



DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

05 | 2020

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



GEMEINSAM FÜR DIE ZUKUNFT

Bei der konstituierenden Sitzung wurden KommR Christoph Berghammer, MAS, KommR Rudolf Mittendorfer und Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger einstimmig wiedergewählt.



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Versicherungsmakler



ARAG Management-Rechtsschutz



Souverän bleiben, wenn es darauf ankommt

Vorstände, Geschäftsführer, Aufsichtsräte treffen täglich zahlreiche Entscheidungen. Eine vermeintliche Fehlentscheidung kann existenzbedrohende Folgen haben.

Wir sichern das strafrechtliche Haftungsrisiko des Managers ab, versichern rechtliche Ansprüche nach dem Mediengesetz und wehren zivilrechtliche Vermögensschäden ab.

ARAG Management-Strafrechtsschutz inklusive Medien-Rechtsschutz

mit oder ohne

- ✓ Anstellungsvertrags-Rechtsschutz
- ✓ Vermögensschaden-Rechtsschutz
- ✓ Immaterialgüter- und Wettbewerbs-Rechtsschutz

Informieren Sie sich jetzt über unsere Homepage www.ARAG.at
Kunden-Hotline: 01 53102-1450 · offerte@ARAG.at



EIN STARKES SIGNAL

Von KommR Christoph Berghammer, MAS

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

Durch die Corona-Krise musste die konstituierende Sitzung des Fachverbandes auf Anfang November verschoben werden. Bei dieser Sitzung wurden der Fachverbandsobmann und seine Stellvertreter einstimmig gewählt. Hiermit möchte ich mich bei allen Kolleginnen und Kollegen aus den Fachgruppen und bei den Mitgliedern des Fachverband-Ausschusses für das mir wiederholt ausgesprochene Vertrauen bedanken. Ich werde mich mit meinen Stellvertretern KommR Rudolf Mittendorfer und Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger dafür einsetzen, dass es in meiner kommenden Funktionsperiode zu keinen Verboten von Bonifikationen und Provisionen kommen wird. Zusammen mit Ihnen sind wir stark und gemeinsam werden wir uns dieser Herausforderung stellen. Die Auswirkungen der Corona-Krise werden uns noch die nächste Zeit begleiten. Auch wenn es für die österreichischen Versicherungsmakler noch zu keinen großen Geschäftseinbußen geführt hat, müssen wir wachsam bleiben, denn es kann noch niemand sagen, was die nahe Zukunft bringen wird. Es ist auch wichtig, sich den weiterhin aktuellen Themen zu widmen: Digitalisierung, Weiter- und Ausbildung – diese Schwerpunktthemen stehen auf der Agenda des Fachverbandes für die nächsten Jahre. Die Krise hat gezeigt, wie gut es ist, dass die österreichischen Versicherungsmakler digital gut aufgestellt sind. Eine Umstellung von Bürobetrieb auf Homeoffice war für die meisten Versicherungsmaklerbüros in kürzester Zeit möglich. Versicherungsmakler, die ihre Arbeitsabläufe ausschließlich analog durchführen, müssen sich rasch mit digitalen Lösungen auseinandersetzen. Wir werden im Fachverband im Bereich Digitalisierung noch viel Aufklärungsarbeit leisten und werden Unterstüt-

zung bzw. Information zu diesem Thema anbieten. Die Versicherungsmakler müssen im digitalen Wettbewerb mit an vorderster Front dabei sein, um die neue Generation von hybriden Kunden weiterhin in der bewährten Form betreuen zu können. Nicht nur die nächste Generation der Versicherungsmakler sollte digital affin sein.

Ein weiteres Beispiel dafür, was uns im Fachverband die nächste Zeit beschäftigen wird, ist die Umstellung der Weiter- und Ausbildung auf den nationalen Qualifikationsrahmen. Es wird zu Veränderungen der Ausbildungssysteme kommen und zu einer Vereinheitlichung. Das alles wird der Qualität unseres Berufsstandes zugutekommen. Veränderungen bedeuten auch eine Chance, also nutzen wir diese und gehen den Weg gemeinsam in eine konstruktive, positive Zukunft.

In diesem Sinne bedanke ich mich nochmals bei Ihnen und kann mit aufrechem Gewissen versprechen, dass ich mich auch die nächsten Jahre für die österreichischen Versicherungsmakler einsetzen werde. Es ist mir eine Freude und macht enormen Spaß, für unseren Berufsstand etwas bewirken zu können. Bleiben Sie gesund und informieren Sie sich regelmäßig über die Tätigkeit des Fachverbandes und Ihrer Fachgruppe.

Ihr KommR Christoph Berghammer, MAS



M

EDITORIAL

03 Ein starkes Signal



FACHVERBAND & REGIONALES

- 12 100% für Berghammer
- 18 Einstimmig wiedergewählt
- 20 Die Personalentscheidungen in den Fachgruppen
- 21 Chaosjahr 2020
- 30 Aktuelles aus Brüssel
- 32 Von Hoffen und Bangen ...
- 40 Wie mach ich's richtig?
- 41 (Wieder)aufnahme der freiwilligen Weiterbildungszertifizierung
- 41 Weiterbildungsverpflichtung



INTERVIEW

- 14 Gemeinsam für die Zukunft
- 46 Bester Partner
- 48 Digitale Zusammenarbeit





11



34



39

MARKT

- 08 Hochrisikopatient: Vernetztes Auto
- 10 Insolvenzprognose
- 11 Wildunfälle
- 28 Welche Rolle spielen Ethik und Nachhaltigkeit für Kunden von Versicherungsmaklern?
- 29 Mein Kunde braucht dringend Garantien!
- 34 Social Active Day
- 34 Österreichs sicherster Motorradfahrer
- 35 Nächste Generation sichert weiterhin erfolgreichen Weg in die Zukunft
- 35 Bericht 2. Quartal
- 37 Verträge des Versicherungsrechts
- 38 Gesundheitsbarometer 2020
- 38 Stärker und schneller
- 39 Jungmakler Award
- 42 Zur Differenzierung und Systematisierung des moralischen Risikos im Versicherungswesen
- 45 Wachstum

NEWS & PERSONALIA

- 06 Abschied
- 06 Auszeichnung Unternehmensqualität
- 06 Personelle Veränderung
- 07 Investitionsprämie
- 07 Förderung der Artenvielfalt



36



06

KOLUMNE & KOMMENTAR

- 36 RSS - Alles was Recht ist

ABSCHIED

Mit großer Trauer nehmen wir Abschied von Dipl. Ing. Andrea Wellner, geschäftsführende Gesellschafterin von Courtage Control, die nach längerer Krankheit aber doch unerwartet verstorben ist. Andrea Wellner war eine Pionierin in unserer Branche. Viele der heute als selbstverständlich angesehenen Werkzeuge für Makler sind von ihr erstmals erdacht und entworfen worden. Auch als Unternehmerin war sie eine herausragende Persönlichkeit und konnte ihre Visionen sehr erfolgreich umsetzen. Ihre Offenheit, Ehrlichkeit und Entschlossenheit, Eigenschaften mit denen sie wichtige Themen voranzutreiben imstande war, wurden zu ihrem Markenzeichen. „Ich persönlich bin tief betroffen, da ich mit Andrea Wellner nicht nur

eine Kämpferin für die digitale Entwicklung der Maklerschaft sondern auch eine Freundin verloren habe! Durch ihr Ableben hinterlässt

Andrea eine Lücke, welche schwer zu füllen sein wird“, so Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS. **M**



Dipl. Ing. Andrea Wellner

AUSZEICHNUNG UNTERNEHMENSQUALITÄT

Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort

Heuer jährte sich die Verleihung des Staatspreises bereits zum 25. Mal. Die Experten-Jury bewertete die Unternehmensqualität der 26 Teilnehmer auf Basis des EFQM-Excellence-Modells. Die Sektionschefin Maria Ulmer überreichte der faircheck Schadenservice GmbH den Staatspreis „Unternehmensqualität

2020“ für die Kategorie Kleinunternehmen (5-50 Mitarbeiter). „Durch die Digitalisierung von Prozessen und Arbeitsweisen und dem Einsatz neuer Geschäftsmodelle konnte faircheck gerade auch in der turbulenten Zeit von Covid-19 erfolgsentscheidende Wettbewerbsvorteile nutzen“, heißt es in der Jurybegründung. Auch Sonderpreise wurden vergeben. Die VBV-Vorsorgekasse AG erhielt diesen in der Kategorie „Exzellenz in verantwortungsvoller Nachhaltigkeit“.

2020“ für die Kategorie Kleinunternehmen (5-50 Mitarbeiter). „Durch die Digitalisierung von Prozessen und Arbeitsweisen und dem Einsatz neuer Geschäftsmodelle konnte faircheck gerade auch in der turbulenten Zeit von Covid-19 erfolgsentscheidende Wettbewerbsvorteile nutzen“, heißt es in der Jurybegründung. Auch Sonderpreise wurden vergeben. Die VBV-Vorsorgekasse AG erhielt diesen in der Kategorie „Exzellenz in verantwortungsvoller Nachhaltigkeit“.

PERSONELLE VERÄNDERUNG

Niederösterreichische Versicherung

Mag. Stefan Jauk zieht mit 1. März 2021 in den Vorstand der Niederösterreichischen Versicherung AG ein und mit 1.9.2021 übernimmt er die Agenden von Generaldirektor Dr. Hubert Schultes und damit den Vorstandsvorsitz. Dies hat der Aufsichtsrat der NV in seiner Sitzung am 22.9.2020 beschlossen. Mag. Stefan Jauk verfügt über eine 18 Jahre lange, umfassende Berufserfahrung im Finanzdienstleistungsbereich. Begonnen hat Jauk seine berufliche Laufbahn 2003 nach dem Studium

der Rechtswissenschaften an der Karl-Franzens-Universität Graz bei der RLB NÖ-WIEN AG, wo er als Kommerzkundenbetreuer und später Abteilungsleiter Firmenkunden seine umfassenden Erfahrungen im Finanzdienstleistungsbereich sammeln konnte. Seit 2016 ist Jauk Geschäftslei-

der Rechtswissenschaften an der Karl-Franzens-Universität Graz bei der RLB NÖ-WIEN AG, wo er als Kommerzkundenbetreuer und später Abteilungsleiter Firmenkunden seine umfassenden Erfahrungen im Finanzdienstleistungsbereich sammeln konnte. Seit 2016 ist Jauk Geschäftslei-



Mag. Stefan Jauk

ter der Raiffeisen Regionalbank Mödling, eine der größten Raiffeisenprimärbanken in Österreich. In dieser Funktion trägt er die P&L- sowie strategische Gesamtverantwortung für rund 200 Mitarbeiter, über 60.000 Kunden und die Bilanzsumme von 1,7

Milliarden Euro. Die Vorstandsverträge von Mag. Bernhard Lackner und DI Christian Freibauer, MBA wurden im Sinne der weiteren kontinuierlichen Entwicklung des Unternehmens vorzeitig für die nächsten fünf Jahre – somit bis 31.12.2025 – verlängert. **M**

INVESTITIONSPRÄMIE

Die österreichische Bundesregierung hat eine Investitionsprämie in Form von nicht rückzahlbaren Zuschüssen beschlossen. Die Summe beläuft sich auf insgesamt zwei Milliarden Euro. Der Zuschuss beträgt zwischen sieben Prozent für förderfähige Investitionen und 14 Prozent für Investitionen in den Bereichen Ökologisierung, Digitalisierung und Gesundheit.

Die Investitionsprämie kann außerdem zusätzlich zu bestehenden Umwelt- und Ökostromförderungen beantragt werden. Förderungsfähig sind materielle und immaterielle aktivierungspflichtige Neuinvestitionen in das abnutzbare Anlagevermögen, für die zwischen dem 1.9.2020 und 28.2.2021 ein Antrag bei der aws gestellt werden. Spätestens bis zum 28.2.2022 muss die Neuinvestition umgesetzt werden. Ausgenommen sind Neuinvestitionen ab einem Volumen von 20 Millionen Euro. Mit der Investition muss vor dem 1.3.2021 begonnen werden. Nicht gefördert werden klimaschädliche Investitionen darunter fallen u. a. Fahrzeuge mit konventionellem Antrieb und

Anlagen, die fossile Energieträger nutzen, aktivierte Eigenleistungen, leasingfinanzierte Investitionen, es sei denn, diese werden im antragstellenden Unternehmen aktiviert, und Kosten, die nicht in einem Zusammenhang mit einer unternehmerischen Investition stehen.

Es besteht auch keine Förderung beim Erwerb von Gebäuden, Gebäudeanteilen und Grundstücken sowie beim Bau- und Ausbau von Wohngebäuden, wenn diese zum Verkauf oder zur Vermietung an Private gedacht sind. Unternehmensübernahme und Erwerb von Beteiligungen, sonstige Geschäftsanteile oder Firmenwerte sind ebenfalls ausgeschlossen. Finanzanlagen und Umsatzsteuern fallen ebenfalls nicht in den Bereich förderfähig. Die Untergrenze der Investitionsprämie beläuft sich pro Antrag auf 5.000 Euro ohne Umsatzsteuer, es können kleinere Investitionen zu einem Antrag zusammengerechnet werden. Das maximal förderbare Investitionsvolumen beträgt 50 Millionen Euro pro Unternehmen bzw. Konzern. **M**

FÖRDERUNG DER ARTENVIELFALT

Generali Versicherung AG

wurde nun ein gemeinsames Projekt ins Leben gerufen, um Land- und Forstwirte dabei zu unterstützen, die Artenvielfalt in der österreichischen Land- und Forstwirtschaft zu erhalten bzw. zu vergrößern.

Denn etwa ein Drittel aller Insektenarten ist aus Wiesen und Wäldern verschwunden. Dieser Insektenchwund hat auch negative Folgen für die Landwirtschaft: Vor allem die Bestäuber unter den Insekten, aber auch Falter und Schwebfliegen sind für die Ausbildung der Feldfrüchte immens wichtig. „Wir wollen unseren Kunden nicht nur ein verlässlicher

Das Kuratorium Wald ist langjähriger Partner der Generali Versicherung AG. Zusätzlich

und lebensbegleitender Partner in Versicherungsfragen sein, sondern den Menschen eine sichere Zukunft ermöglichen“, betont Marketingleiter Dipl. Psych. Tilmann Buchner.

Die Versicherung und das Kuratorium Wald haben gemeinsam vier Initiativen ausgearbeitet: Anlegen von Blütenstreifen – dauernde Insekten- und Bienenweide, blühender Acker – jährliche Insekten- und Bienenweiden, blühender Wald(rand) und Förderung von Habitatbäumen im Wald. Gesucht werden 2020 zehn und 2021 weitere 40 niederösterreichische Landwirte. In der Zukunft soll dieses Projekt auf alle Bundesländer Österreichs ausgedehnt werden. Das Unternehmen unterstützt die Landwirte je nach gewählter Variante mit Saatgut und durch Aufwandsentschädigungen. **M**

HOCHRISIKOPATIENT: VERNETZTES AUTO

Lag die Anzahl der vernetzten Fahrzeuge 2018 europaweit bei 37 Millionen PKWs, wird sich diese Zahl bis 2023 auf 120 Millionen erhöhen. Mit der konnektiven Revolution in den Autos, kommt eine Vielzahl an Risiken. Zum Thema „Cyber Risks in the Connected Car Eco System“ diskutierten Experten am Allianz-Motortag über Cyberrisiken moderner Fahrzeuge, geeignete Präventionsmaßnahmen und Fragen zum Versicherungsschutz.

von Mag. Christian Sec

Software-Codes, Steuergeräte und Sensorik ermöglichen nicht nur neue Mobilitätskonzepte, sondern auch neue Angriffsflächen für Hacker. So wie Computernetzwerke zu Zielen für Cyberattacken wurden, sind vernetzte Autos im gleichen Maße den Angriffen der Hacker ausgeliefert. Dabei können bei Fahrzeugen solche Angriffe nicht nur wirtschaftliche Schäden verursachen, sondern auch die Gesundheit und das Leben von Menschen gefährden. Angesichts dieser Herausforderungen fordern die Allianz-Vorstände ein branchenübergreifendes und europaweites „Automotive Security Information Center“. „Wir haben es mit einer Bedrohung zu tun, die weder an Unternehmens- noch an Landesgrenzen haltmacht, und wir sind der Überzeugung, dass ein solches Center Daten und Kompetenzen verschiedener Institutionen zusammenführen muss, unter anderem Regierungsbehörden, Fahrzeughersteller, Automobilzulieferer, Telekommunikationsbetreiber, Forschungseinrichtungen, Reparaturbetriebe und Versicherer“, betonte Klaus-Peter Röhler, Vorstand der Allianz SE und Vorstandsvorsitzender der Allianz Deutschland.

Security als USP für Automobilhersteller

Das Risiko wird durch die Vernetzung weiter ansteigen. „Alles was vernetzt ist, wird angegriffen“, erklärt Hans Adlkofer, Halbleiterexperte von Infineon Technologies, einem wichtigen Automobilzulieferer. „Wir müssen die Latte für die Hacker so hochlegen, dass die Hacker gar nicht mehr an einer Attacke interessiert sind“. Das ökonomische Prinzip lautet dabei. „Wieviel muss der Hacker investieren, um in das System einzubrechen und wie hoch ist der Gewinn“. Christoph Krauss, vom Fraunhofer Institut für sichere IT und Automotive Security ergänzt: „Wir werden

niemals einen Hacker-Angriff zu 100 Prozent abwehren können. Wir können aber mit einer ausgereiften Sicherheitsarchitektur das Risiko minimieren“. Krauss erklärt dies an einem Beispiel, als Mercedes von einem Cyber-Angriff betroffen war. Dabei waren die Hacker zwar in der Lage die Autos zu öffnen, aber nicht in der Lage kritische Sicherheitssysteme zu manipulieren. „Wenn es Cyberattacken auf Autos gibt, sollten die kritischen Sicherheitssysteme davon verschont bleiben“, konkludiert Krauss. Eine weitere Voraussetzung für die Security besteht darin, dass die Attacken nicht skaliert – also auf eine

ganze Autoflotte ausgedehnt – werden können, referiert Krauss. In Zukunft wird das Vertrauen in die Sicherheitsarchitektur eines Autoherstellers auch wirtschaftlich an Bedeutung zunehmen, ist Krauss überzeugt. „Das Vertrauen in das Sicherheitssystem wird auch für die Käufer immer wichtiger. Dies könnte zu einem starken Verkaufsargument in der Zukunft werden. Automarken, die bereits in der Vergangenheit Opfer von Cyberattacken geworden sind, könnten daher Probleme bekommen“.

Gesinnungswandel in der Automobilindustrie

„In der Zukunft wird es für Autos keine Betriebssicherheit ohne Datensicherheit mehr geben“, erklärt Christoph Lauterwasser, Geschäftsführer des Allianz Zentrum für Technik. Dabei liegt die größte Herausforderung darin, die Automotiv-IT-Security über den gesamten Lebenszyklus eines Fahrzeuges zu garantieren. Die Entwicklung eines Autos dauert drei bis vier Jahre, dann wird es für vier Jahre produziert, dann gibt es meist noch ein Facelift. Insgesamt kommt man bei der Lebenszeit eines Autos auf rund 20 Jahre. Die größte Herausforderung für die Automobilindustrie ist daher, wie man Sicherheit und Schutz über eine solch lange Zeit gewährleisten kann. „In jedem Entwicklungs- und Produktionsschritt eines Automobils öffnen wir Türen, in die die Hacker eindringen können“, ergänzt Adlkofer. Neben dem hohen Sicherheitsanspruch ist das Auto ein sehr wertvolles und langlebiges Produkt, was es auch zu einem Ziel für Diebstahl und Erpressung macht. Kommunizierende Autos sind in eine Infrastruktur eingebettet, die selbst Gefährdungen ausgeliefert sind. Mit dem Anstieg der kommunizierenden Autos steigt auch die dafür notwendige Infrastruktur, wie z.B. die der Stromnetze, und damit gleichzeitig die Gefahr, die davon ausgeht. So kann z.B. ein An-

greifer viele Ladestationen manipulieren, mit denen die Autos verbunden sind, wie Krauss erklärt. „Es gibt noch viel zu tun im Bereich der E-Mobilität. Die Liste der Risiken ist lang, aber wir arbeiten daran“, so Krauss. Daher müssen alle am Produktions- und Entwicklungsprozess beteiligten Player gemeinsam an einer Security-Lösung arbeiten, ist Adlkofer überzeugt. Von der Produktion des Chips eines Halbleiterherstellers bis zum Autohändler. Adlkofer sieht dabei bereits einen Gesinnungswandel in der Industrie. „Das Thema Security hat in der Industrie einen viel höheren Stellenwert als noch vor drei oder fünf Jahren“. Jedoch sieht er dabei noch Luft nach oben. Derzeit schätzt er die Wichtigkeit des Themas Security für die Automobilindustrie auf einer Skala von Null bis Zehn bei fünf ein, „aber bald wird diese auf acht oder neun ansteigen und dieser Zeitpunkt liegt in naher Zukunft“. Dazu tragen natürlich auch neue Regulative bei, die das Bewusstsein für Security in der Automobilindustrie steigern.

Daten, Daten, Daten

„Für automatisches Fahren brauchen wir eine Unmenge von Daten. Mit den Daten können wir sehen, wie ein Unfall passiert ist, was das Auto oder der Fahrer machte. „Wenn etwas falsch läuft, ein Unfall passiert ist oder eine Flotte gehackt wird, kann man die Daten dazu verwenden, um Sicherheit weiterzuentwickeln“, so Conrad Meyer, Digital-Forensiker bei ZiZiS. Und natürlich ist die Datengewinnung auch

für Versicherungen von größter Bedeutung, um Betrug vorzubeugen oder präventive Maßnahmen weiterzuentwickeln. Da sich nun die Industrie stark auf dieses Thema konzentriert, gibt es auch positive Nebeneffekte, z.B. im Bereich des Autodiebstahls. Mit der Fütterung eines Security-Konzeptes mit den persönlichen Daten, kann man gleichzeitig auch das Wegfahrsperrsystem verbessern, so Meyer. Die Problematik liegt hier naturgemäß im legislativen Bereich. Die Fragen, die sich dabei stellen sind:

„Wer hat das Recht Daten zu bekommen, im Falle eines Unfalls? Welche Daten müssen im Auto zur Verfügung stehen, um Cyberattacken identifizieren zu können? „Derzeit sind diese Fragen noch nicht wirklich geregelt“, so Meyer. Meyer ist der Meinung, dass die Frage, welche Daten im Auto verfügbar sein sollen auf europäischer Ebene geklärt

Klaus-Peter Röhler



IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



Als SIVAG-Partner entspannt in die Zukunft blicken!

- ✓ unkomplizierte Umsetzung der IDD
- ✓ rechtssichere DSGVO-Umsetzung
- ✓ einfache Arbeitsprozesse
- ✓ einzigartige Bestandssicherung
- ✓ familiäre Atmosphäre
- ✓ digitale Abwicklung inkl. Unterschrift
- ✓ exzellente Sonderprodukte
- ✓ geringe Büro- & Verwaltungskosten
- ✓ leistungsfähige EDV-Lösungen
- ✓ unabhängiges & freies Arbeiten

Mitglied bei:



www.sivag.at

werden muss, während die Frage, wer das Recht auf welche Daten hat, auf der Ebene der Staaten geklärt werden sollten, da hier die Bürger das Recht haben zu entscheiden, welche Institutionen ihre Daten verwenden dürfen.

Der virtuelle Autoschlüssel

Ein Beispiel, wo der Versicherer die Daten benötigt, wäre der virtuelle Autoschlüssel. Grundsätzlich hat der Autobesitzer im Falle eines Diebstahls seinen herkömmlichen Autoschlüssel an die Versicherung zuzusenden, sodass sichergestellt ist, dass der Besitzer nicht einen Versicherungsfall meldet und gleichzeitig das Auto verkauft. Beim virtuellen Autoschlüssel, der im Smartphone installiert ist, wird jedoch ein anderer Prozess von Nöten sein, erklärt Jochen Haug, Schaden-Vorstand, der Allianz-Versicherung. Es müssen im Back-End des Herstellers, wo die virtuellen Schlüssel administriert werden, die Zugriffsprotokolle hinterlegt sein. Falls der Versicherer Zugang zu diesen Informationen hat, ist es daher nicht notwendig sein Smartphone an den Versicherer abzuliefern. Auch im Falle eines Unfalls sind Daten unersetzlich. „Im Falle eines Unfalls, wird das Auto viele Daten darüber haben, und kann uns sagen was wirklich passiert ist. War es der Fahrer, war es die Software des Autos oder eine gehackte Software. Wir werden in all diesen Fällen zahlen, trotzdem ist es wichtig in einem forensischen Zugang festzustellen, was passiert ist, um in Zukunft dagegen präventive Maßnahmen setzen zu können“, so Haug. Kosten die in einem einzigen Auto durch Malware verursacht werden, sind jedenfalls auch von der Versicherung gedeckt. Wenn es sich um eine ganze Autoflotte handelt, könnte dies in die Sphäre des Autoherstellers fallen, so Haug. Cyberattacken, die zum Schaden gegenüber Dritten führen sind jedenfalls auch in

ganz Europa versichert. Der Schaden am Auto und auch der Diebstahl ist grundsätzlich in ganz Europa versichert. „Es ist sehr viel Technik im Hintergrund. Aber für den Endkunden gilt: Wir versichern dich“, so Haug.

Kooperation zwischen Unis und Industrie notwendig

„Es gibt einen großen Wettbewerb um IT-Sicherheitsexperten am Markt, die die Fähigkeit besitzen Autos sicherer zu machen“, erklärt Prof. Hackenberg von der Technischen Hochschule in Regensburg. Die europäischen Universitäten haben dementsprechend sehr viele Anstrengungen unternommen, spezielle Angebote und Kurse anzubieten. Auch Professorenstühle werden in diesem Bereich von den Universitäten gerade gesucht. „Die Absolventen werden daher gut ausgebildet, vorbereitet und mit einem hohen Bewusstsein für die IT-Security, in den Markt treten“, so Hackenberg. Allein die Ausbildung reicht jedoch nicht aus, weil der Wissenslebenszyklus gerade im IT-Bereich sehr kurz ist. „Ein IT-Experte muss einige Male in seinem professionellen Leben neue Themen erlernen, daher muss auch die Industrie danach trachten ihre eigenen Software-Entwickler weiterzubilden“, so Hackenberg. „Die Universität kann den ersten Anstoß geben, aber die Industrie muss damit weitermachen“. Noch sind die IT-Spezialisten in Europa rar gesät. „Derzeit gibt es in Europa noch nicht genug Spezialisten. Universitäten und die Industrie müssen daher zusammenarbeiten, um diesen Rückstand aufzuholen“, fordert Hackenberg. Auch innovative Projekte an den Universitäten sollen helfen, die „böse Seite“ der Technik zu verstehen. So können die Studenten auf einer Plattform Komponentenschwachstellen hacken „und lernen was dann passiert“, so Hackenberg. **M**

INSOLVENZPROGNOSE

A.C.I.C.

Der Kreditversicherungsmakler A.C.I.C. hat anhand der Daten der Kreditversicherungsgesellschaften eine Insolvenzdurchschnittsprognose für 2021 errechnet. Dank massiver staatlicher Interventionen ist die Zahl der Unternehmenspleiten im heurigen Jahr bislang rückläufig, jedoch sieht es für das nächste Jahr anders aus.

Im nächsten Jahr werden in Österreich die Insolvenzanträge um 15 Prozent im Vergleich zu 2019 steigen.

In Deutschland erwartet Peter Androsch, geschäftsführender Gesellschafter der A.C.I.C., für nächstes Jahr einen Anstieg der Unternehmensinsolvenzen um neun Prozent. Nicht so glimpflich soll es die USA treffen, hier geht man von einem Plus von 46 Prozent bei den Insolvenzen aus. Italien wird bei 24 Prozent und Frankreich bei 28 Prozent liegen. Global wird ein Anstieg um 31 Prozent erwartet. „Österreich hat eine stark exportorientierte Wirtschaft und wird daher von steigenden Insolvenzzahlen bei seinen wichtigsten Handelspartnern besonders betroffen sein“, mahnt Androsch. **M**

WILDUNFÄLLE

VVO

Auf Österreichs Straßen kommt es im Durchschnitt alle sieben Minuten zu einem Wildunfall. Österreichweit kamen in der Saison 2018/2019 insgesamt 75.476 Wildtiere bei einer Kollision mit einem Fahrzeug zu Schaden. Verglichen mit den Vorjahreszahlen lag die Zahl der Wildunfälle etwas über dem 5-Jahres-Durchschnitt. Betrachtet man die Zahlen der dabei verletzten Personen, so zeigt sich hier im 5-Jahresvergleich ein Plus von 13 Prozent. Besonders betroffen sind die Bundesländer Niederösterreich, Oberösterreich und die Steiermark. Sechs von zehn Wildunfällen mit Personenschaden ereignen sich mit einem Pkw, bei jedem fünften Unfall (21 %) ist ein Motorrad beteiligt. Viele Fahrzeuglenker unterschätzen die Kräfte, die bei einer Kollision mit einem Tier entstehen. „Trifft man mit einer Geschwindigkeit von 50 km/h auf ein 80 kg schweres Wildschwein, so wirkt ein Aufprallgewicht von zwei Tonnen auf Fahrzeug und Fahrer ein“, so Dr. Othmar Thann, Direktor des KFV. Im Sommer 2020 hat das KFV Testfahrten und Befragungen zu sogenannten Nachtsicht-Assistenzsystemen durchgeführt. Dabei zeigte sich, dass derlei Assistenzsysteme derzeit zwar noch nicht vollständig entwickelt sind, jedoch grundsätzlich großes Potenzial zur Reduktion von Wildunfällen mit sich bringen. Bis die entsprechenden Assistenzsysteme vollständig ausgereift und breit verfügbar sind, ist die Anpassung der Fahrgeschwindigkeit in Wildwechselzonen allerdings weiterhin die effektivste Unfallpräventionsmaßnahme. **M**



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Fondsgebundene Lebensversicherung

08|16 Fonds-Konzept – alles andere als Durchschnitt.

Mit der Fondsgebundenen Lebensversicherung 08|16 der NÜRNBERGER profitieren Ihre Kunden jetzt doppelt und dreifach.

Doppelt: Sie genießen die Flexibilität einer modernen Sparform und die Steuervorteile einer Lebensversicherung.

Und dreifach: Maßgeschneiderter Kapitalaufbau und gleichzeitig Absicherung bei Berufsunfähigkeit und Pflege.

Der
NÜRNBERGER
elektronische
Fondswechsel!

**Einfach, flexibel,
100% digital!**



100% FÜR BERGHAMMER

Am 3. November 2020 fand die konstituierende Sitzung des Fachverbandsausschusses der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, dem höchsten Organ des Fachverbandes, in das 16 gewählte Funktionäre von den Bundesländern bzw. den wahlwerbenden Gruppen entsendet wurden, statt.

Unter der Wahlleitung von Dipl.-Ing. Helmut Ogulin, MBA und im Beisein von Bundesspartengeschäftsführer Dr. Josef Moser sowie dessen designiertem Nachfolger Mag. Phillipp Graf wurde dabei der Bundesobmann des Fachverbandes der Versicherungsmakler für die kommende 5-jährige Funktionsperiode gewählt. Einstimmig von allen wahlwerbenden Gruppen Wirtschaftsbund (WB), Sozialdemokratischer Wirtschaftsverband (SWV), Freiheitliche Wirtschaft (FW) und Unabhängiges Wirtschaftsforum (UWF) als Fachverbandsobmann vorgeschlagen, erhielt KommR Christoph Berghammer, MAS, bei der Wahl die Zustimmung aller Ausschussmitglieder. Ebenso einstimmig wurden Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger und KommR Rudolf Mittendorfer als seine Stellvertreter bestellt. Nach der Wahl des Fachverbandsobmannes und der beiden Stellvertreter sollen – nach der-

zeitigem Stand bei der Strategieklausur im Dezember und soweit dies die Covid-19-Situation zulässt – die notwendigen Themen definiert werden. Entsprechend der daraus resultierenden Schwerpunkte werden die entsprechenden Arbeitskreise eingerichtet und deren Leiter bekannt gegeben. Diesen Arbeitskreisen fällt die Aufgabe zu, spezifische Themenstellungen zu bearbeiten bzw. vorzubereiten und umzusetzen sowie Empfeh-

lungen an den Fachverbandsausschuss und den Obmann abzugeben. **M**

Die konstituierende Sitzung fand unter strengen COVID-19-Kontrollen für alle Anwesenden statt.



Denk Zuversicht
in
herausfordernden
ZEITEN.



Denk


UNIQA

GEMEINSAM FÜR DIE ZUKUNFT

Im September 2016 übernahm KommR Christoph Berghammer, MAS, das Amt des Fachverbandsobmanns der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten Österreichs.. Nach vier erfolgreichen Jahren in dieser Funktion wurde er mit 3. November 2020 in seiner Funktion vom Fachverbandsausschuss bestätigt. In einer neuen fünfjährigen Periode steht er dem Fachverband erneut vor. Eines seiner wichtigsten Credos für die kommenden Jahre ist wie auch schon in den letzten Jahren die Kommunikation mit bzw. zwischen den verschiedenen Berufsgruppen, Versicherungsunternehmen und den zuständigen Personen in den verschiedenen Ministerien.

Was sind Ihre positivsten Erinnerungen an die letzte Funktionsperiode?

Berghammer: Es ist einfach schön, die Funktion des Fachverbandsobmanns auszuüben, und es zeigt, wie sehr ein positives Miteinander eine Berufsgruppe voranbringen kann. Wir leben im Fachverband eine Einigkeit, die ihresgleichen sucht. Es gibt keine politischen Ressentiments: Egal, was kommt,

Es ist einfach schön, die Funktion des Fachverbandsobmanns auszuüben, und es zeigt, wie sehr ein positives Miteinander eine Berufsgruppe voranbringen kann.

wir halten zusammen. Dieser Zusammenhalt hat es auch einfacher gemacht, die Herausforderungen der letzten Jahre zu bewältigen. Ich denke nur an die Umsetzung der IDD-Richtlinie und die Datenschutzgrund-

verordnung, um nur einige zu nennen. Warum die Landesvertretung so erfolgreich ist? Weil gemeinsam an den Themen gearbeitet wird.

Worauf kann man besonders stolz sein?

Berghammer: Besonders stolz bin ich darauf, dass wir es durch viel Lobbyarbeit, Netzwerken und gemeinsame Gespräche geschafft haben, in unserem Berufsstand nach wie vor Bonifikationen und Provisionen zu haben. Als Vorstandsmitglied bei BIPAR war es mir immer ein Anliegen, mich für den Schutz

des vorhandenen Vergütungssystems in Österreich vehement einzusetzen, und das ist mir gelungen. Das wird auch in meiner nächsten Funktionsperiode eine meiner wichtigsten Aufgaben sein, denn die Rufe nach einem Provisionsverbot verklingen nicht und bei der nächsten Überarbeitung der IDD-Richtlinie muss besonders darauf geachtet werden, dass diese Stimmen übertönt werden. Der österreichische Fachverband hat sich klar positioniert: Der unabhängige Vertrieb darf nicht provisionsfrei werden. Hier gibt es seitens einiger Staaten, wie zum Beispiel den Niederlanden und Großbritannien, ebenfalls ein klares Statement: Die Wahlfreiheit der Kunden in Bezug auf die Vergütungsvarianten muss bestehen

bleiben.

Welche Pläne haben Sie noch für die kommende Funktionsperiode?

Berghammer: Auf der Agenda steht auf alle Fälle neben der Aus- und Weiterbildung das Thema Digitalisierung. Wir müssen den OMDS 3.0 weiter vorantreiben, es ist für die Arbeitsprozesse zwischen den Versicherungsmaklern und den Versicherungsunternehmen wichtig, das Schnittstellenthema positiv weiterzubringen. Wenn die Branche es nicht schafft, innerhalb der nächsten Zeit eine vertikale Kommunikation zum Versicherer herzustellen, geht wertvolle Zeit im digitalen Wettbewerb mit anderen Versicherungsdienstleistern verloren. Die Versicherungsmaklerbranche ist im digitalen Wandel sicherlich nicht die allerschnellste, hier muss es Veränderungen geben, um den digitalen Anforderungen entsprechen zu können. Man hat in der Corona-Krise gesehen, wie schnell man seine Kommunikationsmöglichkeiten umstellen musste, um weiterhin für seine Kunden da zu sein. Es ist den meisten Kolleginnen und Kollegen gelungen, im Lockdown innerhalb kürzester Zeit ihre Kunden weiterhin begleiten zu können. Daher ist es für die Zukunft wichtig, sich digital weiterzuentwickeln und dafür müssen der

Der österreichische Fachverband hat sich klar positioniert: Der unabhängige Vertrieb darf nicht provisionsfrei werden.



OMDS 3.0 und die Schnittstellen ausgebaut bzw. weiterentwickelt werden. Es ist für die wirtschaftliche Zukunft des Berufsstandes von enormer Bedeutung, dass Arbeitsabläufe schneller und effizienter erledigt werden, um die Betreuung von allen Kundensegmenten gewährleisten zu können.

Wie gut sind die österreichischen Versicherungsmakler für das digitale Zeitalter gerüstet?

Berghammer: Die österreichischen Versicherungsmakler sind sehr unterschiedlich gerüstet. Es ist vom

Ich bin auf alle Fälle //
der Meinung, dass die
nächste Generation der
Versicherungsmakler eine
sehr digital affine sein
wird.

band zukommt. Die besten Schnittstellen und digitalen Lösungen nutzen nur dann, wenn damit auch gearbeitet wird. Wie schon angesprochen, war die Umstellung auf digitale Kommunikation im Lockdown für digital gut aufgestellte Versicherungsmaklerbüros ohne große Veränderungen durchführbar. Ich bin auf alle Fälle der Meinung, dass die nächste Generation der Versicherungsmakler eine sehr digital affine sein wird.

Sie haben als weiteres Thema in Ihrer nächsten Funktionsperiode die Aus- und Weiterbildung angesprochen, was wird hier auf den Versicherungsmakler zukommen?

Berghammer: Es wird zu Veränderungen im Bereich der Ausbildung kommen. Wir sind intensiv dabei, die Anforderungen durch

Alle zukünftigen //
Versicherungsmakler
werden sich einer
einheitlichen Ausbildung
und einer ebensolchen
Befähigungsprüfung
unterziehen müssen.

den müssen. Alle zukünftigen Versicherungsmakler werden sich einer einheitlichen Ausbildung und einer ebensolchen Befähigungsprüfung unterziehen müssen. Die Projekte zur neuen Versicherungsmak-

„Volldigitalisierten“ bis hin zu „analogen“ Versicherungsmaklerbüro alles in der Berufslandschaft vertreten. Ich bin mir sicher, dass hier noch viel Aufklärungsarbeit auf den Fachver-

banden durch den nationalen Qualifikationsrahmen umzusetzen. Es wird zu Veränderungen der Ausbildungssysteme kommen und es wird eine einheitliche Form gefunden werden

ler-Befähigungsprüfungsordnung haben bereits begonnen und werden in den nächsten Monaten umgesetzt sein. Es ist enorm aufwendig, bedeutet aber auch eine Aufwertung unserer Berufsausbildung und des Berufsstandes.

Die Aus- und Weiterbildung war auch durch die Corona-Krise beeinträchtigt, wie wird das in Zukunft werden?

Berghammer: Aufgrund der gesetzlichen Anforderungen durch die Corona-Krise mussten im heurigen Jahr viele Präsenzveranstaltungen abgesagt werden. Der

Fachverband und die Fachgruppen haben ihren Mitgliedern in einem sehr raschen Umsetzungszeitraum viele Möglichkeiten geschaffen, Seminare und Weiterbildungsveranstaltungen digital besuchen zu können.

Der Weiterbildungs-Lehrplan sieht grundsätzlich jedoch ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Präsenzveranstaltungen und Schulungen vereinfachten Lernens (insbesondere Webinaren) vor; Präsenzschulungen sind somit an sich ein wesentlicher Teil der Fortbildungsverpflichtung. Auf Initiative des Fachverbandes und in Abstimmung mit anderen Berufsgruppen hat die Abteilung für Rechtspolitik in der Wirtschaftskammer Österreich an das Wirtschaftsministerium das Ersuchen gerichtet, dass im

heurigen Jahr ausnahmsweise von dem Erfordernis nach einem ausgewogenen Verhältnis zwischen Schulungen vereinfachten Lernens und Präsenzveranstaltungen abgegangen werden kann. Damit sollen im heurigen Jahr Schulungen bis zu 100 Prozent in Webinar-Form als rechtskonform anerkannt werden. Diesem Ersuchen wurde seitens des Bundesministeriums stattgegeben, jedoch mit der Maßgabe, dass es im Einzelfall der weiterbildungsverpflichtenden Person obliegt nachzuweisen, dass die Absolvierung von aufgrund der angebotenen Möglichkeiten tat-

Der Fachverband und //
die Fachgruppen haben
ihren Mitgliedern in
einem sehr raschen
Umsetzungszeitraum
viele Möglichkeiten
geschaffen, Seminare
und Weiterbildungsveranstaltungen digital
besuchen zu können.

Der Lockdown //
war sicherlich eine
nie dagewesene
Herausforderung für die
gesamte österreichische
und weltweite Wirtschaft.

sächlich nicht möglich war, Präsenzveranstaltungen zu absolvieren. Damit haben wir im Fachverband der Kollegenschaft gegenüber eine Rechtssicherheit in Bezug auf die heurige Weiterbildungsverpflichtung geschaffen.

Welche Auswirkungen hat die Corona-Krise auf den Berufsstand?

Berghammer: Die größte Befürchtung war, dass das Geschäft komplett einbricht. Der Lockdown war sicherlich eine nie dagewesene Herausforderung für die gesamte österreichische und weltweite Wirtschaft. Die Versicherungsmakler waren und sind aber sehr gut aufgestellt und daher hat es noch zu keinen

Wir gehen davon aus, // dass wir auch das nächste Jahr mit nur marginalen Verlusten bewältigen werden können.

sehr großen Geschäftseinbußen geführt. Jedoch können wir noch nicht sagen, was die nahe Zukunft bringen wird. Da sämtliche Wirtschaftsprognosen von einer Insolvenzflut im nächsten Jahr sprechen, könnte das auch das Geschäftsaufkommen der

sehr großen Geschäftseinbußen geführt. Jedoch können wir noch nicht sagen, was die nahe Zukunft bringen wird. Da sämtliche Wirtschaftsprognosen von einer Insolvenzflut im nächsten Jahr sprechen, könnte das auch das Geschäftsaufkommen der

Versicherungsmakler betreffen. Wir gehen aber davon aus, dass wir auch das nächste Jahr mit nur marginalen Verlusten bewältigen werden können.

Was können Sie Ihren Mitgliedern auf den Weg ins nächste Jahr mitgeben?

Berghammer: Erstens möchte ich mich bedanken, dass man mir ein weiteres Mal das Vertrauen geschenkt hat, dass ich den Berufsstand vertreten kann.

Die Arbeit als Fachverbandsobmann macht Spaß und es ist eine Freude, sich für jeden Einzelnen einzusetzen. Zusammen können wir den Berufsstand in eine neue Qualitätsebene führen. Ich kann versprechen, dass ich mich in meiner kommenden Funktionsperiode dafür einsetzen werde, dass es zu keinen Verboten von Bonifikationen und Provisionen kommen wird. Zusammen sind wir stark und gemeinsam werden wir noch einiges schaffen.

Zusammen können wir // den Berufsstand in eine neue Qualitätsebene führen.

Danke für das Gespräch.

M



Ihr Spezialversicherer für
gewerbliche Haftpflicht.

Mit Fokus auf die Vermögensschadenhaftpflicht, Cyber und D&O-Versicherungen.

EINSTIMMIG WIEDERGEWÄHLT

KommR Rudolf Mittendorfer und akad. Vkmf. Gunther Riedlsperger wurden einstimmig bei der Fachverbandsausschusssitzung wieder

Hinsichtlich der Arbeit in dem vergangenen Jahr könnte man allein mit dem Thema IDD Bände füllen. Dementsprechend waren alle Funktionäre in den Fachgruppen und im Fachverband intensiv gefordert. Ich persönlich durfte als Konsumentensprecher und als stellvertretender Fachverbandsobmann speziell meine Kontakte zur Arbeiterkammer, den Konsumentenschutzorganisationen und dem Bundesministerium für Soziales, Gesundheit, Pflege und Konsumentenschutz einbringen, ebenso jene zu den Vertretern der Versicherungswirtschaft und zu diversen Medien.

Das werde ich weiterhin gerne tun. Ich bedanke mich für die Wiederwahl zum Fachverbandsobmann-Stellvertreter und das in mich gesetzte Vertrauen und ich werde mich weiterhin bemühen (m) einen Beitrag zu leisten, damit unser wertvoller Beruf in der Bevölkerung besser dargestellt und wahrgenommen wird.

Über die konkrete Verteilung der Aufgaben wird erst in der kommenden Klausur entschieden.

Was uns auf alle Fälle in den nächsten Jahren for-

zu den Fachverbandsobmann-Stellvertretern gewählt. Ihre Statements zur vergangenen Funktionsperiode und Pläne für die Zukunft:

dern wird ist die „Überarbeitung“ der IDD-Richtlinie. Zusätzlich wird das Thema Ausbildung gemäß Level 6 im nationalen Qualifikationsrahmen verbunden mit der neuen Prüfungsordnung der Landesvertretung gewaltige Anstrengungen abverlangen.

Es wird eine herausfordernde Periode, in welcher auch – jedenfalls mich betreffend – ein Übergang zu jüngeren Verantwortungsträgern ansteht.



KommR Rudolf Mittendorfer



akad. Vkmf. Gunther Riedlsperger

Ich bedanke mich bei den Kollegen für die Wiederwahl zum Fachverbandsobmann-Stellvertreter. In der letzten Funktionsperiode lag meine Zuständigkeit bei der RSS, der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle, und der Rechts- und Disziplinar-

kommission, deren Initiator ich war. Während die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) meist Streitigkeiten zwischen Kunden von Versicherungsmaklern und Versicherungsunternehmen schlichtet,

behandelt die Rechts- und Disziplinarcommission (RDK) vorwiegend Fragen zum Gewerberecht, Standesrecht oder Wettbewerbsrecht. Um das auch im Namen zu verdeutlichen und den Betroffenen klar zu kommunizieren, wurde die Rechts- und Disziplinarcommission (RDK) in Fachbeirat Gewerbe-, Standes- und Wettbewerbsrecht (FGSW) umbenannt. Mein Fokus wird auch in der aktuellen Funktionsperiode auf dem FGSW liegen. Um dem Fachbeirat noch mehr Wirkungskreis zu eröffnen und die Wichtigkeit den Versicherungsmaklern, den Versicherungsunternehmen und unseren Kunden demonstrieren zu können, denken wir an eine Kooperation mit der Volksanwaltschaft. Auch um öffentlichkeitswirksam zu vermitteln, wie wichtig es ist, einen Versicherungsmakler an seiner Seite zu haben. Ein weiteres Anliegen ist es mir auch, der Kollegenschaft zu vermitteln, dass jeder Versicherungsmaklerkunde mit einem Versicherungsvertragsrechtsschutz versichert sein sollte. Hier gilt es unbedingt den Durchdringungsgrad weiter auszubauen, aber auch das Augenmerk auf die Formulierung dieser Leistungszusagen zu richten – hier gibt es große Unterschiede am Markt.

Bei Versicherungen entscheidet echte Partnerschaft.

Denn Partner agieren auf Augenhöhe. Wir setzen auf Handschlagqualität und darauf, dass wir zusammen das Beste für unsere gemeinsamen Kunden geben.

muki Versicherungen – Ihr Partner für eine sichere Zukunft. Seit über 30 Jahren.

GESUNDHEIT

Gesundheitsvorsorge
Einfach gut für heute und morgen

UNFALL

Unfall-Exklusivschutz
Bestens geschützt

RECHT

Rechtsschutz
Wenn's drauf ankommt

HAUSHALT/ EIGENHEIM

Haushalts- und Eigenheimversicherung
Alles gut bedacht

KFZ

Kfz-Versicherung
Bestens eingestellt für Mobilität

BETRIEB

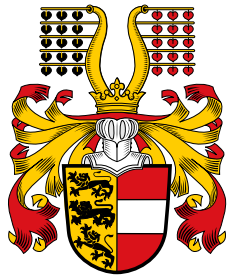
Unternehmerschutz
Sicherheit für gute Betriebsergebnisse

DIE PERSONAL- ENTSCHEIDUNGEN IN DEN FACHGRUPPEN

KÄRNTEN

Fachgruppenobmann:
Akad. Vkfm. Franz Ahm

**FG-Obmann/
Obfrau-Stellvertreter:**
Marlies Mathilde Mosgan,
Johannes Silvester Rest



BURGENLAND

Fachgruppenobmann:
Helmut Bauer

**FG-Obmann/
Obfrau-Stellvertreter:**
KommR Siegfried
Fleischacker, Katharina
Freingruber



NIEDERÖSTERREICH

Fachgruppenobmann:
KommR Gottfried Pilz

**FG-Obmann/
Obfrau-Stellvertreter:**
Akad. Vkfm. Andreas
Büttner, Martin
Wienerroither



OBERÖSTERREICH

Fachgruppenobmann:
Akad. Vkfm. Johann
Mitmasser

**FG-Obmann/
Obfrau-Stellvertreter:**
Franz Waghübinger,
Hermann Pohn



SALZBURG

Fachgruppenobmann:
KommR Christoph
Berghammer, MAS

**FG-Obmann/
Obfrau-Stellvertreter:**
DIB Herbert Rohmoser,
Mag. Dr. Franz Josef Fiedler



STEIERMARK

Fachgruppenobmann:
Akad. Vkfm. Gunther
Riedlsperger

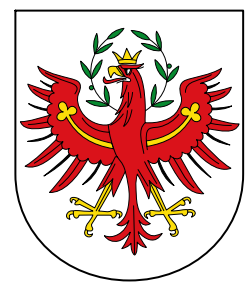
**FG-Obmann/
Obfrau-Stellvertreter:**
Wolfgang Wachschütz,
Herbert Schrefl



TIROL

Fachgruppenobmann:
Akad. Vkfm. Michael
Schopper

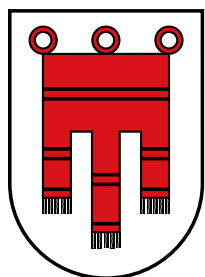
**FG-Obmann/
Obfrau-Stellvertreter:**
Manfred Steinlechner,
Florian Christoph Singer



VORARLBERG

Fachgruppenobmann:
Ing. Michael Selb, Akad. FDL

**FG-Obmann/
Obfrau-Stellvertreter:**
Gerhard Veits, Akad. Vkfm.
Andreas Walser



WIEN

Fachgruppenobmann:
KommR Helmut Mojescick

**FG-Obmann/
Obfrau-Stellvertreter:**
Mag. Wilhelm Hemerka,
KommR Akad. Vkfm. Eric
Rubas





CHAOSJAHR 2020

Die österreichischen Versicherungsmakler haben ein turbulentes Jahr hinter sich. Die Corona-Krise hat das Leben in Österreich auf den Kopf gestellt.

Lockdown, Betretungsverbot, Betriebsschließungen und Homeoffice, um nur einige Schlagworte zu nennen. Die Wirtschaftskammer und

der Fachverband sind ihren Mitgliedern unterstützend zur Seite gestanden und haben in zahlreichen Gesprächen versucht, Hilfestellungen anzubieten.

Wir haben die neu gewählten Fachgruppenobmänner zum Chaosjahr 2020 und ihre Aussicht auf das nächste Jahr befragt.

BURGENLAND

Pandemien gab es ja schon öfter, nur hat sie früher niemand so ernst genommen und seit der Spanischen Grippe keine Regierung der Welt so drastisch darauf reagiert, wie das bei Covid-19 der Fall ist.

Einen „Lockdown“ gab es noch nie. (Danke an die Englisch-Affinen mit deutscher Muttersprache, die unseren Sprachschatz wieder einmal um ein wunderbar treffliches Wort erweitert haben – der Tag wird kommen, wo man sich fragen wird müssen, wozu man Deutsch noch braucht). Aus der Überfülle unseres gewohnten Lebens, mit all seinen Genüssen

und Freiheiten, wurden wir in eine Ausnahmesituation mit bis dahin nicht gekannten Einschränkungen katapultiert. Wir alle mussten persönlich und beruflich eine Art Lackmustest bestehen.

Und was ist die Konklusion für uns Versicherungsmakler?

Wir haben einen der interessantesten Berufe auf diesem Planeten und sind aus dem ersten Teil der Krise (der zweite Teil ist bereits im Anmarsch) größtenteils sowas von unbeschadet rausgekommen, dass man es kaum glauben möchte.

Außerdem haben wir gesehen, dass wir in Sachen elektronischer Arbeit und Kommunikation weiter als viele andere Branchen sind.

Die meisten von uns stehen also wirtschaftlich nicht schlechter da als vor dem ganzen Wahnsinn. Während andere um Job, Einkommen und Existenz fürchten mussten und müssen, während andere Branchen am Rand des Untergangs wandeln, sind wir vorerst im schlimmsten Fall schockiert und traurig darüber, wie schlecht es anderen Menschen geht.

Liebe Kolleginnen und Kollegen! Bitte nehmen Sie das nicht als selbstverständlich! Sehen Sie in dem, was da rund um uns passiert, einen Hinweis darauf, einen Beweis dafür, wie wirtschaftlich sicher unser Beruf vergleichsweise ist.



Helmut Bauer

Welches Glück wir haben, ihn ausüben zu dürfen.

Bitte helfen Sie uns, die wir im Rahmen unserer Verantwortung im Fachverband und Fachgruppen keine Mühe scheuen, diesen wunderbaren Beruf gegen die Angriffe auf seine Grundlagen zu schützen. Helfen Sie uns, indem Sie die uns allen auferlegten Anforderungen in möglichst hohem Maß erfüllen, damit niemand Munition für den nächsten Angriff auf unsere Existenzgrundlage, das Provisionssystem, bekommt.

Denn der Angriff wird kommen! Ganz bestimmt! Und wenn er Erfolg hat, dann wird niemand von uns mehr in der glücklichen Lage

sein, von einem Unglück wie dieser Pandemie wirtschaftlich nicht sonderlich betroffen zu sein.

KÄRNTEN

Als Mitte März die Bundesregierung durch den Lockdown die Bereiche des Wirtschafts- und Privatlebens stark eingeschränkt hat, standen viele Unternehmer vor den Fragen „Was passiert jetzt und wie geht es weiter?“ Nach einer kurzen Lähmungsphase war uns als Fachgruppe Kärnten klar, dass es aufgrund dieser „Vollbremsung“ sehr viele Fragen geben wird. Einerseits die Fragen danach, was für unseren Berufsstand verordnet wird. Wie sind die Bestimmungen auszulegen und wie ist ein zukünftiger Kundenkontakt erlaubt? Auf der anderen Seite: Welche staatlichen Hilfsmaßnahmen gibt es bei einer wirtschaftlichen Schieflage für uns Versicherungsmakler? Und natürlich auch die versicherungsrechtlichen Fragen, Deckungsablehnungen in der jeweiligen Betriebsunterbrechung bzw. Rechtsschutzversicherung, Prämienverzug, Stundungen und andere Themen.

Es war klar, dass wir unsere Kolleginnen und Kollegen schnell und laufend informieren müssen. Die gefilterten und branchenspezifischen Informationen haben wir unseren Mitgliedern über mehrere Kanäle zur Verfügung gestellt. Aufgrund der laufenden Rückmeldungen und des telefonischen Kontaktes mit ihnen, konnten wir sehr schnell feststellen,

dass unsere Branche im Großen und Ganzen durch den Lockdown nicht unmittelbar und sofort betroffen ist. Mit Ausnahme der Jungmakler, welche noch sehr stark aus Abschlussprovisionen ihre Umsätze generieren und durch das Kontaktverbot mit dem Kunden plötzlich keine Geschäfte tätigen konnten. Aber auch hier wurden Lösungen gefunden, um mit den Kunden zwar nicht persönlich, aber virtuell in Kontakt zu bleiben.

Wir sind uns aber durchaus bewusst, dass es einen stark zeitverzögerten Einbruch geben wird. Nämlich dann, wenn sich die Umsatzrückgänge der Betriebe in der Haftpflichtversicherung widerspiegeln werden oder diese im neuen Jahr sogar schließen müssen. Wenn Arbeitnehmer dadurch möglicherweise vermehrt in die Arbeitslosigkeit gedrängt werden, wirkt sich das immer auf Versicherungsprämien und somit

unmittelbar auf unsere Umsätze aus. Und da ist die nahe Zukunft wirtschaftlich noch gar nicht miteingerechnet – wie wird sich die Situation entwickeln? Welche Maßnahmen kommen noch im Winter 2020/21? Kommt ein zweiter Lockdown? Durch diese Situation ist eine Planung der Aktivitäten für unsere Mitglieder nur eingeschränkt möglich! Was wir als Fachgruppe aber für die restlichen zwei Monate

Akad. Vkmf. Franz Ahm



des heurigen Jahres auf alle Fälle noch durchführen werden, sind einige Weiterbildungseinheiten in digitaler Form. Diese werden IDD-konform organisiert und können somit nach GewO § 137b Abs. 3 für die Weiterbildungsverpflichtung angerechnet werden. Apropos IDD: Kommt aus Brüssel auch etwas Positives? Ist hier möglicherweise eine Zurücknahme der Informationsflut an unsere Kunden geplant? Wurde

erkannt, dass der Überinformierte dem Uninformierten im Wesentlichen gleichsteht? Wenn ja, wäre das sehr zu begrüßen. Es wäre auch zu begrüßen, wenn zukünftig offensichtliche Fehleinschätzungen im Gesetzwerdungsprozess mittels Feldstudien begleitet und im Vorhinein auf ihre Praxistauglichkeit geprüft werden. Das würde uns allen viel Arbeit, Geld und Nerven sparen!

NIEDERÖSTERREICH

2020 – ein besonderes Jahr: Was bleibt, was verändert sich und wie gehen wir damit um?

Mit der Ankündigung des Lockdowns wurden die Kontakte von der Kollegenschaft mit ihren Kunden auf eine neue, herausfordernde Probe gestellt. Aus den vielen Gesprächen mit unseren Mitgliedern kann man folgendes Resümee ziehen: Es gibt Mitglieder, die keine Auswirkung auf ihre Geschäftstätigkeit verspüren und Mitglieder die starke Auswirkungen auf das heurige Geschäftsjahr vermelden müssen. Abhängig ist das davon, ob laufende oder Abschlussprovisionen eingereicht werden. Auch Neueinsteiger sind stärker von der Krise betroffen. Im Vergleich zu anderen Branchen haben wir mit

unserem Provisionssystem noch einen wesentlichen Vorteil. Viele haben von heute auf morgen ihr komplettes oder fast ihr komplettes Einkommen verloren. Auch wir werden es noch zeitverzögert mehr oder weniger zu spüren bekommen. Aber als Unternehmer und Unternehmerinnen sind wir es gewohnt, auf Veränderungen zu reagieren, und können bereits heute etwaige Vorsichtsmaßnahmen ergreifen. Auch heuer lag unser Schwerpunkt im Bereich Aus- und Weiterbildung und wir haben unsere Kollegenschaft mit dem bekannt umfangreichen Programm unterstützt. Auch der Maklerkurs findet statt und wir hoffen, dass eine Maklerprüfung möglich sein wird. Ich werde



Ja,

die Donau unterstützt Geschäftskunden auch in digitalen Themen.

Unsere **Cyberversicherung** sichert Unternehmen ideal gegen die Folgen eines digitalen Einbruchdiebstahls ab. Alle bestehenden und neuen DONAU-Geschäftskunden können einen Sicherheits-Check durchführen lassen, um Sicherheitslücken in ihrem IT-System aufzuzeigen.

www.donauversicherung.at

So stell ich mir das vor

mich dafür einsetzen, dass es diese gibt. Im Bereich Öffentlichkeitsarbeit haben wir unsere Tätigkeit sowohl in Printmedien als auch in den sozialen Medien erfolgreich fortgeführt. Eine Weiterführung im nächsten Jahr ist geplant. Die Zahlen der Zugriffe auf unsere Auftritte geben uns Recht, den richtigen Weg eingeschlagen zu haben. Welche Auswirkung das Jahr 2020 für unsere Zukunft hat, ist noch nicht ganz klar. In einigen Jahren werden wir sagen, dass wir dieses oder jenes der Pandemie verdanken, aber es wird auch negative Auswirkungen geben. Das Sicher-



KommR Gottfried Pilz

heitsbewusstsein wird steigen und davon könnten wir profitieren. Die Digitalisierung wird sich wesentlich verändern. Wir als Fachgruppe werden da mittels Beratungen und Seminaren optimal unterstützen. Die Aufsicht und der Konsumentenschutz haben erkannt, dass die Überinformation der Kunden keinen Vorteil gebracht hat. Es gibt also erste Anzeichen, dass die überbordende Bürokratie etwas zurückgenommen wird. Wir Fachgruppen und der Fachverband werden dabei in gewohnter Weise die Interessen der Kolleginnen und Kollegen wieder bestens vertreten.

OBERÖSTERREICH

Das Jahr 2020 war auch für die oberösterreichischen Versicherungsmakler sehr herausfordernd. Buchstäblich im Zuge der Verkündigung des Wahlausganges der Kammerwahlen hat uns das Coronavirus erfasst und seither nicht mehr losgelassen. Organisatorisch konnten wir im Spätsommer die notwendigen Beschlüsse für die Arbeit der Fachgruppe für die aktuelle Periode fassen, offensichtlich gerade rechtzeitig, bevor die Fallzahlen in letzter Zeit wieder deutlich gestiegen sind. Die Fortbildungsveranstaltungen wurden teils als Webinare, teils als Präsenzveranstaltungen mit limitierten Teilnehmerzahlen durchgeführt, künftig planen wir flexible Webinare bzw. Präsenzveranstaltungen je nach Corona-Lage. Der Fachgruppenausschuss traf sich Anfang Oktober zu einer Strategieklausur, wobei ein roter Faden für die Arbeitsperiode bis 2025 erarbeitet wurde.

Die wesentlichen Themen auf der Agenda der oberösterreichischen Versicherungsmakler: Das Geschäftsmodell „Versicherungsmakler“ in zehn Jahren; wir haben uns dabei mit folgenden Aspekten beschäftigt:

- Was wollen wir Versicherungsmakler, was brauchen unsere Kunden?
- Wie wird die Gesetzgebung unseren Berufstand beeinflussen, was können wir dazu tun? Wohin geht die Reise für Versicherungsmakler?

An Erkenntnissen kann zusammengefasst werden, dass vermutlich viele einfache Geschäftsmodelle

in unserer Branche sich ins Internet verlagern oder wegfallen werden. Wir als Versicherungsmakler werden vor allem bei anspruchsvollen Beratungen vermehrt gefragt sein, so wie auch in der Schadenbearbeitung. Auch InsurTechs werden künftig als Mitbewerber in zunehmendem Maße zu erwarten sein.

Das bisherige Modell der Fortbildung – jährlich rund fünf hochwertige (Präsenz-)Veranstaltungen mit Vortragenden – soll weiter bestehen bleiben. Sowohl die „Innendienst-Akademie“ (für neue Kräfte im Backoffice oder Lehrlinge) als auch der Maklerkurs als Vorbereitung für die Konzessionsprüfung sollen in bewährter Form weitergeführt werden.

Einen weiteren Schwerpunkt bildete das Thema Betriebsnachfolge: Es soll künftig gezielt eine qualifizierte Unterstützung für Übergaber und Übernehmer geben. Dazu ist die Erstellung einer Broschüre mit allen wichtigen Themen (Bewertungsgrundlagen, steuerliche

und rechtliche Aspekte, Planungs- und Erfolgsrechnung, Übertragung von Provisionsansprüchen, gesetzliche Rahmenbedingungen – vor allem auch die Vorbereitung für eine Übergabe), die im Frühjahr 2021 erscheinen soll, geplant. Begleitend wird es Ende April auch ein Seminar zu diesem Thema geben. Es sind auch Seminare für Personen angedacht, die sich für Übernahme eines Maklerbüros interessieren. Die Arbeit der Fachgruppe Oberösterreich soll vorrangig in zwei Ausschüssen erfolgen: Der

Akad. Vkf. Johann Mitmasser



Bereich Fortbildung wird sich überwiegend um Seminar- und Ausbildungsveranstaltungen kümmern, im Bereich Öffentlichkeitsarbeit – IKT sind Werbe-

maßnahmen, Förderung der Mitglieder, und Aktivitäten des Marketings sowie der Digitalisierung gebündelt.

SALZBURG

In der letzten Funktionsperiode in Salzburg haben wir den Schwerpunkt auf die Aus- und Weiterbildung gelegt. Die Fachgruppe hat im heurigen Jahr den Kolleginnen und Kollegen interessante Weiterbildungsseminare angeboten. Das werden wir im nächsten Jahr sicherlich weiterführen. Die Salzburger Versicherungsmakler hatten im Lockdown eine herausfordernde Situation zu bewältigen, da die Tourismusregion Salzburg und ihre Kunden im Fremden-



KommR Christoph Berghammer, MAS

verkehr besonders betroffen waren. In zahlreichen Gesprächen haben sich die Salzburger Versicherungsmakler intensiv für ihre Kunden eingesetzt und so manche positive Erledigung erreichen können. Das nächste Jahr wird von einem gemeinsamen Werbeauftritt mit den Tiroler und Vorarlberger Versicherungsmaklern geprägt sein. Wie schon im Fachverband gilt auch auf Fachgruppenebene: Gemeinsam sind wir einfach stärker!

STEIERMARK

Während der letzten Funktionsperiode in der Fachgruppe Steiermark haben wir den Schwerpunkt auf Aus- und Weiterbildung gesetzt. Bezüglich der Umsetzung des nationalen Qualifikationsrahmens können wir mit Stolz berichten, dass wir in der Steiermark die Anforderungen bereits seit fünf Jahren erfüllen. Als Beispiel kann ich die Qualität des Fachgespräches bei der Versicherungsmaklerprüfung anführen, hier waren wir immer auf einem hohen Level. Die Fachgruppe Steiermark hat ihren Kolleginnen und Kollegen mit dem WKO+ Produkt ebenfalls ein besonderes Tool zur Seite gestellt. Das WKO+ Produkt bietet den steirischen Versicherungsmaklern die Möglichkeit, bei ihren Kunden eine Jahrespauschale für ihre Tätigkeit zu erlangen. Das Produkt beinhaltet ein sehr vorteilhaftes Bündel an Leistungen des Versicherungsmaklers und der Wirtschaftskammer und wird bereits sehr gut angenommen. Das heurige Jahr war eine neue Erfahrung für uns alle. Wir haben glücklicherweise nicht viele von der Corona-Krise betroffenen Versicherungsmakler, dennoch waren wir mit Deckungsablehnungen besonders im Bereich der Rechtsschutzversicherung konfrontiert. Zum Glück konnten wir mit

einem steirischen Versicherer hier besonders amikale gemeinsame Lösungen finden. Für die nächste Funktionsperiode, wobei ich mich hiermit für die Wahl zum Fachgruppenobmann der steirischen Versicherungsmakler bedanken möchte, werden wir uns bemühen das WKO+ Produkt weiter zu verbessern und zu verstärken, damit alle Versicherungsmakler dieses nutzen können. Einen weiteren Fokus werden wir in der nächsten Periode auf die Öffentlichkeitsarbeit legen. Unser Ziel ist es, dass die Steiermark möglichst durchgängig maklerverschert sein soll.

Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger



TIROL

Das Jahr 2020 war natürlich auch für die Tiroler Versicherungsmakler kein leichtes. Gerade die Bereiche Betriebsschließung bzw. Betriebsunterbrechung

im Zuge der Corona-Krise waren für viele Kollegen herausfordernd. Dies haben auch viele Anrufe und Gespräche mit betroffenen Kollegen gezeigt. Die



Akad. Vkm. Michael Schopper

notwendige Umstellung auf Homeoffice, Telefon- und Videoberatung war nicht immer einfach. Letztendlich wurde aber dadurch bei vielen Büros ein weiterer Schritt in Richtung Digitalisierung der Prozesse gegangen. Die digitale Prozessinfrastruktur ist Voraussetzung für eine Wettbewerbsfähigkeit. Es kann

in vielen Büros die Effizienz gesteigert werden und das macht die Tiroler Versicherungsmakler zukunftsfit. Die Tiroler Fachgruppe konnte im Herbst, unter Einhaltung der gesetzlichen Maßnahmen, die für das zweite Halbjahr angesetzten Präsenzseminare durchführen und somit das Angebot im Rahmen der Weiterbildung aufrechterhalten.

Mit Spannung und etwas Sorge geht mein Blick ins Jahr 2021. Gerade für Maklerkollegen, die verstärkt im Gewerbe- und Industriebereich tätig sind, könnten Umsatzeinbrüche bei Kunden bzw. Insolvenzen im Jahr 2021 schlagend werden. Ich bin aber davon überzeugt, dass wir als Versicherungsmakler das Jahr 2020 bzw. auch die nächsten Jahre gut überstehen werden. Gerade auch die Hoffnung auf einen baldigen allgemeinen Wirtschaftsaufschwung sollte Motivation für uns alle sein.

VORARLBERG

Interessensvertretung: Wenn nicht jetzt, wann dann?
Ähnlich wie der Versicherungskunde gerade im Schadensfall den Service und die Leistungen seines Betreuers prüft und benötigt, so empfinde ich besonders in der Krise verstärkt unseren Auftrag und unsere Aufgabe als Interessensvertreter.

In mehreren Strategieklausuren haben wir uns bemüht, die Wünsche und Bedürfnisse unserer Mitglieder zu ermitteln (für uns als Makler schon bekannt), aber auch Zukunftsthemen wie die Digitalisierung sowie jene Themen, die sich aus der Corona-Krise ergeben, mitzuberücksichtigen. Zu diesem Zeitpunkt hatten wir in Vorarlberg noch mit Abstand den geringsten Mitgliedsbeitrag (Grundumlage) im Vergleich zu den anderen Bundesländern. Zudem verfügen wir gemeinsam mit dem Burgenland über die geringste Anzahl an aktiven Mitgliedern und somit war unser Budget und der Spielraum für Aktivitäten bisher sehr überschaubar. Schnell war uns klar, dass uns ohne Änderung bzw. Erhöhung der Grundumlage hier die Hände gebunden sind.

Daher haben wir bei der Fachgruppenversammlung am 09.10.2020 unsere geplanten Aktivitäten und Vorhaben präsentiert. Einer unserer Schwerpunkte ist und bleibt die Aus- und Weiterbildung, erweitert nun auch auf die Mitarbeiter der Mitgliedsbetriebe. Geplant ist die Erweiterung des Seminarangebotes nicht nur quantitativ, sondern auch qualitativ. Trotz der erschwerten Bedingungen sind in Vorarlberg auch zukünftig verstärkt Präsenz-

veranstaltungen geplant. Die Fachgruppe Vorarlberg möchte diese Veranstaltungen sowohl kostengünstig anbieten als auch gleichzeitig als Webinar zur Verfügung stellen. Im Bereich Öffentlichkeitsarbeit planen wir in Zukunft gemeinsam mit der Fachgruppe Salzburg und der Fachgruppe Tirol die Marketingaktionen zu bündeln und umzusetzen.

Bisher hatten wir, wie die Bundesländer Niederösterreich, Salzburg und Kärnten, noch ein fixes Beitragsmodell für die Bemessung der Grundumlage. Da in Vorarlberg mittlerweile weniger als die Hälfte der aktiven Mitglieder sogenannte EPU sind, haben wir hier nicht nur eine Änderung in der Höhe der Grundumlage, sondern auch in der Bemessungsgrundlage – also des Beitragsberechnungsmodells – vorgeschlagen. Bei dem mittlerweile üblicheren Grundumlagesystem nach Sozialversicherungsbeiträgen der Mitarbeiter, wird auch der Größe des Maklerunternehmens Rechnung getragen und das ist sicherlich das fairere System gegenüber dem bisherigen.

Deswegen freut es mich besonders, dass bei der FGT eine unglaublich große Zustimmung für die Änderung des Grundumlagesystems erfolgte und wir hier von unseren Mitgliedern einen klaren Auftrag für die Zukunftsprojekte erhalten haben. Gerade in Zeiten wie diesen, ist das keine Selbstverständlichkeit und daher möchte ich mich an dieser Stelle recht herzlich für das Vertrauen und die Unterstützung bedanken.

Ing. Michael Selb, Akad. FDL





ROT KÜMMERT SICH UM SIE

Rot ist nicht nur unsere Farbe, es ist unsere Haltung. Unsere bestens ausgebildeten regionalen Maklerbetreuungs-Teams kümmern sich stets hoch motiviert um Sie.

WWW.GENERALI.AT/PARTNER

UNS GEHT'S UM SIE

WELCHE ROLLE SPIELEN ETHIK UND NACHHALTIGKEIT FÜR KUNDEN VON VERSICHERUNGSMAKLERN?

Hat Ihr Versicherungsmakler aus Ihrer Sicht schon einmal nicht ethisch gehandelt und welche Sanktionen sollte es für unethisches Handeln im Versicherungsvertrieb geben? Diese und weitere Fragen stellte der Fachverband der Versicherungsmakler rund 3.500 Kundinnen und Kunden österreichischer Versicherungsmakler im Rahmen der diesjährigen Recommender Studie.

von Andrea Magdoin-Braunsdorfer, MAS

Das Ergebnis zeigt, dass Ethik im Umgang mit Kunden eine große Rolle spielt und maßgeblich zur Vertrauensbildung beiträgt. Ehrlichkeit, Fairness, Verantwortung und Vertrauen sind Begriffe, die im Zusammenhang mit Ethik von mehr als 80% der befragten Maklerkunden genannt werden. Auch der seriöse und verlässliche Umgang mit Klienten wird als ethisch angesehen.

Für die Mehrheit der Befragten (74%) ist Ethik im Versicherungsvertrieb ein großes Anliegen, wobei damit sowohl moralisches als auch nachhaltiges Handeln assoziiert wird. Vier von fünf Maklerkunden finden es wichtig, dass vorgeschriebene Ethik-Richtlinien bei der Versicherungsberatung beachtet werden.

Überraschend ist, dass schon jeder fünfte Kunde (18%) erlebt hat, dass sein Versicherungsmakler nicht ethisch gehandelt hat. Die meisten der Befragten würden in so einem Fall den Makler wechseln, das Gespräch suchen oder die Verträge kündigen. Auch Konsequenzen wie verlängertes Rücktrittsrecht (49%), Strafzahlungen (43,7%), Veröffentlichung des Fehlverhaltens in Zeitungen (40,6%) oder Gewerbeentzug (28,2%) werden gefordert. 73% der Umfrageteilnehmer stimmen außerdem Sanktionen wie Geldstrafen zu, wenn Versicherungsnehmer unethisch handeln, etwa betrügen oder unrichtige Angaben machen.

„Ethik ist ein Begriff, der weit reicht und daher rechtlich nur schwer zu fassen ist. Trotzdem wird Ethik im Rahmen der IDD gefordert und wir nehmen diese Forderung sehr ernst. Die hohe Zustimmung der Maklerkunden zur Forderung nach mehr Ethik im Versicherungsvertrieb bestätigt uns als Interessensvertretung, den fairen Wettbewerb zwischen allen Teilnehmer am Versicherungsmarkt weiter zu for-

cieren, die Beratungsqualität zu erhöhen und das Vertrauen der Konsumenten in unseren Berufsstand zu stärken“, betont KommR Christoph Berghammer, MAS, Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten.

Auch das Thema Nachhaltigkeit, das ja bereits seit vielen Jahren in aller Munde ist, verändert stetig die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden. Die Forderung nach Nachhaltigkeit, wie etwa Umweltbewusstsein, Langfristigkeit oder Zukunftsorientierung ist 59% der befragten Maklerkunden

bei der Wahl ihres Vorsorgeproduktes wichtig. Für knapp die Hälfte der Befragten ist die Nachhaltigkeit der Veranlagung unbedingte Voraussetzung. Mehr als ein Drittel (40%) würde für eine nachhaltige Veranlagung sogar eine schwächere Performance in Kauf nehmen.

Die Recommender-Studie wird jährlich vom unabhängigen Finanz-Marketing Verband Österreich (FMVÖ) beim Marktforschungsinstitut „Telemark Marketing“ in Auftrag gegeben und misst in einer repräsentativen Umfrage u.a. die Weiterempfehlungsbereitschaft von Bank-, Versicherungs- und Bausparkassenkunden. Die Stichprobe für 2020 umfasste insgesamt 8.000 österreichische Kunden von Versicherungen und Banken im Alter von 16 bis 70 Jahren. Dieses Jahr wurden, im Auftrag vom Fachverband der Versicherungsmakler, auch 3.500 Kundinnen und Kunden österreichischer Versicherungsmakler zum Thema Ethik im Versicherungsvertrieb befragt. Die Ergebnisse sollten beim Forum Alpbach präsentiert werden, was auf Grund der Absage dann leider nicht möglich war. **M**

Andrea Magdoin-Braunsdorfer, MAS



MEIN KUNDE BRAUCHT DRINGEND GARANTIEEN!

Mit Hilfe von R+V-Garantien können Unternehmen Liquidität sichern, ohne die Kreditlinie bei der Bank zu belasten – mit Blick auf die aktuelle Wirtschaftslage - ein wichtiger Rettungsanker für KMU.

Je nach Bedarf bietet R+V zwei Tarifvarianten ohne Zusatzkosten für Sondertexte an.

R+V-Garantieversicherung (KTV) einfach erklärt

Wenn ein Haftrücklass bei der Bank mit einer Laufzeit von 3 Jahren beantragt wird, ist die Banklinie in dieser Zeit belastet. Diese Bindung kann für KMU eine Gefahr darstellen. Abhilfe schafft die Auslagerung der Garantien zu R+V, denn durch den gewonnenen finanziellen Spielraum bleiben KMU wettbewerbsfähig. Die KTV ist eine Alternative zur Bankgarantie bei stabilen Konditionen.

Mit der Pauschalprämie wird einmal im Jahr ein fixer Betrag bezahlt, unabhängig davon, wie viele Garantien über das laufende Jahr beantragt werden: ideal für KMU, die in der Regel mehrmals kleinere Garantien abrufen möchten.

Beim Tarifsatz hingegen, wird ein fixer Prozentsatz auf die beantragte Garantiesumme fällig und zwar nur dann, wenn eine Garantie benötigt wird: vorteilhaft für größere Unternehmen, da die Tarifsatz-Abrechnung nach Ausnutzung erfolgt. Unter www.tarifrechner-ruv.at können Garantierahmen bis 1 Mio. Euro online beantragt werden.

Unter www.tarifrechner-ruv.at können Garantierahmen bis 1 Mio. Euro online beantragt werden.

Keine Zusatzgebühren für Sondertexte!

R+V verrechnet keine Gebühren für die Ausfertigung oder Bereitstellung einer Garantie. Auch Sondertexte, die in der Regel Mehrkosten verursachen, werden durch das R+V-Team individuell geprüft und übernommen. www.ruv.at

Wir sind für Sie da.



R+V

Jetzt Online-Beratung und Webinare nutzen!
www.ruv.at

Niederlassung
Österreich



AKTUELLES AUS BRÜSSEL

Covid-19 und seine Folgen machen natürlich auch vor Brüssel nicht halt.

von Mag. Olivia Strahser

Um die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie zu mildern wird neben zahlreichen weiteren Maßnahmen verstärkt die Weiterentwicklung der Kapitalmarktunion (kurz: CMU) vorangetrieben. Definiert wird die CMU von der Europäischen Kommission als Plan zur Mobilisierung von Finanzmitteln für Europas Wachstum.

Ihren Ausgang nahm sie im Jahr 2015, ihr Ausbau war schon vor dem Ausbruch der Pandemie vorge-

Mag. Olivia Strahser



sehen. Dieser hat jedoch in den letzten Monaten eine Priorisierung erfahren, da man hofft durch die Integration nationaler Kapitalmärkte und der Sicherstellung des gleichen Zugangs zu Investitionen und Finanzierungsmöglichkeiten in der gesamten EU, den Wiederaufbau der Wirtschaft zu beschleunigen.

Interessanterweise arbeiten derzeit so-

wohl die Europäische Kommission als auch ECON, der Wirtschaftsausschuss des Europäischen Parlaments parallel aber getrennt an der Weiterentwicklung dieses Projekts.

Als erste Institution legte ECON seinen Bericht zur CMU vor, der vor kurzem vom Europäischen Parlament angenommen wurde.

Neben der Befürwortung des Paneuropäischen Pensionsprodukts (PEPP) und dem Plan, Barrieren für grenzüberschreitende Investitionen zu beseitigen, ist für Vermittler vor allem die wieder aufgeworfene Frage bezüglich Provisionen von Bedeutung.

Auch wenn es hier vordringlich um Renumerationsfragen im Rahmen von MiFIDII ging, war das Thema aufgrund der Vorbildwirkung dieser Richtlinie für die IDD natürlich auch für Versicherungsmakler von Relevanz. Nur durch intensive Intervention- koor-

diniert von der europäischen Interessenvertretung der Versicherungsvermittler BIPAR- konnten nationale Interessensvertretungen wie der Fachverband im Vorfeld erreichen, dass sich die Vertreter ECONs gegen ein Provisionsverbot in ihrem Abschlussbericht ausgesprochen haben. Dies, obwohl zahlreiche Verbrau-

cherschutzorganisationen wie z.B. BEUC, massiven Druck aufgebaut hatten, ein solches Verbot zu befürworten. Die Europäische Aufsichtsbehörde (EIOPA) vertritt im Übrigen bezüglich Provisionen dieselbe Meinung wie ECON.

Einen Wermutstropfen gibt es allerdings: Sowohl ECON als auch EIOPA gaben die Empfehlung ab, weitere Studien zum Thema Auswirkungen von Provisionen auf die Beratungsqualität in Auftrag zu geben. Kurze Zeit nach ECON stellte die Europäische Kommission ihren sogenannten Aktionsplan für die CMU vor, der mit insgesamt 16 Punkten sehr umfangreich ausgefallen ist.

Ziel der EK ist es, Anreize zu schaffen, dass die aus Investitionskapital oder Sparanlagen stammenden Geldmittel verstärkt in die gesamte europäische Wirtschaft fließen, sodass Konsumenten, Investoren oder Firmen überall in den Mitgliedstaaten davon profitieren können.

Für Versicherungsvermittler von besonderer Bedeutung ist vor allem die Maßnahme 8, (den gesamten Text finden Sie auf der Webseite der Europäischen Kommission):

Maßnahme 8: Stärkung des Kleinanlegervertrauens in die Kapitalmärkte

Die Kommission wird die geltenden Vorschriften im Bereich der Anreize und der Offenlegung prüfen und erforderlichenfalls Änderungen am bestehenden Rechtsrahmen für Kleinanleger vorschlagen, damit sie eine faire Beratung sowie klare und vergleichbare Produktinformationen erhalten.

Zudem wird sie Möglichkeiten vorschlagen, das Überangebot an Informationen für erfahrene Kleinanleger zu verringern, sofern diese dabei ausreichend geschützt bleiben. Darüber hinaus wird sie sich darum bemühen, das berufliche Qualifikationsniveau von Beratern in der EU zu verbessern, und prüfen, ob ein EU-weites Label für Finanzberater eingeführt werden könnte.

Die im 1. Absatz angesprochenen Überprüfungen und Änderungen im Überblick:

- Die Kommission will bis zum 1. Quartal 2022 alle Vorschriften „im Bereich Anreize und Offenlegung“, die insbesondere gerade durch die Umsetzung der IDD verschärft oder neu geschaffen wurden, einer Prüfung unterziehen.
- Überlegt wird insbesondere, die in der IDD enthaltenen Anlageschutzvorschriften an den noch strengeren Standard von MiFID II anzupassen.
- Mit dem Plan, „Anreize“ zu überprüfen wird also das Thema Provisionen wieder aufgegriffen.
- Aus Brüsseler Kreisen hat der Fachverband erfahren, dass die geplante IDD Überarbeitung auf 2023 verschoben wurde. Es ist aber geplant, mögliche Änderungen insbesondere im Bereich der Renumerationen bereits im Rahmen der CMU zu beschließen und diese dann praktisch nur in die überarbeitete IDD zu übernehmen. Provisionen sollen weiterhin im Bereich der Nichtlebensversicherung und Versicherungsanlageprodukte gleichbehandelt werden. Sollte es daher zu Provisionsverboten kommen, werden diese den gesamten Versicherungsbereich betreffen.

Es bleibt also keine Zeit zum Ausruhen, sondern es gilt permanent wachsam zu sein, um Angriffe auf das Vergütungssystem, das allen Versicherungsnehmern die Möglichkeit professioneller Beratung garantiert, rasch abzuwehren.

2. Absatz: Die Kommission spricht sich gegen das Überangebot an Informationen aus:

- Dieser Ausspruch der Kommission ist insofern interessant, da das Überangebot an verpflichtender Information von Brüssel selbst geschaffen wurde und Interessensverbände sich schon im Vorfeld kritisch dazu geäußert haben.

Ausblick

Der Aktionsplan der EK stellt noch keine rechtsverbindliche Norm dar, er zeigt aber auf, wohin die Reise gehen soll. Wie bereits oben erwähnt, kommt es zu Prüfung der bisher bestehenden Normen zum Kleinanlegerschutz und im Anschluss daran werden erforderlichenfalls gesetzliche Änderungen vorgeschlagen. Das Umdenken der Kommission hinsichtlich des Umfangs notwendiger Informationen in Richtung der bereits bestehenden Forderung des Fachver-

bands zu diesem Thema, bestärkt diesen, sich auch weiterhin mit aller Kraft auf nationaler und europäischer Ebene für das Bestehen des Provisionsystems einzusetzen, da dieses die unerlässliche professionelle Beratung in Versicherungsangelegenheiten für alle Kunden gewährleistet.

Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS: „Eines ist ganz klar: um die wirtschaftlichen Auswirkungen von Covid-19 zu überwinden, muss das Geld in der EU fließen. Die Idee, Kleinanleger ins Boot zu holen, ist für alle Seiten sinnvoll, insbesondere für die Anleger selbst, sind doch klassische Sparformen aufgrund des niedrigen Zinsniveaus derzeit wenig attraktiv. Dem Ziel, das Vertrauen der Kleinanleger in die Märkte durch EU weite Maßnahmen zu stärken, stehen wir Versicherungsmakler sehr positiv gegenüber, ist doch ein Großteil unserer Kunden dieser Personengruppe zuzuordnen.

Aber: Das Provisionssystem wieder auf den Prüfstand zu stellen, erscheint mir kontraproduktiv. Gerade dieses Renumerationsmodell ermöglicht es uns Versicherungsmaklern, alle Kunden, insbesondere jene, die sich sonst eine Beratung schwer leisten könnten, bestmöglich zu betreuen und dem gesetzlich verankerten Best Advice Grundsatz nachzukommen. Als Obmann des Fachverbands der Versicherungsmakler sehe ich es als eine meiner Hauptaufgaben in meiner neuen Funktionsperiode, mich für die Beibehaltung des Provisionssystems im Sinne des Konsumentenschutzes sowohl innerstaatlich als auch auf europäischer Ebene mit aller Kraft einzusetzen.“ **M**

KommR Christoph Berghammer, MAS



risControl !ONLine! Premium Frühstücksnachrichten

Täglich um 7 Uhr als Newsletter
auf Ihrem Frühstückstisch!

online.riscontrol.at/newsletter



VON HOFFEN UND BANGEN ...

Die ab 2023 geplante Revision der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD wirft ihre Schatten voraus. Vom jüngsten Gezerre im parlamentarischen europäischen Wirtschafts- und Währungsausschuss (ECON) hinsichtlich möglicher Vergütungseinschränkungen bis hin zur Agenda des Aktionsplans der Europäischen Kommission für die Kapitalmarktunion deutet vieles darauf hin, dass – unbeschadet der aktuell debattierten Themen zu „sustainable finance“, PEPP usw. – eine erneute Änderung der EU-Regularien für den Versicherungsvertrieb durchaus deutliche Einschnitte bringen könnte. Dem gegenüber steht die gleichzeitige Ankündigung möglicher bürokratischer Erleichterungen für Unternehmen und einer Verringerung der Papierflut für Kunden. Darf man berechtigt hoffen oder ist Skepsis angebracht?

Ein Kommentar von Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA

Am Anfang war der geregelte Markt. In grauer Vorzeit waren Versicherungsbedingungen und Tarife vor deren Markteinführung von den Aufsichtsbehörden vorab zu genehmigen. Diese Vorgehensweise wurde 1994 europarechtlich verboten, um den Wettbewerb auch auf der Ebene der Versicherungsbedingungen zu stärken. Man glaubte, die Informationsdefizite, die mit dem Wegfall der Vorabkontrolle von AVB durch die Aufsichtsbehörde einhergingen, durch Informationspflichten der Versicherungsunternehmen – umgesetzt in Österreich etwa mit der VersVG-Novelle 1994 – auffangen zu können.

Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA



Wenn man so will, war damit das sog. Informationsmodell geboren, demzufolge ein Mehr an Informati-

onen in besonderem Maße zu Konsumenten- und Kundenschutz beitragen würde. Für die Versicherungsvermittlung hat die IMD, also die Versicherungsvermittlungs-RL aus 2002, diese Idee der Informationserteilung an den Kunden weitergeführt und erstmals europaweit einheitliche Informationsmodelle – im Sinne einer Mindestharmonisierung – festgeschrieben; dies jedoch nicht annähernd so weitreichend wie die Nachfolgerichtlinie IDD dies vorsieht.

Das Generalziel der IDD, ein „Level Playing Field“ zwischen den Vertriebskanälen zu schaffen, versucht die IDD durch neue Informationspflichten der Versicherungsvertreiber zu erreichen. Ob Informationspflichten als solche dafür geeignet sind, kann man wohl trefflich debattieren. Prof. Dr. Brand (Universität Mannheim) schreibt dazu etwa: „Informationspflichten sind nutzlos, wenn der Versicherungsnehmer nicht in der Lage ist, die Informationsflut zu bewältigen, die auf ihn zurollt: Der Überinformierte steht dem Uninformierten im Wesentlichen gleich.“

Zum einen existieren also womöglich mehr Informationen als der Kunde erfassen kann, zum anderen versucht die IDD, mit einer Art Filtermechanismus in Form standardisierter Produktinformationsblätter den Überblick für den Kunden wiederherzustellen: In Form eines „Schlüsseldokuments“ (key information document) sollen sich insb. Verbraucher im Zeitpunkt der Entscheidungsfindung bei der Auswahl des Produktes orientieren können. Das wiederum erscheint verständlich, stellt sich doch das versicherungsvertragsrechtliche Produktinformationsblatt – in der Literatur (und damit in der Theorie?) – seiner Idee nach durchaus als sinnvoll dar. Es verspricht die Komplexität des Vertragsschlusses dadurch zu reduzieren, dass es die vom Versicherer zu liefernden Informationen systematisiert.

Soweit so gut.

Es werden in diesem Zusammenhang aber durchaus kritische Stimmen laut, die betonen, dass die Frage aufzuwerfen sei, ob Information überhaupt ein

„Der Überinformierte steht dem Uninformierten im Wesentlichen gleich.“

-Prof. Dr. Brand
(Universität Mannheim)

geeignetes Instrument des Versicherungsnehmerschutzes ist. Diese stoße nämlich an eine Grenze: Die Information sei stets gleichförmig – gleich wie es um die Kenntnisse und Fertigkeiten des Versicherungsinteressenten bestellt ist – und damit selten passgenau. Erst die Passgenauigkeit aber würde die von den Nutzern eingeforderte Klarheit ermöglichen.

Und letztlich muss zum Produktinformationsblatt auch erwähnt werden, dass dieses – bei aller Über-

Ist das sogenannte Informationsmodell gescheitert?

sichtlichkeit, die es bieten soll – wohl zu einer weiteren Vermehrung von Informationen führt, denn die besagten Informationen sind nicht anstelle, sondern zusätzlich zu den sonstigen bereits bestehenden Informationen zu erteilen.

Verkehrt sich der durch das Produktinformationsblatt gewünschte Effekt der vereinfachten und damit für den Kunden erfassbaren Information somit letztlich ins Gegenteil?

Und weiter: Muss also das Informationsmodell als gescheitert angesehen werden?

Warum sonst bräuchten wir die Renaissance der Marktregulierung auf aufsichtsrechtlicher Ebene? Gemeint ist damit nicht eine Rückkehr zum Aufsichtsmodell vor 1995, also eine Vorab-Genehmigung der AVB und der Tarife durch die Aufsichtsbehörden. Die Rede ist von der „Re-Regulierung in verstecktem Gewand“ (zit. Prof. Brand), von der Vorab-Kontrolle nicht seitens der Aufsichtsbehörden, sondern seitens der Versicherungsunternehmen als Produktkonzipierer (Stichwort: product oversight and governance / POG). Dieser POG-Prozess (in der deutschen

„Re-Regulierung in verstecktem Gewand!“

-Prof. Dr. Brand
(Universität Mannheim)

IDD-Übersetzung sperrig als Aufsichts- und Lenkungsanforderungen bezeichnet) ist eine der aus der IDD resultierenden „Errungenschaften“ mit dem Ziel, ein Produktgenehmigungsverfahren zu implementieren, einen Zielmarkt zu definieren und die Vertriebsstrategie danach auszurichten ... und wohl auch mit dem Ziel, die Aufsicht von Verantwortung zu entlasten und diese den Versicherern (und in weiterer Folge dem Vertrieb und den Vermittlern) „umzuhängen“.

Die Sinnhaftigkeit, eine Zielmarktdefinition nach MiFID-Vorbild nicht nur für (Versicherungs-)Anlageprodukte, sondern für sämtliche Versicherungsprodukte zu statuieren, erschließt sich mir persönlich nicht: Was aus Kundenschutzaspekten für Kleinan-

leger durchaus geeignet sein mag, muss nicht automatisch für Kunden einer Haushaltsversicherung, einer Unfallversicherung oder einer Privat-Rechtsschutzversicherung gelten, um nur einige Beispiele zu nennen.

Wurde seitens des EU-Gesetzgebers hier die Schablone einmal zu viel (und v.a. falsch) angewendet? Ich meine: ja. Die allumfassend ideale Blaupause existiert schlichtweg nicht.

Ach ja: Und zusätzlich zur (Über-)Information und zur Produktgenehmigung samt -überwachung existieren schließlich noch u.a. ein Wünsche- und Bedürfnis-Test, eine Beratungsverpflichtung i.S. einer persönlichen Empfehlung und ein Eignungstest für Versicherungsanlageprodukte.

Die Grenze des Erträglichen – aus Versicherer- und Vermittlersicht – ist erreicht; der Pflichtenkatalog bereits übertoll; das Schutzniveau für Kunden und Konsumenten kaum zu überbieten.

Und just in diesem Moment wartet die EU-Kommission mit ihrem Aktionsplan für die „Kapitalmarktunion“ auf, der mit einer breiten Maßnahmenpalette durchaus unterschiedliche Richtungen einschlägt und auch den Versicherungs(vertriebs)bereich tangiert:

- Die Idee etwa, die Regelungen der IDD über Versicherungsanlageprodukte dem MiFID-Regime anzupassen würde ein Provisionsverbot für den unabhängigen Vertrieb, also für Versicherungsmakler bedeuten. Wir kennen diese leidige Thematik hinlänglich aus dem Entwurf einer IMD 2 (Juli 2012). Steht also erneut ein (Teil-)Angriff auf die Verdienstmöglichkeiten von Unternehmern und auf die Unabhängigkeit der Versicherungsberatung bevor?
- Gleichzeitig räumt die Kommission ein, dass die Schutzmechanismen für Anleger hinsichtlich der Produktinformationen nicht ideal seien, denn die nach den aktuellen Vorschriften vorzulegenden Unterlagen würden oft als zu lang, zu komplex, schwer verständlich, irreführend und widersprüchlich empfunden und müssten „bereinigt“ werden.
- Außerdem will die Kommission einen Vorschlag auf den Tisch legen, im MiFID-Bereich den Bürokratieaufwand für Unternehmen zu verringern und Entlastungen bei unnötigen Schutz- und Informationsanforderungen für bestimmte (wohl künftig näher zu definierende) Anlegerkategorien zu schaffen.

Die Erfahrungen im Werdegang der IDD haben gelehrt, dass der EU-Gesetzgeber hinsichtlich des regulativen Regimes im Versicherungsvertrieb zusehends mit einem Auge in Richtung der Regeln für die Wertpapiervermittlung und -veranlagung schielt. Es muss also damit gerechnet werden, dass sich die zum Aktionsplan für die Kapitalmarktunion angedachten Ideen und Pläne in Zukunft auch in einem möglichen

„Aktionsplan für den Versicherungsvertrieb“ (oder einem ähnlichen Papier) wiederfinden könnten.

Unabhängige Beratung ist ein hohes Gut ist, das nicht (leichtfertig) aufs Spiel gesetzt werden darf!

und der Vereinfachung von Abläufen oftmals verpuffen, während Pläne zur Verschärfung des regulativen

Die Erfahrungen im Werdegang der IDD haben uns auch gelehrt, dass Ankündigungen in Richtung der Entlastung der Unternehmer

Regimes demgegenüber jedoch oftmals beharrlich verfolgt werden.

Die Europäische Kommission sollte bei all dem jedenfalls nicht vergessen, dass unabhängige Beratung ein hohes Gut ist, das nicht (leichtfertig) aufs Spiel gesetzt werden darf. Die Gleichung ist ebenso einfach wie ernüchternd: Keine Provision = keine unabhängigen Versicherungsmakler!

Mein persönliches Fazit: Die Hoffnung bleibt, das Bangen leider auch ...

Das Fazit für den Fachverband: Weiterhin wachsam sein; weiterhin aktiv sein; weiterhin skeptisch bleiben! **M**

SOCIAL ACTIVE DAY

DONAU Versicherung

Der Versicherer ist seit Jahren Partner des Nationalparks Donau-Auen. Dieser Park bildet ein grünes Band zwischen Wien und Bratislava und ist die Heimat einer vielfältigen Pflanzen- und Tierwelt. Müll, ob angespült oder durch unachtsame Besucher zurückgelassen, gefährdet dieses Paradies. Gemeinsam mit Judit Havasi engagierten sich der Vorstand und Führungskräfte, um zumindest einen Teil des Mülls einzusammeln. „Gemeinsam haben wir einige Säcke Müll und Strandgut aufgesammelt. Im Freien ermöglicht dieser Social Active Day auch in Zeiten von Corona ein

Der Versicherer ist seit Jahren Partner des Nationalparks Donau-Auen.



sinnvolles Engagement bei sicherem Abstand“, so Judit Havasi zu ihrer Erfahrung. Tatkräftig mit dabei waren Vorstandsdirektorin Edeltraud Fichtenbauer, Vorstand Wolfgang Petschko, Lambert Muri, Personalchefin Gertrud Drobesh, Valerija Kis und Franz Zeiler. **M**

ÖSTERREICHS SICHERSTER MOTORRADFAHRER

HDI Versicherung AG

Seit dem Start der Motorradsaison 2020 suchten die ÖAMTC Fahrtechnik und HDI in Kooperation mit Michelin, Honda, iXS und dem Motorrad Magazin „Österreichs sicherster Motorradfahrer“. Ende September wurde nun der Gewinner gekürt. Beim spannenden Finale, bei dem 34 Motorradfahrer an diversen Bewerbsstationen ihre Geschicklichkeit auf dem Bike beweisen mussten, setzte sich Christian Schicker aus dem Bezirk Neunkirchen durch. Der 47-jährige Niederösterreicher konnte sich den Hauptpreis, eine Honda CB650R im Wert von 8.890 Euro, sichern. Neben dem Frei-

zeit- und Spaßfaktor sollte der Sicherheitsaspekt für Zweiradfahrer an erster Stelle stehen – denn nur wer vorausschauend und defensiv fährt, ist imstande, Unfälle und lebensbedrohliche Situationen zu vermeiden. Aus diesem Grund hat die ÖAMTC Fahrtechnik gemeinsam mit der HDI Versicherung den Wettbewerb „Österreichs sicherster Motorradfahrer“ 2013 ins Leben gerufen. „Unser Bewerb soll ein zusätzlicher Anreiz für Motorradfahrer sein, die lebensrettenden Trainings bei der ÖAMTC Fahrtechnik zu besuchen“, so der Abteilungsleiter Marketing, PR und Vertrieb, Wolfgang Kaiser. Teilnehmen durften alle Fahrer, die ein Motorradtraining in einem der acht österreichweiten ÖAMTC-Fahrtechnik-Zentren absolvierten. **M**

zeit- und Spaßfaktor sollte der Sicherheitsaspekt für Zweiradfahrer an erster Stelle stehen – denn nur wer vorausschauend und defensiv fährt, ist imstande, Unfälle und lebensbedrohliche Situationen zu vermeiden. Aus diesem Grund hat die ÖAMTC Fahrtechnik gemeinsam mit der HDI Versicherung den Wettbewerb „Österreichs sicherster Motorradfahrer“ 2013 ins Leben gerufen. „Unser Bewerb soll ein zusätzlicher Anreiz für Motorradfahrer sein, die lebensrettenden Trainings bei der ÖAMTC Fahrtechnik zu besuchen“, so der Abteilungsleiter Marketing, PR und Vertrieb, Wolfgang Kaiser. Teilnehmen durften alle Fahrer, die ein Motorradtraining in einem der acht österreichweiten ÖAMTC-Fahrtechnik-Zentren absolvierten. **M**

NÄCHSTE GENERATION SICHERT WEITERHIN ERFOLGREICHEN WEG IN DIE ZUKUNFT

Die SerVers GmbH wurde im August 2000 von Karl Brandner, Franz Pauzenberger, Leopold Raab und Friedrich Lehner ins Leben gerufen, um für selbstständige Versicherungsmakler eine Plattform in der Administration, Vergleichsportale und das vermutlich innovativste Kundenverwaltungsprogramm zur Verfügung zu stellen.

Andreas Brandner übernahm von Mitbegründer Franz Pauzenberger aus Bad Hall die Geschäftsführung und leitet seit August 2020 die Geschicke der SerVers GmbH und folgt so den Spuren seines Vaters. Er war nach seiner Matura mit IT-Schwerpunkt einige Jahre in EDV-Abteilungen tätig und wechselte 2010 ins SerVers-Versicherungsmaklerbüro seines Vaters in Weyer.



Franz Pauzenberger, Andreas Brandner, Leopold Raab

Brandner: „Ich freue mich, gemeinsam mit meinen Kollegen die SerVers GmbH zu gestalten und meine IT-Erfahrung in die Weiterentwicklung und den Ausbau unserer Systeme stecken zu können.“ Pauzenberger bleibt als Gesellschafter in der SerVers GmbH, um seine Erfahrung und Beziehungen in der Übergangszeit noch einwirken zu lassen. Leopold Raab rundet das Gesellschafter-Trio ab und übernahm per Juli 2020 die Prokura und steht mit seiner jahrzehntelangen Erfahrung dem neuen Geschäftsführer zur Seite. Die SerVers GmbH hat sich in den letzten 20 Jahren durch innovative und eigenständige Deckungskonzepte ein Alleinstellungsmerkmal für ihre Kunden erarbeitet und betreut knapp 40 Arbeitsstellen. **M**

BERICHT 2. QUARTAL

FMA

Die österreichischen Versicherungsunternehmen steigerten im 2. Quartal 2020 die Prämieinnahmen gegenüber dem Vergleichszeitraum 2019 um 2,54 Prozent auf 4,61 Milliarden Euro. Die Zunahme ist insbesondere auf die Sparten Schaden/Unfall sowie die Krankenversicherung zurückzuführen.

Die Lebensversicherung musste wieder einen Rückgang von minus 4,42 Prozent hinnehmen. Im gesamten 1. Halbjahr stieg das Prämienvolumen auf 10,44 Milliarden Euro, wobei die Schaden- und Unfallversicherung um 2,96 Prozent zulegen. Die Krankenversicherung stieg um 5,04 Prozent und die Lebensversicherung um 0,53 Prozent. Beim Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit musste im 2. Quartal im Vergleich zum Vorjahresquartal ein Rückgang

von 40,41 Prozent gemeldet werden. Dies ist vor allem auf das um 51,87 Prozent eingebrochene Finanzergebnis zurückzuführen. Das EGT im 2. Quartal lag daher bei 684,69 Millionen Euro. Auch das versicherungstechnische Ergebnis war mit einem Minus von 1,04 Prozent rückläufig und lag bei 428,82 Millionen Euro.

Die stillen Nettoreserven (Saldo aus stillen Reserven und stillen Lasten) weisen Ende des abgelaufenen Quartals eine Erhöhung um 12,74 Prozent auf 22,32 Milliarden Euro zum Vorquartal auf. Die Reservequote betrug damit zum Ende des Berichtszeitraumes 24,54 Prozent.

Der Solvabilitätsgrad der österreichischen Versicherungsunternehmen hat leicht abgenommen, jedes zweite Unternehmen hatte einen Wert über 200 Prozent, der Durchschnitt aller Unternehmen lag bei 199,29 Prozent. **M**



RSS - ALLES WAS RECHT IST

**Streit um die Streitwertobergrenze – was ist der Versicherungsfall?
Die Schlichtungskommission der RSS hatte einen kniffligen Fall einer Betriebs-Rechtsschutzversicherung zu beurteilen. Kernfrage war hier, wann der Versicherungsfall eingetreten war, weil dies die notwendige Streitwertgrenze bestimmte...**

Die Versicherungsnehmerin (Antragstellerin im RSS-Verfahren) hat bei der antragsgegnerischen Versicherung eine Rechtsschutzversicherung abgeschlossen, welche u.a. den Baustein „Allgemeiner Vertragsrechtsschutz“ einschließt. Dabei ist seit 11.12.2014 vereinbart, dass die Streitwertobergrenze von € 30.000 einmal in zwei Versicherungsperioden überschritten werden darf.

Begehrt wurde Rechtsschutzdeckung für folgenden Sachverhalt:

Im Zuge eines größeren Bauvorhabens wurde die Versicherungsnehmerin als Nachunternehmerin von der

M GmbH mit der Durchführung von Estricharbeiten beauftragt. Um vertragsgemäß den vollen Werklohn erhalten zu können, stellte die Versicherungs-

nehmerin zur Sicherstellung von „Gewährleistung einschließlich Schadenersatz, für die Verpflichtung zur Erbringung von bei der Abnahme festgestellten Restleistungen, für die Zahlung einer Vertragsstrafe sowie für die Erstattung von Überzahlungen“ eine



RSS

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

Hafrücklassgarantie einer Bank iHv € 52.647,65.

Infolge von Verzögerungen in der Bauausführung kam es zu Differenzen zwischen der Antragstellerin und ihrer Auftraggeberin über die Kostentragung für die durch die Verzögerung verursachten Mehrkosten, die letztlich dazu führten, dass die Antragstellerin gegen die Auftraggeberin im September 2014 Klage auf Restzahlung des Werklohnes einbrachte. Die Klage wurde mit Urteil vom 2.8.2019 abgewiesen, der Begründung ist zu entnehmen, dass die Auftraggeberin eine Überzahlung von € 21.601,06 geleistet hätte. Nach Angaben der Antragstellerin hat die Antragsgegnerin für dieses Verfahren Deckung geleistet und rund € 29.000,- an Kosten bezahlt.

Die Antragstellerin hat der Antragsgegnerin durch ihren Rechtsfreund am 11.2.2020 einen Entwurf einer Mahnklage gegen die M GmbH übermittelt. Im Urteil des vorherigen Verfahrens sei nicht berücksichtigt worden, dass die M GmbH die Hafrücklassgarantie mit Schreiben vom 25.11.2014 in vollem Umfang gezogen habe. Es habe sich durch das Urteil nun herausgestellt, dass dies rechtsmissbräuchlich erfolgt sei, weil nur eine Überzahlung von € 21.601,06 vorliege. Der Antragstellerin stehe nun bereicherungsrechtlich die Zahlung von € 31.046,59 zu. Sie hat die Auftraggeberin mit Schreiben vom 2.9.2019 vergeblich zur Zahlung aufgefordert.

Die Antragsgegnerin lehnte die Deckung mit Schreiben vom 10.3.2020 die Deckung mit folgender Begründung ab:
„Die streitgegenständliche Ziehung der Hafrücklassgarantie erfolgte Ende November 2014. Spätestens zu

Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)

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



diesem Zeitpunkt ist der gegenständliche Versicherungsfall eingetreten. Nachdem damals eine Streitwertobergrenze von € 30.000 ohne zusätzliche Optionen vereinbart war, kann schon aufgrund der somit gegebenen Streitwertüberschreitung keine Kostendeckung gewährt werden.“

Im Schlichtungsantrag brachte die Antragstellerin dagegen vor, die Abrechnung des Bauprojektes sei erst durch das im Gerichtsverfahren erstattete Gutachten im Jahr 2017 möglich gewesen, weshalb auch der Versicherungsfall erst zu diesem Zeitpunkt eingetreten sei und die Klausel zur einmaligen Überschreitung der Streitwertobergrenze zur Anwendung komme.

Die antragsgegnerische Versicherung nahm mit Schreiben vom 4.5.2020 wie folgt Stellung:

„Dem jetzigen Rechtsstreit liegt ein bereits lange zurückreichender Gewährleistungs- und Werklohnstreit zu Grunde. Nach den Behauptungen in Klagsentwurf soll die letztlich noch streitgegenständliche Abrufung der Haftrücklassgarantie rechtsmissbräuchlich erfolgt sein. Zur leichteren Nachvollziehbarkeit unserer Ablehnung haben wir daher festgehalten, dass spätestens mit der Abrufung dieser Haftrücklassgarantie im November 2014 der Versicherungsfall (Rechts- oder Pflichtverstoß) eingetreten ist. Bis zum 11.12.2014 war eine Streitwertobergrenze in Höhe von EUR 30.000,00 vereinbart. Der strittige Betrag übersteigt diese Grenze, weshalb unsere Ablehnung erfolgte.“

Rechtlich folgt:

Nach ständiger Rechtsprechung sind allgemeine Vertragsbedingungen so auszulegen, wie sie sich einem durchschnittlichen Angehörigen aus dem angespro-

chenen Adressatenkreis erschließen. Ihre Klauseln sind, wenn sie nicht auch Gegenstand und Ergebnis von Vertragsverhandlungen waren, objektiv unter Beschränkung auf den Wortlaut auszulegen (vgl. RSO050063).

Wendet man diese Kriterien auf den der Empfehlung zugrundezulegenden Sachverhalt an, dann ist im Ergebnis der Antragsgegnerin zuzustimmen, dass die Antragstellerin bereits mit dem Klagsentwurf der Prozessgegnerin vorwirft, die Haftrücklassgarantie rechtsmissbräuchlich abgerufen zu haben. Ist jedoch bereits der Abruf der Garantie rechtsmissbräuchlich, stellt dies die Verstoßhandlung dar, die im Sinne des Art 2.3. ARB 2001 für die Festlegung des Versicherungsfalles zu berücksichtigen ist. Die später erfolgten Feststellungen im Gerichtsverfahren haben erst dazu geführt, dass überhaupt festgestellt werden konnte, dass dieses Verhalten einen Verstoß darstellt und die Wahrnehmung rechtlicher Interessen notwendig ist, sind aber für die zeitliche Festlegung des Versicherungsfalles nicht von Belang. Somit betrug die im Zeitpunkt des Versicherungsfalles relevante Streitwertgrenze ohne Ausnahme bei € 30.000 und wird durch das nunmehrige Klagebegehren überschritten.

Es war daher auch nicht mehr zu prüfen, ob es sich bei der bereits unter Deckung stehenden Klage und dem nunmehrigen Fall um einen einheitlichen Lebenssachverhalt handelt, der als einziger Versicherungsfall zu bewerten wäre. Auch dann wäre aber der Versicherungsfall keinesfalls zu einem späteren Zeitpunkt anzunehmen.

Die Schlichtungskommission konnte daher keine Deckung empfehlen. **M**

VERTRÄGE DES VERSICHERUNGSRECHTS

Linde Verlag

Das Buch zeigt das gesamte Spektrum des Versicherungsrechts im Überblick. Mit dieser systematischen Darstellung des wirtschaftlich wichtigen Versicherungsvertrages wird eine Abgrenzung zu anderen Vertragstypen ermöglicht. Im Unterschied zu einem nach Paragraphen geordneten Kommentar gibt das Werk einen ersten Überblick und deckt somit das gesamte Spektrum des Versicherungsrechts übersichtlich ab. Besonderer Wert wird auf Praxisnähe gelegt, zu der auch zahlreiche speziell hervorgehobene Praxistipps beitragen.

Damit finden nicht nur Fachleute wie Rechtsanwälte, Richter und Versicherungsreferenten, sondern auch

mit dieser Materie weniger Befasste wie Sachverständige, Konsumentenvertreter, Versicherungsmittler, Großkunden oder auch Studierende einen unentbehrlichen Helfer.

Das Autorenteam: Dr. Arlinda Berisha LL.M. ist Leiterin des Fachbereiches Versicherungsrecht und Lehrgangsleiterin der versicherungsrechtlichen Zertifikats-, Master- und LL.M.-Programme am Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen an der Donau-Universität Krems.

Dr. Wolfgang Reisinger ist ehemaliger Leiter der Großschadenabteilung einer großen österreichischen Versicherung sowie Lektor an der Donau-Universität Krems und der WU Wien. Er ist Konsulent der SW Schadenconsult GmbH und Berater zahlreicher weiterer Versicherungsmaklerunternehmen. **M**

GESUNDHEITSBAROMETER 2020

Allianz Versicherung AG

Gleichauf mit der Familie ist Gesundheit zum wichtigsten Faktor des Lebens geworden“, so der Vorstand Mag. Christoph Marek im Zuge des neu erschienenen Gesundheitsbarometers.

Dennoch sind 68 Prozent der Befragten von psychischen oder mentalen Problemen betroffen. Den Arztbesuch scheut immer noch jeder Vierte, um Ansteckungsgefahren zu vermeiden. 63 Prozent der Bevölkerung achten mehr als bisher auf die Einhaltung von Hygienemaßnahmen. „Wir merken, dass das Gesundheitsbewusstsein in den letzten Monaten gestiegen und eine neue Sensibilität für das Thema Gesundheit entstanden ist“, berichtet Mag. Marek. „Zugenommen hat in dieser Zeit auch der Stellenwert von Familie, Freunden und sozialen Kontakten, der noch vor Karriere, Partnerschaft und Freizeit liegt“. In erstaunliche Höhen ist während der Krise aber das allgemeine Lebenswertgefühl gestiegen, nicht zuletzt durch die teilweise entstandene Entschleunigung: 8,26 auf einer zehnstufigen Skala. Quer durch die Bevölkerung achten 28 Prozent jetzt mehr darauf, sich mit regionalen Lebensmitteln zu versorgen. Das Gesundheitsbarometer zeigt auch die Kehrseite der Medaille: Gerade die 14- bis 29-Jährigen fühlen sich oft einsam und mit ihren Problemen allein gelassen. Besonders Frauen und jüngere Menschen kla-

gen mehr als bisher über Antriebs- und Energielosigkeit, Müdigkeit und Schlafstörungen. Zehn Prozent der Umfrageteilnehmer haben wiederkehrende Angststörungen und Panikattacken. Es ist davon auszuge-

hen, dass die Krise in den vergangenen Monaten diesen Negativtrend stark befeuert hat. Sorgen macht vielen Menschen in dieser Zeit nicht nur die eigene Gesundheit, sondern oft noch mehr die Gesundheit von Familie und Freunden. 11 Prozent der Österreicher über 14 Jahren, also rund 800.000 Personen, fühlen sich akut Burnout-gefährdet. Den Männern machen dabei oft zu viele Überstunden Probleme, den Frauen eher ein schlechtes Betriebsklima. Annähernd jeder Sechste empfindet auch seinen Vorgesetzten als Stressfaktor.

Auffällig: Ab 50 Jahren nimmt die Burnout-Gefahr deutlich ab, nachdem sie in den Jahren unmittelbar davor offenbar am höchsten gewesen ist. Als „Stresskiller“ Nummer eins gilt für rund die Hälfte aller Befragten das Spaziergehen und Wandern in der Natur. Auch das längere Schlafen als wirksames Mittel gegen Stress wurde heuer von vielen wiederent-

deckt. **M**



Mag. Christoph Marek

STÄRKER UND SCHNELLER

Wiener Städtische Versicherung

immer stärker und schneller sein müssen. Die Analyse des Versicherungsunternehmens ergibt, dass innerhalb der letzten zehn Jahre die PS-Stärke des fahrbaren Untersatzes um ein Fünftel angestiegen sind.

„Österreicherinnen und Österreicher wünschen sich vor allem Sicherheit auf den Straßen und greifen zu immer schwereren und damit PS-stärkeren Autos. An dieser Entwicklung konnte weder die

Die Daten der Wiener Städtischen Versicherung zeigen, dass die Autos der Österreicher

Finanz- und Wirtschaftskrise noch die Klimadebatte etwas ändern“, sagt DI Doris Wendler, Vorstandsdirektorin der Wiener Städtischen Versicherung. Österreichweit gibt es eine klare Aufwärtstendenz, doch regional sind deutliche Unterschiede bemerkbar.

Wiener fahren mit durchschnittlich 129,0 PS die



DI Doris Wendler

stärksten Autos in Österreich, dicht gefolgt von den Vorarlbergern mit 127,9 PS. Auf Platz drei liegen die Salzburger mit durchschnittlich 123,6 PS. Schlusslichter sind die Oberösterreicher und Kärntner, die durchschnittlich 114,0 PS bzw. 114,1 PS unter der Motorhaube haben. Ein Blick zurück zeigt, dass auch schon im Jahr 2010 Wiener und Vorarlberger mit 108,0 PS bzw. 101,8 PS die am stärksten motorisierten Autos auf Österreichs Straßen lenkten. Schlusslicht im Bundesland-Ranking waren damals die Kärntner mit 94,1 PS. Eines haben allerdings alle Bundesländer gemeinsam: Die durchschnittliche PS-Leistung steigt immer weiter an. Im Bundesländer-Vergleich

verzeichnet Salzburg den größten Zuwachs. Dort erhöht sich die Leistung um 26,6 Prozent, dicht gefolgt von Vorarlberg (25,6 %) sowie Tirol, Kärnten und Niederösterreich. Ein spannendes Bild zeigt sich, wenn man einen Blick auf die CO₂-Emissionen wirft. Normalerweise steigen die CO₂-Emissionen, je höher die PS sind. Das war nach 2010 auch der Fall, als die Emissionen sprunghaft von 138 g/km auf 156 g/km angestiegen sind. Seit diesem Zeitpunkt sinken die Emissionszahlen aber und spiegeln sich in den PS-Zahlen nicht wider. Im letzten Jahr sind die CO₂-Emissionen sogar fast am Niveau vom Jahr 2010 angekommen und liegen bei 141 g/km. **M**

JUNGMAKLER AWARD

Bereits zum vierten Mal wurden die engagiertesten Jungmakler Österreichs ausgezeichnet. Seit Beginn der Award-Auszeichnung ist der Fachverband Förderer dieser löblichen Aktion, Mag. Wilhelm Hemerka nahm als Vertreter des Fachverbandes einen Sitz in der Jury ein.

Der AssCompact Jungmakler Award ist heuer nach Tirol gegangen. Christopher Knapp aus Vomp bei Schwaz sicherte sich mit einem zukunftsweisenden Geschäftsmodell und einem professionellen Auftritt beim Casting den ersten Platz, der mit einem Preisgeld von 2.000 Euro dotiert war. Der zweite Platz ging an Edith Neukamm aus Raaba mit einem Preisgeld von 1.000 Euro, den dritten Platz belegte Dirk Klinser aus Graz, der einen Siegerscheck von 500 Euro erhielt. Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS gratulierte den Top 10 und appellierte an die erfolgreichen Jungmakler, innovative Ideen nicht nur in ihr eigenes Unternehmen, sondern auch in die Fachgruppen zu stecken:

„Auch wir in der Standsvertretung brauchen qualifizierten Nachwuchs.“ AssCompact-Herausgeber Franz Waghubinger verwies auf die hohe Qualität der Bewerberinnen und Bewerber: „Wir hatten 2020 – und das war die einhellige Meinung der Jury beim Casting – das höchste Niveau aller bisherigen Bewerbe.“ Auch für die Jurymitglieder aus den fördernden Gesellschaften sei es interessant, unterschiedliche

Sichtweisen und Geschäftsideen kennenzulernen. „Jetzt fühlt es sich ausgezeichnet an, vorher war ich sehr nervös“, war Christopher Knapp vom Sieg überwältigt. Nicht nur für den Sieger, sondern auch für die Platzierten bis hin zu den Top 10 regnete es zudem wertvolle Sachpreise und Weiterbildungsgutscheine, welche die Förderer gestiftet hatten. Ein Stipendium der Donau-Universität Krems im Wert von 1.500 Euro wurde unter den Top 10 verlost. Gezogen wurde Stefan Leitner aus Leonding. Wofür der Jungmakler des Jahres das Preisgeld von 2000 Euro verwenden wird, wollte Laudator Dr. Gerhard Matschnig von Christopher Knapp wissen. „Das wird wahrscheinlich eine private Investition“, so der Jungmakler des Jahres, „ich möchte heiraten, da ist sicher ein Ring drinnen.“ **M**

Dirk Klinser, AssCompact Herausgeber Franz Waghubinger, der Jungmakler des Jahres Christopher Knapp, Laudator Dr. Gerhard Matschnig und Edith Neukamm



WIE MACH ICH'S RICHTIG?

Antworten auf Fragen aus dem Gewerberecht

von Prof. Mag.iur. Erwin Gisch, MBA, Mag.iur. Olivia Strahser und Mag.iur. Christian Wetzelsberger

Prüfungen durch Gewerbebehörden können mitunter recht unangenehm sein, und manchmal sind es vermeintlich nebensächliche Dinge, die bekräftigt werden. In dieser neuen Reihe beleuchten die Juristen des Fachverbandes Themen, die vielleicht selbstverständlich klingen, aber dennoch Aufmerksamkeit verdienen. In Folge 1 geht es um das Thema der Betriebsstätte.

Was ist eine Betriebsstätte?

Die schlechte Nachricht: Die Gewerbeordnung schweigt sich dazu aus. Die gute Nachricht: Es gibt dazu Judikatur. Der Verwaltungsgerichtshof hat dazu erst unlängst ausgesprochen (Ra 2018/04/0146), dass unter einer Betriebsstätte der Standort der Gewerbeberechtigung zu verstehen sei, sohin der in der Gewerbeberechtigung angeführte Ort, an dem das Gewerbe ausgeübt wird.

Damit ist auch nachvollziehbar, dass ein Unternehmen mehrere Betriebsstätten haben kann. Es benötigt aber jedenfalls eine standortgebundene Einrichtung. Bezieht also ein Gewerbetreibender ein weiteres Büro, in dem er zB Kunden empfängt oder auch seine Akten lagert, ist bei entsprechender Absicht, dies zumindest vorübergehend machen zu wollen, vor Aufnahme der Tätigkeit eine Anzeige an die Gewerbebehörde des zusätzlichen Standortes zu erstatten. Diese verständigt die Behörde des Hauptstandortes.

Wie muss ich die Betriebsstätte kennzeichnen?

Die Verpflichtung zur äußeren Kennzeichnung der Betriebsstätte

trifft jeden Gewerbetreibenden. Stellt die Wohnung des Gewerbetreibenden auch gleichzeitig seinen Gewerbestandort dar, muss dies ebenfalls durch eine äußere Geschäftsbezeichnung ersichtlich sein. In gut sichtbarer Schrift ist bei einer äußeren Geschäftsbezeichnung jedenfalls folgendes anzuführen:

- der Namen des Gewerbetreibenden und
- ein unmissverständlicher Hinweis auf den Gegenstand des Gewerbes.

Einzelunternehmer müssen ihren Vor- und Zunamen oder ihren im Firmenbuch eingetragenen Namen anführen. Juristische Personen, welche im Firmenbuch eingetragen sind, trifft die Pflicht ihren Firmenwortlaut zu verwenden. Sind sie nicht im Firmenbuch eingetragen, müssen sie sich des gesetzlichen oder des in den Statuten festgelegten Namens bedienen.

Die Voraussetzung des unmissverständlichen Hinweises, erfordert nicht die genaue Wiedergabe des gesamten Gewerbewortlautes. Ein Hinweis reicht aus. Dieser darf allerdings weder über den Umfang des tatsächlich angemeldeten Gewerbes hinausgehen, noch irreführend sein.

Enthält der Firmenwortlaut bereits den Gegenstand des Unternehmens, übersteigt dieser aber den Rahmen des tatsächlich angemeldeten Gewerbes, dann muss zusätzlich im Umfang des Gewerbes ein unmissverständlicher einschränkender bzw. eingeschränkter Hinweis angeführt werden. Vor dem Betreten der Betriebsstätte muss die äußere Geschäftsbezeichnung bereits erkennbar sein (§ 66 GewO 1994).

Mag.iur. Christian Wetzelsberger



Prof. Mag.iur. Erwin Gisch, MBA



Mag.iur. Olivia Strahser



Und in der Betriebsstätte?

Aus gewerberechtllicher Sicht ist hier auf die Verpflichtung hinzuweisen, die Geschäftsbedingungen

in den für den Verkehr mit Kunden bestimmten Geschäftsräumlichkeiten ersichtlich zu machen (§ 73 Abs 1 GewO 1994). Hier bietet sich ein Aushang im Eingangsbereich an. **M**

(WIEDER)AUFNAHME DER FREIWILLIGEN WEITERBILDUNGSZERTIFIZIERUNG

Wie im letzten Sondernewsletter des Fachverbands berichtet, liegt nun die Antwort des BMDW zur vorgesehenen Anforderung eines ausgewogenen Verhältnisses von Präsenzveranstaltungen und Veranstaltungen vereinfachten Lernens (wie E-Learning, Webinare, ...) vor. Einer Wiederaufnahme des bis jetzt „ruhenden“ freiwilligen Weiterbildungszertifikats des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten für das Kalenderjahr 2020 steht damit nichts mehr im Wege.

von Katja Fuchs

Das freiwillige Weiterbildungszertifikat kann von jedem Mitglied mit aufrechter Gewerbeberechtigung erworben werden, welches seine gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung im Ausmaß von mindestens 10 Stunden im Jahr deutlich übererfüllt hat. Das bedeutet in Summe mindestens 25 Stunden Weiter-



bildung. Möchten Sie sich die deutliche Überfüllung Ihrer gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung zertifizieren? Das Logo darf auf der Webseite, in der E-Mailsignatur, in den Geschäftspapieren und auch auf Social Media verwendet werden. Weitere Informationen dazu und das entsprechende Antragsformular finden Sie auf der Webseite des Fachverbands. Wir freuen uns auf Ihre Anträge! **M**

WEITERBILDUNGSVERPFLICHTUNG

Auf Initiative des Fachverbandes hat die Wirtschaftskammer Österreich, Abteilung für Rechtspolitik, ein Forderungspapier an das Wirtschaftsministerium mit dem Ersuchen gestellt, ob im heurigen Jahr ausnahmsweise von dem Erfordernis nach einem ausgewogenen Verhältnis zwischen Schulungen vereinfachten Lernens und Präsenzveranstaltungen abgegangen werden könne.

Damit sollen im Jahr 2020 Schulungen bis zu 100 Prozent in Webinar-Form als rechtskonform aner-

kannt werden. Diesem Ersuchen wurde seitens des Bundesministeriums per 29. September 2020 stattgegeben, jedoch mit der Maßgabe, dass es im Einzelfall der weiterbildungsverpflichtenden Person obliegt, nachzuweisen, dass die Absolvierung von Präsenzveranstaltungen aufgrund der angebotenen Möglichkeiten tatsächlich nicht möglich war, auch unter Berücksichtigung etwa des Alters und des Gesundheitszustandes des jeweiligen Gewerbetreibenden. **M**

ZUR DIFFERENZIERUNG UND SYSTEMATISIERUNG DES MORALISCHEN RISIKOS IM VERSICHERUNGSWESEN

ao. Univ.-Prof. Dr. Erwin Eszler
 WU Wirtschaftsuniversität Wien
 Institute for Finance, Banking and Insurance

Herbeiführung oder auf die Erhöhung des Schadens bzw. der Versicherungsleistung oder aber nicht), Aktionsform (Unterlassung bzw. nicht-aktives Handeln oder aber eine Tätigkeit bzw. aktives Handeln) wurde eine Systematik nach der Schwere des Verhalten entwickelt (moralisches Risiko

Das „moralische Risiko“ beschäftigt Versicherungspraxis und –wissenschaft seit langem. Es besteht für den Versicherer in dem Problem, dass sich Anspruchsverhalten aufgrund des Bestehens des Versicherungsvertrages ändert.¹

Zur Untersuchung der großen Bandbreite der damit umfassten Verhaltensweisen wurde nun in einer eingehenden Studie an

Die gesamte Studie (83 Seiten, 38 Abbildungen), ist auf der Publikationsplattform der Wirtschaftsuniversität Wien unter <https://epub.wu.ac.at/6820/> verfügbar.



der Wirtschaftsuniversität Wien ein eigenes methodisches Analyseinstrumentarium entwickelt und eine neuartige Darstellung, Systematisierung

und Benennung der relevanten Verhaltensweisen geschaffen.²

Aus der Differenzierung nach den Verhaltensdimensionen Bewusstheit (un-/unterbewusst oder aber bewusst), Absicht/Intention (Ausrichtung auf die

1. bis 4. Grades).

Zusammen mit der Differenzierung nach den Akteuren (Versicherte – internes moralisches Risiko; Dritte – externes moralisches Risiko³; Versicherte in ihrem Zusammenwirken mit Dritten – kollusives moralisches Risiko⁴) ergibt sich die in der Abbildung 1 veranschaulichte Systematik. Dazu im folgenden Beispiele.

Zum internen moralischen Risiko

Die Versicherten werden aufgrund des Bestehens des Versicherungsvertrages unbewusst nachlässiger; sind unbewusst nicht mehr so aufmerksam oder umsichtig, was die Möglichkeiten der Schadenminderung nach Schadenseintritt anbelangt; denken dabei nun nicht an bestehende Möglichkeiten (1. Grad, nicht-aktiv); verhalten sich unbewusst riskanter (1. Grad, aktiv); werden in ihren Angelegenheiten bewusst nachlässiger („Why should I care?“); unterlassen bewusst Schadenminderungsmaßnahmen, ohne dass jedoch die Absicht einer Bereicherung durch eine höhere Versicherungsleistung besteht (2. Grad, nicht-aktiv); verhalten sich bewusst riskant-

Abbildung 1: Differenzierung und Systematisierung des moralischen Risikos

| Das Verhalten bzw. die Verhaltensänderung ist | internes moralisches Risiko | externes moralisches Risiko | externes moralisches Risiko |
|---|---|---|---|
| un-/unterbewusst, nicht absichtlich, nicht-aktiv oder aktiv | internes moralisches Risiko 1. Ordnung | externes moralisches Risiko 1. Ordnung | kollusives moralisches Risiko 1. Ordnung |
| bewusst, nicht absichtlich, nicht-aktiv oder aktiv | internes moralisches Risiko 2. Ordnung | externes moralisches Risiko 2. Ordnung | kollusives moralisches Risiko 2. Ordnung |
| bewusst, absichtlich, nicht-aktiv | internes moralisches Risiko 3. Ordnung | externes moralisches Risiko 3. Ordnung | kollusives moralisches Risiko 3. Ordnung |
| bewusst, absichtlich, aktiv | internes moralisches Risiko 4. Ordnung | externes moralisches Risiko 4. Ordnung | kollusives moralisches Risiko 4. Ordnung |

ter; gehen bewusst mehr Risiken ein, z. B. beim Sport, ohne dass dieses Verhalten auf die Herbeiführung eines Schaden oder Unfalles gerichtet wäre (2. Grad, aktiv); unterlassen absichtlich Sicherungsmaßnahmen, um die Schadenseintrittswahrscheinlichkeiten zu erhöhen; unterlassen absichtlich Schadenminderungsmaßnahmen, um eine höhere Versicherungsleistung zu bekommen (3. Grad); führen einen Schaden absichtlich herbei, um eine Versicherungsleistung zu erhalten; stellen ein an sich nicht unter den Versicherungsschutz fallendes Schadenereignis absichtlich wahrheitswidrig anders dar, um eine Versicherungsleistung überhaupt oder aber eine höhere Versicherungsleistung zu erlangen; vergrößern absichtlich den Schaden (z. B. zusätzliche Zerstörung von Sachen), um eine höhere Versicherungsleistung zu erlangen; geben absichtlich den Schaden höher als tatsächlich an, um eine höhere Versicherungsleistung zu erlangen (4. Grad).

Zum externen moralischen Risiko

Das externe moralische Risiko betrifft „Anpassungsreaktionen Dritter, die durch die Tatsache ausgelöst werden, das Individuen versichert sind“⁵. „Der Umkreis der Personen, die direkt oder indirekt, gewollt oder ungewollt, bewusst oder unbewusst, befragt oder nicht befragt das moralische Risiko mitgestalten, reicht von den Versicherungsberatern, Unfallhelfern, Rechts-

anwälten, Gerichten, Sachverständigen, Maklern, Schätzern, Reparaturbetrieben bis hin zu Ingenieuren .. Chemikern, ... bis hin zu Ärzten, Krankenhäusern, Sanatorien, ...“⁶ Beispiele: Dritte werden aufgrund der Versicherung (auch aufgrund eines reduzierten Interesses der Versicherten z. B. an einer günstigen Schadensbehebung) unbewusst nachlässiger, wodurch sich Aufwendungen (z. B. für Material) bei der Schadenbehebung erhöhen (1. Grad, nicht-aktiv); erhöhen unbewusst die Aufwendungen (z. B. Zeitaufwand) bei der Schadenbehebung (1. Grad, aktiv); Dritte werden bei der Schadenbehebung bewusst nachlässiger (z. B. in Hinblick auf den Materialverbrauch – „Zahlt ja ohnehin die Versicherung“) (2. Grad, nicht-aktiv); geben - z. B. Schadensbegutachter – bewusst einen höheren Schaden an als tatsächlich, ohne dass sie daraus selbst einen Vorteil aus der erhöhten Versicherungsleistung ziehen würden (z. B. aus Mitleid mit den Geschädigten); sprechen – etwa Gerichte, insb. Geschworenen-/ Laienrichter, - höhere Entschädigungen zu: „... abuse the insurance protection by ... granting larger awards in liability cases merely because the defendant is insured.“⁷ (2. Grad, aktiv); unterlassen absichtlich Sicherungsmaßnahmen oder Schadenminderungsmaßnahmen, um die Schadensausmaße zu erhöhen und dadurch einen höheren Rechnungsbetrag für die Schadenbehebung vom Versicherer gezahlt zu bekommen (3. Grad); machen absichtlich unrichtige

Außergewöhnlich hoher Todesfallschutz?



Wir machen das zu günstigen Konditionen!

Ob 300.000 €, 5 Millionen € oder mehr, z. B. zur Absicherung einer Immobilienfinanzierung.



Das haben wir gemacht:

Absicherung einer zu erwartenden Erbschaftssteuerzahlung in Höhe von 30 Millionen €.

Anfrage lohnt sich!

- ✓ individuelle Risiko- und Bedarfsprüfung
- ✓ zeitnahe Risikobeurteilung
- ✓ für alle Konzepte von XL über XXL bis XXL plus



Informieren Sie sich jetzt:

+49 611 2787 - 381

www.interrisk.at



einfach **herausragend**
herausragend **einfach**

InterRisk 
VIENNA INSURANCE GROUP

oder überhöhte Angaben (Leistungen, Preise etc.), um einen höheren Rechnungsbetrag für die Schadenbehebung vom Versicherer gezahlt zu bekommen: „... abuse the insurance protection by ... charging excessive fees for services rendered insureds, as is done by some doctors and garages“⁸; vergrößern absichtlich den Schaden oder führen absichtlich zusätzliche Schäden herbei, um einen höheren Rechnungsbetrag für die Schadenbehebung vom Versicherer gezahlt zu bekommen (4. Grad).

Zum kollusiven moralischen Risiko

Die Versicherten werden unbewusst nachlässiger was den Aufwand (Menge, Preis) der vom Dritten vorgeschlagenen (unnötigen, nicht zweckmäßigen, überhöhten usw.) Schadenbehebungsmaßnahmen anbelangt; was die Überwachung von Schadenbehebungsmaßnahmen anbelangt (ob auch wirklich alle das so gemacht wird, wie es veranschlagt wurde bzw. in Rechnung gestellt wird); was die Überprüfung oder Bestätigung (z. B. Arbeitszeit, Material) des (überhöhten) Schadenbehebungsaufwandes anbelangt (1. Grad, nicht-aktiv); tragen unbewusst (bedingt im Hintergrund durch die Tatsache, dass die Vergütung der Schadensbehebung ja ohnehin vom Versicherer zugesagt wurde) zur Erhöhung des betragsmäßigen Schadenbehebungsaufwandes bei, z. B. durch nicht sachbezogene Gespräche („Plaudern“) mit den die Schadenbehebungsmaßnahmen Durchführenden während der zu verrechnenden Arbeitszeit (1. Grad, aktiv); nehmen bewusst, jedoch ohne Absicht in Bezug auf einen eigenen Vorteil, überhöhte Schadenbehebungsmaßnahmen (Menge, Preis) der Dritten hin, z. B. über das erforderliche Maß hinausgehende Bearbeitungszeit („Zahlt ja ohnehin die Versicherung“) (2. Grad, nicht-aktiv); geben bewusst, jedoch ohne Absicht in Bezug auf einen eigenen Vorteil, dem/der Dritten eine wahrheitswidrige Bestätigung (z. B. über

mehr Arbeitszeit als tatsächlich geleistet) (2. Grad, aktiv); erklären sich mit dem Vorschlag des Dritten hinsichtlich einer über das durch die Versicherung gedeckte Maß hinausgehenden Leistung im Zuge der Schadenbehebung (z. B. Reparatur) zum Nachteil des Versicherers einverstanden, um eine Verbesserung an der versicherten Sache (z. B. Kraftfahrzeug, Gebäude) zu erreichen (3. Grad); stiften Dritte dazu an, zum Nachteil des Versicherers mehr Leistungen im Zuge der Schadenbehebung (z. B. Reparatur) zu erbringen, als eigentlich durch die Versicherung gedeckt ist, um eine Verbesserung an der versicherten Sache (z. B. Kraftfahrzeug, Gebäude) auf Kosten des Versicherers zu erreichen; stiften Dritte (z. B. einen Schadenbegutachtungsexperten) dazu an, den Betrag des versicherten Schadens wahrheitswidrig höher anzugeben, als es der Versicherungsdeckung entspricht, um eine betragsmäßig höhere Entschädigung vom Versicherer zu bekommen (4. Grad).

Einen großen Teil der Studie nimmt die sehr eingehende Untersuchung der im Englischen vorkommenden Ausdrücke „morale hazard“ und „moral hazard“ ein. Vor dem Hintergrund des entwickelten Bezugsrahmens bzw. Analyserasters konnte als Ergebnis der vergleichenden Analyse einer größeren Anzahl herangezogener Literaturquellen – vorbehaltlich oftmals schwieriger Interpretationen von unklaren und auch in sich inkonsistenten Darstellungen festgestellt werden, dass trotz der uneinheitlichen Verwendung im Wesentlichen doch die Grenze zwischen „morale risk“ und „moral risk“ zumeist zwischen dem „moralischen Risiko 2. Ordnung“ und dem „moralischen Risiko 3. Ordnung“ gesehen wird. Offenbar ist die Absichtlichkeit oder Intention als Abgrenzungsmerkmal bedeutsam – m. a. W.: die Ausrichtung des aufgrund des Versicherungsvertrages veränderten Verhaltens auf die Erlangung einer oder einer höheren Versicherungsleistung. **M**

1 Vgl. hierzu etwa die ausführliche Begriffsfassung bei Farny, Dieter: *Versicherungsbetriebslehre*, 5. Auflage, Karlsruhe 2011, S. 32 f., mit Literaturhinweisen zum Thema.

2 Vgl. Eszler, Erwin: Dimensionen und Differenzierungen des moralischen Risikos im Versicherungswesen: "Morale Hazard" versus "Moral Hazard" sowie "Internes moralisches Risiko 1., 2., 3. und 4. Grades (ex ante und ex post)", "Externes moralisches Risiko 1., 2., 3. und 4. Grades" und "Kollusives internes moralisches Risiko 1., 2., 3. und 4. Grades", Nr. 13 der "Wiener Beiträge zur Betriebswirtschaftlichen Versicherungswissenschaft" (WVB-trgBwVersWiss), Wien 2019, elektronische Publikation, abrufbar unter <https://epub.wu.ac.at/6820/>

3 Die Unterscheidung von internem und externem moralischem Risiko findet sich etwa schon bei Karten, Walter / Nell, Martin / Richter, Andreas / Schiller, Jörg: *Risiko und Versicherungstechnik / Eine ökonomische Einführung*, Wiesbaden 2018, S. 108 ff.; und davor auch schon bei Mahr, Werner: *Zur Interdependenz von Prämien und Schäden: Das moralische Risiko*, in: Braeß, Paul / Farny, Dieter / Schmidt, Reimer (Hrsg.): *Praxis und Theorie der Versicherungsbetriebslehre*, Karlsruhe 1972, S. 161.

4 Der Begriff des „kollusiven moralischen Risikos“ wurde vom Verfasser neu eingeführt. In der Rechtssprache bezeichnet „Kollusion (lateinisch *collusio*, „geheimes Einverständnis“) ... das unerlaubte Zusammenwirken mehrerer Rechtssubjekte mit der Absicht, einem Dritten einen Schaden zuzufügen.“ ([https://de.wikipedia.org/wiki/Kollusion_\(Recht\)](https://de.wikipedia.org/wiki/Kollusion_(Recht))), abgerufen am 25.05.2020.). Im Unterschied zum Fachausdruck im juristischen Bereich soll aber hier auch schon von Kollusion gesprochen werden, wenn die Versicherten ohne Schädigungs- bzw. -bereicherungsabsicht, ja sogar nur un-/unterbewusst beim schädigenden Verhalten der Dritten mitwirken.

5 Karten, Walter / Nell, Martin / Richter, Andreas / Schiller, Jörg: a. a. O. (2018), S. 113.

6 Mahr, Werner (1972): *Zur Interdependenz von Prämien und Schäden: Das moralische Risiko*, in: Braeß, Paul / Farny, Dieter / Schmidt, Reimer (Hrsg.): *Praxis und Theorie der Versicherungsbetriebslehre*, Karlsruhe 1972, S. 206 f.

7 Williams, C. Arthur / Heins, Richard M. (1971): *Risk Management & Insurance*, New York etc. 1971, S. 201. - Wenn dies allerdings unbewusst geschieht, wäre das hingegen 1. Grad.

8 Williams, C. Arthur / Heins, Richard M. (1971): *Risk Management & Insurance*, New York etc. 1971, S. 201.

WACHSTUM

IGV Austria

Die IGV Austria konnte den bereits 2018 begonnenen Weg des strukturellen Wachstums, trotz allgegenwärtiger Herausforderungen, erfüllen und hat die gesetzten Ziele des Aufbaus eines schlagkräftigen Teams in der Zentrale in Wien erfolgreich umgesetzt. „Es ist unabdingbar wichtig, dass im Rahmen des organischen Wachstums der Mitglieder der IGV Austria und der gestiegenen Tarif-/Prozessentwicklung auch die zentrale Dienstleistungsorganisation angepasst und erweitert wird. Diesem Umstand Rechnung tragend hat der Vorstand der IGV Austria den vorgeschlagenen Weg stets klar und konsequent unterstützt und die Umsetzung begleitet. Das Team der IGV Austria konnte durch Zubau sowohl im Produktmanagement als auch in der IT erweitert werden, sodass die anstehenden Anforderungen sowohl qualitativ als auch quantitativ abgesichert sind. Damit sind wir in der Lage den bereits über 10-jährigen Erfolgsweg als IGV Austria - Die führenden Versicherungsmakler - zukunftsorientiert

IGV  **AUSTRIA**
DIE FÜHRENDEN VERSICHERUNGSMAKLER



Thomas Litschauer,
Generalsekretär der IGV Austria

und einem starken Team weiter zu gehen“, so Thomas Litschauer, Generalsekretär der IGV Austria. **M**

www.merkur.at


MERKUR
VERSICHERUNG

Sie sehen einen Menschen.
Wir ein Wunder.
Seit 1798.



Mehr zu 222 Jahren Merkur Versicherung in 3D: QR-Code mit Smartphone oder Tablet fotografieren und Geschichte erleben!

Wir versichern das Wunder Mensch.


1798
– 2020
MERKUR
VERSICHERUNG

BESTER PARTNER

Bei der Helvetia Versicherungen AG hat Vertriebsvorstand Werner Panhauser mit uns über die Unterstützungsmaßnahmen für den Vertrieb und die Umsetzung der digitalen Agenda gesprochen.

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern in diesen schwierigen Zeiten?

Panhauser: Unser Anspruch, bester Partner für den Vertrieb zu sein, muss sich ganz besonders in Krisenzeiten beweisen. Ein professionelles Krisenmanagement in Kombination mit smarten technischen Lösungen haben es uns quasi über Nacht ermöglicht, den Betrieb von zu Hause aus fortzuführen. Zusätzlich haben wir weitreichende Maßnahmen gesetzt, um unsere Agenturpartner und Kunden in dieser ungewöhnlichen Zeit zu unterstützen. Diese betreffen sowohl die Vereinfachung der Geschäftsabwicklung aufgrund des erschwerten persönlichen Kundenkontaktes als auch prämierelevante Maßnahmen. Wir haben rasch die Kompetenzen in der Vertriebsführung gestärkt, um bedarfsgerecht, unbürokratisch und schnell im Sinne der Agenturen und Kunden Entscheidung treffen zu können. Bestes Service

macht auch vor behördlichen Standort-schließungen und Teleworking keinen Halt! In der Krise gilt mehr denn je: Man muss klar und verbindlich kommunizieren, gleichzeitig den digitalen Support ausbauen.

Im Firmenkundengeschäft wurden beispielsweise die Mahnfristen verlängert,

Stundungen und Prämienverzicht in Härtefällen eingeführt. Wir haben auch definierten Branchengruppen, deren gesamter Betrieb vom Betretungsverbot gemäß Covid-19-Verordnung betroffen waren, gemeinsam mit dem VVO eine freiwillige Kulanzlösung zukommen lassen.

Für Privatkunden konnte eine rasche temporäre Prämienbefreiungen in Härtefällen ermöglicht werden. Aber auch diverse Konvertierungsaktionen mit Prämiegutschriften und der vereinfachte Annahmeprozesse tragen dazu bei, denn Alltag unserer Partner zu erleichtern. Kunden unserer fondsgebundenen Lebensversicherung wurde bei Kurzarbeit eine Prämienfreistellung ermöglicht. Im Lebengeschäft haben wir kurzerhand unsere Cost-Average-Strategie für Zuzahlungen flexibilisiert: Bereits ab 3 Monaten können Kunden seit Mai ihre Zuzahlung voll automatisiert verteilen und in die Kapitalmärkte veranlagern. Die Sorge über den optimalen Investitionszeitpunkt wird somit abgenommen.

In der Krise sind wir auch unseren Vertriebspartnern als starker Partner zur Seite gestanden, unter anderem mit vereinfachten und erweiterten Suspendierungsmöglichkeiten. Langjährigen Agenturpartnern, die von Provisionsausfällen in der Lebensversicherung betroffen waren, haben wir finanziell unterstützt. Unseren Zulassungsstellen wurde finanziell und organisatorisch unter die Arme gegriffen, sodass es gelungen ist, die Krise ohne Kurzarbeit zu meistern. Letztendlich konnten wir zum Schutz unseren Versicherungsagenten und Kunden ein Corona-Rückkehrpaket anbieten.



Welche Auswirkungen hatte und hat es auf die internen und externen Arbeitsprozesse?

Panhauser: Der Ruf nach Digitalisierung war nie lauter und deren Vorzüge nie greifbarer als jetzt. In unserer Unternehmensstrategie helvetia 20.20 haben wir eine klare digitale Agenda definiert und verfolgen den Weg konsequent und mit hohen Qualitätsansprüchen weiter. Dazu haben wir etwa unsere IT ausgebaut und beispielsweise die digitale Unterschriftenlösung inhouse produziert. Seit Ende September ist der Abschluss einer Lebensversicherung vollständig digitalisiert. Vom elektronischen Antragsprozess über die Antragsvervollständigung bis hin zur digitalen Unterschrift hatten wir Anfang des Jahres bereits einen Großteil realisiert. Aber natürlich tüfteln Produktmanagement und IT weiter, um die bestehenden Lösungen laufend zu optimieren und den Arbeitsalltag unserer Partner zu erleichtern. Daher haben wir den Versand der elektronischen Antragskopie automatisiert. Im nächsten Schritt ist die Übermittlung des Antrages per Mausclick geplant. Hiermit befinden wir uns in der Beta-Phase und beheben die letzten Kinderkrankheiten, bevor voraussichtlich ab November alles einwandfrei funktioniert. Außerdem haben wir im Lebensbereich einen neuen, digitalen Zugang zu Top-Infos unserer Fondspartner für unsere Agentur und Kunden aus der Taufe gehoben.

Gleichzeitig haben wir die elektronische Unterschrift nun auch auf den Schaden-Unfall-Bereich ausgeweitet. Die Partner, die bisher damit arbeiten, loben die schnelle Abwicklung: Das Ausdrucken und Scannen entfällt, sie können ortsunabhängig arbeiten und an beide Vertragspartner wird eine sofortige Antragskopie nach der Unterzeichnung versendet. Ein persönliches Treffen mit Kunden ist für unsere Vermittler möglich, für den Abschluss aber nicht mehr

erforderlich. Gerade in so einer speziellen Situation wie Covid-19 kann das im Beratungsprozess eine große Erleichterung sein. Bisher wird ca. jeder fünfte Antrag vollständig digital unterschrieben und die Akzeptanz bei den Vertriebspartnern wird spürbar höher.

Inwieweit hat es die Kommunikation sowohl in Richtung Vertriebspartner, aber auch hinsichtlich der Endkunden verändert?

Panhauser: Der vollelektronische Prozess im Lebensbereich und die Fernunterschrift beschleunigen den Geschäftsabschluss erheblich. Die Kunden können den Antrag jederzeit und unabhängig von Distanz und Uhrzeit auf ihrem Smart-Device unterschreiben. Die Anträge sind vollständig und fehlerfrei durch die standardisierten Vorgaben. Die Maske für Gesundheitsfragen im Lebensbereich etwa erscheint nur, wenn diese auch erforderlich sind. Damit assistiert das System unseren Partnern während des Antragsprozesses. Zusätzlich fällt etwaiges Nachfassen durch Helvetia weg, sollte mal an einer Stelle ein Häkchen vergessen worden sein. Die Veränderungen kommen indirekt auch beim Kunden an. Wir sind spürbar schneller und agiler geworden und können somit rascher auf die Bedürfnisse sowohl der Kunden als auch unserer Vertriebspartner reagieren.

Der Ruf nach Digitalisierung war nie lauter und deren Vorzüge nie greifbarer als jetzt. //

Wir danken für das Gespräch.

M



Agrarplus

- Rundumschutz für alles, was in der Landwirtschaft wichtig ist
- Für jeden Hoftyp und jede Betriebsart
- Mit der Erfahrung über Generationen



Die Niederösterreichische Versicherung

Wir schaffen das.

Das Produktinformationsblatt finden Sie auf unserer Website.

Niederösterreichische Versicherung AG
Maklerservice

Neue Herrengasse 10
3100 St. Pölten
Tel. 02742/9013-6411
makler.office@nv.at
www.nv.at

DIGITALE ZUSAMMENARBEIT

Auch die UNIQA Österreich Versicherungen AG musste innerhalb kürzester Zeit aufgrund der gesetzlichen Anforderungen die Tätigkeit ihrer Mitarbeitenden ins Home-Office verlegen. Wir haben mit Peter Humer, Mitglied des Vorstands, Vorstand Kunde & Markt Österreich über das Thema gesprochen:

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern in diesen schwierigen Zeiten?

Humer: Sehr gut. Dank der mobilen technischen Ausstattung unserer Mitarbeiter im Maklerservice war UNIQA bereits vor der Covid-19-Krise digital sehr gut aufgestellt. So konnten Maklerbetreuerinnen und Maklerbetreuer im März quasi von heute auf morgen ins Homeoffice wechseln und von dort lückenlos weiterarbeiten. Ein Umstand, der sowohl unseren Partnern als auch unseren Kunden sehr zugute kam. Was uns allerdings gefehlt hat, waren die persönlichen Kontakte mit unseren Vertriebspart-

nern. Mittlerweile setzen wir routiniert Skype oder Teams im täglichen Geschäftsablauf ein, und es funktioniert sehr gut. Oberstes Ziel in dieser Zeit war, dass unsere Geschäftspartner in allen Regionen wie gewohnt ihr Geschäft bei uns platzieren konnten.

Welche Auswirkungen hatte und hat es auf die internen und externen Arbeitsprozesse?

Humer: Wir haben in diesen Monaten sehr viel Erfahrung sammeln können. Sie liefert Ergebnisse, die wir uns vor der Krise so nicht hätten vorstellen können. Zumindest nicht in dieser Geschwindigkeit. Ich spreche hier besonders die interne und externe Meetingkultur sowie die Ausbildung an. Es war zu Beginn ungewohnt, sämtliche Besprechungen nur virtuell abzuhalten. Wir haben gelernt, uns noch mehr auf das Wesentliche zu konzentrieren.

Wir haben gelernt, uns noch mehr auf das Wesentliche zu konzentrieren. //



Inwieweit hat es die Kommunikation sowohl in Richtung Vertriebspartner aber auch hinsichtlich der Endkunden verändert?

Humer: Es sind vor allem der persönliche Umgang

und das soziale Gefüge, die sich durch diese Krise stark verändert haben. Ein Gespräch mit

Es sind vor allem der persönliche Umgang und das soziale Gefüge, die sich durch diese Krise stark verändert haben.

Geschäfts die Hände schütteln zu können, ist Neuland für uns alle. Inhalte über Skype oder Telefon zu transportieren gelingt sehr gut, die persönliche Note können diese Medien natürlich nicht ersetzen. Umso mehr freut es uns, dass wir unter Berücksichtigung unserer internen Corona-Maßnahmen auch wieder persönlichen Kontakt mit unseren Vertriebspartnern pflegen können.

In der Kommunikation mit unseren Kunden setzen wir verstärkt auf digitale Kanäle, insbesondere auf unsere myUNIQA App bzw. das dazugehörige Webportal. Spätestens jetzt können unsere Kunden erfahren wie komfortabel es ist, über die App Leistungen einzureichen oder Verträge einzusehen. Auf einen Blick ist man laufend über Vertragsänderungen oder den aktuellen Erledigungsstatus informiert.

Was empfehlen Sie Ihren Vertriebspartnern für die nahe Zukunft?

Humer: In unserem Business benötigen wir beides, die digitale und analoge Welt. Mittelfristig erwarten wir eine rasante Entwicklung für die A u t o m a -

tisierung und Digitalisierung. Was unter normalen Umständen noch Jahre

gedauert hätte, ist nun in wenigen Monaten geschehen. Diese Entwicklungen mitzugehen ist entscheidend für die Zukunft. Die Nutzung der digitalen Kommunikationswege bzw. Schnittstellen OMDS 3, Together und UKMS (UNIQA Kundenmanagementsystem) erleichtern die Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern. Das hilft den administrativen Aufwand zu optimieren, die regulatorischen Rahmenbedingungen einzuhalten und es bleibt wieder mehr Zeit für die persönliche Beratung des Kunden.

Danke für das Gespräch.

M

Vertriebspartnern oder Kunden zu führen, ohne sich zur Begrüßung oder zum Abschluss eines Ge-

In unserem Business benötigen wir beides, die digitale und analoge Welt.

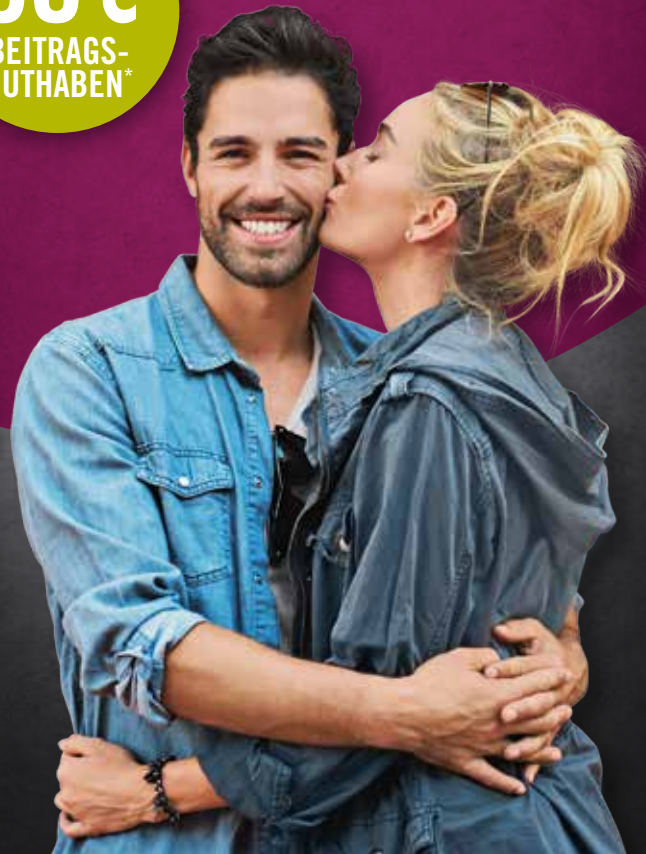
FÜREINANDER EINSTEHEN ZAHLT SICH JETZT DOPPELT AUS.

NUR DIE
LIEBE
SPART



Noch bis zum 31.12.2020:
Top Risikolebensversicherung und
50 € Beitragsguthaben für Ihre Kunden.

50 €
BEITRAGS-
GUTHABEN*



www.europa-vertriebspartner.at/liebe

Ihr Ansprechpartner in Österreich:
Continentale Assekuranz GmbH
Fichtegasse 2a · 1010 Wien
www.europa-vertriebspartner.at
Tel.: 01 512 33 52-0

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

***Teilnahmebedingungen:** Diese Aktion gilt, wenn zwei Partner (Ehepartner, unverheiratete Paare, Lebenspartner nach dem Lebenspartnerschaftsgesetz), die im gleichen Haushalt leben (identische Postadresse), jeweils eine Risiko-Lebensversicherung (E-RL, E-RLP, E-VRL) mit einer Mindestlaufzeit von 5 Jahren abschließen. Die Anträge müssen gleichzeitig und zusammen mit dem „Gutschein“, der den Antragsunterlagen beigelegt ist, in der Zeit vom 01.09.2020 bis 31.12.2020 bei der EUROPA eingereicht werden. Jeder Antrag wird dann von uns gesondert geprüft. Der Vertrag, der zeitlich als Zweites zustande kommt, erhält für die Mindestlaufzeit ein Beitragsguthaben (bereits ab der ersten Fälligkeit) in Höhe von 10 EUR pro Versicherungsjahr. Insgesamt beträgt das Beitragsguthaben 50 EUR. Alle fälligen Beiträge dieses Vertrags werden automatisch mit dem Guthaben verrechnet, bis dieses aufgebraucht ist. Für die Teilnahme an der Aktion ist die Zahlung per SEPA-Lastschriftverfahren erforderlich. Sollte es nicht zum Abschluss beider Verträge kommen oder sind die oben genannten Voraussetzungen nicht erfüllt, erhält der Vertrag kein Beitragsguthaben. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, keine Barauszahlung, Teilnahme ab 18 Jahren, Ansprüche nicht übertragbar, Aktionsteilnahme nur einmalig pro versicherte Person möglich. Nicht mit anderen Aktionen kombinierbar.

VORSCHAU



Frauen stärken die Wirtschaft



Nachlese 6. Kremser
Versicherungsforum

IMPRESSUM

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

Geschäftsführer: Isabella Schachinger

Verlagsort: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/Redaktion: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Chefredakteur: Christian Proyer

Redaktion: Mag. Christian Sec, Michael Kordovsky, Ilse Mantler

Anzeigenleitung: Isabella Schachinger

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner

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

Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

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

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

Fotos: WKO, risControl/Schönfellner, Manuel Horn, Adobe Stock, Martin Steinthaler | tinefoto.com, Blu Cobalto Photography, Verag Versicherungsmakler, Monika Aigner, Frederick Sams, Ouriel Morgensztern, Klaus Mitterhauser, IGV, Kurt Keintrath.

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

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

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der Anzeigentarif 01/2020

HDI LEBEN
macht das Leben
lebenswert

A young man and woman are sitting in the open side door of a light blue vintage van. The man is on the left, wearing a grey sweater and brown pants, holding an acoustic guitar. The woman is on the right, wearing a grey sweater, a brown hat, and a patterned skirt. The van is decorated with colorful stickers, including hearts and flowers. The background is a soft-focus outdoor setting with tall grass and a clear sky. The text '42 PS' and 'LEBENSWEIT' is overlaid on the image in large white letters.

42 PS
LEBENSWEIT

Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.

RE-DESIGN LIFE ZURICH-ANTRÄGE IM NEUEN LOOK & FEEL

Im Fokus der Neugestaltung stehen vor allem ein kundenfreundliches Design und eine Reduktion der Unterschriften und Antragsseiten.

Die Neuerungen im Überblick:



Kürzerer Antrag

Einsparung von Druck- und Papierkosten



Elektronische Unterschrift

Anträge innovativ am Smartphone unterschreiben



Modernes Design

Schnelle Orientierung durch strukturierten Antragsaufbau



Kundenfreundlicher

Übersichtliche Darstellung und Erklärung der zugrunde liegenden Veranlagung

**ZURICH VERSICHERUNG.
FÜR ALLE, DIE
WIRKLICH LIEBEN.**


ZURICH[®]