



Der Versicherungsmakler

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der
Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten



Neu: Serie Maklerweiterbildung I UNIS BIETEN VIEL

STATUSBERICHT ZUR IMD II

Nach dem Parlament ist vor dem Rat ...

FINANZMARKT EUROPA

Gastkommentar von Othmar Karas

VERSICHERUNGSMÄRKTE

Trends bei der Reiseversicherung





IHRE SORGEN



MÖCHTEN WIR HABEN

Der Versicherungsfall wird immer wichtiger!

Nachdem das Europäische Parlament nun eindeutig und auf unsere Initiativen hin Stellung für die Beibehaltung des derzeitigen Vergütungssystems bezogen hat, geht die Sache in Brüssel rund um die neue Versicherungsvermittlerrichtlinie in die nächsten Institutionen. **Zunächst in den Europäischen Rat**, in dem die Regierungen der Mitgliedsstaaten vertreten sind. Österreich hat dort eine von 28 Stimmen und wir sind als Fachverband natürlich **mitten in der Überzeugungsarbeit** bei allen möglichen nationalen Stellen, damit diese österreichische Stimme klar und eindeutig erhoben wird. Primär zuständig ist das Wirtschaftsministerium, unterstützt vom Konsumentenschutz-, Justiz- und Finanzressort. Sie können mir glauben – ich bin dieses Themas mindestens so satt wie Sie – aber **wir müssen am Ball bleiben**, nicht wanken oder müde werden und mit der Kraft aller politischen Möglichkeiten die Verantwortlichen für die Ratsverhandlungen von unseren richtigen Standpunkten überzeugen. Wir als Standesvertretung der Versicherungsmakler tun jedenfalls alles dafür: Das haben wir versprochen, und **wir werden es halten**.

Doch auch ein anderes Thema beschäftigt uns in diesen Wochen. Wir haben es zunehmend mit **zwei Phänomenen** bei den Marktteilnehmern zu tun: einerseits mit Kunden/Klienten, die hinsichtlich ihrer Begehrlichkeiten nach „Geld von der Versicherung“ auch vor **falschen Sachverhalten in Schadensmeldungen** gelegentlich nicht zurückweichen, und andererseits mit Versicherern – oder sagen wir da lieber Schadenreferenten –, die ebenfalls hinsichtlich der Ablehnung der Deckung von **Schadensfällen zu Mitteln und Auslegungen greifen**, die über gewisse bisher anerkannte Grenzen hinausreichen.

Beides ist meiner Meinung nach höchst bedenklich.

Ersteres ist schlicht und einfach ein mit Haftstrafen bedrohtes, gerichtlich **strafbares Delikt**. Und jeder, der sich daran in **irgendeiner Weise beteiligt**, ist genauso strafbar – auch wenn er sich in keiner Weise daran bereichert hat oder bereichern möchte. Es ist daher **an alle zu appellieren**, Derartiges nicht nur nicht zu unterstützen, sondern die Kunden auch auf diese Tatsachen hinzuweisen und es im Fall der Fälle rundweg abzulehnen, bei offensichtlichen Falschmeldungen tätig zu werden. Die Grenzfälle sind hier aber fließend, nicht immer ist die Trenn-

linie klar erkennbar. Um Probleme zu vermeiden, ist daher vom eisernen Grundsatz auszugehen, dass der **Sachverhalt der Schadensmeldung vom Versicherungsnehmer** zu kommen hat und dass ihn dieser auch am besten zu formulieren und zu unterschreiben hat. Die rechtliche Würdigung ist dann oft unsere Aufgabe, und hier dürfen und müssen wir sogar recht kreativ werden, wenn es um die **stichhaltige rechtliche Begründung** geht, warum dieser oder jener Sachverhalt zu decken ist. Zweiteres – also die Kehrseite der Medaille – mag in den meisten Fällen nicht strafbar sein, aber auch solche Schadensakte und Verhaltensmuster habe ich schon gesehen bzw. erlebt.

Im Wesentlichen geht es doch darum, dass der Schadenreferent natürlich die Aufgabe hat, den Schaden begründet abzulehnen, und wir die Aufgabe haben, **ihn begründet durchzusetzen**. In weit mehr als 90 Prozent der Versicherungsfälle ist das alles kein Problem. Aber da gibt es auch andere – und das sind oft die größeren, komplexeren oder mit „Vorgeschichten“ belasteten.

Die Anzahl der Streitigkeiten aus dem Titel von Versicherungsverträgen **steigt stetig an**, die Vorhersehbarkeit von Entscheidungen hingegen nimmt ab. Es ist daher dringend Vorsorge für diese Streitigkeiten zu schaffen, und hier verweise ich auf zahlreiche Möglichkeiten, die sich für den Makler ergeben. Darüber hinaus hat das alles sehr viel **mit Bildung, Professionalität und Expertise** zu tun. Auch hier appelliere ich an Versicherer und Makler, diverse Weiterbildungsmöglichkeiten, deren Zahl und Qualität erfreulicherweise im Steigen begriffen ist, intensiver zu nutzen. Wenn ich mir so die eine oder andere **Causa aus den Schadensakten** ansehe, dann bin ich überzeugt: Es kann beiden Seiten nicht schaden!



Gunther Riedlsperger

Ihr Gunther Riedlsperger

Lernprozesse überall

Als sich der Bildungsbürger noch nicht mit den inflationär zunehmenden Anglizismen herumschlagen musste, galt es als durchaus elitär, den einen oder anderen Latinismus einzustreuen. Wer es besonders vornehm liebte, gab einen einprägsamen Begriff aus dem Französischen zum Besten. Doch wer kann heute mit der vormals vielzitierten „**education permanente**“ noch etwas anfangen? Stimmt, damit ist das „lebenslange Lernen“ gemeint, das heutzutage wohl dringender denn je ist. Deshalb startet der VM mit der **Titelgeschichte dieser Ausgabe eine Serie über die vielfältigsten Möglichkeiten zur Weiterbildung**, die dem Versicherungsmakler angeboten werden. Denn eines ist unumstritten: Auf diesen Berufsstand kommen laufend neue Herausforderungen zu. Das reicht von der Spezialisierung und Vielfalt im Produktangebot bis zu geänderten rechtlichen Rahmenbedingungen. Der erste Teil ist den Möglichkeiten **auf universitärem Boden gewidmet**. Fortsetzung folgt ...

Ein weiterer Schwerpunkt des Redaktionsangebots ist ein hochaktueller Überblick über den Stand der Arbeiten an der IMD II. Am 26. Februar dieses Jahres gab es dazu einen Beschluss des Europäischen Parlaments, aber das war erst ein Etappenziel.

„**Nach dem Parlament ist vor dem Rat ...**“ Unter diesen sehr griffigen Titel hat der GF des Fachverbandes der Versicherungsmakler, Mag. Erwin Gisch, einen umfassenden Bericht über den Status quo alias Stand der Dinge zusammengestellt. Er weist auf die bisher erzielten standespolitischen Erfolge des Fachverbandes hin, beschreibt aber auch den wohl noch steinigen Weg von der **Meinungsbildung im Europäischen Rat** bis zum dann notwendigen Trilog. Das heißt, jetzt gilt es die nationalen Entscheidungsträger mit den berechtigten Anliegen der Maklerschaft in einem intensiven Sachdialog zu konfrontieren.

In einem Schlussprozess müssen dann Kommission, Parlament und Rat zu einer rechtsgültigen EU-Richtlinie in Sachen Versicherungsvertrieb kommen.

Dem Stichwort EU ist auch **ein Kommentar von Mag. Othmar Karas** gewidmet, der die Arbeit des Parlaments – dessen Vize-

präsident er ja ist – in der zu Ende gehenden Funktionsperiode unter dem Blickwinkel der Finanzwirtschaft analysiert. Selbstverständlich präzisiert er auch seinen Standpunkt zur IMD II.

Das Thema wird uns also weiter beschäftigen. Auch nach den **nahenden Wahlen zum EU-Parlament**, die sich – nicht zuletzt wegen der eingeleiteten finanzwirtschaftlichen Reformen und Neuorientierung – unser aller größte Aufmerksamkeit verdienen. Europa ist zu wichtig, um es den Demagogen zu überlassen.



Dkfm. Milan Frühbauer

Chefredakteur

m.fruehbauer@manstein.at

„In der EU muss man immer am Ball bleiben.“

Dkfm. Milan Frühbauer



VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Gunther Riedlsperger

3

VM Titelgeschichte

Start der Serie: Weiterbildung für Versicherungsmakler, Teil 1
Das universitäre Angebot

5

VM Kommentar

Gastkommentar von Othmar Karas

8

Gastkommentar von Helmut Tenschert

24

VerbandsManagement

IMD II: Nach dem Parlament ist vor dem Rat ...

12

Neuregelungen für KFZ und den Einmalterlag in der LV

16

12. Wiener Maklertag im Palais Ferstel

18

Verbandsmeldungen

21

VM Schlichtungsstelle

25

VersicherungsMärkte

VO: Jahresbilanz 2013

22

Reiseversicherung: Klarer Trend zu „Jahreskarte“

26

Pensionsstudie Allianz

28

Aus den Märkten

32-37

VM Interview

37

Gespräch mit Dr. Ralph Müller

30

Gespräch mit Klaus Kretz

31

VM Kurzmeldungen

38

VM Personalia

41

VerMischtes

42

IMPRESSUM

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

Verlagsort: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf

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

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

Gründer: Prof. Hans-Jörgen Manstein

Geschäftsführerin: Mag. Dagmar Lang (MBA)

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

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Chefredakteur: Dkfm. Milan Frühbauer

Chefin vom Dienst: Lisa Eigner

Redaktionelle Mitarbeiter dieser Ausgabe:

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

Sekretariat, Anzeigen: Mag. Michaela Schauer

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

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

Vertrieb: vertrieb@manstein.at

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

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

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

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

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

Serie: Weiterbildung für Versicherungsmakler, Teil 1

Das universitäre Angebot

Kontinuierliche Weiterbildung ist nicht nur der Schlüssel zu beruflichem Erfolg, sie sorgt auch dafür, dass ein Berufsstand entsprechend wahr- und ernst genommen wird. In den kommenden Ausgaben wollen wir daher einen umfassenden Überblick über die entsprechenden Möglichkeiten geben. Der erste Teil dieser Serie über das Angebot an Weiterbildungsmöglichkeiten befasst sich mit dem universitären Bereich. Fortsetzung folgt.

Die Forcierung von Weiterbildungsmaßnahmen ist die Speerspitze der Qualitätsoffensive, die die heimischen Versicherungsmakler vor geraumer Zeit gestartet haben. Jedoch ist es für Interessenten mitunter schwierig, das Dickicht an unterschiedlichen Lehrgängen, Kursen und Seminaren zu durchblicken. Der Versicherungsmakler stellt daher in den kommenden Ausgaben alle angebotenen Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten vor. Den Anfang machen akademische Lehrgänge. Die verschiede-

nen Möglichkeiten, **berufsbegleitender universitärer Weiterbildungen** wurden teils unter Mitwirkung von erfahrenen Versicherungsmaklern sowie von Mitgliedern der Interessenvertretungen geschaffen oder erweitert. Entsprechend erfreut zeigt sich auch **Fachgruppenobmann Gunther Riedlsperger** über das mittlerweile gut ausgebaute Angebot: „Als Bundesobmann der österreichischen Versicherungsmakler freut es mich ganz besonders, dass für unseren Berufsstand eigene Universitätslehrgänge eingerichtet wurden. Neben den **praxisorientierten Seminaren**, die vor allem auch von unseren Fachgruppen angeboten werden, soll eine entsprechende **akademische Fortbildung** weiter forciert werden. Unsere Kunden setzen schließlich großes Vertrauen in unsere Fachkompetenz. Es wird meiner Meinung nach für Versicherungsmakler immer wichtiger, neben fundiertem fach einschlägigem Basiswissen auch die aktuellen Entwicklungen und versicherungswirtschaftlichen Zusammenhänge zu beobachten, zu verstehen und in die tägliche Arbeit mit einzubeziehen. Die akademischen Lehrgänge bereichern das Weiterbildungsangebot für Makler und werden seitens der Interessenvertretung voll und ganz unterstützt. Wir, die österreichischen Versicherungsmakler, sind unabhängig, gut ausgebildet und auch gut weitergebildet.“



Alexander Mürmann:
„Lebenslange Weiterbildung ist ausschlaggebend für eine kompetente Beratung und den Vertrauensaufbau zu den Kunden.“

Donau-Universität Krems

An der renommierten Donau-Universität werden zurzeit drei versicherungsrecht-

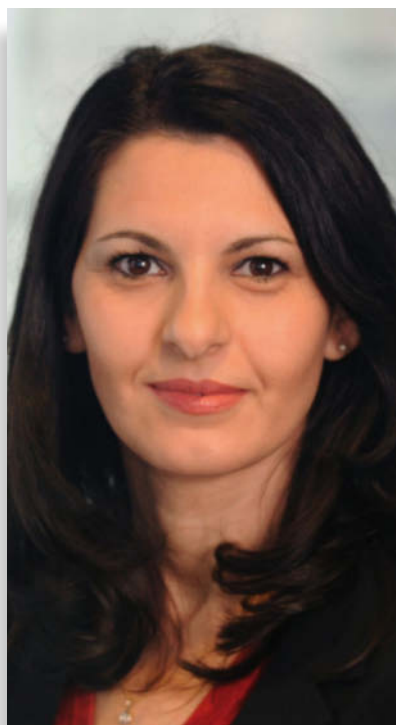
liche berufsbegleitende Universitätslehrgänge angeboten: der **Akademische Versicherungsmakler**, der **Akademische Experte in Versicherungsrecht** sowie der **Master of Legal Studies (MLS) in Versicherungsrecht**. Ab Herbst 2014 soll es zusätzlich den in Österreich einzigartigen neuen Lehrgang **Master of Laws (LL.M.) in Versicherungsrecht** geben. Diese drei Universitätslehrgänge sollen die Lücken im Bereich des Versicherungsrechts in Österreich schließen. Der Lehrgang „Versicherungsrecht – Master of Legal Studies“ bietet eine breit gefächerte Rechtsausbildung, die sowohl unerlässliche allgemeine rechtliche Grundlagen aufbereitet als auch eine umfassende Vertiefung im Versicherungsvertragsrecht vermittelt. Der „Akademische Experte in Versicherungsrecht“

„Dadurch, dass Versicherungen aus dem täglichen Lebensablauf der modernen Gesellschaft nicht mehr wegzudenken sind und die Versicherungsbranche zu den bedeutendsten Wirtschaftsfaktoren zählt und viele Arbeitsplätze bietet, gewinnen Experten für Versicherungsrecht zweifelsohne immer mehr an Bedeutung.“

widmet sich ausschließlich dem Versicherungsvertragsrecht. Die **Ausbildungsinhalte** reichen von den allgemeinen Bestimmungen zum Versicherungsvertragsrecht über die einzelnen Versicherungssparten in der Sach- und Personenversicherung bis hin zum Versicherungs-

vermittlungs- und Versicherungsaufsichtsrecht. Ziel des Universitätslehrgangs „Akademischer Versicherungsmakler“ ist es, Versicherungsmaklern eine fundierte Ausbildung im Bereich des Versicherungsmaklerrechts zu bieten.

„Dieses breite Weiterbildungsangebot und die versicherungsrechtliche Vertiefung auf universitärem Niveau unterstreichen auch unser Alleinstellungsmerkmal“, erklärt dazu **Lehrgangsleiterin Arlinda Berisha**. „Dadurch, dass Versicherungen aus dem täglichen Lebensablauf der modernen Gesellschaft nicht mehr wegzudenken sind und die Versicherungsbranche zu den **bedeutendsten Wirtschaftsfaktoren** zählt und viele Arbeitsplätze bietet, gewinnen Experten für Versicherungsrecht zweifelsohne immer mehr an Bedeutung“, ist die Juristin überzeugt. Die Teilnehmer des Lehrgangs sind in der



Arlinda Berisha: „Aufgrund der zunehmenden Vielfältigkeit der Versicherungsprodukte wird das Know-how der Makler auch in Zukunft einen besonderen Stellenwert einnehmen.“

Regel **Erwerbstätige im Versicherungswesen** wie etwa Versicherungsmakler, Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen, Versicherungsmathematiker, die rechtliche Kenntnisse erwerben möchten, Juristen oder Rechtsanwälte. Das Angebot richtet sich an Interessierte mit Universitäts- oder Fachhochschulabschluss sowie an Personen mit gleich zu bewertender beruflicher Qualifikation. Eine akademische Weiterbildung für Versicherungsmakler hält Lehrgangsleiterin Berisha für unverzichtbar: „Der Beruf Versicherungsmakler wird zunehmend komplexer: Vor allem **spezifische Rechtskenntnisse** auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene haben in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen“, betont die Expertin. Es zeige sich ein **Spannungsfeld zwischen rechtlichen Vereinheitlichungstendenzen seitens der EU und den nationalen rechtlichen Rahmenbedingungen**: „Eine akademische versicherungsrechtliche

Weiterbildung, wie wir sie mit dem ‚Akademischen Versicherungsmakler‘ und der Möglichkeit des Upgrades auf den ‚Master of Legal Studies‘ im Versicherungsrecht anbieten, führt auf jeden Fall zu einer Vertiefung der fachlichen Inhalte und ist im Hinblick auf die äußerst vielschichtige Rechtsmaterie sinnvoll.“

Versicherungsmakler fungieren als eine **Schnittstelle zwischen Versicherungskunden und Versicherungsunternehmen**. Persönliche Beratung und Betreuung könnten, so Berisha, nur bei entsprechender fundierter fachlicher Aus- und Weiterbildung gewährleistet werden: „Der Kompetenznachweis zum Erwerb des Maklerscheins bildet einen unerlässlichen Grundbaustein. Darüber hinaus ist eine enge Kooperation mit Universitäten im Zuge der Fortbildung geboten. Qualifizierte Mitarbeiter, die theoretisches Wissen im beruflichen Alltag umsetzen und anwenden, sind auf dem Arbeitsmarkt erfahrungsgemäß besonders gefragt!“ Den Beruf des Versicherungsmaklers bezeichnet Berisha generell als vielversprechend: „Auch die Joboffensive der österreichischen Versicherungswirtschaft **Beruf mit Zukunft** signalisiert, dass die Versicherungsbranche sichere Arbeitsplätze bietet. Als versierte Marktbeobachter bieten Versicherungsmakler eine **unerlässliche**

Versicherungsexperten stehen ihren Kunden von der Beratung bis hin zum Schadensfall zur Seite. Umfassende und detaillierte Produktkenntnisse sowie deren rechtliche und steuerliche Bedingungen sind ausschlaggebend für eine kompetente Beratung und den Vertrauensaufbau zu den Kunden.

Stütze für den Kunden bei der ‚intelligenten Auswahl‘ des maßgeschneiderten Versicherungsschutzes. Aufgrund der zunehmenden Vielfältigkeit der Versicherungsprodukte wird das Know-how der Makler auch in Zukunft einen besonderen Stellenwert einnehmen. Daher ist dieser



Der neue Campus der WU-Wien.

Beruf durchaus als ein Beruf mit Zukunft zu betrachten.“

Executive Academy, WU Wien

Seit mittlerweile 30 Jahren bietet die WU Executive Academy – wie auch die Universitäten in Linz und Graz (Details in der nächsten Ausgabe) – den Universitätslehrgang „Versicherungswirtschaft“ an. Nun wurde ein weiteres Programm, das speziell auf die **Bedürfnisse von Versicherungsmaklern zugeschnitten ist**, entwickelt. Die Teilnehmer profitieren so von der jahrzehntelangen Erfahrung der Veranstalter. Der Kurs unter der Leitung von **Univ.-Prof. Dr. Alexander Mürmann** bietet nicht nur umfangreiches Produktwissen, sondern bringt den Teilnehmern auch wichtige Kenntnisse zu rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen nahe und wurde auf besonderen Wunsch der Branche ins Leben gerufen. Zurzeit läuft der erste Lehrgang, der nächste beginnt im Oktober 2015.

„Versicherungsexperten stehen ihren Kunden von der Beratung bis hin zum Schadensfall zur Seite. Umfassende und detaillierte Produktkenntnisse sowie deren rechtliche und steuerliche Bedingungen sind ausschlaggebend für eine kom-

petente Beratung und den Vertrauensaufbau zu den Kunden“, weiß auch Lehrgangsleiter Alexander Mürmann.

Die Bewerber müssen für die **Teilnahme am Lehrgang** entweder über Berufserfahrung in der Versicherungsbranche verfügen, Matura haben oder einen Abschluss des Lehrberufs Versicherungskauffrau bzw. Versicherungskaufmann vorweisen können. Die Zielgruppe sind Mitarbeiter von **Versicherungsmaklern oder Versicherungsunternehmen**, Verantwortliche für Risiko- und Versicherungsfragen in Industrie und Gewerbe, Personen in rechts- und wirtschaftsberatenden Berufen sowie Studierende oder Maturanten, die eine Berufslaufbahn mit Versicherungsbezug anstreben. Der Lehrgang versteht sich als **berufsbegleitend** und wird in rund zehn Blockveranstaltungen pro Semester abgehalten. Die Absolventen erhalten den Titel eines **Akademischen Versicherungsmaklers (WU)**, verliehen durch die Wirtschaftsuniversität Wien. Ein Abschluss, der sich durchaus bezahlen kann: Viele der Absolventen können

„**Eine akademische versicherungsrechtliche Weiterbildung, wie wir sie mit dem ‚Akademischen Versicherungsmakler‘ und der Möglichkeit des Upgrades auf den ‚Master of Legal Studies‘ im Versicherungsrecht anbieten, führt auf jeden Fall zu einer Vertiefung der fachlichen Inhalte und ist im Hinblick auf die äußerst vielschichtige Rechtsmaterie sinnvoll.**“

ihre beruflichen Kompetenzen oder ihr Netzwerk erweitern. Auch die Wirtschaft schätzt den Abschluss: „Wir haben ein hervorragendes Feedback von Personalisten. Diese schauen sich sehr genau an, von welchen Bildungsinstitutionen die Absolventen kommen“, betont Professor Mürmann. Zudem bietet der Lehrgang ein ganz besonderes Asset: Absolventen können sich den gesamten Kurs auf das Universitätsstudium **Diplom-Betriebswirt** anrechnen lassen und haben so eine Perspektive für einen weiteren Schritt in ihrer Ausbildung.

Lesen Sie in der nächsten Ausgabe über weitere universitäre Lehrgänge in Österreich. ■

DIE KURSE AUF EINEN BLICK

Universitätslehrgang

Risiko- & Versicherungsmanagement

WU Executive Academy

Wirtschaftsuniversität Wien

www.maklerlehrgang.at

Akademische/r VersicherungsmaklerIn

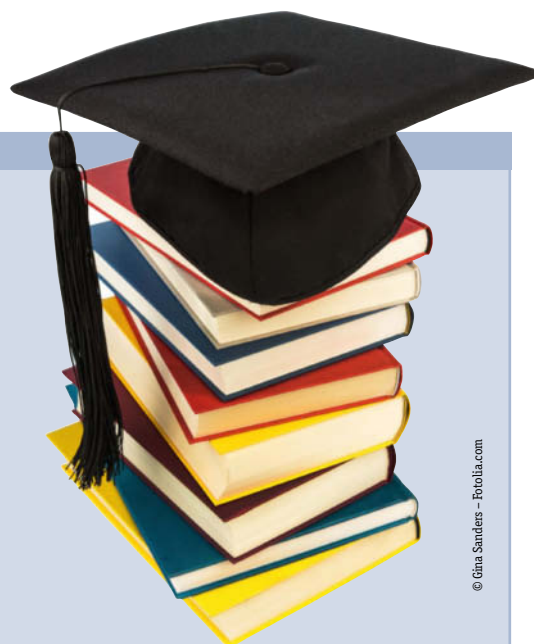
Akademische/r ExpertIn in Versicherungsrecht

Master of Legal Studies (MLS) in Versicherungsrecht

Master of Laws (LL.M.) in Versicherungsrecht (ab Herbst 2014)

Donau-Universität Krems

<http://www.donau-uni.ac.at/euro>



© Gina Sanders - Fotolia.com

„Generelles Provisionsverbot von Beginn an abgelehnt“

Gastkommentar von **Mag. Othmar Karas**, EU-Abgeordneter der ÖVP, Vizepräsident des Europäischen Parlaments sowie profundester Experte und Chefverhandler in Sachen Finanzmärkte. Er analysiert die Arbeit in Brüssel in der zu Ende gehenden Funktionsperiode des EU-Parlaments unter dem Blickwinkel der Rückkehr Europas zu mehr Wirtschaftswachstum und der Reform der Finanzmärkte.

Eine der größten Herausforderungen, mit denen wir in Europa in den letzten Jahren konfrontiert waren, ist die

ein **handlungsfähiges Europa**, einen starken Binnenmarkt, ein stabiles Banken- und Versicherungssystem, in ein verbraucher- und unternehmensfreundliches Regelungsumfeld.

Die oberste Maxime im Verlauf der vergangenen Legislaturperiode war daher, Europa wieder auf einen nachhaltigen Wachstumspfad zurückzubringen und unsere globale Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und auszubauen. Um dies zu erreichen, galt und gilt es in vielen unterschiedlichen, doch miteinander verzahnten Bereichen zu handeln: EU-Mitgliedsländer müssen weiterhin ihre **Beschäftigungsquote erhöhen, die Jugendarbeitslosigkeit abbauen, Schulden reduzieren und in Zukunftsbranchen und -projekte investieren.**

Für die langfristige Finanzierung der Realwirtschaft und um den Binnenmarkt als „Heimatmarkt“ der Bürgerinnen und Bürger zu stärken, wurden durch die Arbeit des Europaparlaments in den vergangenen fünf Jahren wichtige Meilensteine gesetzt. Einige davon will ich an dieser Stelle herausgreifen.

Zuallererst haben wir dafür gesorgt, dass das **Bankensystem sicherer wird**, damit keine Steuergelder mehr zur Rettung von Banken verwendet werden müssen. Die Basis zur Erreichung dieses Ziels konnten wir vergangenes Jahr mit der Einigung auf die Eigenkapitalrichtlinie (**Capital Requirements Directive IV – CRD IV**) legen. Diese seit Jahresbeginn 2014 geltende Regulierung ist die größte Reform der Bankenregulierung in der Geschichte Europas. Sie verpflichtet alle Geldinstitute zu

einer **stattlichen Anhebung ihrer Eigenkapitalmittel** und verbessert ihre Liquidität substanziell. Diese Stärkung der europäischen Geldhäuser wird auch das Vertrauen in den Bankensektor insgesamt erhöhen. Als Chefverhandler des Parlaments war mir auch dies ein wichtiges Anliegen – nicht zuletzt deshalb, weil es einen unmittelbaren Zusammenhang zwischen Wachstum und Beschäftigung sowie der Stabilität von Banken gibt: Immer noch sind rund 80 Prozent der europäischen Realwirtschaft kreditfinanziert. Die **Sicherstellung dieser Finanzierung war uns ein zentrales Anliegen.**

Ein weiterer entscheidender Schritt zu mehr Transparenz und Kohärenz auf den europäischen Finanzmärkten war auch die Schaffung eines **europäischen Finanzaufsichtssystems**. Dieses seit 2011 geltende System umfasst drei europäische Aufsichtsbehörden: Die Europäische **Bankaufsichtsbehörde (EBA)**, die Europäische **Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA)** und die Europäische **Wertpapieraufsichtsbehörde (ESMA)**. Es bindet jedoch auch nationale Aufsichtsbehörden eng mit ein. Diese Architektur verbindet die Vorteile einer übergeordneten und einheitlichen europäischen Aufsicht mit **der Kompetenz lokaler Aufsichtsorgane** und trägt maßgeblich dazu bei, Risiken auf den betroffenen Märkten frühzeitig zu erkennen und zu adressieren. Auch die seit Juni 2013 geltenden strengeren **Regeln für Ratingagenturen** waren ein wichtiges Signal an die Märkte. Ratings haben unmittelbare



Othmar Karas: „Habe mich für gewachsene Strukturen eingesetzt.“

Finanz- und Schuldenkrise. Sie hat uns vor Augen geführt, dass die Europäische Union in vielen Bereichen noch nicht vollendet und voll handlungsfähig war, etwa was die Regulierung und Überwachung des Finanzsektors betrifft. Ganz oben auf der politischen Agenda der Europäischen Union standen daher die **Stabilisierung und Reform der Finanzmärkte** und die Stärkung des damit verbundenen **Vertrauens der Bürgerinnen und Bürger in**

Auswirkungen auf die Finanzmärkte und die Gesamtwirtschaft. Was deshalb zählt, ist die Offenlegung der Bewertungskriterien, die Reduktion der Abhängigkeit von externen Ratings sowie eine Haftung für und eine Überprüfung von Ratings. Die neue Rechtslage bringt mehr Wettbewerb unter den Agenturen und erhöht ihre Rechenschaftspflichten.

Kurz vor ihrer Vollendung steht derzeit das größte Projekt zur **Vertiefung der Wirtschafts- und Währungsunion** der letzten Jahre – die Europäische Bankenunion. Die erste Säule der Bankenunion, der Einheitliche Aufsichtsmechanismus, ist bereits seit letztem Jahr beschlossen und wird nach einer intensiven Vorbereitungsphase seine Arbeit im November dieses Jahres endgültig aufnehmen. Unter dem Dach der EZB entsteht erstmals eine gemeinsame Aufsicht über europäische Geldinstitute, wodurch die kohärente Anwendung der verschärften Eigenkapitalbestimmungen garantiert werden soll. Ein wichtiges Element des neuen Aufsichtsmechanismus wird die **transparente und enge Zusammenarbeit der EZB** mit den nationalen Aufsichtsbehörden sein. Diese kennen die Gegebenheiten in den jeweiligen Mitgliedsstaaten im Detail und können einen wertvollen Beitrag leisten – die Letztverantwortung muss aber auf europäischer Ebene liegen. Das Europäische Parlament und der Rat haben sich im Dezember 2013 weiters auf ein europäisches Bankeninsolvenzrecht und eine gemeinsame Einlagensicherung geeinigt. Diese Einigungen sind ein absolut **wichtiges Signal dafür**, dass wir es mit unserer Ankündigung, die **Bankenunion noch vor der Europawahl am 25. Mai 2014 zu finalisieren**, ernst meinen. Der letzte noch nicht ausverhandelte Teil der Bankenunion ist die Einrichtung eines gemeinsamen Abwicklungsmechanismus für marode Banken, der dem Bankeninsolvenzrecht einen einheitlichen praktischen Rahmen geben soll. Nicht nur im Bankensektor, auch **in der Versicherungswirtschaft** war es dringend



„Die überarbeitete IMD II schafft ein level playing field.“

notwendig, das Vertrauen von Verbraucherinnen und Verbrauchern zu beleben. Neue Regelwerke schaffen auch **hier mehr Transparenz** und sorgen für mehr Konsumentenschutz.

Falsche Beratung und falsche Anreize haben in der Vergangenheit dazu geführt, dass Kunden Produkte erworben haben, die schlicht nicht ihren Bedürfnissen und ihrer Risikobereitschaft entsprochen haben. Anleger und Versicherungsnehmer wollen ernst genommen werden und passende Produkte angeboten bekommen. Nur durch Transparenz und Qualität in der Anlage- und Produktberatung lässt sich Vertrauen zurückgewinnen.

Die **überarbeitete Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD II)**, die im Februar 2014 vom Plenum des Europaparlaments verabschiedet wurde, sorgt für mehr Konsumentenschutz und schafft gleichzeitig **faire Wettbewerbsbedingungen für alle Vertriebswege, ein sogenanntes „Level Playing Field“**.

Die Kommission hatte ursprünglich vorgeschlagen, dass unabhängige Berater keinerlei Gebühren oder Provisionen annehmen dürfen. Ein **generelles Provisionsverbot habe ich bei den Verhandlungen von Beginn an abgelehnt**, denn es würde keine bessere Anlageberatung für den Verbraucher schaffen. Die neuen

Regeln zielen insgesamt vielmehr darauf ab, Provisionen und Erstattungen, die in einem Versicherungsanlageprodukt versteckt sind, **transparent zu machen und diese auch im Beratungsgespräch zu erläutern**.

Auch die seit Juni 2013 geltenden strengeren Regeln für Ratingagenturen waren ein wichtiges Signal an die Märkte. Ratings haben unmittelbare Auswirkungen auf die Finanzmärkte und die Gesamtwirtschaft. Was deshalb zählt, ist die Offenlegung der Bewertungskriterien, die Reduktion der Abhängigkeit von externen Ratings sowie eine Haftung für und eine Überprüfung von Ratings. Die neue Rechtslage bringt mehr Wettbewerb unter den Agenturen und erhöht ihre Rechenschaftspflichten.

Es geht darum, **kein Modell – ob Honorarberatung oder Beratung auf Provisionsbasis – zu diskriminieren**. Ich habe mich daher für eine europäische Regelung eingesetzt, die gewachsene Strukturen in den einzelnen Mitgliedsstaaten respektiert. Deswegen verbieten wir auch kein Modell, sondern schaffen Transparenz, wo vorher keine war. Die

Honorarberatung steht den Verbrauchern als Alternative zum Provisionsmodell zur Verfügung. Auch unterschiedlichen Produktrisiken wird in der neuen Richtlinie angemessen Rechnung getragen. Künftig informieren **einheitliche Produktinformationen** die Verbraucher kurz und knapp über Risiken, Art und Umfang der Versicherungsleistung, Vertragskonditionen und Laufzeiten. Das macht die **Vergleichbarkeit von Produkten in Europa einfacher**. Letztlich sind **Versicherungsmakler ganz nah am Kunden und bauen durch fachkundige Beratung und Erfahrung eine Basis für langjährige, vertrauensbasierte Kundenbeziehungen auf**.

Eine solche Basis wollen wir auf europäischer Ebene in allen Branchen und Bereichen des europäischen Binnenmarktes schaffen, und wir ruhen uns nicht auf ver-

gangenen Erfolgen aus. Die Banken- und Finanzmarktregulierung der EU ist eines der **größten Verbraucherschutzprojekte** in Europa. Wir müssen daher weiterhin für Kohärenz zwischen den unterschiedlichen Maßnahmen und deren konsequente Umsetzung in den Mitgliedsstaaten sorgen. Gerade im **Bereich der Bankenregulierung sind wir entscheidende Schritte** vorangekommen. Noch nie ist ein ganzer Wirtschaftssektor so umfassend neu reguliert worden. Diesen Schwung müssen wir auch für die nächste Legislaturperiode mitnehmen! 2014 ist ein **Jahr der Richtungsentscheidung für die Europäische Union und ihren künftigen Kurs**. Die Wahl zum Europäischen Parlament, die in Österreich am 25. Mai stattfindet, entscheidet, wer Österreichs Gesicht in Europa in den

Es geht darum, kein Modell – ob Honorarberatung oder Beratung auf Provisionsbasis – zu diskriminieren. Deswegen verbieten wir auch kein Modell, sondern schaffen Transparenz, wo vorher keine war.

nächsten fünf Jahren ist. Es geht dabei auch um eine Richtungsentscheidung zwischen einem **konstruktiven proeuropäischen Kurs** und einer populistischen und destruktiven Anti-EU-Politik. Die Menschen können sich entscheiden zwischen denen, **die in Europa für Österreich wirklich etwas bewegen können** und wollen, und jenen, die außer lauten Sprüchen und dem Schüren von Feindbildern **kein Angebot haben**. Lassen Sie uns Europa weiterhin gemeinsam gestalten und den **bisherigen Erfolgsweg und die gute Zusammenarbeit** fortsetzen. ■



Am 25. Mai werden diese Reihen mit hoffentlich vielen Pro-Europäern neu besetzt.

Den Steff gibts jetzt zum Sammeln.

Prämie vermitteln. Punkte sammeln.
Waren/Gutscheine einlösen.



UNIQA
MaklerService



IMD II: Nach dem Parlament ist vor dem Rat ...

Mehr als eineinhalb Jahre nach der Veröffentlichung des Vorschlags für eine neue Versicherungsvermittlungsrichtlinie (IMD II) durch die EU-Kommission hat sich Ende Februar 2014 erstmals das Plenum des Europäischen Parlaments mit den künftigen Regeln zur Versicherungsvermittlung auseinandergesetzt und weicht dabei in vielen zentralen Punkten vom Kommissionsvorschlag ab. Der Rechtsetzungsprozess zur IMD II ist damit jedoch noch nicht abgeschlossen: Ein Position des Rates als weiteres EU-Organ, das in den Rechtsetzungsvorgang eingebunden ist, ist bis dato ausständig. Erst wenn diese vorliegt, kommt es zum sogenannten Trilog. Ein Statusbericht.

Das Datum ist vielen noch in Erinnerung: Am 3. Juli 2012 hat die Europäische Kommission bekanntlich den Vorschlag einer Richtlinie über **Versicherungsvermittlung (IMD II)** veröffentlicht. Viele der darin vorgeschlagenen Regelungen – etwa eine automatische Offenlegung der Vergütungshöhe des Versicherungsvermittlers oder **partielle Provisionsverbote** bis hin zur Möglichkeit ausladender, delegierter Rechtsakte durch die Europäische Kommission – haben für heftige Diskussionen und teils massive Kritik gesorgt.

Auf dem Weg vom Kommissionsvorschlag zur nunmehrigen Erstbeschlussfassung im EU-Parlament ist nicht nur viel Zeit –

beinahe 20 Monate – vergangen, es konnte durch **intensive Interessenarbeit des Fachverbandes auch inhaltlich einiges bewegt werden**: Unzählige Gespräche von Fachverbandsvertretern mit den Entscheidungsträgern von **Kommission, Parlament und Rat** haben ebenso stattgefunden wie Gespräche mit Vertretern der **Europäischen Aufsicht und anderer Institutionen in Brüssel**. Der wechselseitige Informations-, Argumentations- und Positionsabgleich mit den Maklervertretern anderer europäischer Länder – sei es auf direktem Weg oder über **BIPAR als größte und wichtigste Versicherungsvermittlerplattform** in Brüssel – stand dabei ebenfalls auf der Tagesordnung.

Parallel dazu wurden seitens des Fachverbandes auch die nationalen Behörden, die zuständigen und involvierten Ministerien sowie die **WKO** selbst in die Gespräche eingebunden. Die **Beauftragung und Veröffentlichung einer Studie** beim Österreichischen Wirtschaftsforschungsinstitut (WIFO) über die negativen Folgen von Provisionsoffenlegungen und -verboten durch den Fachverband der Versicherungsmakler war in diesem Zusammenhang besonders wichtig, um die Argumente und Positionen auch wissenschaftlich untermauert zu haben.

„Bereits die Zeit vor Veröffentlichung des IMD-II-Kommissionsvorschlags vom Juli 2012 war für die Interessenvertretung sehr intensiv, zumal wir uns als Fachverband der Versicherungsmakler bereits im Vorfeld – etwa im Rahmen des Konsultationsverfahrens – sehr stark zum Thema eingebracht haben. Ab Juli 2012 wurde diese Intensität aber nochmals verstärkt – und das war wichtig und auch gut so, denn schließlich ist es mit kontinuierlicher und konstruktiver Argumentationsarbeit gelungen, wichtige Meinungsbildner im parlamentarischen Entscheidungsprozess davon zu überzeugen, dass der Kommissionsvorschlag mit seinen überbordenden Regularien einerseits an der IMD-Idee des Konsumentenschutzes vorbeigeht und andererseits einen nicht adäquaten Eingriff die unternehmerische Tätigkeit



FV-Vorsteher Riedlsperger und AK-Leiter Christoph Berghammer bei Minister Mitterlehner im Gespräch über Österreichs Positionierung in den Ratsgruppen.



FV-Obmann Riedlsperger, AK-Leiter Berghammer sowie GF Gisch mit dem Gesandten Mag. Meinecke und Attaché Mag. Binder in der ständigen Vertretung Österreichs in der EU.

der Versicherungsvermittler darstellt“, berichtet **Versicherungsmakler-Bundesobmann Riedlsperger** dazu.

Und in der Tat hat sich bereits im Vorfeld der Plenarabstimmung vom 26. Februar 2014 abgezeichnet, dass wesentliche Parlamentarier dem **Kommissionsvorschlag kritisch gegenüberstehen**. Sämtliche mit der IMD II befassten parlamentarischen Ausschüsse – der Rechtsausschuss JURI, der Verbraucherausschuss IMCO und insbesondere der federführende Wirtschafts- und Währungsausschuss ECON – haben ein Abgehen von den unverhältnismäßigen Regeln hinsichtlich der Vergütungsoffenlegung und -einschränkung vorgeschlagen.

Die **nunmehrige Position des Europäischen Parlaments** sieht – entgegen dem Kommissionsvorschlag – zu den Nicht-PRIPs (Artikel 17) grundsätzlich eine Offenlegung lediglich hinsichtlich der Art und Quelle der Vergütung für Versicherungsvermittler vor, geht also vom ursprünglichen „**Hard-Disclosure-Ansatz**“ **völlig ab**. Das bedeutet, dass vor allem im Schaden-/Unfallbereich der Kunde grundsätzlich bloß darüber zu informieren ist, **ob der Vermittler Provision oder Hono-**

rar (oder allenfalls auch beides) für die Vermittlung/Beratung erhält und von wem. Die automatische Offenlegung der Provisionshöhe soll nach der aktuellen Ansicht des Parlaments keine Verpflichtung für den Vermittler darstellen.

Was die sogenannten **Versicherungs-PRIPs, also Versicherungsprodukte mit Anlagecharakter** (insbesondere die fondsgebundene Lebensversicherung) anbelangt, so hatte seinerzeit die Kommission unbeschadet der allgemeinen Regelungen über die vollständige Vergütungsoffenlegung unter anderem vorgeschlagen, dass bei **unabhängiger Beratung/Vermittlung ein Provisionsverbot** („... keinerlei Gebühren, Provisionen oder andere Geldvorteile von Dritten ...“) gelten solle. Auch diese Ansicht wird vom Parlament nicht geteilt: Der Parlamentsvorschlag vom Februar 2014 sieht für die Versicherungs-PRIPs **kein grundsätzliches Provisionsverbot** vor, sondern auch hier lediglich die Offenlegung hinsichtlich von Art und Quelle der Vergütung.

Beide Regelungen zum Thema der Vermittlungsvergütung – also Artikel 17 für Nicht-PRIPs und Artikel 24 für Versicherungs-

PRIPs – sind jedoch ausdrücklich als Minimum-Harmonisierungsakt gedacht und beinhalten jeweils **entsprechende Mitgliedsstaatenoptionen**. Das bedeutet, dass die einzelnen Nationalstaaten im Rahmen der Umsetzung der IMD II strengere Regeln statuieren können. Dies war insofern notwendig geworden, zumal in einigen europäischen Ländern (z. B. Skandinavien, Großbritannien) auf Basis nationaler Rechtsnormen bereits derzeit weit strengere Regeln – zum Teil auch Provisionsverbote – bestehen.

Das Parlament hat mit Artikel 17a für **Nicht-PRIPs explizit vorgeschlagen**, dass die **Mitgliedsstaaten** zusätzliche Offenlegungspflichten auch bezüglich des Betrags der Vergütung, von Gebühren, Provisionen oder nicht monetärer Vorteile in Bezug auf die Erbringung von Versicherungsleistungen **vorsehen oder aufrecht erhalten können**. Für den Bereich der Versicherungs-PRIPs wurde eine analoge Regelung dahingehend vorgeschlagen, dass die einzelnen Mitgliedsstaaten im Rahmen ihrer nationalen Umsetzungsmaßnahmen durchaus Vergütungs- bzw. Provisionsverbote und dergleichen statuieren können.

Darüber hinaus schlägt das Parlament zu

den Versicherungs-PRIPs vor, dass **der Kunde zusammengefasste Informationen über die Produkt- und Vermittlungskosten** erhalten soll, damit er diese sowie die kumulative Wirkung auf die Rendite der (Versicherungs-)Anlage verstehen kann. Dahinter steckt offenbar der Gedanke, dass der Kunde für Produkte mit Anlagecharakter jedenfalls erfahren soll, welcher Teil seiner Prämie der Veranlagung zugeführt wird.

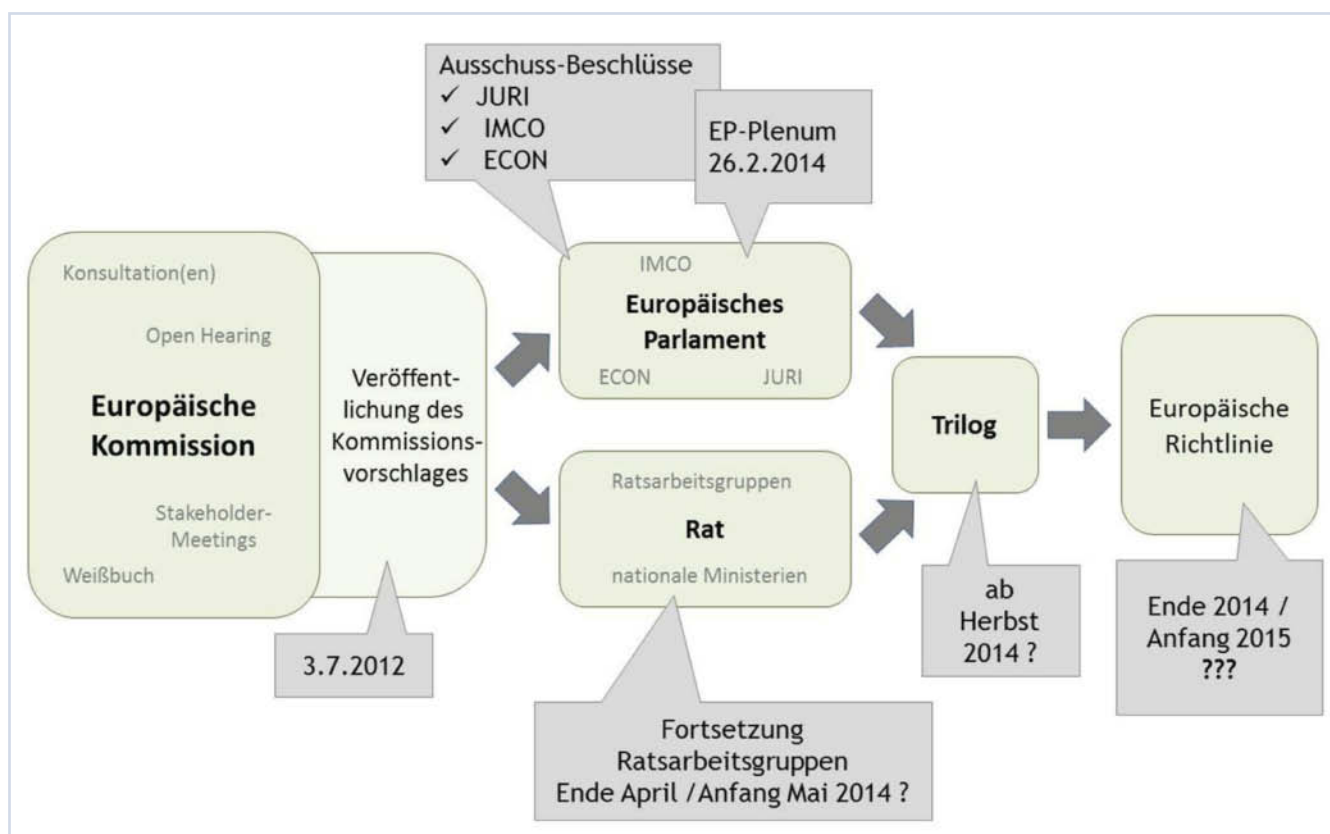
„Die vom Europäischen Parlament vorgeschlagene Mitgliedsstaatenoption“, so der im Fachverband der Versicherungsmakler zuständige **Arbeitskreisleiter Christoph Berghammer**, „bedeutet für uns in der Interessenvertretung, dass wir auf nationaler Ebene im Rahmen der Richtlinienumsetzung mit ebensolcher Intensität, **mit Fachexpertise und Sachargumenten viel Überzeugungsarbeit** werden leisten müssen, damit nicht allenfalls der nationale Gesetzgeber inadäquat strenge Regelungen statuiert. Wir sind dazu bereits in laufenden **Gesprächen mit den zuständigen Ministerienvertretern** und

sind guter Dinge, dass unsere Argumente gegen Vergütungseinschränkungen und Vergütungsverbote, die im Übrigen auch von der WKO und vom Versicherungsverband geteilt werden, entsprechend Gehör finden.“

Die parlamentarische Beschlussfassung vom 26. Februar dieses Jahres bedeutet für die IMD II aber noch nicht das Ende des Rechtssetzungsaktes: Nach dem Vorschlag der Europäischen Kommission und nach der inhaltlichen Positionierung durch das Europäische Parlament ist **nun der Rat am Zug, der als weiteres Organ in das Prozedere einer Richtlinienwerdung eingebunden ist**. Die zur Festlegung der Position des Rates notwendigen Ratsarbeitsgruppen sollen – so jedenfalls die Intention der derzeit griechischen Ratspräsidentschaft – Ende April bzw. Anfang Mai ihre Tätigkeit wieder aufnehmen, damit **allenfalls bis zum Sommer 2014** auch dort die IMD II inhaltlich abgearbeitet ist. Diese Ratsarbeitsgruppen setzen sich wiederum aus Beamten der Mitgliedsstaaten bzw. nationalen Minis-

terien – **federführend ist dabei in Österreich das Wirtschaftsministerium** – zusammen. Eine wichtige Koordinierungsinstanz dabei bildet für die Ratssitzungen der **Ausschuss der ständigen Vertreter (COREPER)**, in dem sich die ständigen Vertreter der Mitgliedsstaaten bei der EU regelmäßig treffen.

„Für die Interessenvertretung im Fachverband bedeutet dies, dass wir unabhängig von den Fragen zur künftigen nationalen Umsetzung der IMD II auch laufend die Gespräche mit den Ministerien hinsichtlich einer österreichischen Positionierung in den Ratsarbeitsgruppen suchen. Insbesondere mit dem für die IMD II federführenden Wirtschaftsressort sind wir diesbezüglich sowohl auf der Beamtenebene als auch auf der politischen Ebene in laufendem Kontakt“, **unterstreicht Bundesobmann Riedlsperger** dazu. „Immens wichtig dabei ist, dass Österreich bei den Ratsarbeitsgruppen **eine einheitliche und starke Position gegen Vergütungs-offenlegungen** und -einschränkungen einnimmt“, so Riedlsperger weiter.



Nachdem im Rat die entsprechenden Standpunkte zu IMD II formuliert worden sind, beginnt verfahrenstechnisch **der sogenannte Trilog**, bei dem die Europäische Kommission, die bis dato den von ihr konzipierten Vorschlag vom Juli 2012 inhaltlich verteidigt, das Parlament und der Rat zusammentreffen, um den endgültigen Inhalt der Richtlinie zu fixieren. Sollte die Positionierung des Rates tatsächlich bis zum Sommer abgeschlossen sein, so geht man in Brüssel davon aus, dass ab dem Spätsommer mit dem Trilog begonnen werden könnte; diesfalls könnte in weiterer Folge Ende 2014 bzw. Anfang 2015 die Richtlinie endgültig vorliegen.

Abseits der brisanten Vergütungsthemen für Versicherungsvermittler, die sich in den IMD-II-Vorschlägen finden, hat sich im Zuge der parlamentarischen Befassung ein **weiterer kritischer Bereich aufgetan**, der in den einschlägigen Medienberichten bis dato relativ wenig Beachtung gefunden hat: Die europäische Aufsichtsbehörde EIOPA soll, wenn es nach der Meinung des EP geht, bei „... Interessenkonflikten oder zur Förderung eines fairen Wettbewerbs ...“ Leitlinien entwickeln, die **der Sicherstellung einer kohärenten Anwendung dienen sollen**. Dies bedeutet, dass die europäische Aufsichtsbehörde zur Erarbeitung und Kund-

machung von Leitlinien und Empfehlungen ermächtigt werden soll, die **für die einzelnen Nationalstaaten wiederum verbindlich sind**. Aus Sicht des Fachverbandes erscheint dies insofern problematisch zu sein, als damit von einer europäischen Behörde, die letztlich **kein EU-Rechtsetzungsorgan** darstellt, Verhaltensanforderungen auferlegt werden können. „Besonders kritisch angemerkt werden muss zu den vorgeschlagenen EIOPA-Leitlinien, dass diese unabhängig von demokratischer Legitimation eingesetzt werden würden und nicht der unmittelbaren Kontrolle durch das Europäische Parlament unterlägen. Auf

rechtswissenschaftlicher Basis hat etwa **Univ.-Prof. Dr. Bernhard Raschauer** unlängst dazu die Position ausgearbeitet, dass diese Leitlinien trotz ihrer großen praktischen Bedeutung nur unzureichend in demokratische Legitimationszusammenhänge und in rechtsstaatliche Kontrollen eingebunden seien“, **betont Mag. Erwin Gisch, Geschäftsführer des Fachverbandes der Versicherungsmakler**, und ergänzt: „Der Fachverband der Versicherungsmakler sieht diese Leitlinien daher kritisch und spricht sich – im inhaltlichen Gleichklang mit der Position des VVO – gegen derartige Leitlinienermächtigungen an EIOPA aus.“ ■

DER ZWISCHENSTAND ZUSAMMENGEFASST:

- Nach dem Europäischen Parlament ist vor dem Rat, ... und nach dem Rat ist vor dem Trilog ...
- Die Position des Europäischen Parlaments im Sinne der Beschlussfassungen vom 26. 2. 2014 gibt für die Versicherungsvermittler Grund zur Hoffnung, ist jedoch weder ein standespolitisches Ruhekitzen noch die Garantie für einen gleichlautenden endgültigen IMD-II-Text.
- Die bis dato sehr erfolgreichen Interessenvertretungsmaßnahmen des Fachverbandes werden sowohl auf internationaler wie auch auf nationaler Ebene mit hoher Intensität weitergeführt.
- Zusätzlich zu den medial hinreichend aufbereiteten brisanten Vergütungsthemen könnte die Thematik der EIOPA-Leitlinien in Zukunft noch einiges an Brisanz erfahren.
- Abhängig von der Formulierung des Standpunkts im Rat und vom zeitlichen Beginn des Trilogs könnte allenfalls Ende 2014 / Anfang 2015 die endgültige Richtlinie IMD II vorliegen.

Mut?

«Den ersten Schritt zur Versöhnung zu machen.»



Helvetia Rechtsschutz-Aktion 2014

Bis zu 2 Monate Prämienfreiheit für Ihre Kunden!

Schutz für Ihre Kunden:

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

Aktionszeitraum: 01.01.2014 bis 31.12.2014

Helvetia Versicherungen AG
Hoher Markt 10-11, 1010 Wien
T +43 (0) 50 222-1000
www.helvetia.at



helvetia 
Ihre Schweizer Versicherung.

Neuregelungen für KFZ und den Einmalerlag in der LV

Die Regierungskoalition hat die erste steuerliche Novelle dieser Legislaturperiode durch das Parlament gebracht. In der medialen Berichterstattung waren die Erhöhung der Tabaksteuer, der Schaumweinsteuer sowie der Normverbrauchsabgabe für Neufahrzeuge Schwerpunkte. Doch welche Änderungen kommen im Versicherungsbereich auf die Versicherungskunden zu?

Das **Abgabenänderungsgesetz 2014** (AbgÄG 2014, BGBl. I Nr. 13/2014) ist mit 1. März 2014 in Kraft getreten. Die mit der Kfz-Haftpflichtversicherung mit eingehobene motorbezogene Versicherungssteuer wird zum ersten Mal seit dem Jahr 2000 erhöht. Durch die leistungsabhängige Staffelung des Betrags sollen **leistungsschwächere Kraftfahrzeuge weniger stark** von der Anpassung erfasst sein und ein Lenkungseffekt hin zu leistungsschwächeren und somit in der Regel verbrauchsärmeren Kraftfahrzeugen erreicht werden. Wurde bisher jedes Kilowatt an Motorleistung ab Erreichen des Sockel-

werts von 24 kW mit einem einheitlichen Betrag von 0,55 Euro pro Monat (zuzüglich allfälliger Zuschläge bei unterjähriger Zahlungsweise) besteuert, so sind nunmehr zwei Grenzwerte zu berücksichtigen: Der neue Satz von 0,62 Euro pro kW und Monat gilt bis 90 kW, im Bereich von 90 bis 110 kW wird dieser Anteil der Motorleistung mit 0,66 Euro pro kW und Monat und darüber hinaus mit 0,75 Euro pro kW und Monat besteuert.

Beispiele (bei jährlicher Zahlungsweise):
VW GolfRabbit 1,6 TDI (66 kW / 90 PS):
bisher 277,20 Euro/Jahr; neu 312,48 Euro/Jahr;
Audi A5 Sportback 2,0 TDI (133 kW / 177 PS):
bisher 699,60 Euro/Jahr; neu 829,44 Euro/Jahr.

Bei Motorrädern wird der Steuersatz von 0,022 auf 0,025 Euro pro Kubikzentimeter Hubraum und Monat angepasst.

Aufgrund des kurzfristigen Inkrafttretens der Steuererhöhung muss der erhöhte Betrag durch die Versicherer in der Regel rückwirkend eingehoben werden. Die Bundesregierung rechnet mit Mehreinnahmen von rund 230 Millionen Euro im Jahr.

Die zweite wichtige Neuerung betrifft die **Mindestlaufzeit steuerbegünstigter Lebensversicherungen**.

Mit dem Budgetbegleitgesetz 2011 wurde als Begleitmaßnahme für die Neuordnung der Besteuerung von Kapitalmaßnahmen die Mindestlaufzeit für Einmalerlagsversicherungen, die Voraussetzung für die KEST-Freiheit sowie die ermäßigte Versicherungssteuer ist, generell von 10 auf 15 Jahre angehoben. Um das Produkt **künftig für ältere Anleger attraktiver zu machen**,

soll nunmehr im Einkommensteuer- und Versicherungssteuergesetz eine nach dem Lebensalter des Versicherungsnehmers und der versicherten Person **differenzierte Regelung** erfolgen: Haben diese zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses das 50. Lebensjahr vollendet, soll die Mindestlaufzeit – **wie vor der Änderung im Budgetbegleitgesetz 2011** – 10 Jahre betragen.

In allen anderen Fällen bleibt es bei der 15-jährigen Mindestlaufzeit. Ist der Versicherungsnehmer keine natürliche Person,

Die zweite wichtige Neuerung betrifft die Mindestlaufzeit steuerbegünstigter Lebensversicherungen. Um das Produkt künftig für ältere Anleger attraktiver zu machen soll es eine nach Lebensalter des Versicherungsnehmers differenzierte Regelung geben. Ist das 50. Lebensjahr des Einmalerlegers bei Vertragsabschluss vollendet, dann wird die Mindestlaufzeit wieder nur 10 Jahre betragen.

kommt die 10-jährige Mindestlaufzeit zum Tragen, wenn die versicherte Person zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses das 50. Lebensjahr vollendet hat. Dies gilt für Verträge, die nach dem 28. Februar 2014 erstmalig abgeschlossen werden.

Die Bundesregierung rechnet mit zusätzlichen Versicherungsverträgen im Prämienumfang von 250 Millionen Euro pro Jahr, damit mit einem zusätzlichen Anfall von Versicherungsteuern in Höhe von rund 10 Millionen Euro jährlich. ■



© Olam Radhan - Fotolia.com

Leistungsstärkere KFZ werden höher besteuert.



Jetzt für alle ab 50!

Einmalbeiträge für 10 Jahre steuerbegünstigt.

SmartGarant

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

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

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

Flexibel wie das Leben



„Intuition im Spannungsfeld mit Logik und Statistik“

Zum mittlerweile 12. Mal lud die Fachgruppe der Wiener Versicherungsmakler zum Infotag ins altehrwürdige Palais Ferstel. Der Branchentreff steht traditionell unter einem ungewöhnlichen Motto, diesmal „un.sicht.bar“. Die Veranstalter wollen so den Teilnehmern auch unkonventionelle Blickwinkel abseits rein ökonomischer Überlegungen bieten.

Da für wurden auch diesmal wieder hochkarätige Referenten gewonnen – wenngleich diese nicht zwingend etwas mit dem Versicherungswesen zu tun haben müssen. **Die Professoren Gerd Gigerenzer und Anton Zeilinger** brachten den Gästen Fragen des Risikomanagements aus Sicht der Zufallsforschung und der Physik näher.

Im Zentrum der Referate und Diskussionen standen aber natürlich Fragen, die für die rund 400 Teilnehmer nicht nur aus beruflicher, sondern auch aus privater Sicht von Relevanz sind: Wohin führt mein beruflicher Weg? Wie wird sich die Wirtschaft entwickeln? Wie steht es hierzulande mit Ausbildung oder Altersvorsorge? Wie können wir die Klippen in unserem Leben am besten umschiffen? **Helmut Mojesick, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler** erläuterte in seiner Begrüßung, welche zentrale Rolle Versicherungsmakler bei der Beantwortung dieser Fragen spielen können: „Wir sind in erster

Linie unseren Kunden verpflichtet und erfüllen eine wichtige Funktion als Konsumentenschützer“, ist er überzeugt. „Der Wunsch nach Sicherheit ist groß, die Versicherungsmakler können auch dabei helfen, unsichtbare Hindernisse aufzudecken“, begründete er das diesjährige Motto. Ein ganz wichtiger Aspekt seien für ihn daher die hohe Kompetenz und das fachliche Know-how der Makler: „Makler leben Versicherung, andere Vermittler machen irgendwie in Versicherung.“ Ein Befund, den auch **KR Wolfgang Göttl** – in Vertretung von Kammerpräsidentin Jank mit der Grußadresse betraut – teilte. So attestierte er den heimischen Versicherungsmaklern großen Unternehmerteil und hohes Verantwortungsbewusstsein und wies auf die hohen Weiterempfehlungsraten hin. Daher sollte die Arbeit der Makler auf keinen Fall behindert werden, meint er im Hinblick auf die IMD II. „Es gilt, das gesetzliche Umfeld an die Arbeitsgrundlage anzupassen.“

Bauch über Kopf

Es ist eine der zentralen Aufgaben von Versicherungsexperten, Risiken zu antizipieren, zu evaluieren und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen, um diese zu minimieren. Ein Job, den man ohne Zuhilfenahme einer Glaskugel wohl nie zu hundert Prozent erfüllen kann – **zu viel hängt nach wie vor vom Zufall ab**. Diesem Thema widmete sich im ersten Referat **Professor Gigerenzer**. In anschaulicher und humorvoller Art erklärte er, warum Intuition mitunter die bessere Grundlage sei als die Ratio – also warum man öfter den Bauch als den Kopf entscheiden lassen sollte. Gigerenzer, Direktor am **Max-Planck-Institut für Bildungsforschung und Gründer des Harding-Zentrums für Risikokompetenz in Berlin**, sprach sich dabei gegen das schlechte Image, das Bauchentscheidungen mitunter anhafte, aus. Intuition sei gefühltes Wissen, es tauche rasch im Bewusstsein auf, die tieferen Gründe dafür seien einem aber meist nicht bewusst. Dennoch ist es stark genug, um zu handeln. In einem rational geprägten Umfeld werde diese Art von Entscheidungsgrundlage aber meist diskreditiert.

Zum Berechnen von Risiken können Logik und Statistik zwar reichen, bei wichtigen Entscheidungen, bei denen man auch unbekannte Risiken mit einberechnen muss, reicht das aber nicht. Durchschnittlich **die Hälfte aller Entscheidungen wird folglich aus dem Bauch getroffen** – das würden diese Personen aber nie öffentlich zugeben. Oft würden dann ex post mess- und greifbare Gründe konstruiert: „Eine Verschwendung an Zeit, Intelligenz und Geld“, so Gigerenzers Befund. Die Konse-



Ein Highlight des Infotages war auch heuer wieder die Hammurabi-Preisverleihung.

quenzen sind durchwegs negativ: Manager bis hinauf in den Vorstand **treffen defensive Entscheidungen** – also solche, bei denen, sollten sie schief gehen, nur geringe persönliche Konsequenzen zu erwarten sind. Solche Entscheidungen seien zweitklassig und das Ergebnis einer mangelnden Fehlerkultur. Gigerenzers Ansicht nach gibt es **drei zentrale Irrtümer zur Intuition**: Sie sei zweitklassig, komplexe Probleme bräuchten komplexe Lösungen, und je mehr Informationen und Zeit man habe, desto besser falle die folgende Entscheidung aus. Für den Umgang mit ungewissen Situationen empfiehlt der Professor daher: Informationen ignorieren, robuste statt optimale Lösungen, positive Fehlerkultur sowie Mut zu Bauchentscheidungen. Für Gigerenzler steht jedenfalls fest: **„Bauchentscheidungen können die raffiniertesten Denk- und Computermodelle in den Schatten stellen.“**



Helmut Mojesick und Peter Thirring diskutieren mit Moderator Alexander Göbel.

In der anschließenden Diskussionsrunde erörterten dann Donau-Chefin **Johanna Stefan und Brigitte Kreuzer**, selbstständige Maklerin und stellvertretende Fachgruppenobfrau in Wien, das Für und Wider von Bauchentscheidungen. Obwohl man sich in der Kernaussage durchaus einig war, wurde dabei rasch klar, welche Rolle die Struktur

spielt, in der man agiert: „Ich bin eigenverantwortlich im eigenen Unternehmen“, so Kreuzer, die damit die Freiheit genießt, nach eigenem Gutdünken zu entscheiden. „Bei uns muss alles dokumentiert werden, nicht zuletzt aufgrund der auf uns zukommenden Solvency-II-Vorgaben“, beschrieb hingegen Stefan ihren Aktionsradius.

Die neue mobile Berechnungsplattform:
www.tarifrechner-ruv.at

Profis für Profis

Der Risikobaukasten für KMUs

Komplexe Dinge einfach machen – mit den Speziallösungen für Firmenkunden von R+V:
Garantie & Kredit • Betriebs- und Produkthaftpflicht • Vermögensschadenhaftpflicht • Transport • Tier • Technische Versicherung

Chaos-Theorie

Im Endeffekt haben viele Entscheidungen mit Zufall zu tun. Auch Risiken oder Gefahren treten häufig zufällig ein – Situationen, die auch der beste Berater nie ganz voraussehen kann. Der „Natur des Zufalls“ widmete sich im zweiten Referat der bekannte Physiker **Anton Zeilinger, Präsident der Österreichischen Akademie der Wissenschaften** – einem Thema, mit dem sich auch Philosophen, Biologen, Politiker, Psychologen, Politiker oder Ökonomen beschäftigen. Der Zufall – ein nicht notwendiges, nicht vorhersehbares Ereignis – oder die Wahrscheinlichkeit können zwar berechnet, aber nicht mit absoluter Sicherheit prognostiziert werden. Dafür fehlten schlicht die Rechner, die die notwendige Masse an Daten bewältigen könnten. Albert Einstein etwa mochte den Zufall nicht, denn für ihn musste **jedes Ereignis eine Ursache haben**. Das Ziel der Wissenschaft sei es folglich auch, diese Ursachen aufzufinden.

Dennoch macht sich die Wissenschaft den Zufall zunutze, etwa um mithilfe des Quantenzufalls perfekte Zufallszahlen zu generieren. Zeilinger selbst hat als **Quantenphysiker erstmals die Möglichkeit gefunden, unsichtbare Ströme durch Teleportation** sichtbar zu machen und damit den Weltrekord für die größte Entfernung



Rund 400 Gäste trafen sich im Festsaal des Wiener Palais Ferstel.

aufgestellt. „Mithilfe der Quantenteleportation werden künftige Quantencomputer Informationen austauschen können, die in der Lage sind, heute verwendete Verschlüsselungssysteme zu brechen. Damit wird eine absolut sichere Verschlüsselung in der **Quantenkryptografie sichergestellt**, die auf dem reinen Zufall beruht“, so Zeilinger, der seinen Vortrag mit einem Dürrenmatt-Zitat schloss: **„Je planmäßiger die Menschen vorgehen, desto wirksamer mag sie der Zufall zu treffen.“** Generali-CEO **Peter Thirring** und **Helmut Mojescick** diskutierten im anschließenden Podiumsgespräch die Auswirkungen des Zufalls auf

ihre Branche. So räumte Thirring zwar ein, dass sich der Zufall nicht vorausberechnen lasse, die häufig propagierte „Kultur des Scheiterns“ oder „Trial and Error“ könnten aber auch sehr teuer werden. „Gewisse Zahlen und Fakten sind vorhersehbar – aber wen trifft es?“, gab hingegen Mojescick zu bedenken. Man müsse daher lebensbedrohliche Risiken absichern und den Menschen die Gefahren bewusst machen: „Es ist wie beim Domino. Wenn ein Stein fällt, dann reißt er die anderen mit“, so der Wiener Fachgruppenobmann. Aufgabe der Versicherer sei es daher in erster Linie, diesem ersten „Stein“ wieder aufzuhelfen.



Gruppenbild mit Damen:
Elisabeth Stadler und Johanna Stefan mit Gastgeber Helmut Mojescick.

Preiswürdig

Auch heuer fand die alljährliche **Hammurabi-Preisverleihung** mit dem Informationstag einen würdigen Rahmen. Über die Siegerstatue freute sich heuer **Dr. Alexander Habasche**, der für seine Einreichung „Das Interesse von Konsumenten an Garantierweiterungen. Eine Analyse in Form einer empirischen Studie von Garantierweiterungen für elektronische Konsumgüter“ ausgezeichnet wurde. Weitere Preisträger: Mag. Stefan Schoder (Der Versicherungsmakler als Informationsintermediär) und Michael Kohlmaier (Der Wert körperlicher Unversehrtheit im länderübergreifenden Vergleich). Der VM wird über diese Arbeiten gesondert berichten. ■

Niederösterreich

Fortbildung ohne Risiko

Die Fachgruppe Niederösterreich unter Obmann Gottfried Pilz lädt auch im Frühjahr zu Schulungen in die Wirtschaftskammer in St. Pölten ein. Am 29. April findet dort eine ganztägige Veranstaltung zum Thema „**Risikoanalyse und Beratung von Gewerbekunden**“ statt. Der Schwerpunkt der Schulung liegt auf Praxisbeispielen und anwendbaren Tipps. So sollen Versicherungsmakler fit werden für die Risikoanalyse sowie die Beratung von Gewerbekunden. Aus den Erkenntnissen der Risikoanalyse kann ein Deckungskonzept als **Grundlage für Ausschreibungen an die Versicherer erstellt werden**.

Auch für das Weiterbildungszertifikat des Fachverbands kann die Veranstaltung mit 80 Credits angerechnet werden. Als Referent konnte Roland Bedernik,

Geschäftsführer der LIEMMEC insurance business software solutions gmbH, gewonnen werden. Der Versicherungsexperte verfügt über 25 Jahre Berufserfahrung.

Die Kosten betragen 99 Euro und beinhalten neben den Unterlagen auch die Verpflegung. Anmeldungen werden bis spätestens Dienstag, den 22. April 2014 erbeten. Alle weiteren Informationen unter Tel.: 02742/851-19729 oder per E-Mail: versicherungsmakler@wknoe.at.

Für den 20. Mai wird ein weiteres ganztägiges Seminar mit dem Titel „Darf Kundenbetreuung etwas kosten?“ avisiert. Vortragender ist Martin Wienerroither, Veranstaltungsort die **Wirtschaftskammer Niederösterreich in St. Pölten**. Alle weiteren Informationen zur Veranstaltung und Anmeldung folgen in Kürze. ■



Oberösterreich

EDV-Tag der oö. Versicherungsmakler

Am 21. Mai findet der EDV-Tag 2014 der oberösterreichischen Versicherungsmakler im Panoramasaal des WIFI Linz statt. Unter dem Motto „Datenschutz, Datensicherheit und Datensicherung“ werden Dr. Gerhard Laga und Mag. Rene Bogendorfer aus der WKO als Fachexperten zu den Themenbereichen referieren. Aufgrund des Themenschwerpunkts sowie des Workshopcharakters dieser Veranstaltung werden wieder einige Aussteller eingeladen. Diese haben die Möglichkeit, sich auf ihrem persönlichen Stand zu präsentieren und vormittags bzw. nachmittags ihre Produkte vorzustellen. Weitere Informationen und Anmeldemodalitäten folgen in Kürze.

Eine Veranstaltung zum Thema „**Betriebshaftpflicht – zeitgemäße Deckungskonzepte**“ findet am 15. Mai im WIFI Linz



statt. Der Vortragende Gerhard Kofler informiert dabei über alle thematischen Aspekte von Ausschreibungsinhalten über die Unternehmerdeckung bis hin zum optimalen Deckungsumfang. Weitere In-

formationen zur Anmeldung bekommen Sie auf www.ic-akademie.at, direkt bei Frau Elisabeth Lettner unter Tel.: 05/7000-7053 oder per E-Mail: ic-akademie@wkoee.at. ■

VVO: LV dämpft Prämie

Nach ersten vorläufigen Prognosen des Versicherungsverbandes wird das Gesamtprämienaufkommen 2014 um etwa 1,9 Prozent auf 16,9 Milliarden Euro ansteigen. Im Vorjahr waren es 2,0 Prozent: Die LV hat das Wachstum gedämpft.

Die gesamten Versicherungsleistungen des Jahres 2013 beliefen sich auf 12,9 Milliarden Euro – das ist ein Plus von 0,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr“, so **Dr. Louis Norman-Audenhove**, Generalsekretär des österreichischen Versicherungsverbandes VVO.

Mit einem Minus von 0,3 Prozent beläuft sich das Prämienvolumen der Lebensversicherung 2013 auf rund 6,5 Milliarden Euro. Die laufenden Prämien sanken mit einem Aufkommen von 5,4 Milliarden Euro um 0,1 Prozent. Bei der **prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge** bestehen mittlerweile bei den heimischen Versicherungsunternehmen rund 1,5 Millionen Verträge, das Prämienvolumen daraus beläuft sich auf rund eine Milliarde Euro. Die Einmalerläge verzeichneten mit einem Prämienvolumen von 1,1 Milliarden Euro ein Minus von 1,0 Prozent. Doch jetzt gibt es eine Verkürzung der Laufzeit ab dem 50. Lebensjahr der Anleger. „Der ständige Verweis auf eine problematische Regelung



VVO-Präsident Geyer und VVO-GS Norman-Audenhove sind mit Jahresbilanz und Prognose zufrieden.

hat sich gelohnt“, freut sich **VVO-Präsident Günter Geyer**.

Insgesamt wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 6,3 Milliarden Euro an die Kunden der Lebensversicherung ausgezahlt, das entspricht einem Minus von 0,3 Prozent. Im Jahr 2014 dürfte die Lebensversicherung nach ersten Prognosen Prämieinnahmen von 6,6 Milliarden Euro (+1,5 Prozent) verzeichnen.

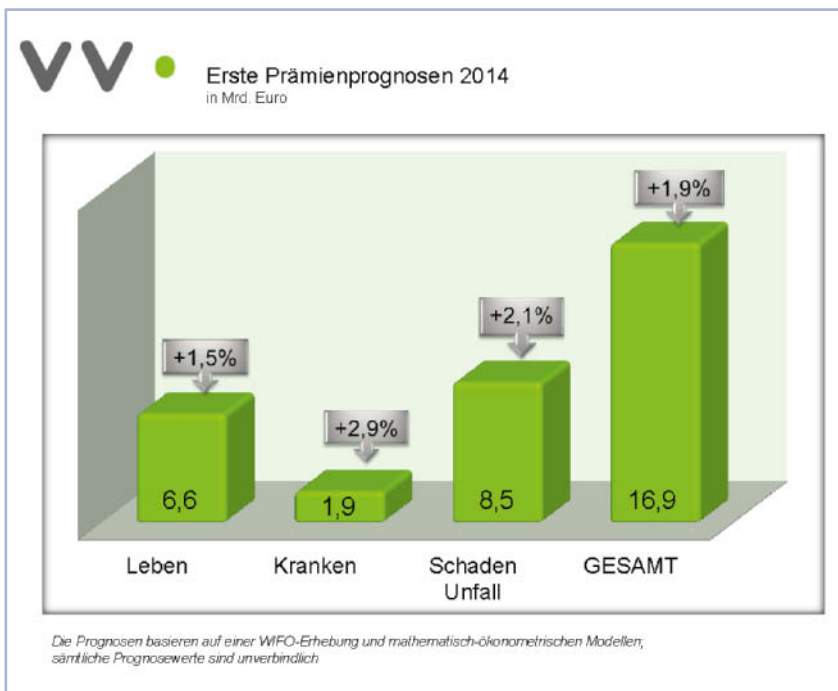
Krankenversicherung im Plus

Die private Krankenversicherung versteht sich in Österreich als komplementärer Partner der gesetzlichen Krankenversicherung. Über die Sonderklassehonorare trägt sie **wesentlich zum Erhalt erstklassiger Medizin für alle Österreicher** bei. Für 2013 weist die private Krankenversicherung ein voraussichtliches Plus von 3,8 Prozent mit einem Gesamtprämienvolumen von 1,8 Milliarden Euro auf. Eine erste Prognose weist für die Krankenversicherung 2014 ein Wachstum von rund 2,9 Prozent auf Gesamtprämien von 1,9 Milliarden Euro aus.

Schaden-Unfallversicherung

Das Prämienvolumen der **Schaden-Unfallversicherung (inklusive Kfz-Haftpflichtversicherung)** wuchs 2013 auf 8,3 Milliarden Euro an und zeigt somit eine Steigerung von 3,4 Prozent.

Die Leistungen in der Schaden-/Unfallversicherung verharren mit 5,4 Milliarden Euro auch im Jahr 2013 auf hohem Niveau. Für 2014 wird ein Prämienwachstum der Schaden-/Unfallversicherung um etwa 2,1 Prozent auf 8,5 Milliarden Euro prognostiziert. ■





ROLAND Austria – seit 20 Jahren
der Experte in Sachen Rechtsschutz.

ROLAND. Klar und kalkulierbar.

Was erwarten Sie von Ihrer Rechtsschutz-Versicherung?

Die beste Problemlösung in allen rechtlichen Angelegenheiten!

ROLAND bietet Ihnen das vollständige Leistungsspektrum. Von Prävention über Rechtsschutz bis zur Mediation. Von der Prozessfinanzierung bis zu Assistance-Leistungen. Für Privatkunden und Unternehmen – wir kämpfen für Ihr gutes Recht.

Informieren Sie sich unter

www.roland-rechtsschutz.at oder **0171 87733-0**

Wissen ist Macht, wenn man es richtig weitergibt

Aus- und Weiterbildung haben eine neue Dimension gewonnen. Die Qualität der fachlichen Kenntnisse erreicht bisher nicht gekannte Ausmaße, immer mehr Kolleginnen und Kollegen haben das erkannt und investieren viel Zeit und Geld, um ihren Wissensstand zu erweitern und auszubauen. Die Zahl der Anbieter von Seminaren und ähnlichen Veranstaltungen zum Thema nimmt kontinuierlich zu. Eine Vernetzung der diversen Anbieter wäre dort und da zu überlegen. Ein Gastkommentar von Dr. Helmut Tenschert.

Der **Fachverband der Versicherungsmakler** hat den Zug der Zeit richtig erkannt und ist mit der Einführung des Weiterbildungszertifikats der Gesetzgebung in Brüssel einen wichtigen Schritt vorausgeeilt. Erfreulicherweise wird das Angebot von der Kollegenschaft sehr gut angenommen, und die entsprechenden Seminare und Workshops sind nachgefragt und ausgelastet.

Als einer, der sich schon Jahrzehnte mit **Aus- und Weiterbildung intensiv befasst**, sehe ich heute eine Vielzahl an Möglichkeiten, sich fachlich, verkaufpsychologisch und betriebswirtschaftlich fortzubilden. In all den vorhandenen weit gefächerten Bildungsvarianten scheint mir aber ein Aspekt noch zu wenig Beachtung zu finden.

Verständliche Vermittlung

Wie gelingt es, das immer konzentrierter werdende Wissen in geeigneter Form an denjenigen, für den es eigentlich gedacht ist, nämlich den Kunden, zu vermitteln? Der ist weder daran interessiert, sich mit (für ihn) unverständlichem und langweiligem Versicherungschinesisch abzugeben, noch bereit, viel Zeit für endlose Erklärungen und scheinbar wichtige Detaildarstellungen aufzuwenden. In seinem Fokus steht ganz etwas anderes: seine Risikosituation. Und die will er **individuell erkannt, analysiert und weitgehend punktgenau** in einer spezifischen Versicherungslösung umgesetzt erhalten. Und ohne das aus seiner Sicht überflüssige Beiwerk.

Wenn schon der Gesetzgeber und alle möglichen Experten glauben, das Problem würde man dadurch in den Griff bekommen, dass man die Kunden mit dutzenden Seiten von Papier beglückt, die ohnehin niemand liest und schon gar keiner versteht, ist das eine bedauerliche, aber leider europaweit verbreitete Fehlentwicklung. Aber wie und wo soll sich **der völlig überforderte Konsument sonst informieren**? Darauf gibt es wohl nur eine Antwort: Es muss gelingen, diese hochkomplexen Produkte in einfacher und fassbarer Form zu transportieren. Eben in einer für den Zuhörer und präsuntiven Versicherungsnehmer verständlichen Sprache und abseits von wunderbar formulierten Prospekttexten und bunten Bildern der Marketingfachleute. Kurz und bündig – dazu gehört auch der Mut zur Lücke.

Anspruchsvolle Fähigkeiten

Der Versicherungsmakler braucht – als der einzige von Gesetz wegen auf Kundenseite agierender Berater – mehr als reproduziertes Wissen aus den Werbeteilen der Versicherer oder den Deckungserweiterungen verschiedener Klauseln. Im Mittelpunkt seiner Bemühungen muss der Auftraggeber mit seinem Anspruch auf Beratung stehen und eine ganz klar darauf ausgerichtete Information erhalten: eine Kombination von **Bedarfsanalyse, Fachlichkeit und kundenorientierter Gesprächsführung**.

Parallel laufende Fachseminare, Verkaufstrainings und Verhaltensworkshops vermögen das nur bedingt zu leisten. Es



Helmut Tenschert: „Bedarfsanalyse und kundenorientierte Fachberatung.“

bedarf vielmehr der Verknüpfung dieser Elemente, die jedes für sich große Bedeutung hat: ein Konglomerat aus allen Teilbereichen, das die Quintessenz daraus ergibt.

Um genau diese Verschmelzung bemühe ich mich selbst in spezifischen Seminaren, allein oder mit Kollegen auf gleicher „Wellenlänge“. Die hohe Teilnehmerquote und Akzeptanz beweisen, dass diese Methode Anklang findet – vor allem **die konsequente Praxisorientierung** und die daraus entstehende **unmittelbare Umsetzbarkeit in der täglichen Arbeit**.

Kurz gesagt: Kundenverständliche Erklärungen sind gefragt, die der Kunde als Versicherungs-laie als wertvoll und informativ ansieht. ■



Die vermaledeiten Fristen!

Ein Schüler wird Lehrling, um den Beruf Zimmermann zu erlernen. Bleibt er in der Familienunfallversicherung mitversichert? Im gegenständlichen Fall – von der Schlichtungsstelle eingehend behandelt – eigentlich nicht: Wenn, ja wenn der Versicherer nicht einen Termin übersieht.

Die Ausgangslage: Mit 1. Mai 2013 wird eine **Familienunfallversicherung für vier Personen** – Eltern, zwei Kinder unter 18 Jahren – abgeschlossen. Bereits bei Abschluss der Polizze kam es zu einem **Diskurs** zwischen Versicherungsnehmer und Versicherer: Für eines der beiden Kinder wurde seitens des Antragstellers als Berufsbezeichnung „Lehrling“ angegeben. Auf die Frage nach der Art des Lehrberufs wurde **„Zimmererlehrling“** angegeben. Der Versicherer erklärte daraufhin, dass „der Beruf des Zimmerers gemäß unserer Annahmerichtlinien nicht versicherbar ist **und der Antrag daher abgelehnt wird**“.

Der Antragsteller informierte daraufhin die Versicherung, dass die Lehre noch nicht begonnen wurde und das Familienmitglied als „Kind/Schüler“ eingestuft werden könne. Der Versicherer akzeptierte dies, wies aber darauf hin, dass eine Änderung des Berufs bekanntgegeben werden müsse – andernfalls **könnte es zur Leistungsfreiheit kommen**. „Mit diesem Wissen wurde der Antrag unterschrieben und poliziert“, vermerkt die Versicherung in ihrer **Stellungnahme gegenüber der Schiedsstelle**.

Zimmerer und Gefahrenklasse

Es kam, wie es kommen musste: Bereits zweieinhalb Monate nach Versicherungsbeginn – am 18. Juli 2013 – wird die Versicherung informiert, dass nunmehr die Berufsbezeichnung von „Schüler“ auf „Lehrling“ zu ändern sei, die Lehre wurde begonnen. Der Versicherer erläuterte am 30. Juli, dass der Beruf des Zimmerers „bei uns als Gefahrenklasse 3 eingestuft“ sei, **„welche wir nicht zeichnen“**. Es müsse der Lehrling aus dem Vertrag ausgeschlossen werden: Andernfalls würde eine Kündigung wegen Gefahrenerhöhung ausge-

sprochen (der Konjunktiv hier wird noch entscheidend sein!).

Der Fall wird vom Versicherten am 2. August vor die Schiedsstelle gebracht: Kinder seien unabhängig von ihrem Beruf bis zum vollendeten 18. Lebensjahr mitversichert, somit sei ein **Ausschluss wegen des Berufs unstatthaft**. Dazu hält die Schiedsstelle fest: Einmal sei im gegenständlichen Vertrag – Familienunfallversicherung – die Kinder-Unfallversicherung nicht vereinbart. Es entstehe jedoch – unabhängig vom Alter – aufgrund des Berufs „Zimmererlehrling“ **eine „erhebliche Gefahrenerhöhung“**, aufgrund derer der Versicherer das Versicherungsverhältnis kündigen kann.

In der Stellungnahme **des Versicherers vom 23. September** formuliert die betroffene Assekuranz, dass „um eine einvernehmliche Änderung des Vertrags“ (Ausschluss des Lehrlings) ersucht worden sei, „andernfalls eine Kündigung aufgrund Gefahrenerhöhung auszusprechen ist“. Es sei bis dato **keine Änderungsanzeige beim Versicherer eingegangen**, sodass „die Kündigung bezüglich des Lehrlings auszusprechen sein wird“.

Wir rekapitulieren: Änderungsantrag am 18. Juli, Reaktion und Vorschlag auf Ausschluss des Betroffenen seitens der Versicherung am 30. Juli, Schlichtungsantrag seitens des Versicherten am 2. August – und letztlich Stellungnahme des Versicherers am 23. September, es sei ihrem Vorschlag auf Änderung bis dato nicht entsprochen worden, „mit der Folge, **dass die Kündigung bezüglich des Lehrlings auszusprechen sein wird**“.

Erloschenes Kündigungsrecht

Die Schiedsstelle hält fest: Dieses Kündigungsrecht des Versicherers „erlischt, wenn es nicht binnen eines Monats ab

Kenntnis des Versicherers von der Gefahrenerhöhung geltend gemacht wird (Klarstellungserfordernis)“. Nach Akteninhalt hätte der Versicherer spätestens mit 30. Juli 2013 Kenntnis von der Gefahrenerhöhung gehabt, eine **rechtzeitige und fristgerechte Kündigung** sei jedoch nicht erfolgt. Somit werde der antragsgegnerischen Versicherung empfohlen, den aufrechten Bestand des Versicherungsvertrags unter Berücksichtigung des Berufs der versicherten Person anzuerkennen. ■



© auremar - Fotolia.com

Höheres Unfallrisiko für den Lehrling.

Reiseversicherung: Klarer Trend zu „Jahreskarte“

Knapp vor Beginn der intensiven Reisesaison auch für Makler ein wichtiges Thema: Der heimische Markt für Reiseversicherungen ist überschaubar. Aber viele Reisende brauchen eine kompetente Risikoberatung. Neben dem Branchenprimus haben auch einige andere Anbieter ihre Produkte und Innovationen positioniert.

Die globale Mobilität ist mittlerweile zur Selbstverständlichkeit geworden. Trotz oder gerade deshalb nimmt die Bedeutung der Reiseversicherung immer weiter zu. Zwar verfügen viele Reisende über **Kreditkarten oder Mitgliedschaften bei Autofahrerclubs**, die Bausteine aus der Reiseversicherung, die man damit erhält, fügen sich jedoch keineswegs zu einem lückenlosen Schutz zusammen. Auch die amtliche e-card wiegt viele Versicherte in trügerischer Sicherheit: Selbst bei Reisen innerhalb der EU



Martin Sturzlbaum: „Klarer Trend zu vollwertigen Jahrespaketen.“

kann es passieren, dass man damit abblitzt. Auch das Buchen von Reisen immer individueller – der Nachteil: Sehr oft besteht nur mehr ein **sehr löchriger Versicherungsschutz**, Reiseveranstalter sind nicht mehr haftbar. Für die Anbieter von Reiseversicherungen ist das eine durchaus herausfordernde Situation. Allerdings scheinen

sich Beratung und Aufklärung der letzten Jahre bezahlt gemacht zu haben, denn ein Trend kristallisiert sich heraus: Immer mehr Kunden buchen **Ganzjahresreiseversicherungen**.

„Wir beobachten eine steigende Nachfrage nach vollwertigen Jahrespaketen“, erklärt etwa **Dr. Martin Sturzlbaum**, Chef des Marktführers **Europäische Reiseversicherung**. „Das bedeutet Schutz ohne Wenn und Aber, volle Deckung, keinen Selbstbehalt – und zahlt sich bereits aus, wenn man öfter als zweimal im Jahr verreist. Man braucht einfach nicht mehr darüber nachzudenken, sondern weiß, dass man jederzeit versichert ist.“ Auch innerhalb Österreichs sei die Reiseversicherung empfehlenswert, selbst hier sind nicht alle Leistungen durch Schutzbriefe oder Ähnliches gedeckt. „Bei uns reicht ein Anruf, und man kann zu seiner Jahresversicherung Leistungen zukaufen oder die Deckung aufstocken, etwa für eine Kreuzfahrt“, erklärt Sturzlbaum die Vorteile seines Produkts. Den Trend zum Jahresabschluss sieht man auch bei **Allianz Global Assistance (AGA)**: „Aktuell zeichnet sich im Maklergeschäft eine Vorliebe für **Jahresreiseversicherungen** ab. Man könnte daraus einen Trend zum Mehrmals-pro-Jahr-Verreisen ableiten“, analysiert **Geschäftsführer Dr. Christoph Heißenberger**. „Auch bei Einzelreisen geht der Trend in Richtung umfassende Absicherung, sowohl beim Reise- als auch beim Stornoschutz.“

Überschaubarer Markt

2013 war kein einfaches Jahr für die Reisebranche. Laut Sturzlbaum konnte die

Europäische aber dennoch ihre Position ausbauen. So versicherte man mehr als 2,2 Millionen Reisende und erwirtschaftete fast 64 Millionen Euro an Prämieinnahmen, ein Plus von 2,1 Prozent im Vergleich zum Rekordjahr 2012. Insgesamt habe das Unternehmen fast 1.000 Menschen in die Heimat zurückgeholt. 85 Prozent der Versicherungsfälle seien dabei in ein bis drei Tagen abgewickelt worden. Und das trotz teils widriger Umstände: „Klimabedingte Ereignisse wie Hochwasser und Hitzewellen, aber auch politische Turbulenzen in wichtigen Reiseländern führten nach einem guten ersten Halbjahr im Reisegeschäft zwar zu starken Einbrüchen in der zweiten Jahreshälfte, **verstärken aber gleichzeitig das Risikobewusstsein** und die Tendenz, sich durch den Abschluss einer Versicherung entsprechend abzusichern“, so Sturzlbaum. Die ständige Anpassung der Produkte und die gute **Zusammenarbeit mit kompetenten Partnern** im Vertrieb und im Tourismus seien dafür die Grundvoraussetzung. Der Anspruch ginge dabei über den einer Versicherung hinaus und in Richtung **Kompetenzzentrum für Sicherheit** auf Reisen: Aus- und Weiterbildung in der Branche und Spezialprodukte würden das Profil abrunden.

Neben der Europäischen gibt es hierzulande nicht viele Anbieter, die umfassenden Reiseschutz bieten. Die **Allianz Global Assistance** offeriert neben klassischen Reiseschutzpaketen auch viele Specials, angepasst an Situation und Bedürfnis, etwa ein Paket für Selbstfahrer oder ein eigenes Reiseversicherungs-Package für Russlandreisen, das als Visumsvorausset-



Christoph Heißenberger: „Auch bei Einzelreisen mehr Bedarf an umfassender Absicherung.“

zung akzeptiert wird. Außerdem eine **Visitor Insurance für ausländische Gäste**, die in den Schengenraum oder die EU einreisen, ein Paket für Schülerfahrten, ein Österreich-Paket und vieles mehr. Der Allianz Global Assistance Jahresschutz beinhaltet neben allen Basisleistungen auch einen **KFZ Mobilitätsschutz**. „Grundsätzlich enthalten unsere Reiseversicherungspakete klassische Leistungen wie 24-Stunden-Notrufzentrale, Auslandskranken- und Unfallversicherung inklusive Ambulanzjet bzw. Heimtransport, Extrarückreise, Gepäckschutz, Verspätungsschutz und Reiseprivathaftpflicht“, erläutert dazu Christoph Heißenberger. „Mit **DELUXE- und ALL-RISK-MED-Paketen** bieten wir besonders Sicherheitsbedürftigen mit höheren Deckungssummen und diversen Zusatzleistungen ein Extra-Plus an Sicherheit.“

Insgesamt bemerkt man bei der AGA ein **steigendes Sicherheitsbedürfnis** der Reisenden. Auch der demografische Wandel hinterlasse seine Spuren, immer mehr ältere Menschen nutzen die Möglichkeit des Reisens für sich – rund eine Million Pensionisten verreisen mittlerweile jährlich. Heißenberger ist äußerst zufrieden mit der Performance seiner Produkte, auch das Feedback der Kunden stimme. So wurde ermittelt, dass rund 92 Prozent

der Kunden den Notfallservicebereich der AGA weiterempfehlen würden. Dennoch gibt es Luft nach oben: „Besonderes Potenzial sehe ich bei medizinischen Leistungen sowie im **High-End-Produktbereich – etwa ALL-RISK-Produkte**, wo wir bereits marktführend sind – eben aufgrund der steigenden Ansprüche und des immer größer werdenden Sicherheitsbedürfnisses.“

Neben den spezialisierten Reiseversicherern haben auch einige der All-Risk-Assurancern entsprechende Produkte im Portfolio. Die **Wiener Städtische Versicherung** bietet Pakete im bewährten Baukastensystem für Einzelpersonen oder Familien. Trotz des stagnierenden Reise-markts freut man sich über ein Prämienwachstum von rund 5 Prozent und sieht durchaus noch Potenzial: „**Die Zukunftsaussichten der Reiseversicherung** sind gut, zumal der Trend zu Fernreisen weiterhin stärker wird und gleichzeitig auch das Risikobewusstsein der Reisenden steigt.“ Die Tochter **Donau** hat zwar keine Reiseversicherung, bietet aber im Rahmen ihrer Auslandskrankenversicherung eine umfassende Leistungspalette.

Uniqa bietet zwei **Zahlscheinprodukte** mit klaren, kundenfreundlichen Bedingungen und einfachem Abschluss, die auch online abschließbar sind. Neben der **Reise-Bündelversicherung**, die additiv zur Auslandsreisekrankenversiche-

rung auch Gepäck- und Stornoschutz umfasst, gibt es eine **Auslandsreisekrankenversicherung**, die die Kosten für akute Erkrankungen während der Reise, aber auch Heimtransport, Bergung oder Überführung übernimmt.

„Der richtige Versicherungsschutz für den Urlaub ist wichtig und sollte fixer Bestandteil jeder Urlaubsvorbereitung sein“, so **Vertriebsvorstand Franz Meingast**. „Die Reiseversicherung ist bei Uniqa ein relativ kleines Segment, die Zahl der jährlichen Abschlüsse steigt jedoch leicht.“

Auch die **GRAWE** bietet ihren Kunden mit **Travelstar** die bewährte Leistungspalette von Storno- bis Krankenversicherung. „Bei Reiseversicherungen sind zwei Trends zu erkennen: Einerseits gibt es eine starke Tendenz hin zu mehreren kurzen Reisen, andererseits nehmen aber auch lange Reisen über mehrere Monate etwas zu“, beobachtet man in Graz. Kurzreisen pushen dabei noch ein weiteres Phänomen: Online-Reiseversicherung werden dabei immer beliebter. Ein weiterer Versicherer, der bei der Reiseversicherung auf **Online** setzt, ist die **VAV**: „Die Abschlüsse für unsere Reiseversicherung erfolgen nahezu ausschließlich über das Internet – auch seitens der Makler“, so **VAV-Chef Dr. Norbert Griesmayr**. ■



Vielfach sind Kreditkarte und e-card bei Weitem nicht ausreichend.

Pensionspessimisten, aber auch „Vorsorgemuffel“

Die Österreicher – besonders die jungen – rechnen zwar mit sinkenden staatlichen Pensionen, sind aber nicht sehr engagiert, ihre drohende Vorsorgelücke durch Privatversicherungen auszugleichen. Dies ist eines der Ergebnisse des „Allianz Pensionsbarometers“, einer repräsentativen Umfrage des Instituts marketmind im Auftrag der Allianz Gruppe in Österreich.

Der seitens einiger Politiker und vor allem der Arbeiterkammer immer wieder behaupteten Sicherheit und Tragfähigkeit allein der staatlichen Pension stellt Allianz-Chef Dr. Wolfram **Littich** die Frage gegenüber: „Glaubt das jemand?“ An diese Sicherheit wird von den Östreichern **mehrheitlich nicht geglaubt**.

Konkret rechnen 30,2 Prozent der Menschen in Österreich nicht damit, überhaupt noch eine staatliche Pension zu erhalten. Bei den unter 30-Jährigen ist dies mittlerweile jeder Zweite. Wenigverdiener und Menschen mit niedrigerem Bildungsstand zweifeln tendenziell stärker an der staatlichen Altersversorgung. Von jenen, die überhaupt noch mit einer ASVG-Pension rechnen, erwarten drei Viertel, dass diese **ein niedrigeres Niveau als derzeit** haben wird. Und 70,9 Prozent gehen davon aus, ihren gewohnten Lebensstandard damit nicht halten zu können.

Auf die aktuell betriebene Vorsorge hat diese skeptische Erwartungshaltung jedoch noch keinen ausreichenden Einfluss:

Nur knapp mehr als **die Hälfte der Österreicher (53,6 Prozent)** zwischen 18 und 60 Jahren nutzen die Möglichkeit einer privaten Pensionsvorsorge, Männer etwas häufiger als Frauen, Gebildete öfter als weniger Gebildete. Laut Umfrage werden 5,5 Prozent des verfügbaren Einkommens für die Vorsorge verwendet. Nach Bundesländern betrachtet liegt die Bereitschaft zur privaten Pensionsvorsorge in Oberösterreich und Salzburg (60,4 Prozent) deutlich über dem Österreich-Durchschnitt, in der Steiermark und in Kärnten deutlich darunter (45,4 Prozent).

Je früher, desto besser ...

Andreas **Csurda**, **Bereichsleiter Versicherungstechnik Lebensversicherung bei der Allianz Gruppe**, kommentiert die Ergebnisse: „Einerseits wird mit einer sinkenden Pensionshöhe und einem geringeren Lebensstandard im Alter gerechnet, andererseits besteht bei vielen der Wunsch, trotzdem schon vor dem gesetzlichen Eintrittsalter in Pension zu gehen.“ Das derzeit geltende Pensionsantrittsalter wird nach Meinung eines erheblichen Teils der Befragten **auf längere Sicht nicht haltbar**

sein. Es rechnen 25,7 Prozent der Männer, dass sie länger als bis zum 65. Lebensjahr berufstätig sein werden. 40,7 Prozent der Frauen glauben, dass sie länger als bis zum 60. Lebensjahr arbeiten dürften. Übrigens meinen 37,2 Prozent der Männer und 12,3 Prozent der Frauen, mit einer vorzeitigen Pensionierung rechnen zu dürfen. Das sind insbesondere Menschen mit geringerer Bildung und geringerem Einkommen.

Für eine Anhebung des gesetzlichen Pensionsantrittsalters **findet sich keine Mehrheit**: 30,2 Prozent der Bevölkerung sind der Meinung, das Pensionsantrittsalter der Frauen sollte angehoben werden, 48,8 Prozent würden es beim jetzigen Alter belassen. Beim Antrittsalter der Männer sind 61,2 Prozent der Befragten für den Status quo. 28,6 Prozent meinen sogar, Männer sollten früher in Pension gehen dürfen, nur 10,2 Prozent sind für eine Anhebung. 69,8 Prozent der Männer sind für eine Angleichung des Pensionsantrittsalters, aber nur 40 Prozent der Frauen.

Im Durchschnitt erwarten die Österreicher, 20,2 Jahre in Pension zu verbringen. „Damit unterschätzen sie die tatsächliche

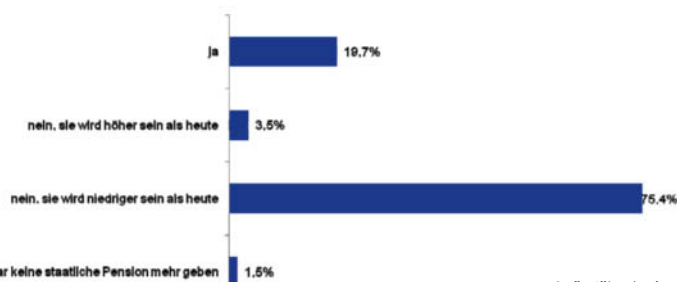


Andreas Csurda: „Die Verweildauer in der Pension wird stark unterschätzt.“

Drei Viertel rechnen mit Pensionskürzungen.

Frage: „Glauben Sie, dass Sie einmal eine staatliche Pension auf ähnlichem Niveau wie Pensionisten heute erhalten werden (inflationsbereinigtes Niveau von 2013)?“

n=1001



Quelle: Allianz/marketmind.

Lebenserwartung im Schnitt um fünf bis zehn Jahre“, so **Csurda**.

Österreich im letzten Drittel der EU-Tabelle

Im internationalen Vergleich hinkt Österreich bei den Ausgaben für die Lebensversicherung deutlich hinterher. Hierzulande geben die Bürger insgesamt **2,3 Prozent des BIP für Lebensversicherungen** aus. In absoluten Zahlen bedeutet das, dass die Österreicher durchschnittlich 831 Euro pro Jahr für die LV aufwenden, der Europa-Durchschnitt liegt bei 1.470 Euro.

Dies sei besonders wegen des „demografischen Stresstests“ in Österreich zu bedauern, betont Wolfram **Littich**. „Auch wenn die Lebenserwartung alljährlich um drei Monate steigt, stagniert das reale Pensionseintrittsalter seit den 1970er Jahren“, so **Littich**. Aktuell gehen Frauen hierzulande im Schnitt mit 57,5 Jahren in Pension,

Männer mit 59,6 Jahren. Auch am Arbeitsmarkt zeichnen sich belastende Entwicklungen ab: Im vergangenen Jahr gingen bereits **mehr Menschen in den Ruhestand, als junge Menschen in den Arbeitsmarkt eingestiegen sind**. Das hat negative Effekte für die Staatsfinanzen. Die Bundeszuschüsse zum Pensionssystem liegen derzeit bei mehr als 8 Milliarden Euro pro Jahr, **Tendenz: steigend**.

Wichtige Rolle des Beraters

Die meisten Österreicher informieren sich über die private Pensionsvorsorge beim Versicherungsberater (41,9 Prozent), also auch beim Versicherungsmakler. Dann folgen das Internet (41,7 Prozent) und der Bankberater (37,9 Prozent). Weniger gefragt in diesem Zusammenhang sind die Medien. Fast jeder Fünfte ist an Informationen zum Thema private Pensionsvorsorge **völlig desinteressiert**. ■

Österreich liegt bei den Ausgaben für Lebensversicherungen weit unter dem Europa-Durchschnitt.

Lebensversicherungsprämien (in Euro pro Kopf)

1	Schweiz	3.219
2	Schweden	2.433
3	UK	2.430
4	Dänemark	2.368
5	Irland	2.104
6	Frankreich	1.972
7	Norwegen	1.865
8	Belgien	1.717
9	Italien	1.215
10	Niederlande	1.204
11	Deutschland	1.052
12	Österreich	831
13	Portugal	705
14	Finnland	691
15	Spanien	621
16	Griechenland	185

Quelle: Allianz Demographic Pulse, 2012, UN.

- Herr und Frau Österreicher geben durchschnittlich 831 Euro pro Jahr für Lebensversicherungen aus.
- Das entspricht 2,33 Prozent des BIP
- Der Europa-Durchschnitt liegt bei 1.470 Euro.

Sicher.Entspannt.Unterwegs



Wir lassen Ihre Mitarbeiter nicht im Regen stehen.

Verlassen Sie sich auf uns!

Corporate Travel Insurance (CTI)

Die individuelle Versicherungslösung für Unternehmen:

- ✓ Maßgeschneiderter Versicherungsschutz durch Modulsystem
- ✓ Optimaler Schutz vor Risiken im Zusammenhang mit der Dienstgeberhaftung auf Geschäftsreisen
- ✓ Weltweiter Versicherungsschutz und 24-Stunden-Notrufnummer
- ✓ Prämienberechnung auf Basis getätigter Reisetage pro Versicherungsperiode

Die rasche und professionelle Hilfe bei Notfällen ist neben den finanziellen Aspekten der wichtigste Grund für den Abschluss einer Geschäftsreise-Versicherung! Nähere Informationen: www.europaeische.at

„Die Hälfte der Neuprämie“

Rund 50 Prozent des Neugeschäfts der Wiener Städtischen kommen über selbstständige Vertriebspartner. Dr. Ralph Müller, Vorstand für Vertrieb und Marketing, skizziert im VM-Interview seine Schwerpunkte in der Maklerbeziehung und im Maklervertrieb.

VM: Wie beurteilen Sie den Stand der Diskussionen rund um die neue EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie, also die vielzitierte IMD II?

Müller: Mit der Position, die Ende Februar dieses Jahres im EU-Parlament beschlossen wurde, kann man leben. Sie lässt nämlich Spielraum für den nationalen Gesetzgeber, was im Hinblick auf die unterschiedlichen Vertriebskulturen in den einzelnen Ländern wichtig ist. Wir begrüßen als Versicherer ausdrücklich, dass die angedachten Provisionsverbote vom Tisch sind. Die fondsgebundene Lebensversicherung ist jetzt als PRIP definiert, bei der klassischen LV ist es noch offen, da müssen sich die Nebel erst lichten. Insgesamt rechne ich mit einer Umsetzung der IMD II frühestens in der 2. Jahreshälfte 2016.

Wie steht es um die prämiengestützte Zukunftsvorsorge? Einzelne Gesellschaften meinen, dass die Versicherungsmakler dieses in der Vergangenheit heftig diskutierte Produkt eher meiden ...

Was ich nicht bestätigen kann. Natürlich ist das Geschäft vor der gesetzlichen Neuregelung im Sommer 2013 etwas abgeflacht, und das Produkt war emotional negativ besetzt.

Und wurde teilweise von der Politik und der Arbeiterkammer auch diskreditiert.

Es geht doch in dieser Frage um ein gesundes Miteinander der diversen Formen der Altersvorsorge. Natürlich ist die gesetzliche Pension die unverzichtbare Basis. Aber man kann sich doch nicht aus der Demografie verabschieden. Es gibt keine Alternative zur Lebensversicherung, wenn man eine wirklich lebenslange Zusatzversorgung anstrebt. Die Verrentung wird daher an Bedeutung zulegen.

Wie entwickelt sich das Maklergeschäft bei der Wiener Städtischen aktuell?

Wir generieren auf diesem für uns sehr wichtigen Vertriebsweg rund 50 Prozent der Neuprämie und stehen derzeit mit rund 1.000 Maklern in einer regelmäßigen Geschäftsbeziehung. Seit drei Jahren setzen wir in Richtung Versicherungsmakler neue Impulse, wobei besserer Service zentral im Fokus steht. Eine Makler-Roadshow durch ganz Österreich wurde von insgesamt 1.500 Personen besucht, und ich habe dabei wertvolle Impulse gleichsam von der Vertriebsfront der Makler bekommen können.

Der Makler entscheidet über sein Geschäftsmodell, also ob er sich schwerpunktmäßig auf die Sachversicherung konzentriert oder die Personenversicherung, oder ob er sich umfassend beiden Themen widmet.

Welche Produktoffensiven sind aktuell für die Makler von Interesse?

Der Wiener Städtischen ist die Pflegeversicherung ein ganz besonderes Anliegen. Aber auch die Berufsunfähigkeitsversicherung ist aus Kundensicht sehr wichtig. Leider werden beide Risiken von der Mehrheit der Bürger noch unterschätzt. Hier hat also der Makler eine ganz wichtige Aufgabe der Bewusstseinsbildung kraft Lösungskompetenz. Wir haben deshalb auch in der BU ein neues Produkt aufgelegt, das wir im Dialog mit den Maklern erarbeitet haben und das wir intensiv auf der Maklerschiene im Markt platzieren wollen.

Darüber hinaus haben wir auf die Änderungen beim Einmalanlage prompt reagiert. Wir offerieren für die Generation 50 plus, die jetzt den Vorteil der 10-jährigen Laufzeit lukrieren kann, beim Einmalanlage ein sehr kompetitives Produkt.



Ralph Müller: „Pflege und Berufsunfähigkeit werden als Risiken krass unterschätzt.“

Gibt es nach dieser Neuregelung schon Marktreaktionen?

Der Markt hat umgehend reagiert. Es ist viel Liquidität vorhanden, vor allem in dieser Altersgruppe, und viele Anleger haben realisiert, dass ein großer Vorteil der Lebensversicherung ihre Anpassung an das Zinsniveau ist.

Welche Rolle wird der Makler bei der elektronischen Freischaltung des individuellen Pensionskontos spielen?

Ich rechne mit den Freischaltungen etwa ab Mitte dieses Jahres. Dann werden viele Menschen unmittelbar damit konfrontiert, dass die Pensionsreformen der vergangenen Jahre durchaus Spuren in der Höhe der zu erwartenden ASVG-Pension hinterlassen haben. Die Notwendigkeit zur Eigenvorsorge wird dann anhand konkreter Zahlen erlebbar werden.

Genau da wird der Versicherungsmakler als professioneller Partner und Berater des Kunden gefordert sein. Seitens der Städtischen wurde schon ein praktikables Tool, einen Converter, entwickelt, der mit einfacher Handhabung eine seriöse Beratungsleistung gewährleistet. ■

„Im Zeichen der Hebung unserer Servicelevels“

Mit Mitte Jänner 2014 hat Klaus Kretz den Maklervertrieb der ERGO Versicherung übernommen. Der VM hat mit ihm über den Ausbau des Maklervertriebs und über vertriebspolitisch-strategische Vorhaben gesprochen.

VM: *Sie sind kein Neuling in der Maklerbranche, sondern verfügen über 16 Jahre Erfahrung in diesem Geschäft, zuletzt als Makler- und Agenturvertriebsleiter bei Wüstenrot. Wie bringen Sie diese Erfahrungen nun bei ERGO ein?*

Kretz: Ich habe den Vorteil, beide Seiten zu kennen: die des Maklers selbst, da ich einige Jahre selbstständig als Versicherungsmakler tätig war, und jene des Anbieters. Das hilft mir in meiner neuen Funktion, den Anforderungen der Makler effizienter zu entsprechen. Für die ERGO Versicherung ist der Vertriebsweg Makler ein noch sehr junger.

Gleichzeitig hat die ERGO Versicherung seit ihrem Marktauftritt im April 2012 bekannt, die neue Marke für den Ausbau des Maklergeschäfts nutzen zu wollen.

Das ist richtig. Der Ausbau des Maklervertriebs ist ein wichtiges strategisches Ziel von uns. Seit unserer Neuausrichtung unter der Marke ERGO intensivieren wir die Zusammenarbeit mit den Versicherungsmaklern. Sie sind bereits zu sehr wichtigen Vertriebspartnern, vor allem im Neugeschäft von Schaden-/Unfallversicherungen, geworden. Ein wichtiger Prämienanteil aus diesem Segment kommt bereits über Makler. In diesem Bereich und bei Gewerbeversicherungen legen wir den Schwerpunkt auf Ausbau und Neupositionierung unserer Maklerbeziehungen.

Wie wird die Marke ERGO von den Maklern angenommen?

Alles, was neu ist, erregt höhere Aufmerksamkeit. Ich glaube, dass unser Auftritt und unsere Positionierung in Richtung Verständlichkeit sehr positiv angenommen werden. Auch mit unseren Produkten

können wir punkten. Besonders positives Echo erhalten wir zu unserer Wohnungs- und Eigenheimversicherung.

Wie reagiert da der Maklermarkt?

Es wird uns ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis mit einem sehr umfangreichen Deckungspaket bescheinigt. So hat etwa niemand am Markt die Deckung der groben Fahrlässigkeit in einer derartigen Ausprägung inkludiert wie wir. Makler würdigen auch, dass unser Produkt wegen der sehr guten Haftpflichtdeckung die Sicherheit für Kunden und Vermittler erhöht.

Worauf legen Makler aus Ihrer Sicht besonderen Wert?

Im Privatkundengeschäft zählt die einfache und rasche Abwicklung des Geschäfts. Die Servicierung spielt hier eine wesentliche Rolle. Das ist ein Thema, dem wir uns in den kommenden Monaten stärker widmen werden. Wir waren in den vergangenen zwei Jahren mit der Erstellung der Unternehmensstruktur und dem neuen Marktauftritt beschäftigt. Die Optimierung unserer Portallösung sowie die Erhöhung unseres Servicelevels haben jetzt Priorität. Natürlich schätzen Makler auch Produktinnovationen, die sie ihren Kunden neu anbieten können.

Gibt es eine aktuelle Innovation von ERGO?

Wir haben Mitte März unseren Marketing-schwerpunkt zur Kfz-Versicherung gestartet. Dazu wurde der Kfz-Tarif überarbeitet, und wir bieten eine Serviceinnovation mit unserem Kooperationspartner „Kfz-Pflaster“ an. Wer jetzt eine neue Kfz-Versiche-



Klaus Kretz: „Mit Service-offensive zu noch besseren Maklerbeziehungen.“

rung bei ERGO abschließt, erhält ein kostenloses VIP-Service bis Jahresende, wenn das Fahrzeug zur Reparatur muss. Das Auto wird abgeholt und nach der Reparatur wieder gereinigt zum Kunden gebracht. Währenddessen erhält der Kunde ein Ersatzfahrzeug, und bei größeren Reparaturen ab 660 Euro lukriert er zusätzlich 100 Euro Gutschrift auf den Selbstbehalt der Kaskoversicherung.

ERGO hat gegen Ende 2013 eine neue Gewerbeversicherung präsentiert. Wo liegt hier die Innovation?

Die neue Gewerbeversicherung fokussiert auf Klein- und Mittelbetriebe. Es gibt einige interessante Neuerungen: Wir bieten im Rahmen des zusätzlich wählbaren Bausteins „Erweiterte Gefahren“ zum Beispiel die Möglichkeit, den Versicherungsschutz für Naturkatastrophen auf bis zu 200.000 Euro anzuheben. Der Selbstbehalt beträgt 5.000 Euro. Damit liegen wir im Marktvergleich äußerst gut, was die Makler zu schätzen wissen. ■

Helvetia: Sattes Prämienplus

Mit einem Plus bei der Gesamtprämie von 6,1 Prozent lag das Wachstum der Helvetia im vergangenen Jahr deutlich über dem österreichischen Markt (+2,0 Prozent). Vor allem in der Lebensversicherung koppelte sich die Gesellschaft vom Trend gehörig ab.

Das **Gesamtprämienaufkommen** der Helvetia in Österreich (inkl. Transportversicherungsgeschäft) ist 2013 neuerlich deutlich über dem Markt gestiegen und überschritt mit 262,9 Mio. Euro erstmals die 250-Mio.-Euro-Marke (2012: 247,8 Mio. Euro). Die **Bilanzsumme** stieg um 3,9 Prozent auf 1.205,6 Mio. Euro (2012: 1.160,9 Mio. Euro) und die **Vermögensbestände** um 0,5 Prozent auf 1.086,7 Mio. Euro.

Das **Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT)** nach UGB liegt



Burkhard Gantenbein: „In der Lebensversicherung haben wir dem Markttrend heftig entgegengehalten.“

2013 mit 6,7 Mio. Euro neuerlich auf hohem Niveau. Vor allem auch mit dem technischen Ergebnis der Schaden-/Unfallversicherung zeigt sich **Burkhard Gantenbein, Vorstandsvorsitzender der Helvetia Versicherung**, sehr zufrieden: „Nach dem schweren Hochwasser im Juni

2013 erbrachte die Helvetia an ihre Kunden Leistungen von rund 4,5 Mio. Euro. Eine sehr gute Entwicklung im zweiten Halbjahr sowohl im Bereich der Basis- wie auch der Großschäden sowie das Ausbleiben weiterer Naturereignisse führten aber in Summe zu einem guten technischen Ergebnis.“ Ebenfalls zufrieden ist der Helvetia-Chef der Schaden-/Unfallversicherung und der Prämienentwicklung in der Lebensversicherung.

Die Prämieinnahmen in der **Lebensversicherung** stiegen 2013 um 12,0 Prozent auf 105,7 Mio. Euro. Wieder konnte sich Helvetia dem Markttrend (-0,3 Prozent laut Angaben des VVO) sehr deutlich entgegenstellen. „Wesentliche Treiber des Wachstums in der Lebensversicherung waren die Fondsgebundene (+59,6 Prozent) sowie das für unsere Größe starke Einmalerlagsgeschäft mit einem Volumen von 31,5 Mio. Euro“, so **Vertriebsvorstand Werner Panhauser**.

Neue Kfz-Risikopolitik

Mit einem Anstieg um 2,7 Prozent auf 149,2 Mio. Euro ist auch das **Schaden-/Unfallgeschäft (inkl. Kfz)** im Vorjahr gewachsen. Panhauser verweist auf die erfolgreiche Gratwanderung zwischen Wachstum und Ertrag: „Mit der Einführung des Faktorentarifs **in der Kfz-Versicherung** haben wir einen stärkeren Fokus auf risikogerechte Tarife gelegt. Dennoch ist

es uns gelungen, ein Wachstum um 1,4 Prozent auf 61,3 Mio. Euro zu erzielen. Das technische Ergebnis zeigt, dass dies der richtige Schritt zu höherer Profitabilität und damit langfristiger Sicherheit auch für den Kunden ist.“ In den Sachsparten – Prämie konnte Helvetia um 3,6 Prozent auf 87,9 Mio. Euro wachsen.

Die **erbrachten Versicherungsleistungen** der Helvetia beliefen sich 2013 im Schaden-/Unfallbereich auf 113,4 Mio. Euro und liegen damit auf dem Niveau des Vorjahres. Der Schadensverlauf wurde maßgeblich durch die Hochwasserschäden im Frühjahr geprägt, konnte durch das Ausbleiben weiterer großer Naturereignisse aber konstant gehalten werden. Der **Bruttoschadenssatz** ging wieder auf erfreuliche 62,1 Prozent (2012: 66,2 Prozent) zurück. Die **Brutto-Combined-Ratio** lag bei 95,7 Prozent.

Ausblick 2014: Produktneuerungen

Das angepeilte Ziel, unter die Top Ten am österreichischen Markt zu kommen, wird auch 2014 weiterverfolgt. Wachstumsimpulse werden durch attraktive Produktneuerungen sowie Agentur- und Maklerausbau gesetzt. Die Rentabilität wird mittels Maklerportallösung mit automatischer Polizzierung und risikogerechten Tarifierungsmodellen verbessert werden. ■

HELVETIA GRUPPE

Die Helvetia Gruppe insgesamt steigerte im Geschäftsjahr 2013 ihren Gewinn um 9,2 Prozent auf 363,8 Mio. CHF. Das Geschäftsvolumen stieg um 6,3 Prozent (in Originalwährung) auf 7.476,8 Mio. CHF. Mit einem Eigenkapital von 4.131 Mio. CHF und einer Solvenz I von 218 Prozent verfügt die Helvetia weiterhin über eine sehr gute Kapitalausstattung.

Punkte sammeln für SteffShop

UNIQA startet Prämienaktion für Makler mit Neu- und Mehrprämiengeschäft.

Es funktioniert wie das System von Miles and More“, skizziert **Peter Prinz, Bereichsleiter des UNIQA Maklervertriebs**, eine neue Vertriebsoffensive des Hauses. „Versicherungsmakler erwerben ab je einem Euro Neu- oder Zusatzprämie einen Prämienpunkt. Ab 10.000 Punkten – abgerechnet wird je Kalenderjahr – ist man dabei und kann im SteffShop hochwertige Waren aus den unterschiedlichsten Bereichen oder interessante Dienstleistungen erwerben.“ Mit

Erreichen der Einstiegsschwelle von 10.000 Punkten kann man im Gegenwert von 150 Euro einkaufen. Die Aktion ist mit **300.000 Punkten im Jahr gedeckelt**, was immerhin einem Gegenwert von 4.500 Euro an Prämien entspricht. Es gibt Warengutscheine etwa von SPAR, Hervis oder Hartlauer, man kann beispielsweise wertvolle Riedel-Gläser erwerben, die angesammelten Prämien können aber auch für Thermenaufenthalte oder Urlaubsreisen – vermittelt von Raiffeisen Reisen – verwendet werden.

Für Golfspieler und Skifans gibt es ein Spezialangebot: „Man kann auch **einen ganzen Tag mit Stefan Eberharter** verbringen und sich beim Golfspielen oder Skifahren verbessern. Das geht mit einem Klick im SteffShop“, betont Prinz. Eberharter ist **das Testimonial** bei dieser Aktion und wird sich persönlich einbringen. Die Aktion gilt exklusiv für **Vertriebspartner des UNIQA Makler Service**.

Die Einlösung der erworbenen Prämienpunkte kann bis **zum 1. März des Folgejahres erfolgen**. Auf der Provisionsnote des Maklers scheinen dann die eingelösten Punkte als – naturgemäß steuerpflichtige – Sachprovision auf.

Der SteffShop ist täglich rund um die Uhr geöffnet: Mit dem **Link**

SteffShop/e-procure gelangt man im UNIQA-Kundenmanagementsystem (U.KMS) zum vielfältigen Warenangebot. Der Versand des ausgewählten Produkts erfolgt direkt vom Lieferanten an den Makler. ■



Peter Prinz: „Ab 10.000 Punkten ist man dabei.“



Gewerbeplus Verlässliches Risikomanagement „im Paket“.

- Umfangreiche Deckungsvereinbarung
- Optionale Leistungserweiterungen
- Umfassender und branchenindividueller Haftpflichtschutz
- Betriebsunterbrechungs- und Kollektivunfallversicherung

Professionelle Risikoanalyse durch unsere Experten



Die Niederösterreichische Versicherung



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

Autofahrer unter Kostendruck

Die VAV präsentiert das erste „Mobilitäts-Barometer“ zum Verkehrsverhalten in Österreich: Das Stadt-Land-Gefälle in der Einschätzung des Autos wird darin deutlich sichtbar. Radfahrer werden vermehrt als Sicherheitsrisiko wahrgenommen.

Autobesitzer bekommen Post von den Kfz-Versicherern. Diese müssen die seit 1. März 2014 erhöhte motorbezogene Versicherungssteuer einfordern, was bei vielen Autofahrern zu einem Aha-Erlebnis führen wird, erwartet **VAV-Chef Dr. Norbert Griesmayr**: „Bisher waren sich die meisten der Steuerbelastung nicht bewusst. Von 100 an die Versicherung überwiesenen Euro entfallen im

Durchschnitt 75 Euro auf motorbezogene Steuern. Die eigentliche Versicherungsprämie plus Versicherungssteuer macht nur 25 Euro aus.“ Griesmayr, dessen VAV im Kfz-Bereich einen Marktanteil von 2 Prozent hält, warnt: „Wenn die Belastungen weiter steigen, ist der Scheitelpunkt, an dem sich Steuererhöhungen nicht mehr rentieren, bald erreicht.“ **Die politischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen hätten**

Einfluss auf das individuelle Verkehrsverhalten der Österreicher: Das zeige das erste „Mobilitätsbarometer“, das die VAV als repräsentative Umfrage unter 1.000 Österreichern von Marktforscher Gallup in Zusammenarbeit mit Hasslinger Consulting durchführen hat lassen.

Stadt-Land-Gefälle

„Im ländlichen Bereich behält das Auto seine Attraktivität und ist noch immer klare Nummer eins bei den Transportmitteln“, so Griesmayr. „Im städtischen Bereich gibt es eine Tendenz zum kommunalen Verkehr und damit weg vom

Kfz.“ Tatsächlich nutzen in Wien nach eigenen Angaben derzeit um 38 Prozent mehr Einwohner die Öffis als noch vor drei Jahren, während 73 Prozent der Burgenländer und Niederösterreicher das Auto weiterhin unverändert an erster Stelle sehen. In Bundesländern wie Tirol und Vorarlberg wird das **Auto von 43 Prozent als unverzichtbar für den Weg zur Arbeit angegeben**. Demgegenüber liegt diese Quote in Wien lediglich bei 23 Prozent.

Risiko Radfahrer

Als größte Gefährdungen im Straßenverkehr nennen die Verkehrsteilnehmer „zu hohe Geschwindigkeit“ (76 Prozent), schlechte Sicht (45 Prozent) und Schwerverkehr (44 Prozent). 42 Prozent – in Wien sogar 58 Prozent – betrachten Radfahrer als Sicherheitsrisiko. Zwar steige laut Mobilitätsbarometer die subjektive Gefahrenwahrnehmung – 45 Prozent meinen, dass das Risiko in den letzten Jahren gestiegen sei –, Griesmayr weist

aber auf die Unfallstatistiken hin: „Das Autofahren war in Österreich noch nie so sicher wie heute.“ Allerdings sei das Gefährdungspotenzial durch Radfahrer steigend: Es wäre zu überlegen, Radfahrer mit Kennzeichen und Versicherungspflicht zu versehen.

Das Problem Kosten

Die Benzinkosten (64 Prozent), der Anschaffungspreis (62 Prozent), aber auch die Versicherungsprämie (46 Prozent) sind die Faktoren, die die Entscheidung über die Verwendung des Autos am meisten beeinflussen – bei der Auswahl der Versicherung sind es mit Abstand die Faktoren „günstige Prämie“ (51 Prozent) vor „Schadensabwicklung“ (31 Prozent) und „Kulanz im Schadensfall“ (14 Prozent). Vielen Kfz-Haltern sei die enorme Steuerbelastung mit 70 bis 80 Prozent auf die Prämie „nicht bewusst“, so Griesmayr. Da will die VAV bereits im April 2014 mit einem neuen Prämiensystem Erleichterung schaffen. ■



Norbert Griesmayr:
„Die Attraktivität des Individualverkehrs ist insgesamt noch fast ungebrochen.“



Eigengeschenk zum „Dreißiger“

Das Jahr 2013 wurde für die HDI Versicherung AG zum größten Erfolg der Geschichte: Das Unternehmen, das im selben Jahr übrigens 30 Jahre alt wurde, erzielte ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 17,2 Millionen Euro. Rund 10 Millionen Euro entfallen auf Kapitalerträge. Ein schönes Geburtstagsgeschenk in eigener Sache.

Die Brutto-Combined-Ratio fiel bei der HDI mit 86,4 Prozent für das vergangene Wirtschaftsjahr ebenfalls sehr gut aus. Darüber hinaus konnte HDI das Bruttoprämienvolumen mit rund 189 Millionen Euro stabil halten.

Mitverantwortlich für das sehr gute Ergebnis sind die **Sparten Haushalt, Eigenheim und Rechtsschutz**, die als aufstrebende Bereiche ein starkes Wachstum erreichten. Im Bereich Kfz hielt sich die Stückzahl der Verträge relativ stabil. „Wir freuen uns sehr, dass wir unsere gute Marktposition bewahren konnten und dass die Ergebnisse sehr gut ausgefallen sind“,

bilanziert Günther Weiß, Vorstandsvorsitzender bei HDI.

Industriegeschäft auf Erfolgskurs

Aufgrund der nachhaltigen und stetigen Entwicklung der Serviceangebote und Leistungen konnte HDI sowohl im Industriebereich das Portfolio sehr gut stabilisieren als auch Erfolge bei der Neukundengewinnung verzeichnen. Dies resultierte in **besonders guten versicherungstechnischen Ergebnissen**. Die Niederlassungen in Tschechien, Ungarn und der Slowakei zeigen ebenso eine außerordentlich posi-

ve Gesamtentwicklung. „Auf dieses außergewöhnliche Jahr sind wir sehr stolz! Der Dank gebührt aber im Speziellen unseren Mitarbeitern sowie ganz besonders unseren Kunden und Vertriebspartnern, da wir ohne ihr tatkräftiges Engagement und Vertrauen nicht auf 30 wertvolle Jahre zurückblicken könnten“, unterstreicht **Ing. Thomas Lackner, Vorstand bei HDI.**



Günther Weiß und Thomas Lackner: „Beeindruckendes versicherungstechnisches Ergebnis.“

So schnell kann's gehen.

Sicher. Flexibel. Ertragreich.

Mit einem MehrWertbrief von Wüstenrot kann man sich schon in 10 Jahren auf eine attraktive Auszahlung freuen. Das macht ihn ideal für alle, die etwas Geld übrig haben und es nicht einfach auf ein Sparguthaben legen wollen. Dass man dabei auf einen Teil des Geldes flexibel zugreifen kann, macht ihn zusätzlich interessant. Denn Kunden suchen heute nach sicheren Veranlagungen, die Ertragschancen und Flexibilität vereinen.

wüstenrot

Der MehrWertbrief: Die finanzielle Basis für den nächsten Lebensabschnitt.

FINANZIEREN | VORSORGEN | VERSICHERN

AON mit Barta & Partner

Der weltweit größte Versicherungsmakler AON und der österreichische Spezialist für Kunstversicherungen Barta & Partner (B&P) machen seit Februar gemeinsame Sache.

1 996 gründete Nikolaus Barta, der als Spezialist für Kunstversicherungen gilt, seinen eigenen Spezialversicherer Barta & Partner. Die Philosophie ist klar: „Second to none insuring art“ – „Wir versichern Kunst wie kein Zweiter!“

Als Spezialversicherer hat B&P im Gegensatz zu den klassischen Versicherungsunternehmen **keine Obergrenze im Versicherungsschutz gesetzt**. Mit Expertise und Sachverstand betreut B&P weltweit Sammlungen, nationale und internationale Museen, Galerien und den Kunsthandel, temporäre und reisende Ausstellungen sowie **Kunstwerke und Wertgegenstände von privaten Klienten**. Zu den Kunden von B&P gehören die überwiegende Mehrheit der privaten Kunstsammler in Österreich sowie etwa die Österreichische Galerie im Belvedere und das Museum für Moderne Kunst. In der Kunstversicherung

hat B&P „die in Europa marktführenden Versicherungsbedingungen für Kunstsammlungen entwickelt und bei allen großen Versicherungen platziert“, wie Gründer **Nikolaus Barta bei der Präsentation einer neuen Kooperation erläuterte**.

B&P wird nämlich gemeinsam mit dem weltweit agierenden Versicherungsmakler AON Märkte in Mitteleuropa und dem Nahen Osten ins Visier nehmen: AON soll die Expertise von B&P in neue Märkte tragen. Ziel ist die **Erhöhung des Marktanteils im Kunstversicherungsbereich** in Mitteleuropa und im Nahen Osten auf 70 Prozent in den nächsten fünf Jahren „und dort klar die Marktführerschaft anzustreben“, erläutert **Dr. Alfred Schönburg, CEO AON Österreich**. AON ist im deutschsprachigen Raum der größte Industrieversicherungsmakler mit einem Jahresumsatz 2013 von 86 Milliarden Euro. **Mit**



Dr. Alfred Schönburg, CEO AON Austria, und Nikolaus S. Barta, Gründer und GF von Barta & Partner.

dem **Merger von AON mit dem Spezialisten** erweitert sich „unser umfassendes Portfolio im Bereich Risikomanagement, Versicherungen und Rückversicherungen um ein sehr interessantes Geschäftsfeld“, erwartet Schönburg. ■

Dialog bot BU-Workshops

„BU verkaufen in diesen Zeiten – geht das überhaupt?“

Die Bezahlbarkeit der **Berufsunfähigkeitsversicherung** sowie deren Bedeutung waren Thema einer Veranstaltungsreihe, die **die Dialog** vor Kurzem an sechs Destinationen in Österreich durchgeführt hat. Dabei war der didaktische Ansatz anders als üblich gewählt. Marktbefragungen der Dialog haben nämlich ergeben, dass die Makler keine reinen Präsentationen mehr wünschen, sondern **in Workshops interaktiv mit den Gesellschaften** zusammenarbeiten wollen, um so zu verwertbaren Ergebnissen zu kommen. Auch in mehreren Einzelgesprächen äußerten Vertriebspartner immer wieder den Wunsch, **praxisbezogene Themen** gemeinsam zu bearbeiten.

Nach der Einführung durch **Direktor Helmut Karner**, verantwortlich für das Öster-

reich-Geschäft der Dialog, wurden die Teilnehmer von Key Account Manager **Mario Woltsche** über die gravierenden Neuerungen informiert, die mit dem **Sozialrechtsänderungsgesetz vom 1. Jänner 2014** in Kraft getreten sind. Sie bedeuten **erhebliche Einschränkungen** in der staatlichen Berufsunfähigkeitspension, die den Menschen bisher noch nicht bewusst sind. Verwunderlich ist dabei **die karge Berichterstattung der Medien** zu diesem Thema. Die private Absicherung gegen das **existenzbedrohende Risiko Berufsunfähigkeit** ist nun auch in Österreich zur Notwendigkeit geworden. Die Teilnehmer erhielten wertvolle Anregungen und praxisorientierte Tools für ihre tägliche Beratung in diesem immer wichtiger werdenden Geschäftsfeld.

Rüdiger R. Burchardi, Vorstandssprecher der Dialog, resümiert: „Unser interaktiver Workshop-Ansatz hat seine Feuerprobe bestanden. Gemeinsam sind wir zu wichtigen Ergebnissen und Praxislösungen gekommen. Wir werden auf diesem eingeschlagenen Weg weitermachen.“ ■



Rüdiger L. Burchardi: „Interaktiver Workshop statt frontaler Präsentation.“

Allianz gewinnt Kunden und steigert das Ergebnis

Die Allianz in Österreich konnte 2013 ihr Ergebnis im Kerngeschäft deutlich verbessern und rund 6.000 Kunden gewinnen. Vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung und der sich zunehmend auflösenden traditionellen Familienstrukturen legt die Allianz im kommenden Jahr einen Schwerpunkt auf die Lebensversicherung, die auch als Instrument zur Weitergabe von Erspartem fungieren kann.

Wir haben **den erfreulichen Trend der vergangenen Jahre fortgesetzt und auch 2013 wieder Kunden gewonnen**“, erklärte Dr. Wolfram Littich, Vorstandsvorsitzender der Allianz Gruppe in Österreich, bei der Präsentation der Daten für 2013. Das um 16,0 Prozent gesteigerte Ergebnis im Kerngeschäft zeige, dass man sich auch in schwierigen Zeiten gesund entwickeln könne.

Im Bereich Schaden-Unfall wurde die Wachstumsphase der vergangenen Jahre prolongiert: Die abgegrenzten Bruttoprämien legten von 885,4 Mio. Euro auf 907,9 Mio. Euro (+2,5 Prozent) zu. Bei den Spar-

ten sticht insbesondere die Kfz-Kaskoversicherung heraus, die um 5,8 Prozent auf 180,7 Mio. Euro wuchs. In der **Krankenversicherung stehen die Zeichen weiter auf Wachstum**: Die Prämien stiegen um 6,8 Prozent auf 56,6 Mio. Euro. In der Lebensversicherung gab es eine zweigeteilte Entwicklung: Die Einnahmen gegen laufende Prämien lagen bei 355,3 Mio. Euro (-0,6 Prozent) und konnten damit weitgehend gehalten werden. Als Folge des starken Rückgangs beim Einmalergeschäft um 41,0 Prozent auf 29,4 Mio. Euro gingen die Prämien insgesamt um 5,6 Prozent auf 384,7 Mio. Euro zurück. Über alle Geschäftsbereiche gerechnet, wurden mit einer abgegrenzten Bruttoprämie von 1.349,2 Mio. Euro (2012: 1.345,8) um 0,3 Prozent mehr eingenommen als im Vorjahr.

Ergebnis legt zu

„Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen haben wir unser Ergebnis im Kerngeschäft weiter gesteigert“, betonte Littich. Damit konnte die Allianz das **beste versicherungstechnische Ergebnis nach der Jahrtausendwende** erzielen: Trotz steigender Aufwendungen für Schäden durch Naturgefahren, stieg es um 16,0 Prozent auf 61,1 Millionen Euro. **Die Combined Ratio** war mit 96,5 Prozent (2012: 97,3) im Branchenvergleich wieder ein sehr guter Wert. Das Investmentergebnis befand sich mit 192,2 Mio. Euro um 22,9 Prozent unter dem Niveau des Vorjahres (2012: 249,3), das aufgrund von **Einmaleffekten** um 82,5 Prozent über dem Wert des Jahres 2011 lag. Bedingt durch einen Rückgang beim

Investmentergebnis ging insgesamt das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) um 2,8 Prozent auf 102,0 Mio. Euro zurück. Der Jahresgewinn lag mit 73,4 Mio. Euro um 7,0 Prozent unter dem Niveau des Vorjahres.

Erben und schenken mit der LV

Aktuell betont die Allianz einmal mehr die **Notwendigkeit der privaten Vorsorge**. Um das Thema „Vererben und verschenken“ gibt es immer wieder politische Diskussionen. Durch die steigende Lebenserwartung wird tendenziell später vererbt – pro Jahr sterben in Österreich mehr als 70.000 Menschen in einem Alter über 60 Jahre, 43 Prozent davon gar über 85. Für den Vererbungs- und Verschenkungs-vorgang rückt die Allianz einen **bisher wenig beachteten Aspekt in den Fokus**: Die Lebensversicherung kann – neben der Absicherung des biometrischen Risikos, der Berufsunfähigkeit, des Pflegebedarfs und der Vorsorge – eine Rolle bei der Weitergabe von Kapital an die nachfolgende Generation übernehmen. „Es geht um Souveränität und Schnelligkeit bei der Weitergabe von Erspartem“, erklärt Littich. Kommt es zum Ableben, **fällt die Lebensversicherung nicht in den Nachlass**. Mit der Lebensversicherung lassen sich Erbschafts- und Schenkungsregelungen individuell gestalten. Personen, die weder gesetzlich noch gewünscht im Nachlass aufscheinen, können im **Rahmen der Lebensversicherung außer-testamentarisch begünstigt werden**. Auch Änderungen der Begünstigten sind jederzeit kostenfrei möglich. ■



Wolfram Littich: „Lebensversicherung als Weitergabe von Erspartem abseits legislativer Erbregelungen.“

Einmalerlag mit kurzer Laufzeit

Mit der Flexibilisierung bei den Laufzeiten von Einmalerlägen in der Lebensversicherung kommen auch entsprechende Produkte auf den Markt. So bietet Generali bereits neue Tarife an und erwartet Zuwachsraten von 20 Prozent. Seit Anfang März ist die Mindestbindfrist bei Einmalerlägen für über 50-Jährige auf 10 Jahre gesenkt. Für Jüngere bleibt die Mindestlaufzeit von 15 Jahren jedoch aufrecht.

„Diese Neuregelung erfüllt den Wunsch nach mehr Flexibilität vieler älterer Versicherungsnehmer vor ihrem Pensionsantritt“, erklärt dazu Dr. Peter Thirring. Ältere Kunden könnten so größere Beträge aus Erbschaften oder Abfertigungen für kürzere Zeit veranlagen, ohne steuerliche Nachteile davontragen zu müssen. „Sehr viele Menschen befinden sich in der Situation, erst in einem späteren Lebensabschnitt finanzielle Mittel zur Verfügung zu haben, um ergänzend zur staatlichen Pension ihr Einkommen im Alter aufzubessern. Eine Laufzeit von 15 Jahren für eine



Viele Menschen haben erst in späteren Jahren die Möglichkeit, einen größeren Betrag für die Pensionsvorsorge anzulegen.

Lebensversicherung mit Einmalerlag war vielen über 50-jährigen Kunden zu lang.“ Entsprechend bietet die Generali seit März Einmalerläge mit 10 Jahren Laufzeit in Form einer klassischen LV an. Für Kunden, die höhere Ertragschancen möchten, stellt

die Generali mit dem Hybridprodukt Life-Plan eine fondsorientierte Lebensversicherung gegen Einmalerlag vor. Neben einer Reihe von Vorteilen kann dieses Produkt auch bis zum 75. Lebensjahr abgeschlossen werden. ■

Risk Experts im neuen Büro

Seit Kurzem hat die Risikomanagementberatung Risk Experts ein neues Büro am Wiener Schottenring 35. Die Geschäftsführer Gerhart Ebner und Michael Buser arbeiten dort zukünftig mit ihrem 50-köpfigen Team. Beim Opening-Event gab es einige Highlights: So präsentierte „Kurier“-Karikaturist Michael Pammesberger eine spezielle Karikaturenserie zum Thema Risikomanagement, und der Magier Christian Christian verzauberte das Publikum. Unter den Gästen: Thomas Rochowansky (Leiter TÜV AUSTRIA Akademie), Rupert-Fertinger-CFO Brigitta John, OIER-Generalsekretärin Kari Aina Eik, Umweltbundesamt-Geschäftsführer Jürgen Schneider, Frank Pecks (Gen Re), Roland Litzinger (Greco), die Raiffeisen-Versicherungsmakler-Manager Günther

Grössmann und Harald Koschka, Prof. Walter Schwaiger (TU Wien), Konrad Len-

gauer (Allianz) sowie Jochen Ressel vom Senat der Wirtschaft. ■



GF Michael Buser feiert mit Gästen Thomas Rochowansky und Kari Aina Eik die Eröffnung des neuen Headquarter.

Erklärvideos mit Publikumslieblingen

Ganz klare Botschaften sendet Ergo – und zwar in Form einer neuen Reihe von Erklärvideos. Für die Umsetzung wurde das bewährte Duo Harald Krassnitzer und Stefano Bernardin verpflichtet. Die beiden Schauspieler, die dem breiten Publikum bereits aus den Ergo-TV-Spots bekannt sind, erklären darin auf leicht verständliche und humorvolle Art und Weise, die Vorteile einer Kfz-Versicherung. „Wir setzen mit diesen Erklärvideos unsere Strategie fort, Versicherungen einfacher und verständlicher zu machen. Dabei auf das gut eingespielte Team Krassnitzer und Bernardin setzen zu können erachten wir als besonderen Glücksgriff. Wir setzen damit unsere bisher sehr gut angenommene Werbelinie fort“, so Ergo-Che-

fin Elisabeth Stadler. Die Videos werden zudem den Vertriebspartnern für die Beratung zur Verfügung gestellt. Link

zum Video: <http://www.ergo-austria.at/service/ihre-verbindungen-zu-uns/ergo-werbung-videos/>



Publikumsliebhaber bei der Arbeit: Krassnitzer und Bernardin erklären Versicherungsprodukte.

Swiss Life Select an neuer Adresse

Die Swiss Life Select bietet europaweit Vorsorge- und Finanzdienstleistungen. In Österreich sind 380 Mitarbeiter tätig, 80 davon in der Wiener Zentrale. Diese sind ab sofort an neuer Adresse in Wien zu finden. Im neuen Fi-

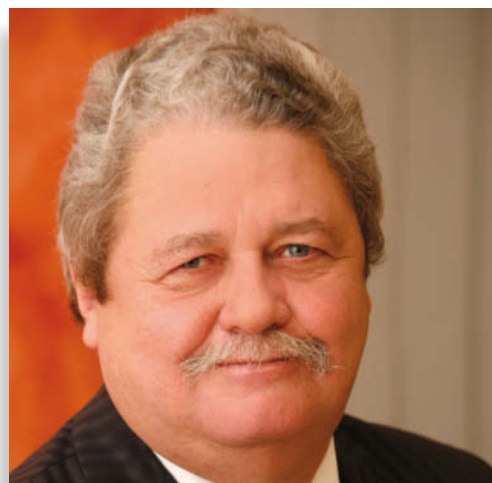
nancial Planning Center soll eine Zentrale für alle Servicebereiche an gemeinsamer Adresse entstehen. Das neue Büro umfasst rund 3.600 Quadratmeter. Die Anmietung war einer der größten gewerblichen Immobilienabschlüsse in Österreich im letzten

Jahr. Die Zentrale von Swiss Life Select ist ab sofort unter folgender Adresse erreichbar: Swiss Life Select Österreich GmbH, Wiedner Hauptstraße 120–124, 1050 Wien. Die Erreichbarkeit per Telefon oder E-Mail bleibt unverändert.

Zeitgemäßer Rechtsschutz für Kfz-Betriebe

Ein Fünftel aller Kfz-Betriebe verfügt über keinen ausreichenden Rechtsschutz, so die Schätzung des Haftpflichtexperten Dr. Helmut Tenschert. Verschärft würde die Situation noch durch neue gesetzliche Vorgaben die Importeurverträge betreffend. Ab Juni muss bei Auseinandersetzungen zwischen Händlern und Importeuren vor Einbringung einer Klage der Versuch einer außergerichtlichen Streitbeilegung zwingend vorgenommen werden. Erst danach kann nach drei Monaten die Klage bei Gericht eingebracht werden. In Kooperation mit dem Bundesgremium des Fahrzeughandels in der WKÖ und Dr.

Tenschert hat der Branchenversicherer Garanta eine spezifische Rechtsschutzversicherung entwickelt. So wurde neben einer Reihe von Assistance-Leistungen ein geeignetes Mediationsverfahren in den Rechtsschutztarif integriert. „Wir haben ein Produkt für die Absicherung für branchentypische Rechtsprobleme geschaffen und laden alle Makler ein, dieses Produkt Kunden aus dem Kfz-Bereich anzubieten“, so Kurt Molterer, Hauptbevollmächtigter der Garanta Versicherung in Österreich.



Tenschert: „Jeder fünfte Kfz-Betrieb verfügt über keinen ausreichenden betrieblichen Rechtsschutz.“

Nürnberger mit neuer Fondsgebundener

Die neu gestaltete fondsgebundene Lebensversicherung der Nürnberger erfreut sich bei Beratern hoher Beliebtheit, so das Ergebnis einer Blitzumfrage beim Fondskongress in Wien. Hohe Flexibilität, inkludierte Risikobausteine, die Möglichkeit einer laufenden Verprovisionierung und niedrige Kosten für den Kunden des sogenannten „08|16 Fonds-Konzepts“ entsprechen genau den Erwartungen der Vermittler.

Neben der Kostenstruktur und Produktflexibilität punktet das Produkt auch damit, dass es als Vorsorge für den Fall von Berufsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit eingesetzt werden kann. Zuzahlungs- und Entnahmemöglichkeiten, Prämienpausen, eine umfangreiche Fondsauswahl, kosten-

freier Fondswechsel und ein aktives Ablaufmanagement runden das Angebot ab und sind für 94 Prozent der Befragten wichtig bzw. sehr wichtig.

„Für 80 Prozent der Befragten ist die Fondsgebundene ein wichtiger Baustein in der Altersvorsorge. Rund die Hälfte meinte auch, dass ihre Kunden nach den diversen Finanz- und Wirtschaftskrisen inzwischen wieder offener für dieses Produkt seien. Wobei aus Kundensicht das Thema Kapitalerhalt nach Einschätzung von rund 90 Prozent der Befragten am wichtigsten ist“, so Nürnberger-Chef Kurt Molterer.

Seit der Einführung im vergangenen Herbst 2013 wurde rund ein Viertel des Beitragsvolumens über unabhängige Partner vermittelt. ■



Kurt Molterer: „Mit unserem Tarif 08|16 Fonds-Konzept kann der Berater die Anforderungen an einen FLV-Tarif sehr gut abdecken.“

Zurich ganz zentral

Im Herzen der Stadt, am Wiener Schwarzenbergplatz, befindet sich im Haus der Generaldirektion seit Kurzem eine neue Kundenservicestelle der Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft (Zurich).

In klassischer Citylage mit guter Öffi-Anbindung kommen wir unseren Kunden und Kundinnen jetzt noch näher. Modernste Beratungsräumlichkeiten und eine Kfz-Zulassungsstelle setzen den Rahmen für eine bestmögliche Servicierung“, erklärt Zurich-Vorstandsvorsitzender Gerhard Matschnig. Der Wiener Landesdirektor Johannes Weniger ergänzt: „Von unserem neuen Top-Beratungsstandort im Stadtzentrum profitieren nicht nur die in den inneren Bezirken lebenden Kunden und

Kundinnen. Auch jene mit Arbeitsplatz in der Umgebung können ab sofort ihre Anliegen noch schneller adressieren. Darüber hinaus kommt die zentrale Lage auch unseren Firmenkunden, die in der Nähe ansässig sind, sehr entgegen.“

Die neue Zurich Kundenservicestelle findet sich am Schwarzenbergplatz 15.

Öffnungszeiten: Montag–Donnerstag 8.00–17.00 Uhr, Freitag 8.00–15.00 Uhr
Kfz-Anmeldung: Montag–Freitag 8.00–13.00 Uhr. ■



Akquisition abgeschlossen

Wie Cinven und Hannover Rück bekanntgegeben haben, steht der Erwerb der deutschen Heidelberger Leben unter keinen Vorbehalten mehr und wurde am 31. März 2014 vollzogen.

Mit der Zusammenführung von Heidelberger Leben und Skandia Deutschland und Österreich entsteht ein Unterneh-

men mit einem verwalteten Vermögen von rund 10 Milliarden Euro und rund einer Million Versicherungsverträge. Für die Kunden bedeutet das eine Kostensenkung und eine weitere Verbesserung des Kundenservice.

Nach Abschluss der Akquisition sollen Skandia in Deutschland und Österreich

weiter unter der Marke Skandia geführt werden. Für die Versicherungsnehmer von Skandia ist die vollständige Kontinuität sichergestellt.

Seit der Einführung im vergangenen Herbst 2013 wurde rund ein Viertel des Beitragsvolumens über unabhängige Partner vermittelt. ■

PERSONALIA

BEAMTENVERSICHERUNG

Rainer Greilberger leitet seit Anfang März als Landesdirektor die Kärntner Landesorganisation der Österreichischen Beamtenversicherung. Greilberger ist ein ausgewiesener Branchenprofi mit über 20 Jahren Erfahrung sowie langjähriger Führungs- und Vertriebserfahrung, unter anderem 17 Jahre bei der Zurich, der Donauversicherung sowie bei der Wiener Städtischen. Greilberger ist Absolvent des Universitätslehrgangs für Versicherungswirtschaft in Graz. Herr Greilberger wird als Landesdirektor für 27 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den beiden Geschäftsstellen Villach und Klagenfurt zuständig sein.



Rainer Greilberger

WIENER STÄDTISCHE VERSICHERUNG

Mag. Christian Kreuzer übernimmt die Leitung der Abteilung Presse- und Öffentlichkeitsarbeit in der Wiener Städtischen Versicherung. Er folgt in dieser Funktion Mag. Claudia Riebler nach, die sich neuen beruflichen Herausforderungen stellt. Der gebürtige Oberösterreicher studierte Sozialwirtschaft in Graz. Er war lange Jahre als Wirtschaftsredakteur für das „WirtschaftsBlatt“ tätig, wo er für die Ressorts Versicherungen und Banken zuständig war. Zuvor war er Wirtschaftsredakteur und Redaktionsleiter Wien von „Wallstreet Online“ sowie Berater im Agenturbereich mit Schwerpunkt Finanzdienstleistung.



Christian Kreuzer

SKANDIA INVEST

Richard Zarycka hat mit März die gewerberechtliche Geschäftsführung der Skandia Invest GmbH übernommen. Zarycka ist zukünftig für den Vermittlungsbereich zuständig und wird weiterhin das 20-köpfige Team des Skandia Kunden- und Vertriebsservice leiten. Der gebürtige Niederösterreicher startete seine Karriere bei Helvetia als Versicherungskaufmann, danach erfolgte der Wechsel zu Skandia. Dort war er zuerst Mitarbeiter in der Vertragsverwaltung, dann Teamleiter sowie stellvertretender Unit Manager sowie Head of Customer Service. 2012 erhielt er die Prokura.



Richard Zarycka

SWISS LIFE SELECT

Mag. Andrea Bauer zeichnet seit 1. Februar für die Unternehmenskommunikation von Swiss Life Select in Österreich verantwortlich. In dieser Funktion ist sie für die externe und interne Kommunikation der Gesellschaft zuständig. Die Betriebswirtin verweist auf über 15 Jahre Erfahrung im Bereich der Markenpositionierung, 10 Jahre davon im Finanzdienstleistungsbereich. So war sie unter anderem in der Erste Bank für strategisches Marketing zuständig, leitete in der CA Immo die Unternehmenskommunikation und war Marketingleiterin der ING-DiBa. In den letzten drei Jahren war sie als selbstständige Beraterin tätig.



Andrea Bauer

WÜSTENROT GRUPPE

Martin Stempfl hat mit Anfang März die Abteilungsleitung „VermittlerService Österreich“ übernommen. Stempfl hat in den letzten acht Jahren in einem großen Versicherungsunternehmen den Salzburger Maklervertrieb ausgebaut. „Wir freuen uns mit Herrn

Stempfl, das zentrale Vertriebsführungsteam zu verstärken, und sind überzeugt, gemeinsam den qualitativen und quantitativen Wachstumskurs erfolgreich fortzuführen“, erklärt Vorstandsdirektor Mag. Erwin Mollhuber zur Bestellung.

BONUS PENSIONS KASSEN

Silvia Emrich, CFO und Mitglied des Vorstandes der Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft, wurde zur Vorsitzenden des Aufsichtsrates der Bonus Pensionskassen Aktiengesellschaft und der Concisa Vorsorgeberatung und Management gewählt. Christine Theodorovics, CEO Global Life und Mitglied des Vorstandes der



Silvia Emrich

Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft, wurde in beiden Firmen zur stellvertretenden Vorsitzenden gewählt. Den Vorsitz im Aufsichtsrat der Bonus Vorsorgekasse AG hat Generali-Vorstandsvorsitzender Peter Thirring inne, als seine Stellvertreterin fungiert Silvia Emrich. In den beiden Bonus-Firmen werden mit Ende 2013 insgesamt 850 Millionen Euro für mehr als 630.000 Berechtigte veranlagt. In der Concisa werden Vorsorgemodelle von mehr als 240.000 Berechtigten verwaltet.

Schlusspointen

„2., Friedrich-Wilhelm-Raiffeisen-Platz: Einfacher wäre wohl ‚Dachgiebelplatz‘, es käme aufs selbe heraus.“

Aus einer Pressemitteilung der Stadt Wien über das Problem zu langer Straßennamen

„ARBÖ: Hypo-Hupen kann teuer werden. Hupen ist nur dann erlaubt, wenn es die Verkehrssicherheit erfordert.“

Warnung der Autofahrer vor einer Protestaktion vor der Hypo-Zentrale in Klagenfurt

„Frankfurter Würstel: Salonfähiger Snack im Check.“

Testankündigung im Genießer-Magazin „Falstaff“

„Ich wüsste nicht, wovon ich zurücktreten sollte.“

Bundestheater-Holding-Chef Georg Springer

„Intelligente Unternehmen auf dem Weg zum kumulativen Flow-Zustand. Über den USP und harte Arbeit erreichen Unternehmen einen kumulativen Flow-Zustand, der sie zukunftsfähig macht.“

Kryptische Pressemitteilung der Quality Austria

„Ein wichtiges Kriterium bei den Innovationen sind die unterschiedlichen Bissgewohnheiten. Männer beißen beispielsweise anders als Frauen. Hier besteht die Möglichkeit, unterschiedliche auf den Markt zu bringen.“

Kelly-Geschäftsführer Wolfgang Hötschl in einem Interview

„Ich trete an, um das EU-Parlament abzuschaffen.“

REKOS-Gründer und EU-Parlamentkandidat Ewald Stadler

„Wie man sich bettet, so liegt man.“

Aufmacher der WIENER ZEITUNG über den Neubau der Bestattung Wien mit Sargproduktionsstätte

Ein krankes System

Die Meldung wurde von der Krim-Krise und der Suche nach einem verschollenen Verkehrsflugzeug leider überlagert, aber für alle, die sich um das heimische Pensionsystem Sorgen machen, müssen auch abseits der Hypo-Abwicklung die Alarmglocken schrillen: Bei den **Österreichischen Bundesbahnen sind im Jahr 2012 beim Übertritt in den Ruhestand 54,4 Prozent der betroffenen Mitarbeiter in Frühpension** gegangen. 41,7 Prozent hingegen waren „dienstunfähig“ und wurden deshalb auf die Pensionsliste gesetzt. Kärgerliche 3,9 Prozent sind in die Regelpension verabschiedet worden. Doch keiner werfe den ersten Stein auf den Zugführer!

Bei der Post waren es nämlich nur verschwindende 0,5 Prozent der Neuzugänge in den Ruhestand, die in die normale Alterspension übergetreten sind. Nicht weniger **als 48,9 Prozent der pensionierten Postler waren „dienstunfähig“, knapp mehr als 50 Prozent erreichten per Frühpension das Pensionistendasein.**

Dieses System hat Methode im öffentlichen Dienst. Das hat vor Kurzem der Rechnungshof in einer peniblen Analyse aufgedeckt. So haben sich beispielsweise bei den Landeslehrern in Oberösterreich mehr als 80 Prozent jener, die dem Klassenzimmer endgültig entsagt haben, in die Frühpension begeben. Fast 18 Prozent wurden aus Gesundheitsgründen in den Ruhestand geschickt.

Dass angesichts solcher Quoten an „Dienstunfähigkeit“ die Landessanitätsräte nicht in Permanenz in Krisensitzungen tagen, bleibt unverständlich. In diesem Lande müssen **im öffentlichen Dienst Arbeitsumstände vorherrschen**, die sonst am Ende des 19. Jahrhunderts nur in Bergwerken vorzufinden waren.

Ebenso unverständlich ist die Tatsache, dass Gewerkschaften und Arbeiterkammer nicht seit Jahren gegen die unmenschlichen Arbeitsbedingungen in Unternehmen mit staatlicher Beteiligung bzw. im Landes- und Gemeindedienst Sturm laufen. **Oder wird das alles klammheimlich und augenzwinkernd wohlwollend zur Kenntnis genommen?**

Für die Normalsterblichen aus dem ASVG sind solche Daten ein wachsendes Ärgernis. Denn hier wird ein Privilegiensystem offenkundig, das diese Republik jährlich zusätzliche Milliarden beim **Bundeszuschuss zur Pensionsversicherung** kostet bzw. die übrigen Gebietskörperschaften mit hunderten Millionen belastet. Allein der Bundeszuschuss liegt jährlich bei derzeit rund 3 Prozent des BIP und ist **somit höher als die Summe aller Forschungsausgaben in Österreich.**

Es gibt beim Pensionsantritt hierzulande eine Zwei-Klassen-Gesellschaft, dagegen ist der vorgezogene Operationstermin via private Krankenversicherung ein sprichwörtliches „Lercher!“.

Doch wo formieren sich die einschlägigen Wutbürger? **Wo bleibt Roland Düringer?**

Von Milan Frühbauer



„Beim Frühpensionsboom im öffentlichen Dienst wird 2-Klassen-Gesellschaft evident.“

Mein Auto hat
17 **Beulen**. Ich nur
eine. Eine große.

Laura K., Reith bei Kitzbühel

Verstanden:

**Unfall-Sonderklasse
im Kfz-Paket.**

Um zu verstehen, muss man zuhören.

Die Generali sorgt für beste medizinische Betreuung nach einem Autounfall, damit Sie so schnell und angenehm wie möglich wieder gesund werden. Dieses und viele weitere Extras bieten Ihnen die Kfz-Versicherungs-Pakete* der Generali.



Unter den Flügeln des Löwen.

GENERALI

Der beste Inflationsschutz
für Ihre fondsgebundene
Lebensversicherung.



ILFT

SELBST DIE RICHTUNG ZU BESTIMMEN.
Anlagen flexibel steuern und Rendite sichern.

Das ISP Substanz-Portfolio von HDI ist die perfekte Vorsorgeform für all jene, die in reale Werte investieren und gleichzeitig ihr Vermögen kontinuierlich aufbauen wollen.

Reale Perspektiven für Ihr Vermögen.

HDI

Das ist Versicherung.