorar- oder Provisionsberatung) ein. Die Kommission trete, jedoch, entgegen allen Ratschlägen, zu einem „Solo-Run“ zum Provisionsverbot an, so Carty. Insgesamt seien die Märkte zu verschieden, und ein Provisionsverbot würde die Mitgliedstaaten bei der Regelung spezifischer lokaler Aspekte in ihrem Spielraum einschränken, daher brauche man die Hilfe der Kommission nicht. Durch die IDD sei die Bezahlung der Vermittler durch Provision bereits stark reguliert und transparent. Und es sei geboten diese Effekte zuerst zu evaluieren, so Carty. Auch beim Zeitplan zur Implementierung gebe es viele Fragezeichen. Sowohl Gisch als auch Carty weisen darauf hin, dass viele Ereignisse den Zeitplan durcheinanderbringen könnten. Ein endgültiges Inkrafttreten des Gesetzes sei dabei nicht vor 2026/27 zu erwarten.

### Wir leben noch

Im nächsten Vortrag erzählte Roger van der Linden, Präsident der Adfiz, von den Erfahrungen seit



Roger van der Linden

der Einführung des Provisionsverbots in den Niederlanden. Der Grund der Einführung des Provisionsverbotes waren Fehlberatungen, verursacht oftmals durch Quereinsteiger, die den Ruf des Standes zerstörten. Es gab Produkte, die nicht okay waren und extrem hohe Prämien auszahlten. Daher gab es auch eine breite Unterstützung für ein Provisionsverbot im Jahr der Einführung 2013. Vom Provisionsverbot in den Niederlanden betroffen sind alle Lebensversicherungen, Bestattungsversicherungen, Berufsunfähigkeit und Hypotheken. Die gute Nachricht für Linden an alle: „Wir leben noch.“ Die andere Wahrheit sei, Bestattungen würden oft durch die Gemeinden bezahlt, weil privat kein Geld vorhanden sei, vier von fünf Freiberuflern haben keine BU. Die Beratung für Produkte, auf die Kunden aufmerksam gemacht werden müssten, wie z. B. BU oder Altersvorsorge werde immer weniger. Bei der BU liege der Anteil derer, die aufgrund der Beratungskosten nicht versichert seien, bei 50 Prozent. Zwar seien die Kosten der Versicherungen gesunken, aber viel zu wenig, wenn man den Wegfall der Provisionen berücksichtige. „Ein Teil der Kosten ist irgendwo beim Versicherer hängengeblieben.“ Und schlussendlich gebe es immer weniger Beratung für nicht wohlhabende Kunden. Manche Kunden wollten oder könnten sich eine Honorarberatung einfach nicht leisten. Dies führe zu einer Beratungslücke, die vor allem die Ärmere betrefe. Probleme ergäben sich beim honorarbasiereten Modell bzgl. einer durchgehenden Beratung über den gesamten Lebenszyklus des Produktes. After-Sales-Dienstleistungen müssten mit den Anfangskosten bezahlt werden. Trotz der gesetzlichen Verpflichtung zur durchgehenden Beratung bleibe diese auf der Strecke.

## Provisionsverbot fehlt Rechtsgrundlage

Schlussendlich beurteilte Dr. Cornelia Lanser, LL.M. von der Rechtsanwaltskanzlei Haslinger/Nagele, den Vorschlag der EU-Kommission aus rechtlicher Perspektive. Dabei stellt sie dem derzeitigen Vorschlag der EU-Kommission ein schlechtes Zeugnis aus, das dem Europarecht nicht standhalte. So wäre ein Provisionsverbot grundsätzlich nur rechtmäßig, wenn dieses nicht selbst eine Beschränkung der Grundfreiheiten darstelle. Jedoch mache diese Regelung eines De-facto-Provisionsverbotes die Ausübung der Dienstleistungsfreiheit weniger attraktiv und sei zudem unverhältnismäßig. So wäre eine Erhöhung der Offenlegungspflicht ein gelinderes Mittel. Weiters sehe Lanser den Vorschlag kritisch, weil vom Verbot nur jene getroffen seien, die aktiv und unabhängig informierten. Diese Auswahl der Betroffenen, die vom Verbot betroffen seien, verletzte die Gleichbehandlungspflicht auch aufgrund der sachlich nicht gerechtfertigten Auswahl. Auch greife das Provisionsverbot in die Niederlassungs- und sowie in die unternehmerische und in die Berufsfreiheit ein. Diesbezüglich fehle es an einer Angemessenheitsprüfung sowie an einer Begründung der Untauglichkeit alternativer Maßnahmen. Fazit: Dem Entwurf mangle es an einer tauglichen Rechtssetzungsgrundlage.

## Konsumentenschutzgemeinschaft statt Wirtschaftsgemeinschaft

In der abschließenden Podiumsdiskussion erklärte KommR Christoph Berghammer, dass die Maklerschaft gerade dabei sei, „Makler neu zu denken“. Es sei gesetzlich nicht geregelt, dass der

Dr. Cornelia Lanser, LL.M.





Dr. Wolfgang Eichele, LL.M.



Mag. Christian Eltner

Makler unabhängig sein müsse. Diese neue Art Makler werde gerade rechtlich abgecheckt. Ein wenig mokiert sich Berghammer auch über die überbordenden Maßnahmen, die dem Schutz der Konsumenten dienen sollten. „Wir haben keine Wirtschaftsgemeinschaft, sondern eine Konsumentenschutzgemeinschaft.“ Dr. Wolfgang Eichele, LL.M., Präsidiumsmitglied des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), verglich ein wenig die Situation mit Österreich. Die Rechtsprechung in Deutschland sei sehr ähnlich. Auch in Deutschland sei der Makler Bundesgenosse des Kunden. Und auch die Begrifflichkeit „unabhängig“ sei in der Rechtsprechung für Makler noch nicht vorgekommen. „Das kann uns noch sehr helfen.“ Ein Maklergesetz gebe es in Deutschland keines. So seien Makler und Agenten denselben Rechten und Pflichten unterworfen. Cornelia Lanser betonte nochmals, dass es für das Quasi-Provisionsverbot der Kommission in ihrem Vorschlag an einer Begründung fehle. Mag. Christian Eltner, Generalsekretär des VVO erklärt, dass sich der VVO immer für die Provision eingesetzt habe. Benchmarks für Versicherungsprodukte, wie sie die EIOPA (siehe Vortrag Cowan) plane, vergleicht er mit der Büchse der Pandora. Hier gehe es

um Eingriffe in die Produkte und die freie Produktgestaltung und das seien Eingriffe in den freien Wettbewerb. Darüber hinaus sei es wohl nicht möglich, einheitliche Benchmarks für den Versicherungsmarkt in allen EU-Ländern zu schaffen. Durch RIS werde das Hauptziel, und zwar die Erleichterung des Zugangs zum Kapitalmarkt, nicht erleichtert. „In Wahrheit wird es komplizierter“, so Eltner. Aber es gebe auch gute Ansätze im vorliegenden Vorschlag der Kommission, wie die Verstärkung der Finanzbildung. Linden relativiert die Bedeutung der Finanzbildung ein wenig, indem er meint: „Finanzbildung macht nur begreiflich, was der Berater sagt.“ Einig ist man sich bei der überbordenden Dokumentationspflicht: „Diese mache rund 50 bis 60 Prozent der Arbeitszeit aus und stellt eine Lose-Lose-Situation für Kunden und Makler dar“, so Eichele. **M**



# GOLDENE EHRENNADEL

---

## Ehrung

---

Im Rahmen des Expert:innen Tages in Rust, wurde KommR Gottfried Pilz von Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS die Goldene Ehrennadel für seine besonderen Verdienste um die österreichische Maklerschaft geehrt. Es ist für KommR Pilz bereits die zweite Ehrung heuer, da er im Rahmen der Fachgruppentagung der Niederösterreichischen Versicherungsmakler mit der silbernen Ehrenmedaille der Wirtschaftskammer Niederösterreich ausgezeichnet wurde. **M**



KommR Christoph Berghammer, MAS und KommR Gottfried Pilz

---

**Vertrieb im  
Zentrum**

**4. 4. 2024**

**Messezentrum Salzburg  
Halle 1**

# EDV-TAG 2023

---

**Zum ersten Mal in der Geschichte des vom Arbeitskreis für Technologie des Fachverbandes der Versicherungsmakler veranstalteten „EDV-Tages“ fand das Ereignis nicht in Großpetersdorf, sondern in Rust am Neusiedlersee statt. Organisatorische und terminliche Gründe machten ein Abgehen von einer lang gepflegten Tradition notwendig.**

**von Mag. Sigrid Hofmann**

---

„Nachdem in der Vergangenheit vor allem Schnittstellenthemen die Veranstaltung dominierten, ist es an der Zeit dem Ganzen eine Neuausrichtung zu verpassen.“ Mit diesen Worten versprach der Veranstalter

Ing. Michael Selb



Ing. Michael Selb, Fachgruppenobmann der Vorarlberger Versicherungsmakler, Vorsitzender des EDV-Ausschuss und Leiter des Arbeitskreises für Technologie, sich in Zukunft auch neuen Schwerpunktthemen zu widmen. „Diese „Plattform“ bei der nicht nur die Vertreter aus der Maklerschaft, sondern auch der Versicherungswirtschaft

und der Softwarehersteller zum Informationsaustausch zusammenkommen, muss in seiner Einzigartigkeit, erhalten bleiben“, so Selb weiter.

Ganz oben auf der Agenda stand die Präsentation der Ergebnisse aus der unter Maklern durchgeführten Umfrage zur „Digitalen Fitness“. Die Erhebung wurde, zum zweiten Mal durchgeführt. Um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten, wurden die Fragen gegenüber dem Vorjahr nicht verändert. Der Fragebogen wurde lediglich um eine Frage zur Betriebsgröße ergänzt. Um mehr Teilnehmer an der Umfrage zu gewinnen, wird sie im kommenden Jahr zweimal durchgeführt werden. Von der Umfrage erhofft man sich einerseits Erkenntnisse über Digitalisierungsfortschritte in den Maklerbetrieben und andererseits Ansatzpunkte für Unterstützungs- und Förderungsmaßnahmen durch den Fachverband zu gewinnen.

Detaillierte Ergebnisse werden in dieser Ausgabe auf Seite 26 präsentiert.

## OMDS 2 und OMDS 3

Am Beginn seines Referates wies Manfred Klaber, Leiter der Arbeitskreise zu den Themen Maklerdatenservices und Maklerdatensatz im Versicherungsverband Österreich, auf deren Bedeutung im Maklerbüro hin.

Der richtige Einsatz von Normen und Standards vereinheitlicht die elektronische

Kommunikation zwischen Versicherern und Versicherungsvermittlern, führt zu optimierten Prozessen im Unternehmen, löst aufwendig zu wartende proprietäre Schnittstellen ab und schafft Freiräume für mehr Kundenberatung und -betreuung.

Auch wenn der Maklerdatensatz OMDS 2 nicht mehr die gleiche Beachtung wie früher erfährt, ist seine Bedeutung nach wie vor groß. Ständige, wenn auch nicht große Änderungen und Anpassungen fließen in die einmal jährlich veröffentlichte Version ein.

Nach einem Überblick über die bereits fertiggestellten OMDS 3-Normen ging es zu den aktuellen Vorhaben, das sind

Services für nicht tarifliche Vertragsänderungen und ein Postservice. Das Postservice sieht den Abruf von Dokumenten beim Versicherer, in physischer Form oder in Form von Metadaten vor. Der Erhalt des Dokumentes wird bestätigt. Derzeit ist nur das Holen der Dokumente, also ein Pull - Funktion geplant, besteht der Bedarf kann sich der Arbeitskreis mit der Definition einer Push- Funktion befassen. Nach Aussage eines Teilnehmers ist allerdings die Push-Funktion bei BiPro-Maklerpost, eines der meistgenutzten Funktionen.

Der Versicherungsverband hat bedauerlicherweise keinen umfassenden Überblick welches Unternehmen, welche Services mit welcher Norm anbietet. Der Vorschlag von Siegfried Fleischhacker, eine Abfrage

Manfred Klaber



des OMDS 3-Einsatzes bei den Versicherungsunternehmen, durch den Fachverband der Versicherungsmakler durchzuführen, wurde von den Teilnehmern angenommen.

## Auftritt der Versicherungsunternehmen

Günther Gustavik und Roland Hubert, beide Generali, eröffneten mit ihrem Impulsreferat die Reihe der

Günther Gustavik



Vortragenden der Versicherungsunternehmen. Die Generali blickt auf zwei intensive, durch große Fortschritte gekennzeichnete Jahre zurück. So wurden 2022 bereits zweiundsiebzig Prozent der vom freien Vertrieb eingereichten Anträge elektronisch übermittelt. Achtzehn Prozent der zweiundsiebzig Prozent entfallen bereits auf den

Datenaustausch über Schnittstellen. Als Schnittstellen werden überwiegend OMDS 3-Schnittstellen genutzt. Mehr als fünfundzwanzig Softwarehäuser und Maklervereinigungen mit eigener Software sind bereits angebunden, weitere folgen.

Im E-Mailverkehr hat die „Künstliche Intelligenz“ Einzug gehalten. E-Mails werden automatisch verteilt und bei erkanntem Inhalt direkt weiterverarbeitet. Alle Maßnahmen sollen den administrativen Aufwand verringern und Mitarbeiter für ihre Kernkompetenzen freispielen.

Angesichts der wachsende Bedrohungslage durch Hackerangriffe, widmet sich die Generali intensiv

Mag. Thomas Lang



der Datensicherheit. Eine Multi-Faktoren-Authentifizierung, mit Passwort, Benutzer und Transaktionsnummer wird für interne und externe Anwendungen verpflichtend eingeführt. Der TAN bleibt allerdings ein Jahr als Cookie im Browser gespeichert.

Angekündigt wurde die Anpassung

der Verkaufssysteme der Generali an den technologischen Stand der heutigen Zeit.

Mag. Thomas Lang, Vorstand von chegg.net, berichtete über seine Erfahrungen mit der Einführung einer Mehr-Faktoren-Authentifizierung: Die Maßnahme musste nach vierzehn Tagen, wegen massiven Userprotests von obligatorisch auf fakultativ geändert werden. Hier ist wohl noch sehr viel an Überzeugungsarbeit und Bewusstseinsbildung bei den Maklern zu leisten – eine Aufgabe für den Fachverband! Als nächste in der Reihe der Versicherer informierte Mag. Sascha Wiederkom, Leiter digitale Vertriebsprozesse und

Produktmanager, bei UNIQA über Änderungen und Neuerungen in ihrer technologischen Vertriebslandschaft. Auch die UNIQA kämpft mit der Einführung des Einsatzes der künstlichen Intelligenz. So wurden im heurigen Jahr, neben der bereits länger existierenden OMDS 3 BOA-Schnittstelle für Kfz, Schnittstellen

für Sach-Privat und Unfall bereits fertig, beziehungsweise steht die Fertigstellung unmittelbar davor. Mit der Dezemberrelease werden Deep Links, wie etwa der Zugriff auf Dokumente, in Produktion genommen. Für 2024 plant die UNIQA ein neues Kfz-Produkt mit angepasster OMDS 3 Schnittstelle, sowie die OMDS 3 Tarifierungsänderungen, wie Vertragsverlängerung oder Storno. Die UNIQA kommuniziert transparent ihre OMDS 3 Anwendungspartner.

Weiters preist die UNIQA ihr neues Tool „Easy Option PLUS“, die Möglichkeit der Datenübergabe von Produktdaten, Kundendaten oder Risikodaten in den UNIQA-Tarifrechner an.

Daten können wieder in das Ausgangssystem zurückgespielt werden. Im Unterschied zur OMDS 3-Schnittstelle erfolgt die Datenübergabe selektiv, Anbindungen gestalten sich weniger komplex, Daten werden in korrektem Format übergeben. Jedes externe System kann über diese Schnittstelle angebunden werden.

Weiters erhielten die Teilnehmer des EDV-Tages einen Einblick in die digitale Vertriebswelt der ARAG. Christian Hutter, Leiter der Abteilung Business Development, und Johannes Havranek zeigten, wie auf der Website der ARAG-Vertriebspartner nach einmaliger Registrierung den Tarifrechner voll umfänglich nutzen können. Zur Vereinfachung von Konvertie-

Mag. Sascha Wiederkom



rungen durch den Vertriebspartner soll die Schnittstelle an den sogenannten „gläsernen Akt“ angebun-

Christian Hutter



den werden, um Kundendaten zu übernehmen. Die Aktion erfordert die Freigabe der Vermittlernummer durch den jeweiligen Administrator. Für die Privatrechtsschutz wurde eine BiPro-Schnittstelle mit vollständiger Funktionalität für Tarifierung, Angebot und Antrag und Überleitung des Antrags implementiert. Die Schnittstelle um-

fasst den Familienrechtsschutz, den Unfallrechtsschutz sowie den Fahrzeuglenkerrechtsschutz und mehr. Die Implementierung in Fremdsysteme ist einmalig notwendig. Beim Schnittstellendesign wurde darauf Wert gelegt den Folgeaufwand so gering wie möglich zu halten. Ein Folgeaufwand sollte nur durch Produkterweiterungen entstehen. Mitarbeiter der ARAG stehen an der Schnittstellenanbindung interessierten Partnern gerne mit Rat und Tat zur Verfügung. Durch WEB-App oder über die BiPro – Schnittstelle empfangenen strukturierte Daten werden mit Hilfe eines Roboters verarbeitet. Komplexe Fälle werden ausgerechnet und durch die Fachabteilung geprüft und bearbeitet. Alle Vorgänge werden gemonitort. Derzeit wird an einem neuen innovativen Maklerportal mit direkter Anbindung an den ARAG-Tarifrechner gearbeitet, sowie an einer direkten Schnittstelle in das ARAG – Kernsystem. Plan ist es das Standardgeschäft einfach und schnell abzuwickeln, zum Vorteil aller Beteiligten. Für Jänner 2024 kündigt die ARAG ein komplett neues und spektakuläres Vertriebservice in die WEB-App zu integrieren. Michael Ujck von twinformatics, als Vertreter der Donau und der Wiener Städtischen Versicherung,

Johannes Havranek



lies die Zuhörer einerseits an den Entwicklungen der vergangenen Jahre teilhaben und sprach andererseits die Schwierigkeiten bei der Umsetzung des OMDS 3. Als einer der großen Erschwernisse sah er die unterschiedliche Ausgestaltung der Produkte der beiden Häuser. Hier stehen sich kontroverse Bedürfnisse gegenüber. Die Technik wünscht sich einheitliche Produkte, der Makler muss sich nach den Bedürfnissen des Kunden richten. Würden alle Versicherungen die gleichen Produkte anbieten, könnte der Makler seinem Auftrag aber nicht nachkommen. Zu diesem Thema entstand, wie vom Vortragenden beabsichtigt, eine Diskussion unter den Teilnehmern. Wunsch, vor allem für die besonders betroffenen Vergleiche war es, die abgefragten Parameter für den Vergleich für alle Versicherungen gleich zu halten. Da nahezu alle Produkte der Versicherer sich in Richtung All-Risk bewegen, werden sie sich immer ähnlicher. Auch KommR Siegfried Fleischacker, als Vertreter der IGW, sah sich bei der Einführung neuer Produktgenerationen besonders gefordert und kritisiert, dass OMDS 3 Schnittstellen ein „Zuviel“ an Individualität zulassen. Thomas Lang brach eine Lanze für eine Differenzierung der Produkte. Würden alle Produkte und alle Prozesse gleich sein, verlöre der Makler seine Daseinsberechtigung. Gesucht wird ein Mittelweg, um die Kosten niederzuhalten und dennoch nichts von der Kernkompetenz abzugeben. Was bei keiner Diskussion fehlen darf, ist die Entscheidung OMDS-3 als SOAP-Schnittstelle und nicht als REST-Schnittstelle konzeptioniert zu haben und die Vereinheitlichung der Berufsliste.

Michael Ujck von twinformatics, als Vertreter der Donau und der Wiener Städtischen Versicherung,

Michael Ujck von twinformatics, als Vertreter der Donau und der Wiener Städtischen Versicherung,

Michael Ujck von twinformatics, als Vertreter der Donau und der Wiener Städtischen Versicherung,

lies die Zuhörer einerseits an den Entwicklungen der vergangenen Jahre teilhaben und sprach andererseits die Schwierigkeiten bei der Umsetzung des OMDS 3. Als einer der großen Erschwernisse sah er die unterschiedliche Ausgestaltung der Produkte der beiden Häuser. Hier stehen sich kontroverse Bedürfnisse gegenüber. Die Technik wünscht sich einheitliche Produkte, der Makler muss sich nach den Bedürfnissen des Kunden richten. Würden alle Versicherungen die gleichen Produkte anbieten, könnte der Makler seinem Auftrag aber nicht nachkommen. Zu diesem Thema entstand, wie vom Vortragenden beabsichtigt, eine Diskussion unter den Teilnehmern. Wunsch, vor allem für die besonders betroffenen Vergleiche war es, die abgefragten Parameter für den Vergleich für alle Versicherungen gleich zu halten. Da nahezu alle Produkte der Versicherer sich in Richtung All-Risk bewegen, werden sie sich immer ähnlicher. Auch KommR Siegfried Fleischacker, als Vertreter der IGW, sah sich bei der Einführung neuer Produktgenerationen besonders gefordert und kritisiert, dass OMDS 3 Schnittstellen ein „Zuviel“ an Individualität zulassen. Thomas Lang brach eine Lanze für eine Differenzierung der Produkte. Würden alle Produkte und alle Prozesse gleich sein, verlöre der Makler seine Daseinsberechtigung. Gesucht wird ein Mittelweg, um die Kosten niederzuhalten und dennoch nichts von der Kernkompetenz abzugeben. Was bei keiner Diskussion fehlen darf, ist die Entscheidung OMDS-3 als SOAP-Schnittstelle und nicht als REST-Schnittstelle konzeptioniert zu haben und die Vereinheitlichung der Berufsliste.

KommR Siegfried Fleischacker



Thomas Lang brach eine Lanze für eine Differenzierung der Produkte. Würden alle Produkte und alle Prozesse gleich sein, verlöre der Makler seine Daseinsberechtigung. Gesucht wird ein Mittelweg, um die Kosten niederzuhalten und dennoch nichts von der Kernkompetenz abzugeben. Was bei keiner Diskussion fehlen darf, ist die Entscheidung OMDS-3 als SOAP-Schnittstelle und nicht als REST-Schnittstelle konzeptioniert zu haben und die Vereinheitlichung der Berufsliste.

### **Das Versicherungsgeschäft aus der Sicht eines Onlineversicherers**

Rene Besenbäck, Managing Direktor bei wefox, versuchte die Zuhörer mit einer KI generierten Präsentation mit Daten und Fakten in die Welt der Zukunft zu entführen. ChatGPT sieht Künstliche Intelligenz auf den Vormarsch und diese wird das Maklergeschäft nachhaltig verändern. Die Branche wird sich damit in Zukunft verstärkt auseinander setzen müssen. Eine Analyse der Kunden von wefox, zeigt dass diese immer jünger werden und der Zugang zum



Risiko sich verändert. Die Ergebnisse einer vierjährigen Feldstudie weisen auf eine hohe digitale Affinität der Österreicher hin. Das Vertrauen in die Kompetenz der Maklerschaft ist nicht geringer geworden, allerdings sind Kontakte zum Makler direkt vor Ort weniger geworden. Für Versicherungsabschlüsse werden die unterschiedlichsten digitalen Möglichkeiten genutzt. Generation Z verändert die Beratung und macht sie, durch die jederzeit verfügbaren Informationen, komplexer. Der Kunde von heute berät und informiert sich digital, möchte aber vom Berater die Bestätigung die richtige Entscheidung getroffen zu haben.

---

Rene Besenbäck



Der Kunde von heute erwartet sich einfache und vergleichbare Produkte. Der Einsatz von Data und Analytics soll dem Berater helfen Kundenerwartungen und Bedürfnisse besser zu erfüllen. Cloudlösungen entsprechen der Erwartungshaltung der ständigen Verfügbarkeit von Informationen und Daten. Prozessoptimierungen verschaffen dem Makler Freiräume für die Beratung und Betreuung. Die Digitalisierung ergänzt das Geschäftsmodell Makler. Die Digitalisierung macht den Makler jedoch nicht überflüssig.

Der Kunde von heute erwartet sich einfache und vergleichbare Produkte. Der Einsatz von Data und Analytics soll dem Berater helfen Kundenerwartungen und Bedürfnisse besser zu erfüllen. Cloudlösungen entsprechen der Erwartungshaltung der ständigen Verfügbarkeit von Informationen und Daten. Prozessoptimierungen verschaffen dem Makler Freiräume für die Beratung und Betreuung. Die Digitalisierung ergänzt das Geschäftsmodell Makler. Die Digitalisierung macht den Makler jedoch nicht überflüssig.

Der Kunde von heute erwartet sich einfache und vergleichbare Produkte. Der Einsatz von Data und Analytics soll dem Berater helfen Kundenerwartungen und Bedürfnisse besser zu erfüllen. Cloudlösungen entsprechen der Erwartungshaltung der ständigen Verfügbarkeit von Informationen und Daten. Prozessoptimierungen verschaffen dem Makler Freiräume für die Beratung und Betreuung. Die Digitalisierung ergänzt das Geschäftsmodell Makler. Die Digitalisierung macht den Makler jedoch nicht überflüssig.

## Security

Den Abschluss der Veranstaltung bildete ein Vortrag von Mag. Natascha Jäger, CEO und Kurt Kalla CSO COGITANDA Austria. Der Cyberversicherungspezialist berät private Haushalte und Unternehmen in Cyber-Risikothemen. Sie befassen sich ausschließlich mit dem Thema Cybersicherheit, von der Prävention bis zur Schadenbehebung. Das Thema Cybersecurity ist vom Thema Digitalisierung nicht zu tren-

---

Mag. Natascha Jäger



nen – dafür sprechen die Zahlen. So betrug, nach der aktuellen BITCOM-Studie für das Jahr 2022, der durch Cyberkriminalität verursachte Gesamtschaden im Jahr allein in Deutschland 203 Milliarden Euro. Die Schadenssumme hat sich somit binnen drei Jahren verdoppelt. Umgerechnet auf Österreich sind das ungefähr 20 Milliarden. Die durch Cyberangriffe verursachten Schäden umfassen neben offensichtlichen Schäden wie die Wiederherstellung der IT-Landschaft und der Fehlerbehebung, auch entstehen Kosten durch den Verlust von Kundenbeziehungen, Reputation und Vertrauen. Betroffen davon sind alle Branchen, auch Versicherungsmakler. Cyberkriminelle haben meist wirtschaftliche, selten politische Interessen. COGITANDA hat ein eigenes Incident Response Team, setzt aber auch verstärkt auf Partnerschaften und ist auch im Falle eines auftretendes Massenphänomens in der Lage genügend Forensiker an der Hand zu haben. Das Angebot umfasst ein weites Spektrum an Dienstleistungen im Bereich Risikoprävention. Des Weiteren werden individuelle Versicherungen für jede Firmengröße und Branche, ausgenommen Waffenhändler, mit umfangreichen Deckungen angeboten. „Alles, was mit einem Server in Verbindung steht, kann abgesichert werden“. Die Prämien sind erschwinglich. COGITANDA ist regional aufgestellt und kann den Makler im Kundengespräch unterstützen. Wer absolut keine Versicherung will, kann sich mit dem Produkt „Cybersoforthilfe“ profunde Unterstützung und Expertise im Schadensfall holen. Die Cybersoforthilfe ist ein Dienstleistungsprodukt und kein Versicherungsprodukt. Es eignet sich auch als Überbrückungsmaßnahme für Unternehmen, welche noch nicht alle Voraussetzungen für eine Cyberversicherung erfüllen oder keine haben wollen. Der Preis richtet sich nach Umsatz und Anzahl der Mitarbeiter und beginnt bei neunundvierzig Euro. Die Schadenbehebung wird jedoch nach Stunden abgerechnet, sofern keine Versicherung besteht und sich das Problem von COGITANDA lösen lässt. Dafür steht ein Notfallcenter, welches 365 Tage rund um die Uhr besetzt ist, zur Verfügung. Experten, wie IT-Forensiker oder IT-Juristen, analysieren und kommunizieren in Erpressungsfällen sogar mit dem Täter.

nen – dafür sprechen die Zahlen. So betrug, nach der aktuellen BITCOM-Studie für das Jahr 2022, der durch Cyberkriminalität verursachte Gesamtschaden im Jahr allein in Deutschland 203 Milliarden Euro. Die Schadenssumme hat sich somit binnen drei Jahren verdoppelt. Umgerechnet auf Österreich sind das ungefähr 20 Milliarden. Die durch Cyberangriffe verursachten Schäden umfassen neben offensichtlichen Schäden wie die Wiederherstellung der IT-Landschaft und der Fehlerbehebung, auch entstehen Kosten durch den Verlust von Kundenbeziehungen, Reputation und Vertrauen. Betroffen davon sind alle Branchen, auch Versicherungsmakler. Cyberkriminelle haben meist wirtschaftliche, selten politische Interessen. COGITANDA hat ein eigenes Incident Response Team, setzt aber auch verstärkt auf Partnerschaften und ist auch im Falle eines auftretendes Massenphänomens in der Lage genügend Forensiker an der Hand zu haben. Das Angebot umfasst ein weites Spektrum an Dienstleistungen im Bereich Risikoprävention. Des Weiteren werden individuelle Versicherungen für jede Firmengröße und Branche, ausgenommen Waffenhändler, mit umfangreichen Deckungen angeboten. „Alles, was mit einem Server in Verbindung steht, kann abgesichert werden“. Die Prämien sind erschwinglich. COGITANDA ist regional aufgestellt und kann den Makler im Kundengespräch unterstützen. Wer absolut keine Versicherung will, kann sich mit dem Produkt „Cybersoforthilfe“ profunde Unterstützung und Expertise im Schadensfall holen. Die Cybersoforthilfe ist ein Dienstleistungsprodukt und kein Versicherungsprodukt. Es eignet sich auch als Überbrückungsmaßnahme für Unternehmen, welche noch nicht alle Voraussetzungen für eine Cyberversicherung erfüllen oder keine haben wollen. Der Preis richtet sich nach Umsatz und Anzahl der Mitarbeiter und beginnt bei neunundvierzig Euro. Die Schadenbehebung wird jedoch nach Stunden abgerechnet, sofern keine Versicherung besteht und sich das Problem von COGITANDA lösen lässt. Dafür steht ein Notfallcenter, welches 365 Tage rund um die Uhr besetzt ist, zur Verfügung. Experten, wie IT-Forensiker oder IT-Juristen, analysieren und kommunizieren in Erpressungsfällen sogar mit dem Täter.

Das Angebot umfasst ein weites Spektrum an Dienstleistungen im Bereich Risikoprävention. Des Weiteren werden individuelle Versicherungen für jede Firmengröße und Branche, ausgenommen Waffenhändler, mit umfangreichen Deckungen angeboten. „Alles, was mit einem Server in Verbindung steht, kann abgesichert werden“. Die Prämien sind erschwinglich. COGITANDA ist regional aufgestellt und kann den Makler im Kundengespräch unterstützen. Wer absolut keine Versicherung will, kann sich mit dem Produkt „Cybersoforthilfe“ profunde Unterstützung und Expertise im Schadensfall holen. Die Cybersoforthilfe ist ein Dienstleistungsprodukt und kein Versicherungsprodukt. Es eignet sich auch als Überbrückungsmaßnahme für Unternehmen, welche noch nicht alle Voraussetzungen für eine Cyberversicherung erfüllen oder keine haben wollen. Der Preis richtet sich nach Umsatz und Anzahl der Mitarbeiter und beginnt bei neunundvierzig Euro. Die Schadenbehebung wird jedoch nach Stunden abgerechnet, sofern keine Versicherung besteht und sich das Problem von COGITANDA lösen lässt. Dafür steht ein Notfallcenter, welches 365 Tage rund um die Uhr besetzt ist, zur Verfügung. Experten, wie IT-Forensiker oder IT-Juristen, analysieren und kommunizieren in Erpressungsfällen sogar mit dem Täter.

Das Angebot umfasst ein weites Spektrum an Dienstleistungen im Bereich Risikoprävention. Des Weiteren werden individuelle Versicherungen für jede Firmengröße und Branche, ausgenommen Waffenhändler, mit umfangreichen Deckungen angeboten. „Alles, was mit einem Server in Verbindung steht, kann abgesichert werden“. Die Prämien sind erschwinglich. COGITANDA ist regional aufgestellt und kann den Makler im Kundengespräch unterstützen. Wer absolut keine Versicherung will, kann sich mit dem Produkt „Cybersoforthilfe“ profunde Unterstützung und Expertise im Schadensfall holen. Die Cybersoforthilfe ist ein Dienstleistungsprodukt und kein Versicherungsprodukt. Es eignet sich auch als Überbrückungsmaßnahme für Unternehmen, welche noch nicht alle Voraussetzungen für eine Cyberversicherung erfüllen oder keine haben wollen. Der Preis richtet sich nach Umsatz und Anzahl der Mitarbeiter und beginnt bei neunundvierzig Euro. Die Schadenbehebung wird jedoch nach Stunden abgerechnet, sofern keine Versicherung besteht und sich das Problem von COGITANDA lösen lässt. Dafür steht ein Notfallcenter, welches 365 Tage rund um die Uhr besetzt ist, zur Verfügung. Experten, wie IT-Forensiker oder IT-Juristen, analysieren und kommunizieren in Erpressungsfällen sogar mit dem Täter.

Das Angebot umfasst ein weites Spektrum an Dienstleistungen im Bereich Risikoprävention. Des Weiteren werden individuelle Versicherungen für jede Firmengröße und Branche, ausgenommen Waffenhändler, mit umfangreichen Deckungen angeboten. „Alles, was mit einem Server in Verbindung steht, kann abgesichert werden“. Die Prämien sind erschwinglich. COGITANDA ist regional aufgestellt und kann den Makler im Kundengespräch unterstützen. Wer absolut keine Versicherung will, kann sich mit dem Produkt „Cybersoforthilfe“ profunde Unterstützung und Expertise im Schadensfall holen. Die Cybersoforthilfe ist ein Dienstleistungsprodukt und kein Versicherungsprodukt. Es eignet sich auch als Überbrückungsmaßnahme für Unternehmen, welche noch nicht alle Voraussetzungen für eine Cyberversicherung erfüllen oder keine haben wollen. Der Preis richtet sich nach Umsatz und Anzahl der Mitarbeiter und beginnt bei neunundvierzig Euro. Die Schadenbehebung wird jedoch nach Stunden abgerechnet, sofern keine Versicherung besteht und sich das Problem von COGITANDA lösen lässt. Dafür steht ein Notfallcenter, welches 365 Tage rund um die Uhr besetzt ist, zur Verfügung. Experten, wie IT-Forensiker oder IT-Juristen, analysieren und kommunizieren in Erpressungsfällen sogar mit dem Täter.

Das Angebot umfasst ein weites Spektrum an Dienstleistungen im Bereich Risikoprävention. Des Weiteren werden individuelle Versicherungen für jede Firmengröße und Branche, ausgenommen Waffenhändler, mit umfangreichen Deckungen angeboten. „Alles, was mit einem Server in Verbindung steht, kann abgesichert werden“. Die Prämien sind erschwinglich. COGITANDA ist regional aufgestellt und kann den Makler im Kundengespräch unterstützen. Wer absolut keine Versicherung will, kann sich mit dem Produkt „Cybersoforthilfe“ profunde Unterstützung und Expertise im Schadensfall holen. Die Cybersoforthilfe ist ein Dienstleistungsprodukt und kein Versicherungsprodukt. Es eignet sich auch als Überbrückungsmaßnahme für Unternehmen, welche noch nicht alle Voraussetzungen für eine Cyberversicherung erfüllen oder keine haben wollen. Der Preis richtet sich nach Umsatz und Anzahl der Mitarbeiter und beginnt bei neunundvierzig Euro. Die Schadenbehebung wird jedoch nach Stunden abgerechnet, sofern keine Versicherung besteht und sich das Problem von COGITANDA lösen lässt. Dafür steht ein Notfallcenter, welches 365 Tage rund um die Uhr besetzt ist, zur Verfügung. Experten, wie IT-Forensiker oder IT-Juristen, analysieren und kommunizieren in Erpressungsfällen sogar mit dem Täter.

---

Kurt Kalla



M

# DIGITALE FITNESS

---

**„Wer nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit und wer seine Zukunft nicht aktiv steuert, steuert in eine ungewisse Zukunft.“ Mit Verspätung ist die Digitalisierung auch in der Versicherungsbranche und somit auch bei den österreichischen Maklern angekommen. Wie können nun die Mitglieder der Fachgruppe Makler und Berater mit diesen Entwicklungen mithalten? Eine jährlich unter den zirka 4000 Mitgliedern online durchgeführte Umfrage soll darüber Auskunft geben.**

von Mag. Sigrid Hofmann

---

## Basics

Die Onlineumfrage wurde heuer zum zweiten Mal durchgeführt. Die Fragen wurden, zwecks Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr nicht verändert. Es kam lediglich eine ergänzende Frage nach der Betriebsgröße hinzu. Die Umfrage soll einerseits Erkenntnisse über die Entwicklung der digitalen Fitness der Mitglieder bringen und andererseits Ansatzpunkte für gezielte Unterstützungsmaßnahmen und Hilfestellungen durch den Fachverband liefern.

Die Anzahl der Teilnehmer an der Umfrage divergiert stark gegenüber dem Vorjahr, was einem Abgleich der IP-Adressen geschuldet ist. Doppelzählungen wurden somit verhindert, was zu einer Reduktion der Teilnehmerzahl von fünfhundert auf hundertachtzig, führte.

Bemerkenswert, dass zwei Teilnehmer alle Fragen beantworteten um am Ende die Frage nach der Zustimmung laut Datenschutzgrundverordnung, verneinten.

## Die Ergebnisse

Die Ergebnisse weichen nur geringfügig von denen des Vorjahres ab.

### **Wer verfügt über eine eigene Homepage oder betreibt sogar ein eigenes Kundenportal?**

Fünfundsiebzig Prozent der Umfrageteilnehmer haben eine eigene Homepage. Gaben im Vorjahr noch ein Drittel der Homepagebetreiber an, diese auch als Vertriebskanal für Onlineprodukte zu nutzen, nähert sich der Wert heuer mit vierundvierzig Prozent bereits der 50 Prozent Marke. Mit dreiunddreißig Pro-

zent liegt der Wert jener Makler, welche sich auch auf Social Media unternehmerisch betätigen, drei Prozentpunkte über dem Wert des Vorjahres. Dies bedeutet diese Umfrageteilnehmer nutzen soziale Netzwerke für Werbeauftritte und Kundenkommunikation.

Vierzig Prozent der Befragten verfügen zusätzlich über ein eigenes Kundenportal und/oder eine APP – hier waren Mehrfachnennungen möglich. Die bedeutet im Umkehrschluss aber, dass sechzig Prozent der Makler dieses Kundenservice nicht anbieten.

Die Hälfte derjenigen Makler, welche über eine Homepage und/oder über ein Kundenportal verfügen, ermöglichen ihren

Kunden die elektronische Schadenmeldung zu verwenden. Hier ist ein großer Nachholbedarf zu erkennen, da es State of the Art sein sollte dem Kunden die Möglichkeit zu bieten, dreihundertfünfundsechzig Tage im Jahr und vierundzwanzig Stunden am Tag einen Schaden elektronisch zu melden.

Video-Conferencing-Apps wie Zoom oder MS-Teams werden als willkommene Ergänzung zu Präsenzkundenberatungen gesehen. Mehr als zwei Drittel der befragten Makler führen regelmäßig oder gelegentlich Kundenberatungen via Video-Call durch.

### **Wie schaut es mit der Automatisierung innerbetrieblicher Prozesse und der Anbindung zu den Versicherern aus?**

Kundenverwaltungsprogramme sind aus den Maklerbüros nicht mehr wegzudenken. Nur mehr sieben Prozent der Befragten verneinen das Vorhandensein eines Kundenverwaltungsprogrammes. Bei sechzig Prozent der zum Einsatz kommenden Verwaltungsprogramme ist ein durchgängiger Antrags- und Polizzierungsprozess möglich. CCA9 kommt im Maklerbüro am Häufigsten zum Einsatz, gefolgt von Ameise dem System von Arisecur, abAgenta und Varias. Ein Arbeitsalltag ohne Vergleichsprogramme ist für viele Versicherungsmakler undenkbar geworden. Am Häufigsten wird chegg.Net genutzt, dahinter folgt der VARIAS- Vergleich und mit einigen Respektabstand DVM, Arisecur und der IGV - Manager. Erstaunlicherweise geben auch vierundzwanzig Prozent der Umfrageteilnehmer an, für Vergleichszwecke auch das Konsumentenvergleichsportale „durchblicker“ einzusetzen. Bei dieser Frage waren Mehrfachnennungen zulässig. Für eine digitale Unterstützung bei der Risikoanalyse können sich



sechzig Prozent der Makler erwärmen und sechsundsiebzig Prozent verwenden im Kundenverkehr die digitale Unterschrift.

Nur die Hälfte der, an der Umfrage teilnehmenden Berater verwenden für Provisionsabrechnungen standardisierte Datensätze (OMDS 2 und/oder GDV). Von dieser Gruppe, welche angibt die Provisionsabrechnungen der Versicherungsunternehmen regelmäßig zu überprüfen, machen dies dreißig Prozent maschinell.

Was außerdem noch abgefragt wurde: Die Mitgliedschaft in einer Vereinigung. Hier zeigt sich, dass sich

der Trend einer Gruppierung anzugehören fortsetzt. Gaben im Vorjahr ungefähr die Hälfte der Befragten an einer Gruppierung anzugehören, sind es heuer bereits siebenzig Prozent.

Das Bild, das die Umfrage zeichnet, ist also nach wie vor sehr divergent. So zeigt sich in einigen Bereichen, wie Auftritt beim Kunden und Nutzung von Verwaltungsprogrammen bereits eine gute digitale Abdeckung. Daneben gibt es jedoch noch einiges an Verbesserungsbedarf. Um die Anzahl der antwortenden Makler und Berater zu erhöhen, ist es geplant die Umfrage zweimal im Jahr durchzuführen. **M**



# R+V

## Fallschirm für Manager.

Immer häufiger klagen Unternehmen ihre Manager auf Schadenersatz. Auch in Österreich ist dies gängige Praxis geworden - und die Anspruchsmentalität steigt!

Umfassende Existenzsicherung für Manager jetzt abschließen unter:

[www.tarifrechner-ruv.at](http://www.tarifrechner-ruv.at)

# ÜBERBLICK ÜBER DEN VORSCHLAG DER EUROPÄISCHEN KOMMISSION FÜR EINE OMNIBUS-RICHTLINIE IM RAHMEN DER EU-KLEINANLEGERSTRATEGIE / RETAIL INVESTMENT STRATEGY (RIS)

---

von Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA,  
Fachverbandsgeschäftsführer

---

## 1. Allgemeines

Am 24. Mai 2023 hat die Europäische Kommission ein **Legislativpaket zum Kleinanlegerschutz veröffentlicht (Retail Investment Strategy; im Folgenden kurz: RIS)**. Dieses Maßnahmenbündel besteht einerseits aus einem umfangreichen Vorschlag für eine Omnibus-Richtlinie zur Änderung diverser bestehender Richtlinien, unter anderem Solvency II, MiFID II und IDD und andererseits aus einem Vorschlag für eine EU-Verordnung zur Änderung der PRIIP-Verordnung im Hinblick auf eine Modernisierung des Basisinformationsblatts.

Übergeordnetes Ziel der EU-Kleinanlegerstrategie ist es, einen Beitrag zur **Verwirklichung einer europäischen Kapitalmarktunion** zu leisten, d.h. der Vollendung eines echten Binnenmarkts für Kapital in der EU näherzukommen.

Zu dieser Kapitalmarktunion hat die EU bereits 2015 und dann insb. auch 2020 Aktionspläne vorgestellt, wobei der Aktionsplan aus dem Jahr 2020 insgesamt 16 Maßnahmen enthalten hat, die unterschiedlichen Hauptzielen zugeordnet waren. Für die Thematik der Retail Investment Strategy ist insb. das zweite Hauptziel relevant, nämlich die Entwicklung der EU zu einem noch **sichereren Platz, um zu sparen und langfristig zu investieren**. In diesem Zusammenhang hat die EU-Kommission in der Vorbereitung des Maßnahmenbündel zur Retail Investment Strategy etwa festgestellt, dass die EU zwar einer der höchsten Sparquoten weltweit aufweist, die Teilnahme von Kleinanlegern an den Kapitalmärkten jedoch vergleichsweise gering sei. Damit seien folgende Konsequenzen verbunden: Einerseits entgeht der Wirtschaft dringend benötigtes langfristiges Investitionskapital und andererseits müssten sich die Kleinanleger mit niedrigen (allenfalls gar negativen) Renditen begnügen.

Mit dem RIS-Maßnahmenbündel soll also **der regulatorische Rahmen weiterentwickelt** werden, um

- die Grundlage für faire Renditen zu schaffen,
- das Vertrauen von Kleinanlegern in die Kapitalmärkte zu stärken und
- die Teilnahme an den Kapitalmärkten zu fördern.

Eine weitere Maßnahme des Aktionsplans für die Kapitalmarktunion betrifft insb. die

- **Evaluierung des Rechtsrahmens für Anreize** sowie die Sicherstellung fairer Beratung und klarer und vergleichbarer Produktinformationen; zudem soll auch die
- **Qualifikation von Finanzberatern verbessert** werden.

Das RIS-Maßnahmenpaket soll ausgehend von den beschriebenen Zielen des Aktionsplans für eine Kapitalmarktunion und den Intentionen der Europäischen Kommission folgend

- **Produktinformationen vergleichbarer und leicht verständlicher machen** sowie
- Defizite bei der Herstellung und beim Vertrieb von Anlageprodukten infolge der Leistung von Anreizen und einer nicht ausreichenden **Berücksichtigung von Kosteneffizienz und Kundennutzen beim Produktdesign** ausgleichen.

Ob die (Anlage-)Produkte dabei unter die IDD oder unter die Richtlinie für Wertpapiervermittlung, MiFID II, fallen soll – so die EU-Kommission – nicht relevant sein. Im Sinne einer sog. horizontalen Angleichung sollen nach den Intentionen der Kommission möglichst idente Schutzniveaus für die Anleger und damit möglichst idente Regelungen geschaffen werden.

Der am 24. Mai 2023 veröffentlichte Kommissionsvorschlag stellt (noch) **nicht die Gesamtrevision der IDD** auf Basis des Art. 41 IDD dar; dennoch enthält der Kommissionsvorschlag auch wesentliche Änderungen und Ergänzungen ganz allgemein

anwendbarer IDD-Bestimmungen, wie etwa zu den beruflichen und organisatorischen Anforderungen, zum Beschwerdemanagement, für Marketing-Mitteilungen, zum Thema best-interest, etc. Der Schwerpunkt der vorgeschlagenen Regelungen liegt auf der Weiterentwicklung des Rechtsrahmens für den Vertrieb von Lebensversicherungen und dabei v.a. von Versicherungsanlageprodukten.

## 2. Überblick über die vorgeschlagenen Maßnahmen

Die Omnibus-Richtlinie enthält **insb. Maßnahmen-Vorschläge zu folgenden Themen:**

- Das **Beratungsverfahren** soll „nachgeschärft“ werden. Dies betrifft v.a. die Sub-Themen
  - o Interessenkonflikte,
  - o **Anreize** sowie eine
  - o Verschärfung des **best-interest-Tests**;
  - o Änderungen im sog. **POG-Prozess**, also Änderungen der Aufsichts- und Lenkungs Vorschriften für Produkte;
  - o weitere **Offenlegungsregeln** für Kundeninformationen;
  - o Regelungen für (irreführende) **Marketing-Mitteilungen** und Marketing-Methoden.

Darüber hinaus werden noch folgende Themen angesprochen:

- Förderung der Finanzkompetenz;
- Anpassung des Eignung-Angemessenheitstest;
- Gewährleistung hoher beruflicher Standards für Anlageberater und die
- Stärkung der Versicherungsaufsicht auf nationaler und europäischer Ebene durch die Verschärfung der Vorschriften zur Durchsetzung der Aufsichtspflicht.

## 3. Einzelne ausgewählte Themenbereiche

### 3.1. Partielles Provisionsverbot

Das RIS-Maßnahmenbündel sieht zwar kein absolutes, dennoch ein **partielles Provisionsverbot** vor (siehe dazu auch die Positionen des Fachverbands der Versicherungsmakler auf der Fachverbands-Website sowie den Beitrag in der Fachverbands-Zeitschrift „Der Versicherungsmakler“, Ausgabe 3/2023, Seite 12). Es wird dazu grundsätzlich folgendes vorgeschlagen:

- Allgemein soll gelten, dass **Provisionen für Verkäufe bzw. Vermittlungen (nur) dann zulässig** sind, wenn
  - o eine **umfassende Beratung** (d.h. persönliche Empfehlung und entsprechende Eignungsprüfung) erfolgt **und** (= kumulativ)
  - o sofern die Zuwendungen die Einhaltung der Pflicht zu einem ehrlichen, fairen und professi-

onellen Handeln im **besten Interesse des Kunden nicht beeinträchtigen**.

- Unabhängig davon gilt ein Anreiz- bzw. **Provisionsverbot** dann,
  - o wenn der Verkauf bzw. die **Vermittlung ohne Beratung** erfolgt sowie
  - o für Vermittlungen, bei denen die **Beratung auf unabhängiger Basis** (im englischen Text: „independent“; in der deutschen Variante [falsch] mit „ungebunden“ übersetzt) erfolgt.

Weitere Details dazu werden u.U. von der Kommission in delegierten Rechtsakten festgelegt.

Die europäische Kommission bezweckt mit dieser Regelung insb., Interessenkonflikte bei der Beratung zu verhindern, die nach deren Ansicht v.a. dann entstehen können, wenn die Höhe der Vergütung des Beraters vom Produkt abhängig ist.

### 3.2. Stärkung der Pflicht, bei der Verkaufsberatung im besten Interesse des Kunden zu handeln

Der Kommissionsvorschlag enthält u.a. Konkretisierungen und Adaptierungen des in Art. 17 IDD verankerten **Grundsatzes des Handelns im bestmöglichen Interesse des Kunden**. Die Europäische Kommission erwartet sich damit eine Verbesserung der Qualität der Beratung über Versicherungsanlageprodukte und statuiert neue Vorgaben, die mittels technischen Regulierungsstandards in weiterer Folge präzisiert werden sollen:

- Die Beratung soll künftig auf der Grundlage einer Bewertung einer **angemessenen Palette** an Versicherungsanlageprodukten erbracht werden;
- unter den Versicherungsanlageprodukten, die als geeignet eingestuft werden und ähnliche Merkmale aufweisen soll die Verpflichtung bestehen, dass **kosteneffizienteste Versicherungsanlageprodukt** unter den auszuwählenden Produkten zu empfehlen;
- es ist ein Anlageprodukt mit einer Versicherungsdeckung zu empfehlen, das den **Versicherungsanforderungen und -bedürfnissen des Kunden** entspricht.

### 3.3. Verstärkung der Transparenz bei der Zahlung von Zuwendungen

Künftig sollen die Existenz, die Art und die Höhe von Zahlungen offen gelegt werden. Zudem sind derartige Zuwendungen im Rahmen der auf Verlangen vorzunehmenden **Aufschlüsselung nach Posten** separat offenzulegen. Neu ist hier jedenfalls, dass das **Format der Offenlegung** durch technische Regulierungsstandards **vereinheitlicht werden** soll, um die Vergleichbarkeit für den Kunden zu erleichtern.

Der Kommissionsvorschlag enthält dazu weitere Details, wobei erwähnenswert erscheint, dass den zu erteilenden Informationen auch eine **Erläute-**

zung in standardisierter Form und in einer für den durchschnittlichen Kleinanleger verständlichen Sprache beizufügen ist, die Auskunft zu den Auswirkungen der Kosten, Entgelte und eventueller Zahlungen Dritter auf die erwarteten Renditen gibt; der Ausweis nackter Zahl wird hier allerdings nicht als ausreichend erachtet.

**Auf Verlangen des Kunden** ist diesem schließlich eine **Aufschlüsselung nach Einzelposten** zur Verfügung zu stellen, wobei Zahlungen Dritter nunmehr getrennt aufzuschlüsseln sind und der entsprechende Zweck dieser Zahlung anzugeben ist. Der Zweck der Zahlung und ihre Auswirkungen auf die Netto-Rendite sind dabei in standardisierter Weise und in einer verständlichen Sprache zu erläutern.

Schließlich schlägt die Europäische Kommission vor, dass ein **umfassender jährlicher personalisierter Jahres-Überblick** (annual statement) dem Kleinanleger zukommen soll. Diese Jahresübersicht soll vielzählige Informationen enthalten, wie etwa die Gesamtkosten, Nebenkosten und Zahlungen Dritter, jährliche Wertentwicklung des Versicherungsanlageprodukts, der Gesamtbetrag der Steuern, gegebenenfalls der Marktwert, Zahlungen des VN, einschließlich Anlagenbeiträge, Prämiengebühren, angepasste individuelle Prognosen, Informationen über die Beendigung und die finanziellen Folgen einer vorzeitigen Beendigung der Anlage, etc., etc.

### 3.4. Adaptierung des POG-Prozesses

Mit der IDD wurden umfangreiche Vorgaben zur **Product Oversight and Governance** (Aufsichts- und Lenkungsanforderungen) geschaffen, die den Produkthersteller (manufacturer) u.a. zur Durchführung eines entsprechenden **Produktentwicklungsverfahrens** verpflichten. Diese Vorgaben sollen nun durch die Maßnahmen der vorgeschlagenen Omnibus-RL **präzisiert und unverfänglich erweitert** werden. Dabei geht es u.a. um die Ergänzung des unternehmensinternen Produktfreigabeverfahrens um ein umfangreiches **Preisbildungsverfahren**: Im Zusammenhang mit Versicherungsanlageprodukten soll nämlich

Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA



das Produktfreigabeverfahren künftig auch eine klare **Ermittlung und Quantifizierung aller mit dem Produkt verbundener Kosten und Entgelte** sowie eine Bewertung umfassen, ob diese Kosten und Entgelte unter Berücksichtigung der Merkmale, der

Ziele, der Strategie und der Wertentwicklung des Produkts sowie der Garantien und der Versicherungsdeckung biometrischer und anderer Risiken gerechtfertigt und verhältnismäßig sind.

Die europäische Aufsichtsbehörde **EIOPA** wird in diesem Zusammenhang beauftragt, **Benchmarks** zu entwickeln, mit denen Hersteller und Vertreiber ihre Produkte vergleichen können. Dies soll sicherstellen, dass „**value für money**“ geboten wird.

Damit die Europäische Aufsichtsbehörde diese Benchmarks erstellen kann, sind die Hersteller verpflichtet, entsprechende Daten zu Kosten und zu Leistungen zu melden. Nach Ansicht der Europäischen Kommission soll dies der Aufsicht künftig ein wichtiges Überwachungsinstrument in Bezug auf die als Anreize gezahlten Beträge und deren Entwicklung im Laufe der Zeit in die Hand geben.

### 3.5. Marketing-Mitteilungen und -Methoden

Die europäische Kommission will mit einem neuen Art. 26a zur IDD **Marketing-Mitteilungen und Marketing-Methoden**, speziell regeln:

Marketing-Mitteilungen zu Versicherungsanlageprodukten sollen stets klar und als solche erkennbar gemacht werden und eindeutig den Vermittler oder das Versicherungsunternehmen offenlegen der bzw. das für den Inhalt und die Verbreitung der Marketing-Mitteilung verantwortlich ist. Darüber hinaus müssen Marketing-Mitteilungen, redlich, eindeutig und nicht irreführend sein sowie hinsichtlich der Darstellung von Nutzen und Risiken ausgewogen sein.

In allen Marketing-Mitteilungen zu Versicherungsanlageprodukten sind – so die Idee der europäischen Kommission – die **wesentlichen Merkmale der Versicherungsanlageprodukte** auf diese sich beziehen, **optisch hervorzuheben und prägnant darzustellen**. Schließlich sollen die **wichtigsten Eigenschaften der Anlageprodukte** sowie die damit verbundenen **Hauptrisiken** für Kleinanleger **leicht verständlich** dargestellt werden.

### 3.6. Zeitleiste

Eine seriöse Schätzung, wie lang der gegenständliche EU-Rechtsetzungsprozess dauern wird, wann also mit einer finalen Richtlinie zu rechnen ist, lässt sich schwer treffen. Zum jetzigen Zeitpunkt – Anfang September 2023 – haben jedenfalls die Ratsarbeitsgruppen ihre Arbeit bereits aufgenommen und auch die Sitzungen des Wirtschafts- und Währungsausschusses (ECON) des Europäischen Parlaments sind bereits eingetaktet.

Ob sich allerdings vor den nächsten Wahlen zum Europäischen Parlament, die vom 6. bis 9. Juni 2024 stattfinden, die Finalisierung dieses Rechtsetzungsprojektes ausgeht, ist fraglich. **M**

The background of the advertisement is a photograph of a young woman with long brown hair and an elderly woman with short white hair. Both women are laughing heartily, with their mouths wide open and eyes squinted. The young woman is on the left, and the elderly woman is on the right. The background is a soft-focus outdoor setting with green foliage.

## Damit Ihr **LEBENSWERT** nicht durch Armut getrübt wird

Jede 4. alleinstehende Pensionistin in Österreich ist armutsgefährdet<sup>1)</sup>. Kluge Vorsorge kann dem entgegenwirken.

- Mit den Versicherungslösungen von HDI LEBEN können Sie Ihren ZEITWERT sichern.
- Wählen Sie das Modell, das Ihrem persönlichen Sicherheitsbedürfnis entspricht.
- Fragen Sie Ihre:n Versicherungsberater:in zu den Möglichkeiten der Altersvorsorge.

Mehr erfahren unter [www.hdi-leben.at](http://www.hdi-leben.at)

<sup>1)</sup> Statistik Austria 2021

The HDI LEBEN logo is a white circular emblem with a rough, hand-painted edge. Inside the circle, the text 'HDI LEBEN' is written in a bold, green, sans-serif font. Below it, the phrase 'macht das Leben lebenswert' is written in a smaller, black, sans-serif font. A thin black horizontal line is positioned at the bottom of the circle.

**HDI LEBEN**  
macht das Leben  
lebenswert

## Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.

# RSS - ALLES WAS RECHT IST

---



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

## Die gestohlene Luxusuhr – Warten auf Wiederbeschaffung?

**Ein Versicherter wird von unbekanntem Täter ausgeraubt, dabei wird auch eine teure Markenuhr gestohlen. Mit dem Versicherer kommt es zum Streit über den Ersatzwert der Uhr, denn diese ist bei Händlern nur mit langen Wartezeiten erhältlich. Die RSS wurde zur Schlichtung angerufen.**

**RSS-0028-22 = RSS-E 6/23**

---

Unbekannte Täter lauerten dem Versicherten im November 2021 in einem Stiegenhaus auf. Der Umstand, dass es einen Raub gab, wurde vom Versicherer auch nicht bestritten, ebensowenig, welche Gegenstände geraubt wurden. Laut der polizeilichen Anzeigebestätigung wurden neben einigen geringwertigen Gegenständen auch ein Weißgoldring mit einem Diamanten, eine Rolex GMT Master 2 „Batman“ sowie ein Apple iPhone 12 Pro Max entwendet. Die antragsgegnerische Versicherung gab nach einigen Verhandlungen insgesamt € 21.455,- an Zahlungen frei, davon € 9.000,- für den Ring sowie € 10.100,- für die Rolex. Dies sei der Listenpreis einer neuen Rolex derselben Ausführung. Der Versicherte hatte die Uhr zum Preis von € 8.500,- im Jahr 2019 erworben. Die Versicherungsnehmerin bzw. der Versicherte forderten die

Differenz zur Erstrisikosumme für Beraubung, also zusätzliche € 7.279,43. Denn die Uhr sei bei konzessionierten Rolex-Händlern nur mit einer Wartezeit von 8-10 Jahren erhältlich. Auf dem Sekundärmarkt sei mindestens € 21.950,- für diese Uhr zu bezahlen.

Der Versicherer teilte dem Kunden mit:  
„(...)Bei der Rolex halten wir an dem Neu-

wert gemäß Gutachten in Höhe von EUR 10.100,- fest. Auch hier wird die Differenz vom Verkehrswert zum Neuwert bei Vorlage von Rechnungen übernommen (...).“ Der RSS teilte der Versicherer ergänzend mit, dass der Sachverständige einen Listenpreis von 10.100,- ermittelt habe, der auch bezahlt wurde. Ein Liebhaberwert könne jedoch nicht berücksichtigt werden. Ein höherer Kaufpreis einer neuen Uhr werde bei Vorlage einer Rechnung übernommen.

Die RSS kam zu folgenden rechtlichen Schlussfolgerungen:

Die Wiederherstellungsklausel bei der Neuwertversicherung begründet keine Obliegenheit, sondern eine Risikobegrenzung.

Bei der Sachwertversicherung ist grundsätzlich das Eigentümerinteresse als versichert. Art 4 ABH konkretisiert dieses Eigen-

tümerinteresse dahingehend, dass grundsätzlich der Zeitwert versichert ist, sofern eine Wiederbeschaffung innerhalb von drei Jahren erfolgt, wird die Differenz zwischen Zeitwert und Neuwert fällig.

Der Zeitwert ist definiert als Neuwert, also derjenige Betrag, der erforderlich ist, um die abhanden gekommene Sache wiederzubeschaffen, abzüglich eines Abzugs für Alter und Abnutzung. Insofern stellt also auch der Zeitwert auf die Wiederbeschaffung der gestohlene Sache ab. Im Ergebnis sei





daher der Antragstellerin bzw. dem Mitversicherten zuzustimmen, dass der Neuwert sich nicht auf einen Listenpreis beziehen kann, zu dem die gestohlene Sache nicht innerhalb angemessener Zeit wieder erlangt werden kann, sondern – wie hier vorgebracht – erst innerhalb von 8-10 Jahren. Gemäß Art 4, Pkt. 5.2 der ABH 2016 wäre es für den Anspruch auf Zahlung der Neuwertspanne Voraussetzung, dass die Wieder-

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

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



herstellung bzw. Wiederbeschaffung innerhalb von 3 Jahren erfolgt. Dies hätte im vorliegenden Fall zur Folge, dass der Versicherungsnehmer einerseits

darauf angewiesen wäre, mehrere Jahre auf der Warteliste darauf zu hoffen, dass bei einem Vertragshändler eine neue Uhr zum Listenpreis angeboten wird, um andererseits dann den Anspruch auf die Differenz zum Neupreis erst recht zu verlieren, weil die Wiederbeschaffung nicht innerhalb von drei Jahren möglich war. Vielmehr sei bei der Bemessung des Wiederbeschaffungswertes sehr wohl auf den Sekundärmarkt Rücksicht zu nehmen.

Ein derartiger Wert stellt auch nicht, wie von der Versicherung behauptet, einen (nicht versicherten) Liebhaberwert dar. Der "subjektive" Wert ist der Wert, den der Gegenstand für eine ganz bestimmte einzelne Person hat (pretium singulare). Er wird synonym als "Interesse" und "Liebhaberwert" bezeichnet.

Hingegen ist der "objektive" Wert der Wert, den der Gegenstand allgemein, dh für jedermann hat (pretium commune). Er wird durch den im gewöhnlichen Geschäftsverkehr erzielbaren Verkaufserlös bestimmt.

Synonym wird er als "Verkehrswert", als "Verkaufswert", als "Normalverkaufswert", als wahrer oder wirklicher Wert, als "objektiver", "tatsächlicher", als "innerer Wert", als "gemeiner Wert", oder auch als "Marktwert" bezeichnet.

In wieweit im konkreten Fall ein Abzug für Alter und Abnutzung gerechtfertigt ist, sei eine Sachverständigenfrage und könne von der Schlichtungskommission nicht beurteilt werden, ebensowenig, ob der von Antragstellerseite genannte Wiederbeschaffungswert von € 21.950,- unter Berücksichtigung der Schadenminderungsobliegenheit überhöht ist oder nicht. Daher musste die Schlichtungskommission im Ergebnis den Schlichtungsantrag zurückweisen, weil wegen dieser offenen Beweisfragen kein konkreter Betrag zugesprochen werden konnte. **M**



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

## Ich wi// erstklassige Versorgung im Krankenhaus.

### Ich wi// zur DONAU.

Ihr:e Regionale:r Vertriebsmanager:in der DONAU Brokerline steht für Fragen gerne zur Verfügung.

**Donau**  
VIENNA INSURANCE GROUP

# "VORBEUGEN IST BESSER ALS HEILEN"

---

**Unter dem Motto „Vorbeugen ist besser als Heilen“ (Christoph Wilhelm Hufeland) haben wir die privaten Krankenversicherungsanbieter am Markt gefragt, welche aktive Gesundheitsvorsorge sie in ihren Produkten anbieten.**

---

Trotz einer nahezu flächendeckenden gesetzlichen Krankenversicherung verzeichnet der Markt für private Krankenversicherungen in Österreich eine bemerkenswerte Expansion. Die Prämienzahlungen sind innerhalb der letzten Dekade um 47 Prozent auf 2,4 Milliarden Euro im Jahr 2020 gestiegen.

Die Wiener Städtische Versicherung hat in ihrer Gesundheitsstudie 2022, durchgeführt vom Gallup Institut, ebenfalls das steigende Interesse für Privatversicherungen im Gesundheitsbereich aufgezeigt. Auch wenn mehr als die Hälfte mit dem öffentlichen Gesundheitssystem eher bis sehr zufrieden sind, stieg das Interesse an einem Neuabschluss einer Privatversicherung bei rund einem Drittel, in der Altersgruppe bis 35 Jahre sogar um 37 Prozent. Die Hauptgründe für eine private Gesundheitsvorsorge sind lange Wartezeiten auf Termine bei Kassenärzten (63 %) sowie wenig Zeit beim Termin selbst (51 %), steigende Selbstbehalte für Leistungen (47 %), Leistungseinschränkungen in der gesetzlichen Krankenversicherung (40 %) und schwere Bewilligung von Leistungen (z. B. MRT) in der gesetzlichen Krankenversicherung (29 %). Beim Gesundheitsbarometer der Allianz Versicherung wurde festgestellt, dass sich besonders die jüngere Generation für Vorsorge und Gesundheitsversicherungen interessiert.

Die Umfrage zeigt, dass besonders die psychische Gesundheit in den Fokus rückt und die jüngere Generation verstärkt entsprechende Versicherungsangebote annimmt. Die Work-Life-Balance und das Thema

Burn-out sind wichtige Anliegen, wobei drei Viertel der Befragten von mentalen Belastungen betroffen sind. Die Lebenszufriedenheit ist leicht gesunken, und regionale Unterschiede werden festgestellt. Salzburg und Tirol haben das höchste Wohlbefinden.

Die Umfrage bestätigt auch den Einfluss von Stress auf die Gesundheit und Lebensfreude. Der Stresslevel ist gestiegen, insbesondere bei Frauen. Die Zufriedenheit mit der Work-Life-Balance hat abgenommen, während die Angst vor Burn-out zugenommen hat. Besonders die jüngere Generation fühlt sich bedroht, vor allem durch Zeitdruck und den Zwang zur ständigen Erreichbarkeit.

Große globale Themen wie Kriegsgefahren und Klimawandel werden ebenfalls als Stressfaktoren betrachtet.

Gesunde Ernährung hat seit dem Ende der Covid-19-Pandemie an Bedeutung verloren. Der regelmäßige Konsum von Obst und Gemüse sowie die Beachtung der Regionalität der Lebensmittel sind gesunken. Fitness und Bewegung sind weiterhin beliebt, wobei Radfahren an erster Stelle steht. Fitness-Tracker und Gesundheits-Apps werden zunehmend genutzt. Die Telemedizin wird positiv wahrgenommen, aber bisher haben nur wenige Personen persönliche Erfahrungen damit gemacht.

Die Studie betont den Wunsch nach einer zukunftsicheren Gesundheitsversorgung. Arztbesuche nehmen wieder zu, und Ärzte sind nach wie vor die bevorzugten Ansprechpartner für medizinische Fragen. Jüngere Menschen nutzen jedoch immer häufiger das Internet für Gesundheitsfragen. Berichte über Ärzte- und Medikamentenmangel bereiten den Österreichern große Sorgen. Das Bewusstsein für Impfungen ist gestiegen. (Die Reihung der Antworten erfolgt in alphabetischer Reihenfolge und stellt keine Wertung dar.)

**Dr. Edeltraud Fichtenbauer, Vorstandsdirektorin DONAU Versicherung:** „Schon mit dem Abschluss einer privaten Krankenversicherung zeigen Kunden, dass sie großes Interesse an Gesundheitsvorsorge haben. Wir bieten ihnen die dafür passenden Produkte an. Beispielsweise mit „DONAU aktiv“. Die umfangreichen Leistungen dieses Zusatzpakets können gemeinsam mit unserer Sonderklasse-, Unfall- oder Lebensversicherung abgeschlossen werden. Bewusst gesund bleiben ist der Wunsch aller Menschen. Mit „DONAU aktiv“ kann sofort nach Ab-

schluss und danach alle zwei Jahre eine umfassende, medizinische Vorsorgeuntersuchung in Anspruch genommen werden. Zusätzlich kann man aus über 200 Wellness-, Freizeit- und Fitnessangeboten ganz nach den persönlichen Vorlieben das Beste auswählen.“

**Martin Sturzlbaum, CIO Leben/Kranken Generali Versicherung AG:** „Das Generali GesundheitsCoaching unterstützt Kunden mit Serviceleistungen sowohl beim Gesundwerden als auch



beim Gesundbleiben. Online-Sprechstunden zu den Themen Ernährung, Bewegung und mentale Fitness haben das Ziel, Risikofaktoren zu reduzieren, auf einen gesünderen Lebensstil umzustellen sowie nach einer Erkrankung oder in neuen Lebenssituationen zu begleiten.

Kunden, die in ihrer Generali-Krankenversicherung den Vorsorgetarif ‚Rundum gesund‘ eingeschlossen haben, können alle zwei Jahre eine internistisch-kardiologische Vorsorgeuntersuchung durchführen lassen. Für gesundheitsbewusste Genießer bietet das Rundum-gesund-Programm Wellnessaufenthalte in der gehobenen Hotellerie im In- und Ausland. Auf fitnessbewusste Versicherte wartet ein großes Angebot an Trainingspaketen in Fitness- und Yoga-studios in ganz Österreich.“

**Thomas Ackerl, Vorstandsvorsitzender CEOfmuki VVaG:** „Unser Ziel ist es, den Versicherten umfassende Vorsorgelösungen zu attraktiven Prämien zu bieten. Beim Leistungsspektrum konzentrieren wir uns deshalb auf die Unterstützung in akuten Unfall- bzw. Krankheitsfällen. Zur Vorsorge weisen wir

unterstützend auf die umfassenden, meist kostenlosen Angebote zum Beispiel der Österreichischen Gesundheitskasse zur Gesundheitsförderung zur Bewegung, zu Vorsorgeuntersuchungen, Wissensvermittlung, Unterstützung von Selbsthilfegruppen etc. hin.“

**Peter Eichler, Mitglied des Vorstandes UNIQA Insurance Group:** „Seit über 20 Jahren bietet UNIQA wertvolle Services, die einen aktiven und gesunden Lebensstil fördern. Folgende Angebote – z. B. im UNIQA VitalPlan enthalten – sind zu einer privaten UNIQA Krankenversicherung abschließbar: Österreichweit beraten rund 100 Vitalcoaches Kunden zu den Themen Bewegung, Ernährung und mentale Fitness. Die Lifestyle-DNA-Analyse ist ein wissenschaftlich fundierter Gentest inklusive Empfehlungen für einen gesünderen Lebensstil und unterstützt den individuellen Weg zum Wunschgewicht. Mit dem VitalCheck bieten wir mit Partnern in ganz Österreich ein anspruchsvolles Vorsorgeprogramm mit zusätzlichen Untersuchungen, die in der staatlichen Vorsorgeuntersuchung nicht enthalten

sind. Darüber hinaus schaffen wir ein Gesundheitssystem, das alle Lebensabschnitte umfasst, von der Kindheit bis ins hohe Alter, von der Prävention bis zur Behandlung: Mavie sollen die erste Anlaufstelle für Gesundheitsfragen werden. Präsent sind wir bereits mit Angeboten wie Mavie Work, einem Anbieter für betriebliche Gesundheitsvorsorge mit rund 150 Unternehmenskunden in ganz Österreich.“

**Sonja Steßl, Generaldirektor-Stellvertreterin Wiener Städtische Versicherung AG:** „Als einer der größten Gesundheitsversicherer Österreichs ist sich die Wiener Städtische der hohen Bedeutung der

---

Sonja Steßl, Generaldirektor-Stellvertreterin Wiener Städtische Versicherung AG



Gesundheitsprävention bewusst. So beinhalten die meisten unserer Tarife Vorsorgebausteine – das reicht vom Gesundheitscheck in der Sonderklasseversicherung bis zur inkludierten Mundhygiene in der Zahnversicherung. Darüber hinaus wählt bereits rund jeder Zehnte als Zusatz unser Wohlfühlpaket BESSER-LEBEN. Es richtet sich insbe-

sondere an jene, die sich selbst etwas Gutes tun wollen, und beinhaltet eine breite Auswahl an verschiedenen Präventivangeboten.“

**Wie können Gesundheitsvorsorger am Markt ihre Präsenz stärken und potenzielle Kunden ansprechen?**

**Dr. Edeltraud Fichtenbauer:** Die private Krankenversicherung versteht sich in Österreich als komplementärer Partner zur gesetzlichen Krankenversicherung. Wir sprechen die Vorzüge der privaten Gesundheitsvorsorge gezielt an und zeigen die Lösungen auf. Kunden wünschen sich das individuelle Krankenhaus und Arztwahl, kurze Wartezeiten und eine rasche Behandlung. Das bietet eine private Vorsorge sehr umfassend und kann individuell an die Bedürfnisse angepasst werden. Klar ist auch, dass mit der Vorsorge nie früh genug begonnen werden kann. Deswegen haben wir DONAU FOR KIDS auf den Markt gebracht, dass die umfassende Vorsorge – speziell für die Gesundheit der Kinder – abdeckt. Die Berater der DONAU sind bestens ausgebildet und verfügen über die Kompetenzen über die Vorteile einer privaten Krankenversicherung zu informieren.

**Martin Sturzlbaum:** „Die zusätzliche private Gesundheitsvorsorge ist eine wichtige Ergänzung zum staatlichen Gesundheitssystem. Wer lange Wartezeiten auf einen Termin vermeiden will, wählt den Weg zum Wahl- oder Privatarzt. Diese Behandlungskosten werden aber von der gesetzlichen Sozialversicherung nicht zur Gänze vergütet. Aus dem Privatarztтарif werden die Differenz bzw. die verbleibenden Kosten erstattet. Auch die Pandemie hat zu einem gesteigerten Gesundheitsbewusstsein geführt. Neben den Leistungen der Schulmedizin interessieren sich unsere Kunden zunehmend für alternativmedizinische ärztliche Behandlungen wie Traditionelle Chinesische Medizin oder Akupunktur. Diese Leistungen werden von der gesetzlichen Krankenversicherung oft nicht vergütet, sodass auch in diesem Bereich der Abschluss einer privaten Gesundheitsvorsorge sinnvoll ist, da der Privatarztтарif der Generali auch diese Kosten abdeckt. Die Sonderklasseversicherung ermöglicht das rasche Ausweichen auf Privatospitäler zur Durchführung planbarer Operationen.“

---

Martin Sturzlbaum, CIO Leben/Kranken Generali Versicherung AG



**Thomas Ackerl:** „Bei muki erfolgt die Geschäftsaufbringung über unabhängige, inzwischen mehr als 5.500 Vertriebspartner in ganz Österreich. Deshalb gehört für uns zur üblichen Marktpräsenz für Konsumenten über Hörfunkspots, Online-, Print- und Außenwerbung auch die direkte Information und persönliche Unterstützung unserer Vertriebspartner dazu. Derzeit bauen wir unsere Markenpräsenz speziell in Social Media für Konsumenten und Vertriebspartner weiter aus. Besonders freuen uns positive Rückmeldungen von fachlicher und Konsumentenseite, die sich regelmäßig in Top-Bewertungen wie dem „Recommender“ für ausgezeichnete Kundenorientierung oder der Kür zum Preis-Leistungssieger, ob spezifisch in der Krankenversicherung (2022) oder unter den Versicherungen insgesamt (2023), im Markttest des Marketinstituts niederschlägt.“

**Peter Eichler:** „Die Medienberichterstattung in den vergangenen Monaten hat eine erhöhte Sensibilität hervorgerufen, das Interesse von potenziellen Kunden ist erkennbar. Die Produkte ‚Sonderklasseversicherung‘ und/oder ‚Privatarztversicherung‘ werden

aktiv von potenziellen Kunden angesprochen. Darüber hinaus sprechen wir auch mit unserer Kampagne ‚gemeinsam besser leben‘ unter anderem eine gesundheitsbewusste Zielgruppe an. Neben speziellen Verkaufsaktionen setzen wir auf Awareness und richten unseren Informationsschwerpunkt auf die Unterschiede zwischen privater und gesetzlicher Sozialversicherung. Auch unsere Bestandskunden sind ein wichtiger Motor. Wir optimieren daher laufend unsere Prozesse, sodass sie sich rundum wohl und betreut fühlen.“

**Sonja Steßl:** „In Sachen Gesundheit hat sich die Wiener Städtische als Komplettanbieter etabliert. Wir sehen Gesundheit als Ökosystem, das heißt, dass wir in diesem Bereich von der Prävention über flexible Produkte, die sich nach den individuellen Bedürfnissen der Kunden richten, bis hin zu einer Vielzahl an digitalen Services alles anbieten. Das macht uns zu einem der wichtigsten Player am Markt und wird von den 650.000 Kunden, die uns als Versicherungsunternehmen in Bezug auf ihre Gesundheit vertrauen, bestätigt. Wichtig ist, die Kundenbedürfnisse stets im Auge zu behalten – das betrifft neben unseren Produkten und Services, die wir ständig weiterentwickeln, auch die Beratung, die bei uns sowohl on- als auch offline in Anspruch genommen werden kann.“

### Gibt es spezifische Alleinstellungsmerkmale in Ihrem Krankenversicherungsprodukt?

**Dr. Edeltraud Fichtenbauer:** Die DONAU hat ein attraktives Angebot an privaten Gesundheitsversicherungen, das intensiv nachgefragt wird. Wir setzen auf leistbare Produkte, die für die persönliche Lebenssituation der Kunden passen. Die persönliche Beratung ist dabei wesentlich, um über das ganze Spektrum der Versorgungsmöglichkeiten zu informieren und die richtige Absicherung zu finden. Die Donau verfügt in jeder österreichischen Landeshauptstadt über eine Landesdirektion und darüber hinaus über 70 Geschäftsstellen in allen Bundesländern. So kann die Donau sicherstellen, dass den Kunden

---

Dr. Edeltraud Fichtenbauer,  
Vorstandsdirektorin DONAU  
Versicherung



schnell, zuverlässig und vor Ort ein ausgezeichnetes Service zur Verfügung steht.

**Martin Sturzlbaum:** „Die Generali-Produktpalette ist sehr breit aufgestellt und bietet Kunden große Flexibilität. Dank unserer vielfältigen MedCare-Optionen können Kunden ihren Versicherungsschutz flexibel gestalten und an ihre Bedürfnisse anpassen. Sie erhalten damit die Möglichkeit zur Erweiterung des Versicherungsschutzes (z. B. bessere Zimmerkategorie, niedrigerer Selbstbehalt in der Sonderklasse oder zusätzliche Leistungen und höhere Versicherungssummen im Ambulanz-Tarif) zu einem späteren Zeitpunkt und das ganz ohne erneute Gesundheitsprüfung. Die Optionen haben eine Laufzeit von zehn Jahren und sind maximal bis zum Alter von 60 Jahren verlängerbar.“

**Thomas Ackerl:** Das sind unsere preiswerten und attraktiven Alternativen zur vollständigen Sonderklasseabsicherung: Im Tarif muki FamilyPlus ist die Sonderklassebehandlung für die gesamte Familie nach einem Unfall versichert. Gleichzeitig sichert sich die ganze Familie auch im Urlaub mit Reisesorno und einer Menge weiterer Leistungen ab. Prämienfrei inkludiert sind auch die „Begleitkosten plus“: Wenn ein Kind erkrankt, oder nach einem Unfall werden die Kosten für seine Begleitperson vollständig ersetzt, ebenso wie Betreuung zuhause und vieles mehr. Die attraktive Monatsprämie für die gesamte Familie: zum Beispiel mit einem Kind 11,10 Euro für Alleinerziehende und 15,85 Euro für zwei Elternteile. Dabei versichert muki auch kranke Kinder oder solche mit besonderen Bedürfnissen, wie unser Slogan sagt, „ohne Wenn und Aber“. Entsprechende Leistungen für Singles und Partner ohne Kinder bietet die muki Unfallsonderklasse plus mit einer Monatsprämie von pro Person 7,35 Euro.

---

Thomas Ackerl,  
Vorstandsvorsitzender CEO  
muki VVaG



**Peter Eichler:** „Das Produkt ‚Akut Versorgt‘ und der Entfall des Selbstbehaltes bis 45 Jahre beim Tarif ‚Sonderklasse Pur‘. Die Details: Mit unseren Services ‚Akut Versorgt‘ und LARA setzen wir verstärkt auf ein Gesundheitsnetzwerk aus Vertragskrankenhäusern, Partnerärzten und weiteren Gesundheitsdienstleistenden. ‚Akut Versorgt‘ kümmert sich um ambulante Erstversorgung von Akutfällen außerhalb üblicher Ordinationszeiten. LARA hingegen bietet z.

B. rasche Arzttermine bei LARA-Partnern inklusive Online-Terminbuchung und Videokonsultation. Unser Netzwerk wächst stetig – derzeit haben wir rund 400 LARA-Partner –, um unsere Kunden optimal mit einem Angebot an präventiven, diagnostischen und therapeutischen Leistungen zu betreuen.“

**Sonja Steßl:** „Besonders attraktiv ist unsere bestHEALTH-Sonderklasse, die mit erschwinglichen Prämien und einem erweiterten Leistungsportfolio wie Selbstbehaltentfall für Jüngere, Hebammenservice und psychologische Beratung besticht. Darüber hinaus beobachten wir ein hohes Interesse an ganzheitsmedizinischen Behandlungen: Die Privatarztversicherung der Wiener Städtischen übernimmt neben Arztleistungen ab der Tarifvariante BASIC Kosten für Physio- und Psychotherapie, Heilbehelfe wie Brillen und Hörgeräte sowie alternativmedizinische Behandlungen wie Akupunktur bis zur jeweiligen Jahreshöchstleistung.“

### **Welche Trends beobachten Sie in Bezug auf die Kundenpräferenzen bei ambulanten Behandlungen, Sonderklassetarifen und Gesundheitsprävention?**

**Dr. Edeltraud Fichtenbauer:** Die Kundenwünsche sind vielfältig und wir spüren, dass das Interesse an der Gesundheitsvorsorge stetig wächst. Oft ist es so, dass unsere Berater aktiv angesprochen werden und Kunden suchen gerade in Gesundheitsfragen mehr Sicherheit und auch Auswahlmöglichkeiten. Die „Securmed Ambulant“ ist für viele durch ihre Zusatzleistungen, wie die teilweise Übernahme von Heilbehelfen, Physiotherapie oder auch der Mundhygiene beim Zahnarzt attraktiv. Das Angebot für Komplementärmedizin umfasst beispielsweise auch TCM, Akupunktur und andere Heilmethoden, die für viele Menschen interessante Möglichkeiten darstellen. Ein wesentlicher Punkt ist die Sorge der steigenden Kosten für Heilbehandlungen, die unsere Kunden absichern wollen.

**Martin Sturzbaum:** „Bei der Generali ist der Trend zu ambulanten Tarifen ungebrochen. Das Neugeschäft entwickelt sich sogar besser als im Vorjahr. Der Grund mag darin liegen, dass die Menschen in Österreich die Bedeutung einer privaten Krankenversicherung stärker wahrnehmen.

Sehr beliebt bei unseren Kunden ist der Vorsorgetarif, der es den Versicherten ermöglicht, alle zwei Jahre ein Leistungspaket aus unserem ‚Rundum gesund‘-Programm in Anspruch zu nehmen. Zur Wahl stehen Aufenthalte in Top-Wellnesshotels in Österreich und im angrenzenden Ausland, Fitnesstrainings und ärztliche Vorsorgeuntersuchungen, aber auch Heilfastenarrangements und Angebote aus dem Bereich Ayurveda.“

**Thomas Ackerl:** Nach wie vor sind die muki Wahlarzt Ambulant-Tarife populärer als beispielsweise die muki Sonderklasse Exklusiv. Wir tragen dieser Nachfrage in zweierlei Hinsicht Rechnung: Zum einen haben wir die bestehenden Varianten Wahlarzt Standard und Premium vor anderthalb Jahren jeweils in Medium und Large differenziert, sodass unsere Kunden neben einer maximalen Erstattung von 1.389 Euro (Medium) und 3.407 Euro (Large) pro Versicherungsjahr auch die Wahl zwischen einer Vergütung pro eingereichter Rechnung mit maximal 80 Prozent (Standard) und 100 Prozent (Premium) haben. Zum anderen bieten wir für alle, die sich keine vollständige Sonderklasseabsicherung leisten können oder wollen, wie bereits erwähnt unser Kernprodukt muki FamilyPlus bzw. für Singles und Partner ohne Kinder die muki Unfallsonderklasse plus an.

**Peter Eichler:** „Für zwei Drittel (67 %) der Versicherungskunden am Markt sind Produktflexibilität und -individualität beim Kauf einer privaten Krankenversicherung wichtiger geworden. Dies zeigt sich z. B. im ambulanten Bereich, wo wir Trends Richtung Informationsbedarf und persönliche Beratung sowie Komplementärmedizin erkennen. In der Sonderklasse geht der Trend Richtung Einbettzimmer.“ Quelle: „UNIQA Marktbarometer“ (Online-Befragung, n = 4057 Versicherungskunden am Markt, 2022-2023)

Peter Eichler, Mitglied des Vorstandes UNIQA Insurance Group



**Sonja Steßl:** „Aktuell beobachtet die Wiener Städtische eine sehr gute Nachfrage nach Produkten der privaten Gesundheitsvorsorge, seien es Sonderklasse- oder ambulante Versicherungen, denn das Sicherheitsbedürfnis der Österreicher ist nach wie vor sehr hoch. Attraktiv sind natürlich Tarife mit Selbstbehalten und somit besonders erschwinglichen Prämien, aber auch hier kommt es auf den persönlichen Bedarf der Kunden an. Für uns ist es selbstverständlich, auf diese Bedürfnisse einzugehen, und wir bieten ein entsprechendes Produktportfolio. Darüber hinaus beobachten wir, dass der Gesundheitsprävention in Österreich eine immer größere Bedeutung zuteilwird.“

**M**

**Gemeinsam  
geht sicher  
alles besser.**

PRÄMIENBEISPIEL

**€ 15,85**

(MONATLICH FÜR  
2 ERWACHSENE  
& 1 KIND)



## FamilyPlus

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

### NÄHERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE

bei Ihrem unabhängigen  
Versicherungsberater oder  
direkt bei:

#### **muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit**

4820 Bad Ischl  
Wirerstraße 10  
Telefon: 05 0665-1000

🌐 [www.mukifamilyplus.com](http://www.mukifamilyplus.com)

f muki-versicherung

@ muki\_versicherung

### FÜR DIE GANZE FAMILIE:

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



# GESUNDHEITSVORSORGER

---

**Christian Kladiva, Vorstandsdirektor Merkur Versicherung, im Gespräch über aktive Gesundheitsvorsorge, technologische Innovationen und zur allgemeinen Situation der Gesundheitsversorgung in Österreich.**

---

**Laut dem Sprichwort „Vorbeugen ist besser als heilen“ (Christoph Wilhelm Hufeland) welche aktive Gesundheitsvorsorge bieten Sie in Ihren Produkten an?**

**Kladiva:** Aktive Gesundheitsvorsorge beginnt für uns damit, unsere Kunden durch Vorsorge- und Gesundheitsangebote dabei zu unterstützen, fit und gesund zu bleiben. So hat die Merkur mit ego4you das Thema Gesundheitsvorsorge bereits vor mehr als 30 Jahren zum Thema gemacht und die Angebote laufend ausgebaut. Zu den vielfältigen Gesundheitsangeboten zählen Möglichkeiten der ambulanten Früherkennung, Programme aus der westlichen und fernöstlichen Medizin oder medizinische Vorsorge- und Gesundheitschecks.

Zwei aktuelle Beispiele aus dem Bereich Digital Services: ego4you well instahelp, ein Online-Vorsorgeprogramm zur Stärkung des mentalen Wohlbefindens und die Integration der Anwendung skinscreener zur Früherkennung von Hautkrebs in unsere Merkur App.

**Wie können Gesundheitsvorsorger am Markt ihr Präsenz stärken und potenzielle Kunden ansprechen?**

**Kladiva:** Das ist in erster Linie eine Frage der Kommunikation. Wir müssen den Menschen noch stärker kommunizieren, wo die Grenzen der staatlichen Gesundheitsversorgung liegen und was sie tun können,

---

Zu den vielfältigen Gesundheitsangeboten zählen Möglichkeiten der ambulanten Früherkennung, Programme aus der westlichen und fernöstlichen Medizin oder medizinische Vorsorge- und Gesundheitschecks.

um privat vorzusorgen. Das Thema Vorsorge ist in der öffentlichen Diskussion und Wahrnehmung der Menschen aber generell unterrepräsentiert, un-

abhängig davon ob es die Altersvorsorge, die Pflege oder die Gesundheitsvorsorge betrifft.

**Welche Rolle spielen heute technologische Innovationen wie Telemedizin oder digitale Gesundheitslösungen?**

**Kladiva:** In unserem Ökosystem, der Gesundheitsvorsorge und -Versicherung sehen wir uns in Gemeinschaft mit unseren Kunden, Gesundheits- und Wellnessanbietern und vielen anderen, die dazu beitragen, die Gesundheit unserer Kunden zu fördern, zu erhalten und im Anlassfall wiederherzustellen. Wir finden es sinnvoll, Offline-Angebote durch Online-Services zu ergänzen und haben dies, etwa in der mentalen Gesundheitsvorsorge, bereits umgesetzt. Grundsätzlich gehen wir davon aus, dass Online-Angebote in Zukunft noch weiter zunehmen werden.

Digitalisierung ist bei der Merkur aber auch ein Thema in der Beratung. So haben wir mit AktuarMed/CDE heuer ein Modul für die Gesundheitsprüfung eingeführt, das direkt im Angebots- und Antragsprozess integriert wurde und damit die Durchführung nicht nur wesentlich schneller, sondern für den Berater auch deutlich einfacher macht. Denn wir sehen die persönliche Beratung auch in Zukunft als Schlüssel zum Erfolg im Versicherungsvertrieb.

---

Wir sehen die persönliche Beratung auch in Zukunft als Schlüssel zum Erfolg im Versicherungsvertrieb.

**Welche Pläne im Bereich Gesundheitsvorsorge gibt es für die nächste Zeit?**

**Kladiva:** Mit unseren Vorsorgeangeboten wollen wir unsere Kunden in der Gesundheitsprävention unterstützen. Sollte aber doch einmal etwas passieren, helfen wir nicht nur während eines Krankenhausaufenthalts, sondern sind auch danach für unsere Kunden da, wenn es um ihre Betreuung und die Wiederaufnahme ihres gewohnten Alltags geht. So verhilft Merkur MyAssist Kunden vor allem nach unfall- oder operationsbedingten Spitalsaufenthalten dabei, so schnell wie möglich ins aktive Leben zurückzufinden. Wir werden unsere Angebote in diesem Bereich in Zukunft noch weiter ausbauen und regelmäßig Innovationen auf den Markt bringen.





gen. Mit dem klaren Ziel: Als Personenversicherung erste Wahl bei der Absicherung des Menschen zu sein.

**Wie ist Ihre Meinung zur allgemeinen Situation der Gesundheitsversorgung in Österreich?**

**Kladiva:** Grundsätzlich arbeiten wir alle, ob im staatlichen oder privaten System daran, den Menschen eine entsprechende Gesundheitsversorgung zu bieten. Im Falle des öffentlichen Systems geht es um eine Grundversorgung, nicht nur im Krankenhaus, sondern auch um die wohnortnahe Versorgung und Primärversorgung. Im Fall der privaten Versicherer geht es um Angebote, die dafür sorgen, gesund zu sein, gesund zu bleiben oder gesund zu werden. Unsere Versicherten wollen entscheiden können, wo, wann und von wem sie sich behandeln lassen. Dafür braucht es die Kombination aus

erstklassigen Produktleistungen und ergänzenden Präventionsangeboten. Wir sind der Ansicht, dass es uns immer wieder gut gelingt, die Erwartungen unserer Kunden zu erfüllen - und das seit 225 Jahren. Aufgefordert sind alle Player, ob Länder, Bund, Sozialversicherung, private Krankenhausbetreiber, Ärztekammern, Apothekerkammer, private Krankenversicherer, sich an einen Tisch zu setzen und die Thematiken und Herausforderungen strukturiert abuarbeiten. Schließungen von Abteilungen in der öffentlichen Versorgung stellen keinen Fortschritt dar und kann nicht das Ziel für die Gesundheit der Bevölkerung sein. Jetzt damit anzufangen das Gesundheitssystem richtig zu reformieren ist der beste Zeitpunkt für unsere nächsten Generationen. Wir als älteste Versicherung Österreichs könnten dabei riesiges Know-how einbringen.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

**M**

# EIN NETZWERK FÜR FRAUEN

---

**Wir haben mit den Gründerinnen des Netzwerks „Women in Insurance“ über ihr einzigartiges Netzwerk gesprochen. Wir erhielten Einblicke in die Zielstrategie, Events und Veranstaltungen.**

---

## **Wofür steht Women in Insurance?**

„Women in Insurance Austria“ ist ein Netzwerk für Frauen in und rund um die Versicherungsbranche. Wir sind eine Untergruppe des Vereins Women in Law. Unsere Zielgruppe sind Frauen aus der Versicherungsbranche: Juristinnen, Rechtsanwältinnen, Ökonominen, Versicherungsmaklerinnen, Versicherungsagentinnen, Außendienstmitarbeiterinnen. Unsere Mitglieder zahlen keine Mitgliedsbeiträge. Wir bieten somit kostenlos eine Plattform, um sich fachlich auszutauschen und zu vernetzen.

## **Was konnte in den letzten drei Jahren bereits erreicht werden, gibt es Erfolgsgeschichten, über die man berichten kann?**

Wir haben derzeit einen Mitgliederstand von über 250 interessierten Frauen. Da wir unser Netzwerk mitten in der Pandemie gegründet haben (das erste Online-Frühstück-Event fand am 08.07.2020 statt), sehen wir das als großen Erfolg an. Darüber hinaus

werden wir regelmäßig von Versicherern zu ihren Frauen-Events eingeladen. Wir schaffen es, für unsere Events Sponsoren aus der Branche zu finden, und können unseren Mitgliedern dadurch spannende Netzwerkveranstaltungen anbieten. Bei unseren Online-Frühstück-Events tragen hochkarätige Frauen aus der Versiche-

rungs- und Rechtsbranche zu ihren Spezialgebieten vor – ohne Honorar, weil sie unser Netzwerk unterstützen wollen. Ein Punkt, der uns besonders freut, sind die derzeit startenden lokalen Initiativen von unseren Mitgliederinnen in den Bundesländern. Diese lokalen Netzwerke sollen den regionalen Austausch fördern und regionale Präsenzveranstaltungen bieten.

## **Welche Ziele werden verfolgt?**

Wir wollen Frauen in der Versicherungsbranche zusammenbringen, den Wissensaustausch unter Frauen verstärken und zum Wissensaustausch anregen, eine Plattform zum Networking eröffnen, und Fachvorträge zu aktuellen Themen aus dem Versicherungsbereich anbieten.

## **Wer sind die maßgeblichen Personen im Board?**

**Dr. Arlinda Berisha, LL.M.** ist Leiterin des Fachbereichs Versicherungsrecht und Lehrgangleiterin

---

Dr.in Arlinda Berisha, LL.M.



---

Mag. Kerstin Keltner



der versicherungsrechtlichen Zertifikats-, Master- und LL.M.-Programme am Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen an der Universität für Weiterbildung Krems. Sie ist Lehrbeauftragte für Versicherungsvertragsrecht an der Universität für Weiterbildung Krems und an der Technischen Universität (TU) Wien, Fachbuchautorin und Mitbegründerin des Kremser Versicherungsforums.

**Mag. Kerstin Keltner** ist Director Financial Lines bei Aon Austria GmbH, sie ist seit Jahren in der Versicherungswirtschaft in den Bereich Cyberrisiko, Financial Lines und Großschadenmanagement tätig. Sie hält regelmäßig Vorträge und publiziert zu diesen Themen. Zudem ist sie zertifizierte Datenschutzbeauftragte und Auditorin bei Austrian Standards für den datenschutzrechtlichen Code of Conduct der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten.

**Dr. Nora Michtner** ist Rechtsanwältin und Gesellschafterin bei Singer Fössl Rechtsanwälte in Wien. Sie ist auf Versicherungsvertragsrecht und Gesellschaftsstreit spezialisiert, hält regelmäßig Vorträge zu diesen Themen, hat einen Blog über versicherungsrechtliche Entscheidungen ([www.blog-versicherungsrecht.at](http://www.blog-versicherungsrecht.at)) und ist ab Herbst 2023 Herausgeberin und Autorin des VersVG-Online-Kommentars der versdb. In ihrer Studienzeit war sie außerdem für zwei Versicherer in der Schaden- und Vertragsabteilung tätig und kennt daher die Versicherungswirtschaft auch von dieser Seite.

**Mag. Victoria Michler** ist als Nachfolgerin von Dr. Arlinda Berisha Leiterin des Fachbereichs Versicherungsrecht an der Universität für Weiterbildung Krems (ehemals Donau-Universität Krems) und als solche ist sie für sechs verschiedene versicherungsrechtliche Lehrgänge verantwortlich. Sie ist Mitorganisatorin des Kremser Versicherungsforums am 7. November 2023 und dissertiert im Bereich des Versicherungsvertragsrechts.

**Mag. Caroline Weerkamp** ist Rechtsanwältin und Gesellschafterin der Familienrechtskanzlei Philadelphy-Steiner. Sie kommt ursprünglich aus der Versicherungsbranche und ist unsere Schnittstelle zu unserem Mutterverein Women in Law.

### Welche bevorstehenden Veranstaltungen und Initiativen sind geplant?

Am 15.6.2023 fand unser Sommertreffen sponsored by Funk International Austria GmbH statt, um vor den Sommerferien nochmals ausgiebig zu netzwerken. Mit über 45 Teilnehmerinnen waren wir ausgebucht. Am 12.10 veranstalten wir gemeinsam mit dem Versicherungsverband den ersten Vortrag nach der Sommerpause. Weiters ist im Jänner 2024 wieder ein Neujahrstreffen geplant und zwischendurch interessante Online-Frühstück-Events mit Kurzvorträgen. **M**



Dr. Nora Michtner

---



Mag. Victoria Michler

---



Mag. Caroline Weerkamp

---

# BETRIEBSÜBERGABE – ÜBERNAHME

---

**Die Übernahme eines Versicherungsmaklerbetriebs und -bestands ist ein wichtiger Schritt sowohl für den Übergeber als auch den Übernehmer. Welche Aspekte sollten bei diesem Übergangsprozess beachtet werden, um eine reibungslose und erfolgreiche Übernahme sicherzustellen?**

**Seminar mit Felix Riedl und KommR Gottfried Pilz**

---

Die Fachgruppe Niederösterreich und die Fachgruppe Oberösterreich haben im letzten Jahr einen Leitfaden zum Thema „Wie kann die Nachfolge eines Versicherungsmaklerbetriebes erfolgreich gestaltet werden“ veröffentlicht. Die Broschüre steht allen Mitgliedern kostenlos zur Verfügung. Dr. Thomas Reischauer behandelt das Thema „Die Betriebsnachfolge im Versicherungsmaklerbüro professionell gestalten“ und Felix Riedl beschäftigt sich mit dem Thema „Übergabe und Übernahme von einem Versicherungsmaklerbetrieb oder -bestand und der Bewertungsmöglichkeiten des Bestandes und/oder des Unternehmens“.

Im Juni fanden zum Thema bereits zwei Seminare in Niederösterreich und Salzburg statt. KommR Gottfried Pilz und Felix Riedl haben einen Blick auf die entscheidenden Punkte, die sowohl Übergeber als auch Übernehmer berücksichtigen sollten, geworfen.

## **Übergeber: Strategische Planung und rechtliche Absicherung**

Der Übergeber steht vor der Herausforderung, seine Ziele und Vorstellungen für die Übernahme klar zu definieren. Soll der Fokus auf dem maximalen Verkaufserlös liegen oder steht die kontinuierliche Betreuung der Kunden im Vordergrund? Ebenso muss die Frage der Haftung nach dem Verkauf geklärt werden, insbesondere für mögliche Fehler aus der Vergangenheit. Die Entscheidung über die Zahlungsmodalitäten, ob in einem Einmalbetrag oder in verteilten Raten, beeinflusst die Verhandlungen. Die Sicherung des vereinbarten Kaufpreises durch Bankgarantien oder Treuhänder ist ebenfalls von Bedeutung.

Die Wahl der Rechtsform vor der Übergabe sowie die Frage nach der Weiterbetreuung der Kunden und Mitarbeitern erfordern sorgfältige Prüfung. Die Bonität des potenziellen Käufers sollte vorab überprüft werden, um finanzielle Risiken zu minimieren. Steu-

erliche Aspekte wie der Halbesteuersatz müssen ebenfalls berücksichtigt werden.

## **Übernehmer: Analysieren und Planen für einen erfolgreichen Start**

Für den Übernehmer ist es essenziell, die Kunden- und Vertragsstruktur des zu übernehmenden Bestands genau zu analysieren. Die Zusammensetzung der Kunden, ihre Bedürfnisse und die Art der Verträge sind entscheidend für den zu-

künftigen Geschäftserfolg. Die Frage nach der persönlichen Beziehung und der damit einhergehenden „Chemie“ zwischen dem Übergeber und dem Übernehmer hinsichtlich der Kundenbeziehungen und des Charakters spielt eine große Rolle.

Die Dokumentation des Beratungs- und Verkaufsprozesses und aller weiteren Tätigkeiten der Betreuung sind wichtige Faktoren. Eine detaillierte Aufzeichnung erleichtert die zukünftige Kundenbetreuung. Es ist wichtig, die vorhandenen Kundenkontakte und Beratungsprotokolle zu überprüfen, um den Aufwand für die weitere Betreuung einschätzen zu können. Die Prüfung der Stornoquote bei den Versicherungen gibt

Aufschluss über die

---

Felix Riedl



Qualität der laufenden Betreuung. Die Klärung der Haftungsfrage sowie der Umgang mit Pönalen und Kaufpreisminderungen sind für den Übernehmer von Interesse. Auch die Bonität des Verkäufers sollte geprüft werden, um eventuellen finanziellen Ansprüchen nachkommen zu können. Die Weiterführung von Versicherungspolizzen und die Übernahme von Kundenbetreuungspflichten müssen sorgfältig abgestimmt werden.

### **Sonstige Aspekte: Kommunikation und Wertbestimmung**

Die Kommunikation mit den Kunden über den Verkauf ist ein kritischer Punkt. Die Art und Weise, wie die Kunden informiert werden, sollte gut geplant sein, um Vertrauen und Kontinuität zu gewährleisten. Je nach Art des Verkaufs und der bestehenden Firmenart des Verkäufers (Share- oder Assetdeal/Kapitalgesellschaft oder Personenunternehmen) ist die Vorgehensweise bei der Information der Kunden über den Verkauf abzustimmen. Es besteht die Möglichkeit, die Kunden bei diversen Terminen oder bei individuellen Anlässen über den Wechsel zu informieren.

Es empfiehlt sich, eine unabhängige Bewertung des Bestands vorzunehmen, um sowohl Übergeber als auch Übernehmer eine klare Grundlage für die Preisverhandlungen zu bieten. Hierbei ist wichtig, im Vorfeld zu klären, wer die Kosten für die Bewertung trägt.

Insgesamt erfordert die Betriebsübernahme im Versicherungsmaklerbereich von beiden Seiten eine sorgfältige Planung, Prüfung, Koordination und Zeit. Die Berücksichtigung der genannten Aspekte bildet eine solide Grundlage für eine erfolgreiche Übergabe und eine reibungslose Fortführung des Geschäftsbetriebs.

Felix Riedl, Unternehmensberater: „Wenn Sie darüber nachdenken, ein Unternehmen oder einen Bestand zu kaufen, ist es entscheidend, sicherzustellen, dass Sie alle notwendigen und korrekten Informationen erhalten, dazu sollte ein ausführlicher Fragenkatalog erstellt werden. Zudem sollten Sie die Bewertung des Bestandes sorgfältig vornehmen und branchenerfahrene Beratung, in Form eines Anwaltes, Notars, Steuerberaters oder Unternehmensberaters, in Anspruch nehmen.“

### **Stichwort – Gruppierungen**

Was sind die Vor- und Nachteile davon, Maklergruppierungen beizutreten?

KommR Gottfried Pilz: „Die Frage Vor- und Nachteile von Zusammenarbeit und Zusammenschluss ist nicht einfach zu beantworten. Ähnlich wie in Beziehungen stellen wir uns die Fragen: Warum soll ich, warum soll ich nicht?“



KommR Gottfried Pilz

Vorteile gibt es sicherlich viele, wie im Erfahrungsaustausch – besonders für junge Unternehmer, denn ein gemeinsamer Pool an Fachwissen eröffnet Chancen für Innovation und Anpassung. Ein weiterer Vorteil ist die geringeren Kosten durch eine gemeinsame EDV oder die Preisvorteile durch die Einkaufsgemeinschaft. Gemeinsame Werbung, mögliche höhere Provisionssätze können ebenfalls auf die Seite der positiven Entscheidungsgründe stehen, um nur einige zu nennen.

Aber seien wir kritisch: Verlust von Autonomie, Provisionsverteilung, Mitgliedsbeiträge sind mögliche Nachteile. Aber auch die Möglichkeit, dass es zu grundlegenden Änderungen in der Gruppierung, dem Pool oder der Vereinigung kommt, die man als Mitglied dann mittragen muss. Vorteile ohne Nachteile gibt es selten, auf die Liste der Nachteile könnte stehen, welche Pflichten muss ich übernehmen? Was passiert, wenn der Worst Case eintritt, und die Gruppierung gerät in finanzielle Schwierigkeiten, was passiert, wenn die IT umgestellt wird, welche Kosten kommen, zusätzlich auf mich zu. Gibt es Gebietsschutz und wie sieht es mit der rechtlichen Absicherung aus.

Abgesehen von Vorteilen und Nachteilen, sollte wie in jeder guten Ehe eines am Anfang festgelegt sein, wie sieht die Regelung für den Ausstieg aus. Wem gehören die Daten, wer hat Zugriff usw. Zusammenarbeit und Zusammenschluss braucht Zeit, Geduld und Offenheit.“

**M**

# NEUER GESCHÄFTSFÜHRER

---

## Versicherungsmakler Burgenland

---

Markus Klausner, MA. Ursprünglich aus Salzburg stammend, verbrachte er seine ersten Jahrzehnte in Werfenweng, ehe er im Jahr 2000 gemeinsam mit seiner Familie ins malerische Burgenland zog. Sein beruflicher Werdegang führt von der österreichischen Post AG, wo er als Filialleiterspringer und Personalentwickler agierte, über die BAWAG P.S.K., wo er die Rolle des Regionalleiters für Ostösterreich ausfüllte, bis hin zur Entscheidung, sich als selbstständiger Unternehmensberater, Trainer und Coach zu etablieren. Parallel zu dieser unternehmerischen Tätigkeit absolvierte er an der FH Wr. Neustadt ein anspruchsvolles BA- & MA-Studium für Wirtschaftsberatung und Unternehmensführung. Dabei konzentrierte er sich auf die Vertiefung im Bereich Personal-, Organisations- und Strategiemangement. Sein Lebensmittelpunkt liegt gemeinsam mit seiner

Die burgenländischen Versicherungsmakler haben einen neuen Geschäftsführer

Frau in der idyllischen Umgebung von Mörbisch am See. Die drei Kinder des Paares sind inzwischen erwachsen und haben das Haus verlassen. In seiner Freizeit zieht es Markus Klausner hinaus in die Natur, sei es beim entspannten Spaziergehen, anspruchsvollen Wandertouren oder auf Reisen. Besonders das Schitourengehen hat es ihm angetan, um die winterliche Landschaft in vollen Zügen zu genießen. Zur sportlichen Auslastung und Entspannung gleichermaßen dient ihm das Squashspiel. Markus Klausner: „Ich freue mich, dass ich seit 01. August 2023 in diesem neuen und vielfältigen Aufgabengebiet tätig sein kann und vor allem auf eine gute und auf Augenhöhe basierende Zusammenarbeit in all unseren künftigen Begegnungen.“ **M**



Markus Klausner, MA

---

# „GELD WIRD ZEIT“

---

## Versicherungsmakler Oberösterreich

---

Kooperation mit der „Mobilen Kinderkrankenpflege Oberösterreich“ (MOKI Oberösterreich) einzugehen. MOKI ist eine gemeinnützige Einrichtung, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, die Lebensqualität von kranken Kindern und deren Familien zu verbessern.

Die Unterstützung der Versicherungsmakler dient dem Ziel, die Arbeit des in Traun ansässigen Sozialvereins MOKI finanziell zu fördern. MOKI kümmert sich um Familien mit schwerstbehinderten Kindern. Unter anderem werden Familien mit schwerstbehinderten Kindern (alleine in Oberösterreich gibt es 17 Familien mit Kindern in Pflegestufe 7) mittels einer sogenannten „Entlastungspflege“ betreut. Die „Entlastungspflege“ bedeutet wöchentlich vier Stunden Hilfe von einer professionellen Pflegekraft. Mit der Hilfe der Versicherungsmakler soll diese Entlastungszeit für Eltern verlängert werden, um ihnen

Die Fachgruppe der Oberösterreichischen Versicherungsmakler hat beschlossen, eine

mehr private Freiräume zu ermöglichen. Eltern solcher Kinder stehen vor enormen Herausforderungen, da viele Kosten nur teilweise von Sozialversicherungen gedeckt werden und ihre ständige Verfügbarkeit gefordert ist. Johannes Mitmasser, Akad. Vkmf. Akad. FDL, Fachgruppenobmann der Oberösterreichischen Versicherungsmakler: „Unsere Aufgabe als Versicherungsmakler ist es, durch Vorsorge Unglücksfälle abzusichern, nicht alles ist jedoch versicherbar. In Form der Zusammenarbeit mit MOKI sehen wir die Möglichkeit, betreuende Eltern von Kindern mit besonderen Bedürfnissen tatkräftig zu unterstützen. Kolleginnen und Kollegen haben sich sehr aufgeschlossen gezeigt, dieses neue Projekt findet allgemein sehr großen Gefallen.“ **M**



Johannes Mitmasser, Akad. Vkmf. Akad. FDL

---

# NEUAUFLAGE

Die neuen Skripten des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten dienen als qualitative Lernunterlage für zukünftige und gleichzeitig als Nachschlagewerk für bereits etablierte Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten.

In insgesamt 5 Bänden bzw. auf rund 1.700 Seiten wird profundes Fachwissen zu den Themenkomplexen Allgemeine Rechtskunde und Versicherungsvertragsrecht, Fachkunde, Personenversicherungen und Kfz-Versicherungen, Sachversicherungen bzw. Vermögensversicherungen und schließlich Versicherungsmaklerrecht präsentiert.

Neu ist der 5. Band, der unter anderem aus Musterbeispielen für die neue Befähigungsprüfung besteht.

Aktuelle Entwicklungen aus Gesetzgebung und Rechtsprechung werden dabei ebenso berücksichtigt wie aktuelle Marktentwicklungen. Das Skriptum in Buchform ist ab sofort wieder im WKÖ



Webshop erhältlich. Der Preis für fünf Bände beläuft sich auf 149 Euro zzgl. Versand. **M**

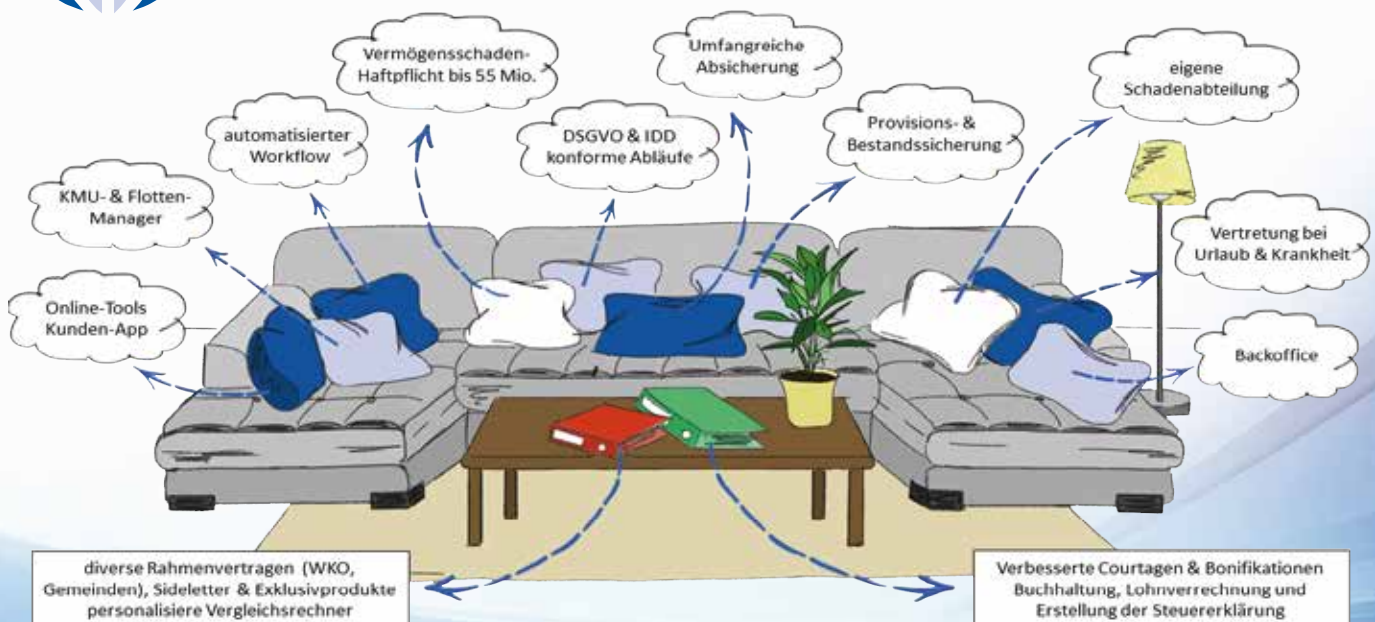


IHR VERSICHERUNGSMAKLER  
DIE BESTE VERSICHERUNG



## Willkommen in der Komfortzone!

werden Sie Teil der SIVAG-Gruppe - für eine erfolgreiche Zukunft



Mitglied bei:



www.sivag.at

# DIE NEUEN MUSTERBEDINGUNGEN DER UNFALLVERSICHERUNG

**Zahlreiche Urteile des OGH zu Klauseln in der Unfallversicherung veranlassten den VVO, die Musterbedingungen AUVB zu überarbeiten. Manches ist gelungen, manches weniger.**

von Ewald Maitz, MLS

## Allgemeines

Auf den ersten Blick erkennt man eine Neustrukturierung der AUVB. Die AUVB wurden „schlanker“ und wesentlich übersichtlicher. Die Struktur ist klarer. Erfreulich ist, dass der neue Artikel 1 den Geltungsbereich und den Versicherungsfall samt Unfallbegriff enthält.

Ewald Maitz, MLS



Darauf folgen in Artikel 2 passend dazu die Leistungsbausteine (Dauernde Invalidität, Todesfall, ...). Damit der Versicherungsnehmer erkennt, welche Leistungseinschränkungen es gibt, folgen in Artikel 3 und Artikel 4 die sachliche Begrenzung des Versicherungsschutzes sowie die Risikoausschlüsse. Die restlichen Bestimmungen findet man im Anschluss

daran von Artikel 5 bis Artikel 13. Man kann die Neustrukturierung der AUVB als sehr gelungen ansehen.

## Unfallbegriff

Der klassische Unfallbegriff wurde unverändert von den alten AUVB übernommen.

Unfallfiktion (erweiterter Unfallbegriff): Artikel 1.2.2 enthält eine Aufzählung von Verletzungen, die auch ohne Vorliegen eines Unfalles nach der Definition von Artikel 1.2.1 versichert sind. Es ent-

fällt somit für diese Gesundheitsschäden die Voraussetzung des Unfallereignisses von Artikel 1.2.1. Der VVO hat in seinen Musterbedingungen diese offene Formulierung gewählt. Neu ist in den Musterbedingungen des VVO AUVB 2022 die zusätzliche Voraussetzung der „Plötzlichkeit“. Im Unterschied zum klassischen Unfallbegriff des Artikel 1.2.1 bezieht sich hier die Plötzlichkeit nicht auf

das Schadenereignis, sondern auf die Gesundheitsschädigung, weil diese bei der Unfallfiktion den Versicherungsfall darstellt. Fraglich ist, ob diese geänderte Formulierung wesentliche Auswirkungen auf die Praxis im Schadenfall hat. Zu befürchten ist, dass diese Änderung unnötige Diskussionen führen wird, weil man vor allem in der Argumentation (unrichtigerweise) aus Sicht des Versicherers fordern könnte, dass das Ereignis plötzlich eingetreten sein muss.

## Dauernde Invalidität

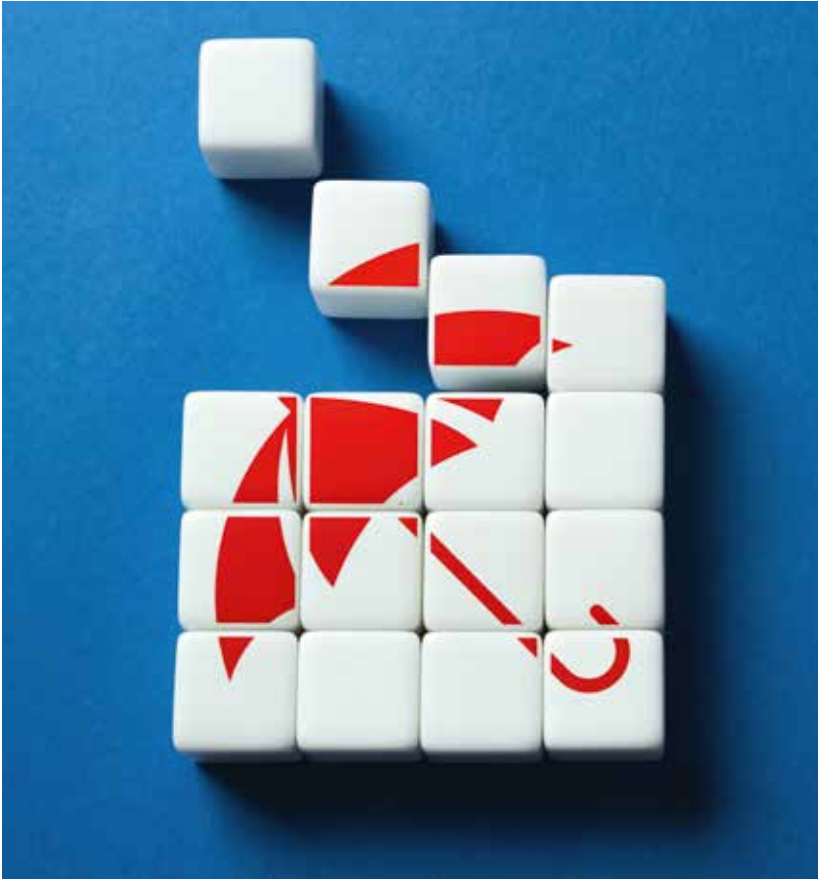
Hier wurde eine Klarstellung in den AUVB ergänzt: „Stirbt die versicherte Person aus unfallfremder Ursache innerhalb eines Jahres nach dem Unfall oder gleichgültig aus welcher Ursache - später als ein Jahr nach dem Unfall, ist nach jenem Invaliditätsgrad zu leisten, mit dem aufgrund der zuletzt erhobenen ärztlichen Befunde zu rechnen gewesen wäre.“ Auch in älteren AUVB gilt dies jedoch ungeschrieben. Dazu ein Hinweis auf einen relevanten Marktunterschied: Kein Anspruch auf Invaliditätsleistung besteht nach den Bedingungen der Muki Versicherung, wenn die versicherte Person innerhalb eines Jahres nach dem Unfall stirbt. Der Versicherer macht hier keinen Unterschied, ob die versicherte Person aufgrund des Unfalles oder aus unfallfremder Ursache verstirbt. Erleidet die versicherte Person einen Unfall und muss eine Amputation des Beines durchgeführt werden, ist der Versicherer nach dieser Formulierung leis-

## Über den Autor

Ewald Maitz ist mehrfacher Buchautor zur Haftpflicht- und Unfallversicherung. Er ist Schadencoach, Gründer der Versicherungsrechtsdatenbank [www.versdb.at](http://www.versdb.at), der ersten Online Schadenanalyse und Herausgeber der Versicherungsrechtszeitschrift [versdb.print](http://versdb.print).







tungsfrei, wenn die versicherte Person innerhalb eines Jahres ab dem Unfalltag etwa an den Folgen eines Herzinfarktes verstirbt. Diese Bestimmung hält der Klauselkontrolle wohl nicht stand, weil diese Bestimmung einerseits gröblich benachteiligt für den Versicherungsnehmer iSd § 879 Abs 3 ABGB und zum anderen überraschend für den Versicherungsnehmer (§ 864a ABGB) ist.

### Unfallrente

Leistungsvoraussetzung in den AUVB 2022 ist, dass ein bestimmter Mindestinvaliditätsgrad erreicht wird. Interessant ist, dass die AUVB für die Unfallrente keine Dauerinvalidität voraussetzen, sondern nur einen Invaliditätsgrad – also nur eine Invalidität. Der Verweis auf Artikel 2.1 ist wohl nicht ausreichend, um eine Dauerinvalidität als Leistungsvoraussetzung zu erkennen. Der Versicherer muss daher auch bei nur vorübergehender Invalidität leisten. Das hat zur Folge, dass beim Anspruch auf eine Unfallrente eine dauernde Invalidität innerhalb eines Jahres nach dem Unfall nicht eintreten muss und diese auch nicht beim Versicherer unter Vorlage eines ärztlichen Befundberichtes geltend gemacht werden muss. Auch die Ausschlussfrist für die Geltendmachung der Dauerinvalidität (iSd Artikel 2.1) ist für die Unfallrente nicht anzuwen-

den. Auch eine jährliche Neubemessung bis x Jahre ab dem Unfalltag ist für die Unfallrente nicht vorgesehen. Nachdem als Leistungsvoraussetzung in der Unfallrente eine Invalidität ausreichend ist, werden aber jedenfalls der Versicherer und der Versicherungsnehmer eine Neubemessung durchführen können. Eine zeitliche Begrenzung gibt es dafür nicht. Fraglich ist, ob all dies bei der Formulierung der AUVB vom Verfasser so gewollt war. Dem Versicherer ist bei der Formulierung seiner Hausbedingungen zu empfehlen, die Bestimmungen zur Dauerinvalidität (Dauerinvalidität als Leistungsvoraussetzung, Geltendmachung, Neubemessung) auch für die Unfallrente zu übernehmen.

### Weitere Änderungen

Beim Taggeld wird nun auf eine entgeltliche Tätigkeit abgestellt. Insofern liegt hier eine Leistungseinschränkung gegenüber

den älteren Bedingungen vor.

Bei FSME und anderen Infektionskrankheiten wurde nun eindeutig geregelt, dass eine Leistung nur für die Leistungsbausteine Tod und Dauerinvalidität erfolgt.

Abgeändert wurden insbesondere auch der Motorsportausschluss (Erweiterung auf „Fahren auf Rennstrecken“), der Luftfahrtausschluss, die sachlichen Begrenzungen des Versicherungsschutzes (Ausschluss für Schlaganfall wurde ergänzt). Ergänzt wurde auch ein eigener Terrorschluss, der in älteren Bedingungswerken nicht vorhanden war. Die Schadenkündigungsmöglichkeit für den Versicherer wurde insofern eingeschränkt, als er nicht mehr beim ersten noch so kleinen Schadenfall kündigen kann. Ob diese neue Bestimmung einer gerichtlichen Beurteilung standhält, ist jedoch offen.

### Fazit

Die Neustrukturierung ist gelungen. Einige Bestimmungen sollte der Versicherer aus Eigeninteresse nicht 1:1 aus den Musterbedingungen übernehmen und es gibt nach wie vor Klauseln, die der gerichtlichen Kontrolle wohl nicht standhalten werden. Einen ausführlichen Beitrag zu den neuen Musterbedingungen lesen Sie auch in der aktuellen Ausgabe der Zeitschrift versdb print. **M**

# IMPRESSUM

---

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

**Geschäftsführer:** Isabella Schönfellner  
**Verlagsort:** Oberthern 33, 3701 Oberthern  
**Tel.:** +43 (0)720 515 000  
**Fax:** +43 (0)720 516 700  
**Herausgeber:** Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten  
**Anschrift Medieninhaber/Redaktion:** Oberthern 33, 3701 Oberthern  
**Chefredakteur:** Christian Proyer  
**Redaktion:** Mag. Christian Sec, Mag. Sigrid Hofmann, Michael Kordovsky  
**Anzeigenleitung:** Isabella Schönfellner  
**Grafisches Grundkonzept & Layout:** Christoph Schönfellner  
**Hersteller:** Prime Rate Kft., Megyeri út 53, 1044 Ungarn

**Fotos:** STUDIOHORST, AdobeStock/LitterART, AdobeStock/Andrii Yalanskyi, AdobeStock/Kiattisak, AdobeStock/Sutthiphong, Christian Mikes, Sabine Klimpt, AdobeStock/bluedesign, Manuel Horn, Dieter Steinbach, Katharina Khoss/Wüstenrot, Walter Oberbrammerger, Weinwurm-Fotografie.at, Neumayr Fotografie - Christian Leopold, Kurt Patzak, Ralph König, Frederick Sams, Astrid Weiss, Martin Steinthaler | tinefoto.com, Lukas Lorenz, LuxundLumen/Marlene Fröhlich, Christoph Plamberger, Jeff Mangione, Kurt Keinrath, Georg Wilke, Daniel Novotny, Monika Aigner, Werner Müllner, Brand Images e.U., AdobeStock/vegefox.com, AdobeStock/metamorworks.

**Erscheinungsweise:** sechsmal im Jahr (exkl. Specials)  
Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher Genehmigung d. Verlages. Namentlich gezeichnete Artikel geben die Meinung des Autors wieder und müssen sich nicht mit jener der Redaktion decken. Unverlangt eingesandte Manuskripte werden nicht retourniert. Mit der Annahme u. Veröffentlichung eines Artikels erwirbt der Verlag das ausschließliche Verlagsrecht daran, bis zum Ende des, der Veröffentlichung, folgenden Jahres. Produktanalysen werden nach besten Wissen erstellt, jedoch ohne jede Gewähr.  
Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen, (pdi+/o/Public relation, oder namentlich gezeichnete Artikel), unterliegen nicht der Verantwortlichkeit der Redaktion. Ihre

# VORSCHAU

---



Altersvorsorge und Lebensversicherung

---



Digitale Fitness – Schnittstellen Umfrage

---

Wiedergabe besagt nicht, daß sie eine Empfehlung oder die Meinung der Redaktion darstellen. „Der Versicherungsmakler“ identifiziert sich gemäß dem österreichischen Medienrecht nicht mit dem Inhalt angeführter Brancheninformationen und den in Interviews geäußerten Meinungen.

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

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der Anzeigentarif 01/2023



**GARANTA**  
VERSICHERUNG

# Für die Freizeit im Leben.

Die GARANTA Unfallversicherung bietet maßgeschneiderten Schutz, der sich Ihrem Leben optimal anpasst: mit erweiterbaren Deckungsteilen und frei wählbaren Assistance-Leistungen.

**Individuell. Flexibel. Sicher.**

**NEU**

Sportpakete  
einschließbar



Die beste  
Alternative zu Plan A:

# Plan B

## Berufsunfähigkeitsversicherung

Karriere. Wünsche. Ziele. Um Pläne zu finanzieren, verlassen sich Ihre Kundinnen und Kunden auf Ihre Arbeitskraft. Doch was, wenn die Arbeitskraft verloren geht? Durch Unfall, Krankheit oder andere Schicksalsschläge? Dann kann die richtige Vorsorge Existenzen absichern – mit Plan B, der Berufsunfähigkeitsversicherung der Merkur Lebensversicherung.

[www.merkur-leben.at](http://www.merkur-leben.at)

Weil ich das Wunder Mensch bin.

**merkur**   
LEBENSVERSICHERUNG