

VM**Der Versicherungsmakler**Österreichische Post AG, MZ 07Z037591 M, Manstein ZeitschriftenverlagsgesmbH,
Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf; Retouren an Postfach 100, 1350 Wien**Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der
Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten***Wettbewerbs-
recht*

Klage gegen „durchblicker“ FÜR FAIREN WETTBEWERB

KURIOSIUM AUS DER RSS

Ein wahrlich nicht alltäglicher Fall

OMDS 3.0 ALS SCHNITTSTELLE

Fleischacker: „Sind auf dem richtigen Weg“

VM-INTERVIEW

Gespräch mit dem HDI-Vorstand



**Auf die Donau
ist Verlass.**

So stell ich mir das vor

Was mir an der Donau so gefällt? Als regionaler Versicherer versteht sie einfach die Bedürfnisse unserer gemeinsamen Kunden. Und mir bietet sie mit der Brokerline ein Spitzenservice, auf das Verlass ist. Damit kann ich Vertragsänderungen durchführen, Fragen stellen, den Schaden eines Kunden melden und vieles mehr. So stell ich mir das vor. Mehr auf donaubrokerline.at

Fairer Wettbewerb für alle

Es ist ein ungewöhnlicher, aber leider unvermeidlicher Schritt: Vor einigen Wochen hat der Fachverband der Versicherungsmakler eine Klage gegen das Online-Vergleichsportal „durchblicker.at“ eingereicht. Dieses wird von der YOUSURE Tarifvergleich GmbH betrieben.

Als Obmann des Fachverbandes kann ich Ihnen versichern: **Wir haben uns die Sache nicht leicht gemacht!** Aber der Versuch, zu einer außergerichtlichen Lösung zu kommen, ist gescheitert. Führende Rechtsexperten teilen unsere Ansicht, dass „durchblicker.at“ eklatant gegen die Gewerbeordnung und das Wettbewerbsrecht verstößt. Denn mit irreführenden Dienstleistungen weckt das Portal falsche Erwartungen bei den Kunden und erfüllt nicht jene Auflagen bzw. Informationspflichten, die von den Maklern zu beachten sind. **Der Klage liegen somit vor allem wettbewerbsrechtlich schwere Bedenken zugrunde. Aber auch konsumentenpolitische Erwägungen waren Motiv für diesen ungewöhnlichen Schritt.**

Wir sind als Fachverband legitimiert zu handeln. In Paragraph 43 des Wirtschaftskammergesetzes heißt es nämlich im Hinblick auf die Aufgaben der Fachorganisationen wörtlich: *„Die Sicherung der Chancengleichheit der Mitglieder im Wettbewerb, insbesondere die Beseitigung oder Verhütung von Gewohnheiten, Gebräuchen und Neuerungen, welche dem lauterem und leistungsgerechten Wettbewerb unter den Mitgliedern im Wege stehen.“* Solches passiert beim geklagten Online-Portal.

Irreführend ist beispielsweise, dass unter dem Punkt „Anbieter“ auch jene großen Versicherungsunternehmen aufgelistet sind, die die Teilnahme am Vergleich ausdrücklich abgelehnt haben. Damit vermittelt „durchblicker.at“ den Eindruck, beim Versicherungsvergleich den gesamten Markt abzubilden. Die Vergleichsergebnisse bilden jedoch keineswegs das komplette Marktangebot ab und sind somit vom Postulat des „Best Advice“, das ja im Maklergesetz verankert ist und die spezielle Verantwortung des Versicherungsmaklers im Versicherungsvertrieb unterstreicht, weit entfernt.

Obwohl die Betreibergesellschaft in ihren AGB auch die Allgemeinen Bedingungen für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten formuliert, ist unklar, ob „durchblicker.at“ als Makler, Agent, als Vergleichser von Angeboten oder bloß als Tippgeber auftritt.

Ein Versicherungsmakler unterliegt nämlich der Beratungs- und Dokumentationspflicht. Das Portal müsste daher den Kunden vor jedem Abschluss persönlich beraten. Darüber müsste ein Protokoll mit den Angaben des Kunden und den erteilten Beratungsleistungen erstellt und dem Kunden in Kopie übermittelt werden. Diesen Pflichten, die neben dem Maklergesetz auch die Gewerbeordnung gesetzlich verpflichtend vorschreibt und die auch Teil unserer Ständeregeln sind, kommt YOUSURE nachweislich nicht nach.



Fachverbandsobmann Christoph Berghammer

Näheres lesen Sie in der Titelgeschichte dieser Ausgabe des VM. Um es auch hier vorweg klarzustellen: **Uns geht es um den fairen Wettbewerb für alle Versicherungsmakler unter Beachtung aller gesetzlichen und standespolitischen Pflichten. Der Fachverband ließ sich bei dieser Klage ausschließlich von dieser Überlegung leiten.** Keineswegs geht es um eine Offensive gegen digitale Vertriebsformen seitens der etablierten Maklerschaft. Es geht auch nicht um eine Breitseite des „Establishments“ gegen ein digital agierendes Portal. Dieses und Ähnliches wird vom beklagten Unternehmen derzeit unter der Hand behauptet. **Entscheidend ist die wettbewerbspolitische Schiefelage**, die „durchblicker.at“ mit seinen Aktivitäten befördert. Der Rechtsstreit soll Klarheit schaffen!

Fairer Wettbewerb und die Informationspflicht gegenüber den Kunden sind auch Bestandteil der IDD, an deren nationaler Umsetzung derzeit gearbeitet wird. Die eigens dazu im Fachverband gegründete Task Force ist laufend im Einsatz, um in enger Kontaktnahme zu den Entscheidungsträgern in Verwaltung und Politik praktikable Lösungen zu finden. Wir sind da alle heftig im Einsatz. Eines verhehle ich nicht: **Die vorgezogenen Nationalratswahlen schon am 15. Oktober dieses Jahres lassen die Sorge aufkommen, dass der Zeitplan durcheinandergeraten könnte. Daher mein Appell an die Politik: Sofort nach erfolgter Wahl die Sachpolitik wieder aufnehmen! Der IDD-Februar 2018 kommt nämlich schneller, als man glaubt.**

Ihr Fachverbandsobmann
Christoph Berghammer

Ein Sonderfall und die Alltagsroutine

Die Titelgeschichte dieser Ausgabe ist naturgemäß der Klage des **Fachverbandes der Versicherungsmakler gegen ein vermeintliches Online-Vergleichsportal** gewidmet. Alle **standespolitischen und wettbewerbsrechtlichen Beweggründe** für diesen nicht alltäglichen Schritt sind ausführlich angeführt. **Kommentare und die Stellungnahmen der Fachgruppenobmänner belegen, dass dieser Schritt in der Standesvertretung der Makler auf breiteste Zustimmung stößt.** Tenor: Es ist ein unvermeidbarer Schritt, um vor allem wettbewerbsrechtliche Chancengleichheit herzustellen!

Die Arbeiten der vor einiger Zeit gesondert formierten „Task Force IDD“ des Fachverbandes laufen mit Intensität weiter, und wir werden in der herbstlichen VM-Ausgabe, die unmittelbar nach dem Expertentreffen in Alpbach erscheint, einiges zu berichten haben.

Ein weiterer Bericht widmet sich dem Stand der **Bemühungen, OMDS 3.0 zur normierten Schnittstelle** zwischen den IT-Systemen der Maklerprogramme und jenen der Assekuranzen zu machen. Hier zeichnet sich – im Rahmen der vom VVO koordinierten Gespräche auf Expertenebene – erfreulicherweise eine Lösung zum Nutzen aller ab. **Eine Konjunkturanalyse der KMU Forschung Austria**, die für die gesamte Sparte und die einzelnen Fachverbände erstellt wurde, zeigt für den Bereich der Versicherungsmakler interessante Daten, denen ebenfalls ein eigener Beitrag gewidmet ist.

Was die Versicherungswirtschaft selbst betrifft, so ist – parallel zur allgemeinen Gesamtentwicklung des Konjunkturverlaufs – vorsichtiger Optimismus unverkennbar. Allerdings drückt die nach wie vor europaweit rekordverdächtige Steuer- und Abgabenquote das verfügbare Einkommen weiter Teile der Bevölkerung. Das führt zu anhaltend **hoher Preissensibilität auch bei den Versicherungsprä-**

mien. Gleichzeitig wird evident, dass die vor allem durch erhöhte Wohnkosten unter Druck stehenden verfügbaren Haushaltseinkommen dazu führen, dass akute Risiken, denen sich Einzelne wie

Familien gegenübersehen, nicht ausreichend oder gar nicht versichert sind. Das gilt vor allem für **die biome-**

trischen Risiken, vornehmlich für jenes der plötzlichen **Berufsunfähigkeit.** Ähnliches gilt für die Pflegevorsorge oder die ausreichende Altersvorsorge. Daher muss auch die Versicherungsbranche ein vitales Interesse daran haben, **dass hierzulande der Steuerdruck etwas nachlässt.**

Das wieder in Schwung kommende Wirtschaftswachstum darf jedenfalls den Blick **für diese strukturellen Probleme nicht verstellen!** Das Thema Real-einkommen bleibt somit auf der Tagesordnung!

„Fairer Wettbewerb akut bedroht. Klage ohne Alternative.“

Dkfm. Milan Frühbauer



Milan Frühbauer, Chefredakteur

m.fruhbauer@manstein.at



VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Christoph Berghammer

3

VM Titelgeschichte

Klage gegen Onlineportal „durchblicker“ unvermeidlich

5

VersicherungsMärkte

Wissensbasierte Dienstleister legen zu

19

VIG weiterhin auf Erfolgskurs

27

Helvetia wächst deutlich über dem Markt

28

ARAG: Rechtsschutz in der Praxis

29

UNIQA: Zentral und digital

30

Aus den Märkten

31-40

VerbandsManagement

Umsetzung der IDD: Gemeinsames Positionspapier

12

OMDS 3.0 - auf gutem Wege

16

12. Expertentreffen Alpbach: Fit for IDD

21

Neue Universitätslehrgänge Versicherungswirtschaft

17

Aus den Fachgruppen

22-23

VM Schlichtungsstelle

14

VM Interview

Gespräch mit Josef Sylle

18

Gespräch mit Thomas Lackner und Günther Weiß

26

VM Kurzmeldungen

41

VM Personalia

44

VerMischtes

46

IMPRESSUM

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

Verlagsort: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf

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

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

Gründer: Prof. Hans-Jürgen Manstein

Geschäftsführerin: Mag. Dagmar Lang (MBA)

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

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Chefredakteur: Dkfm. Milan Frühbauer, Chefin vom Dienst: Lisa Eigner-Proskowetz

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

Anzeigenleitung: Thomas Fischer, Anzeigensekretariat: Johanna Zoder, j.zoder@manstein.at

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

Layout: Lisa Eigner-Proskowetz, Lektorat: Susanne Drexler

Coverfoto: ©Boris Zerwann - stock.adobe.com; Vertrieb: vertrieb@manstein.at

Elektronische Produktion: DTP-Abteilung Manstein Verlag, Georg Vorstandlechner, Christina Locher

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

Klage gegen „Durchblicker“ war unvermeidlich

Der Fachverband der Versicherungsmakler fordert fairen Wettbewerb und Transparenz für Konsumenten. Deshalb erfolgte die Klage gegen das Online-Portal durchblicker.at, die in den vergangenen Wochen auch mediales Interesse zur Folge hatte. Es geht um Verstöße gegen die Gewerbeordnung und das Wettbewerbsrecht. Die Versicherungsmakler haben das Recht auf fairen Wettbewerb, deshalb war dieser Schritt zur rechtlichen Klärung aus Sicht der Standesvertretung unverzichtbar.

Österreichs Haushalte sparten 2016 über 36 Millionen Euro“, hieß es vor Kurzem in einer Aussendung des Online-Vergleichsportals **durchblicker.at der YOUSURE Tarifvergleich GmbH**. Man gehe davon aus, dass die Österreicher durch die Nutzung der Durchblicker-Dienste ihre Fixkosten im Jahr 2017 um mehr als 50 Millionen Euro senken werden, wurde behauptet. Wie diese Ersparnisse berechnet werden, ist nicht nachvollziehbar. **Auf der Website des Portals wird man dann auf eine Zahl in zweistelliger Millionenhöhe aufmerksam gemacht, die die Anzahl der bereits berechneten Vergleiche angeben soll und sich mittels**

„Ticker“ selbst an Feiertagen, also zu Zeiten ohne Anrufmöglichkeit, im Sekundentakt erhöht. Unabhängig von Wochentag und Tageszeit variiert diese unglaublich hohe Zahl. **Da fragen sich die Konsumenten zu Recht: Wo hören Fakten auf und wo fängt Beeinflussung an?** Eine Frage, die auch die Versicherungsmakler beschäftigt. Denn beim „Versicherungsvergleich“ verstößt durchblicker.at in vielerlei Hinsicht nicht nur gegen die Gewerbeordnung, sondern auch gegen das Wettbewerbsrecht. Das ergab eine umfassende Expertise. „Als Interessenvertretung setzen wir uns gemäß den Erwartungen unserer Mitglieder dafür ein, dass sich



Berghammer: „Der Klage liegen einstimmige Beschlüsse des Fachverbandes zugrunde.“



Da eine außergerichtliche Streitbeilegung nicht möglich war, müssen die Gerichte entscheiden.

alle an dieselben Regeln halten. Unsere Aufgabe besteht außerdem darin, fairen Wettbewerb zwischen allen Teilnehmern am Versicherungsmarkt zu gewährleisten, die Beratungsqualität weiter zu erhöhen und das Vertrauen der Konsumenten zu stärken. Mit seinen irreführenden Dienstleistungen schadet durchblicker.at der gesamten Branche“, erläutert **FVO Christoph Berghammer** die Motive der klagenden Partei (siehe auch sein Editorial auf Seite 3 dieser Ausgabe).

Irreführend ist beispielsweise, wenn unter dem Punkt „Anbieter“ auch jene großen Versicherungsunternehmen aufgelistet sind, die die Teilnahme am Vergleich ausdrücklich abgelehnt haben. Damit wird auf durchblicker.at der Eindruck vermittelt, beim Versicherungsvergleich den gesamten Markt abzubilden, was bei den Kunden

naturgemäß falsche Erwartungen weckt. Lediglich im **Kleingedruckten** erhält man die Information, dass eine Tarifberechnung nicht möglich ist, da maßgebliche Anbieter am Vergleich nicht teilnehmen wollen. Auf Grund dieser spärlichen Vergleichsergebnisse wird kein ausreichender Marktüberblick geboten. Für Nutzer des Portals nicht transparent ist außerdem, nach welchen Parametern eine Reihung der Ergebnisse des Vergleichs der Versicherungsprodukte erfolgt.

„Als Laie verlässt sich der Konsument naturgemäß darauf, dass beim Versicherungsvergleich der gesamte Markt abgebildet wird. Wenn jedoch mehr als fünf große Anbieter am Vergleich nichtteilnehmen, so ist dies nicht möglich und widerspricht das den Standesregeln eines unabhängigen Versicherungsmaklers, der zur Vermittlung des bestmöglichen Versicherungsschutzes – also zum „best advice“ – verpflichtet ist“, betont der Fachverbandsobmann.

Keine Frage: Digitalisierung und technischer Fortschritt sind aus Alltag nicht mehr wegzudenken und bieten für Konsumenten und auch für die Versicherungsmakler viele Vorteile und das sehe man durchaus positiv, betont der Fachverband in einer Sonderinformation für alle seine Mitglieder.

„Ohne den analogen Zeiten nachzutrauern, betrachten wir, als Ihre gesetzliche Interessensvertretung, die Vorzüge der digitalen Welt zum Teil durchaus auch kritisch und achten darauf, dass gesetzliche Pflichten und Regeln von allen Teilnehmern am Markt eingehalten werden – auch von jenen, die sich auf den Online-Bereich spezialisiert habe“ heißt es in einer Information an die Mitglieder des Fachverbandes.

In den vergangenen Monaten habe man in der gesetzlichen Standesvertretung immer wieder Anregungen und Beschwerden von Mitgliedern erhalten, dass einzelne Marktteilnehmer die gesetzlichen Verpflichtungen im Zuge ihrer Online-Tätigkeit nicht erfüllen wür-

den und sich dadurch einen unlauteren Wettbewerbsvorteil verschaffen würden. „Als Fachverband sind wir allen Mitgliedern gegenüber verpflichtet und dies impliziert unter anderem die gesetzliche Verpflichtung zur Interessenvertretung hinsichtlich der Sicherung der **Chancengleichheit der Mitglieder im Wettbewerb** im Sinne der Bestimmungen des Wirtschaftskammergesetzes.“

Der Fachverband hat diese digitalen Aktivitäten genauer beobachtet und eine umfassende juristische Expertise dazu eingeholt. Im Zuge dieser Expertise wurde festgestellt, dass das Online-Vergleichsportal *durchblicker.at* beim Versicherungsvergleich sowohl gegen die Gewerbeordnung und das Maklergesetz, als auch gegen das Wettbewerbsrecht verstößt. „Nach Abwägen aller Umstände und Konsequenzen, die diese Entscheidung mit sich bringt, wurde vom Fachverbandsausschuss einstimmig beschlos-

sen, rechtlich gegen dieses Online-Portal vorzugehen.“ „Als Fachverband der Versicherungsmakler ist uns die Problematik, gegen unser eigenes Mitglied vorzugehen, durchaus bewusst“ schreiben Obmann, seine beiden Stellvertreter Ru-

„Als Laie verlässt sich der Konsument naturgemäß darauf, dass beim Versicherungsvergleich der gesamte Markt abgebildet wird.“

dolf Mittendorfer und Gunther Riedlsperger in ihrer Mitgliederinformation. **Man habe im Übrigen versucht eine außergerichtliche Lösung insoweit herbei zu führen, als man den Betreiber dieses Online – Portals aufgefordert habe, eine Unterlassungserklärung abzugeben. Auch ein Gespräch auf der Ebene der beiderseitigen Rechtsanwälte sei angeboten worden. „Die Angebote wurden leider nicht angenommen“, bedauert die Fachverbandsspitze.** ■



Auch im Onlinevertrieb müssen die geltenden Rechtsnormen für Versicherungsmakler eingehalten werden. Gleiche Auflagen für alle - so will es auch die IDD.

Verantwortung und Gestaltung

Kommentar von Rudolf Mittendorfer,
Obmann-Stellvertreter des Fachverbandes der Versicherungsmakler.

Die Welt und damit auch Österreich erleben in diesen Monaten, was passiert, wenn sich Mächtige über Gesetze und Regeln des gehörigen Umgangs miteinander hinwegsetzen. Jene, die sich an Regeln halten, haben häufig wirtschaftliche Nachteile und müssen fallweise langwierige und kostspielige Gerichtsverfahren führen, um ein faires Miteinander zu erzwingen.

In den vergangenen Tagen hat in unserer Branche die Klage des Fachverbandes der Versicherungsmakler gegen das Online-Portal „durchblicker“ einigen Staub aufgewirbelt.

Das betroffene Unternehmen hat sowohl heftig politisch zu intervenieren versucht wie auch in den sozialen Medien selbst und mit offensichtlichen Verbündeten getrachtet, Stimmung gegen den Fachverband zu machen. Dazu passend auch die thematische Verquickung von Kammerpflicht mit dem anstehenden Rechtsstreit. Als ob es in Ländern ohne Pflichtmitgliedschaft KEINE Rechtsmittel gegen unlauteren Wettbewerb gäbe ...?

Auch Klagen gegen einzelne Funktionäre unserer Ständesvertretung wurden in den Raum gestellt!

All diese Ersatzkriegsschauplätze zeugen davon, dass das Vertrauen darauf, die vorgeworfenen Verstöße im Gerichtssaal widerlegen zu können, offenbar gering ist. Daher wird versucht, über die öffentliche Meinung Druck auszuüben. Dass die dabei verwendeten „Argumente“ sehr selektiv ausgewählt werden, versteht sich von selbst.

Als stellvertretender Fachverbandsobmann, als Konsumentensprecher der heimischen Versicherungsmakler und als Makler in seinem 40. Berufsjahr ist es mir eine Verpflichtung, **zu diesem Fall klar Stellung zu beziehen.**

Die Klage des Fachverbandes stützt sich

auf eine Vielzahl von Verstößen. Der Fachverband hat unter anderem die Aufgabe, den fairen Wettbewerb seiner Mitglieder untereinander sicherzustellen. Nach geltender Rechtsprechung verstößt gegen § 1 UWG, wer sich schuldhaft über ein Gesetz hinwegsetzt, um im Wettbewerb einen ungerechtfertigten Vorsprung gegenüber gesetzestreuen Mitbewerbern zu erlangen.

Diesen Sachverhalt haben wir intensiv prüfen lassen, und der Fachverbandsausschuss hat einstimmig die Klage beschlossen. Diese ist sorgfältig aufbereitet und bestens dokumentiert.

FVO Berghammer hat gegenüber dem Magazin „trend“ unmissverständlich klargestellt, dass die Ständesvertretung keinesfalls die Digitalisierung in Frage stellt, sondern diese vielmehr vermehrt Bedeutung für alle Mitglieder gewinnt.

Was wir aber nicht akzeptieren können, ist die Tatsache, dass beispielsweise Online-Portale – die als Makler fungieren

Tatsache aber ist, dass gewerberechtliche Offenlegungspflichten nicht eingehalten werden, keine Marktanalyse durchgeführt wird und ein hoher Prozentsatz des Marktes (nämlich fast alle großen Anbieter – mehr als 60 Prozent des Marktes) nicht in die Vergleiche einbezogen sind.

und noch dazu mit dem großen Marktüberblick werben – nicht denselben Pflichten unterliegen sollen wie jeder andere der rund 4.000 Mitgliedsbetriebe des Fachverbandes.

Das hat neben den wettbewerblichen Aspekten auch große konsumentenpolitische Bedeutung. Denn immer mehr Menschen informieren sich online, und wenn ein Portal mit einem umfassenden Ver-



Rudolf Mittendorfer

gleich wirbt, gigantische Zugriffszahlen auswirft, unbelegte Ersparnisse in großer Millionenhöhe suggeriert, dann entsteht natürlich eine gewisse Erwartungshaltung.

Wohl nicht unbeabsichtigt?

Tatsache aber ist, dass sowohl gewerberechtliche Offenlegungspflichten nicht eingehalten werden, keine Marktanalyse durchgeführt wird und ein hoher Prozentsatz des Marktes (nämlich fast alle großen Anbieter – mehr als 60 Prozent des Marktes) nicht in die Vergleiche einbezogen sind.

Wenn ich mich der schwatzköpfigen Werbediktion von „yousure“ bedie-

nen würde, dann könnte ich sagen: Der „durchblicker“ ist **maximal ein Fensterguckker** mit einem sehr begrenzten Sichtfeld!

Wie richtig die Entscheidung des Fachverbandes war und ist, zeigt sich ex post durch zwei jüngst bekannt gewordene Entwicklungen.

Erstens wurde eine ähnliche und erfolgreiche Klage des Verbandes Deutscher Versicherungskaufleute gegen das

deutsche Vergleichsportale „Check24“ von der zweiten Instanz bestätigt, und zweitens hat erst vor wenigen Tagen das EU-Parlament einen Aktionsplan zu Fintechs verlangt. Dabei wurden auch all jene Probleme angesprochen, die auch wir als konsumentenpolitisch bedenklich sehen.

Die EU-Abgeordneten verlangen, dass der „Online-Vertrieb dasselbe Verbraucherschutzniveau einzuhalten hätte, wie dies bei persönlicher Beratung sei“. Die Parlamentarier sehen die Gefahr, dass „Fehler und Voreingenommenheit bei Algorithmen ... zu Systemrisiken führen und Verbrauchern schaden können“.

Dazu noch ein Kommentar aus der Lehre vom bekannten deutschen Rechtsprofessor Schwintowski: „Wenn aber ein Portal auf die Bedarfs- und damit Leistungsanalyse weitgehend verzichtet, so ist überhaupt kein Preisvergleich möglich, da die Produkte, die miteinander verglichen werden, gar nicht vergleichbar sind.“

Wir stehen knapp vor der Umsetzung der IDD. Dazu trifft sich eine Exekutivgruppe – die sogenannte IDD-Taskforce

– monatlich für viele Stunden. Wir arbeiten allein, mit dem VVO, mit den Agenten, den Finanzdienstleistern und mit den befassten Ministerien und Interessenvereinigungen (AK und VKI) intensiv daran, unseren Beruf auch nach der Umsetzung der IDD gesetzeskonform lebbar zu halten.

Es kann nicht akzeptiert werden, dass finanziell potente Betriebe auch noch Vorteile haben, weil sie Menschen durch Maschinen ersetzen und zusätzlich jene Pflichten nicht einhalten, die die „normalen“ Gewerbetreibenden mit viel Energie und Zeitaufwand einzuhalten haben.

Die Standesvertretung weiß, dass mit der anstehenden Umsetzung die Gestaltung des Versicherungsvertriebs erfolgt. Es geht bei der Versicherungswirtschaft um eine Branche, die mehr als fünf Prozent des BIP verantwortet, es geht um die Sicherheit von Betrieben und Privaten, es geht um Vorsorge für Vermögen, Gesundheit und Alter.

Wir wollen klare Regeln, die für alle gelten, damit unsere Mitbürger sich

darauf verlassen können, dass „das, was draufsteht, auch drin ist“. Dieser Verantwortung für die Gestaltung der Rahmenbedingungen ist sich die gesamte Branche bewusst wie noch nie.

Um nochmals auf die erwähnten Drohungen des Prozessgegners zurückzukommen: Wer sich seiner Sache sicher ist, braucht nicht zu drohen. Unser Fachverband hat sich weder unter Führung von Gunther Riedlsperger noch nun unter Führung von Christoph Berghammer einschüchtern lassen.

Wir diskutieren intensiv und manchmal hart – aber wir kommen zu guten sachlichen Ergebnissen ohne parteipolitische Einflüsse oder Rücksichtnahme. Ich stelle das mit großer Freude fest und spreche dafür der politischen Mehrheit, der ich bekanntlich ja nicht angehöre, meinen Respekt aus. Das Allgemeinwohl muss immer vor den Interessen eines einzelnen Geschäftsmodells stehen. Daher haben wir diese rechtliche Klärung betreffend die Aktivitäten von „durchblicker“ herbeizuführen.

Sie können uns vertrauen. ■

Stellungnahmen der Fachgruppenobmänner

Die Bundesländer tragen die Entscheidung, den Klagsweg zu beschreiten, vollinhaltlich mit. Die pointierten Aussagen der Fachgruppenobmänner bestätigen das. Den Standpunkt des Salzburger FG-Obmanns finden Sie im Editorial des Fachverbandsvorstehers Christoph Berghammer auf Seite 3.

FRANZ AHM, FG-OBMANN KÄRNTEN

„Die vom Fachverband getroffene Vorgangsweise gegen ‚Durchblicker.at‘ wurde von sehr vielen Mitgliedern befürwortet und in unseren Gremien sehr breit und intensiv diskutiert, aber auch wohlüberlegt und besonnen beschlossen. Der Online-Vertrieb ist für alle Versicherungsmakler auch eine Zukunftschance. Es darf aber nicht sein, dass jetzt schon ein Betrieb in vielerlei Hinsicht gegen bestehende Bedingungen und Vorschriften verstößt. Jeder Vertriebskanal, ob online oder offline, muss sich an die Spielregeln halten. Auch in Bezug auf die Umsetzung der IDD ins nationale Recht sind wir im Interesse der gesamten Branche an einer rechtlichen Klarstellung interessiert.“





HELMUT BAUER, FG-OBMANN BURGENLAND

„Der Fachverband hat mit der Klage gegen den ‚Durchblicker‘ eine Handlung gesetzt, die wohl von der überwältigenden Mehrzahl der Mitglieder unserer Branche erwartet wurde und auch erwartet werden durfte. Es kann nicht sein, dass Gesetze und Vorschriften nur für manche gelten. Vorbereitung und Umsetzung dieses Schrittes wurden in einer Art und Weise erledigt, wie sie für einen solchen Vorgang wohl als perfekt zu bezeichnen sind. Besonderen Dank an alle Mitwirkenden für den hervorragenden Job.“

DR. GEROLD HOLZER, FG-OBMANN OBERÖSTERREICH

„Auch der Online-Vertrieb hat sich uneingeschränkt an die gesetzlichen Vorgaben zu halten. Dass der Fachverband hier gegen ein eigenes Mitglied mit einer Klage vorgehen muss, ist zwar bedauerlich, aber – nicht zuletzt im Interesse aller Mitglieder – unvermeidlich.“



HELMUT MOJESCICK, FG-OBMANN WIEN

„Die beste Zeit, einen Baum zu pflanzen, war vor zwanzig Jahren. Die nächstbeste Zeit ist jetzt! Der Rechtsstreit zwischen Versicherungsmaklern und der Online-Plattform durchblicker.at wird Klarheit darüber schaffen, welche Rahmenbedingungen in Zukunft für den Online-Vertrieb von Versicherungen gelten. Die Interessen unserer Kunden haben seit jeher oberste Priorität – das soll auch in digitalen Zeiten so bleiben.“

GOTTFRIED PILZ, FG-OBMANN NIEDERÖSTERREICH

„Es geht nicht darum, den Online-Vertrieb zu verhindern, sondern dass die gesetzlichen Vorgaben, die für alle gelten, auch von allen einzuhalten sind. Sonst ist es ein ungleicher Wettbewerb.“

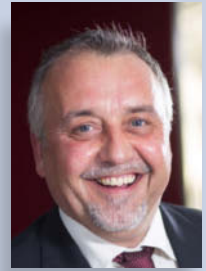


AKAD. VKFM. GUNTHER RIEDLSPURGER, FG-OBMANN STEIERMARK

„Gesetz ist Gesetz. Wenn jemand dagegen verstößt und sich nicht an die Spielregeln hält, darf man sich nicht wundern – auch wenn es leider das eigene Mitglied ist. Es wäre den anderen Mitgliedern gegenüber unfair, nichts zu tun.“

ING. MAG. THOMAS TIEFENBRUNNER, FG-OBMANN TIROL

„Jeder Marktteilnehmer hat sich an dieselben gesetzlichen Grundlagen zu halten. Es geht nicht an, dass sich ein Makler – ob online oder offline – durch ‚Nicht- oder Mindererfüllung‘ von gesetzlichen Vorschriften einen Kosten- und damit Marktvorteil verschafft.“

**GERHARD VEITS, FG-OBMANN VORARLBERG**

„Die Hauptaufgabe des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten besteht darin, die Interessen sämtlicher Mitgliedern wahrzunehmen. Neben diesem Grundsatz bestehen aber auch gesetzliche Vorschriften und Standesregeln, an welche sich (ebenfalls sämtliche!) Mitglieder zu halten haben. Damit muss der Fachverband selbstverständlich die Interessen jener KollegInnen vertreten, welche diese Regeln auch beachten. Gleichzeitig dürfen eben gerade diese Mitglieder von ihrer Standesvertretung erwarten, dass alle rechtlichen Möglichkeiten ausgeschöpft werden, um Zuwiderhandlungen zu vermeiden oder abzustellen. Das ist auch der Grund für meine Zustimmung zu der vom Fachverband gewählten Vorgangsweise in dieser Angelegenheit.“

DR. KLAUS KOBAN, LEITER DES ARBEITSKREISES RECHT IM FACHVERBAND

*„Verbraucherschutzniveau im Online-Vertrieb wie bei persönlicher Beratung nötig!
Im Online-Vertrieb sind erhebliche rechtliche Unsicherheiten vorhanden, die zu massiven Nachteilen – etwa zu Fehlberatungen und/oder missbräuchlichen Verkäufen – führen können. Es ist einfach Handlungsbedarf hinsichtlich eines fairen Wettbewerbs, Rechtssicherheit und letztlich auch Kundenschutz gegeben. Die UWG-Klage gegen Durchblicker ist, insbesondere auch im Hinblick auf die Umsetzung der IDD, von großer Bedeutung. Die neue Vertriebsrichtlinie umfasst bekanntermaßen ja auch den Online-Vertrieb. Dieser muss, wie alle anderen Versicherungsvermittler, den gewerbe- und zivilrechtlichen Regelungen des Vermittlerrechts unterliegen. Die IDD normiert ganz eindeutig die Statusklarheit. Der Vermittler muss – bereits vor Beginn der Geschäftsbeziehung – offenlegen, ob er den Versicherungskunden unabhängig – als Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten – oder in Abhängigkeit von einem Versicherer – als Versicherungsagent – betreut. Auch der Online-Vertrieb unterliegt den Bestimmungen der IDD. Aus diesem Grund muss von Beginn der Geschäftsbeziehung an klar sein, ob es sich um ein reines Vergleichsportale oder einen Online-Broker handelt. Der angestrebte UWG-Prozess soll daher insbesondere auch die Frage klären, unter welchen Voraussetzungen ein Online-Vertrieb zulässig ist. Ähnlich hat ja bereits das OLG München im Zusammenhang mit Check24 eindeutig klargestellt, dass Online-Vertrieb ohne Beratung nicht zulässig ist. Letztlich muss aber insgesamt im Versicherungsmarkt darauf geachtet werden, dass für alle Versicherungsvermittler die gleichen Rechte und Pflichten gelten! Dies hat auch die EU-Kommission erkannt und will mit einem umfassenden Aktionsplan die zukünftigen Rahmenbedingungen des Online-Vertriebs im Versicherungssektor klären.“*





Service



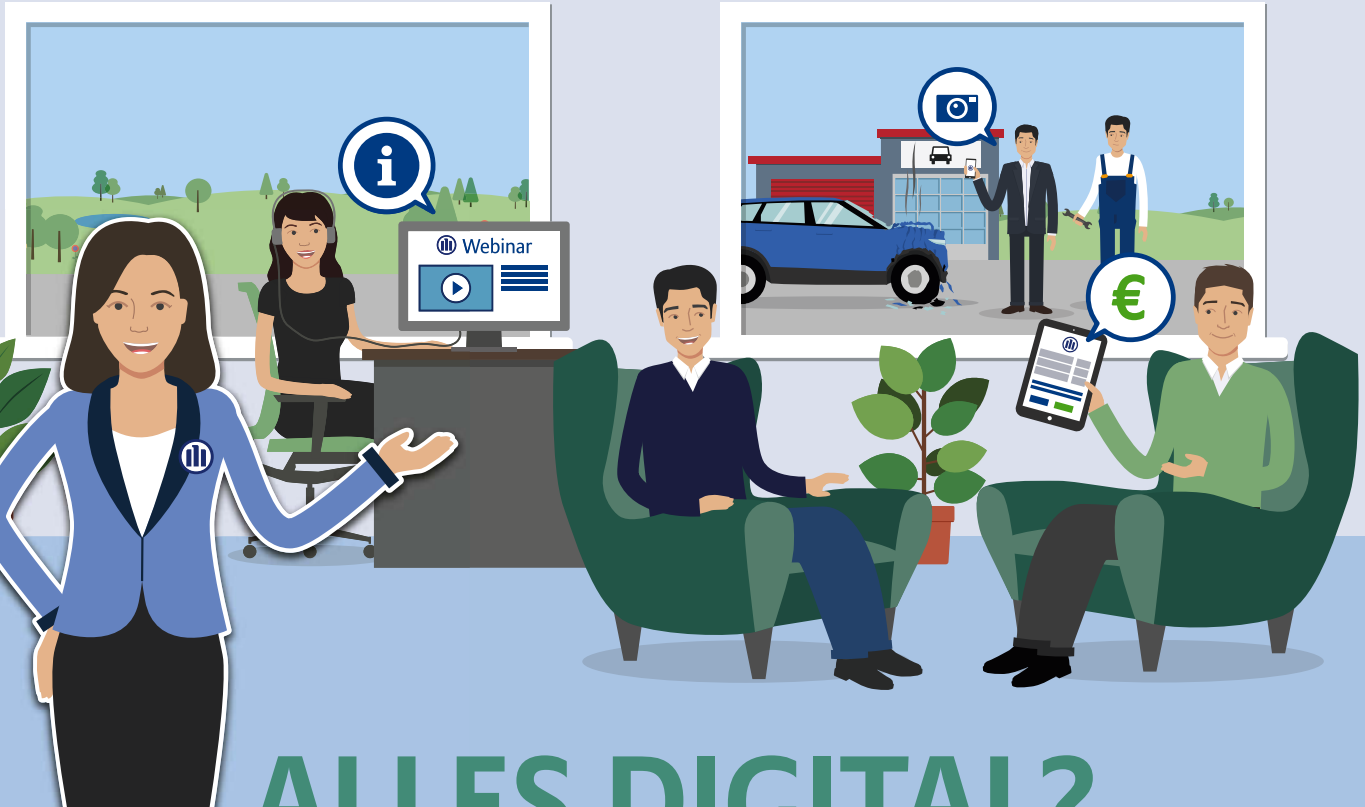
Betriebliche Altersvorsorge



Gewerbe



Privatkundengeschäft



ALLES DIGITAL? GANZ NORMAL!

HEUTE MUSS ALLES EINFACH UND SCHNELL GEHEN. DESHALB STEHT DIE DIGITALISIERUNG BEI UNS GANZ HOCH IM KURS. FÜR SIE UND IHRE KUNDINNEN UND KUNDEN.

- **Kfz-Schaden melden:** Mit der Schaden Express App war es noch nie so einfach für Ihre Kunden.
- **Kundenportal neu:** Noch benutzerfreundlicher – alle Verträge, Schäden und Zahlungen auf einen Blick.
- **Webinare:** Regelmäßige Webinare zu aktuellen Themen. Jetzt mit wenigen Klicks anmelden.
- **Noch schneller Prämien berechnen:** Wir arbeiten mit Hochdruck daran.

Made's einfach!

Allianz

Umsetzung der IDD: Gemeinsames Positionspapier

Bis 23. Februar 2018 ist die EU-Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) in nationales Recht umzusetzen. Um auf die bevorstehenden Gespräche bestmöglich vorbereitet zu sein, haben drei Verbände – das Bundesgremium der Versicherungsagenten, der Fachverband der Versicherungsmakler sowie der Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO) – ein gemeinsames Positionspapier erarbeitet, das Ende März unterfertigt wurde.

Änderungen der Rahmenbedingungen im Vertrieb stellen für alle Wirtschaftszweige eine Herausforderung dar.

Eingriffe in das Verhältnis Industrie – Vertrieb – Kunde sollten daher immer mit der gebotenen Sensibilität erfolgen, um funktionierende Strukturen und Kundenbeziehungen nicht zu gefährden bzw. den Wettbewerb zu behindern.

Die in der österreichischen Versicherungswirtschaft gewachsenen Vertriebswege haben sich langjährig bewährt. Die aufgrund der europäischen Vorgaben umzusetzenden Maßnahmen sind durchzuführen, allerdings unter Berücksichti-

gung des Erhalts der gut funktionierenden Vertriebslandschaft.

Betont wird dies seitens der Vertreter der unterzeichnenden Verbände:

Obmann **Christoph Berghammer, MAS**, Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten: „Die österreichischen Versicherungsmakler stehen für einen transparenten und konsumentenfreundlichen Markt. Der faire Wettbewerb unter den Vermittlern führt zu qualitativ hochwertiger und kundenfreundlicher Beratung!“

Obmann **KR Horst Grandits**, Bundesgremium der Versicherungsagenten: „Ein

einheitlicher Rechtsrahmen für alle Versicherungsvermittler und persönliche Beratung sichern durchgehend hohe Qualität.“

Vorstandsdirektor Arno Schuchter, Vorsitzender des Komitees für Marketing und Vertrieb des österreichischen Versicherungsverbandes VVO: „Die österreichische Versicherungswirtschaft bekennt sich zu qualitativ hochwertiger Beratung. Bei allem Verständnis für Transparenz und Konsumentenschutz sollte es aber auch unser aller Bestreben sein, den bürokratischen Aufwand dabei in einem vertretbaren Rahmen zu halten.“



V. l. n. r.: Dr. Otmar Körner, KR Horst Grandits, Vorstandsdirektor Arno Schuchter, Dr. Louis Norman- Audenhove, FV-Vorstand Christoph Berghammer, Mag. Erwin Gisch.



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Pflegevorsorge nach Maß.

NÜRNBERGER Pflegerente

Solange wir gesund sind und es uns gut geht, ist der Gedanke, Pflege zu benötigen, weit weg. Doch mit den Jahren kann sich vieles ändern, manchmal sehr rasch.

Jetzt vorausdenken. Im Pflegefall bestens versorgt sein.
NÜRNBERGER Pflegerentenversicherung.



Wenn ein Paar scheitert

Ein ungewöhnlicher Fall aus der RSS: Ein Paar trennt sich, es wird abgerechnet. Die Privat-Rechtsschutzversicherung soll erbrachte Reparaturleistungen decken. Es geht auch um den Unterschied zwischen Lebensgemeinschaft und Liebesverhältnis sowie den Geltungsbereich „eigene Wohnzwecke“.

Ein Paar, in Lebensgemeinschaft unter gemeinsamem Dach lebend, trennt sich. Es wird, buchstäblich, abgerechnet. Und es bleiben Forderungen offen. Der Partner stellt penibel eine Liste offener Forderungen über erbrachte Leistungen und Installationen zusammen: Ofen 400, Ofensetzer 180, Kindle 30, Lkw 320, Mauer 3.600, Reise 159 sowie geliehenes Bargeld in Höhe von 1.200 Euro, was eine Zwischensumme, so listet der nunmehrige Ex-Lebensgefährte auf, von 5.889 Euro ergibt. Er setzt noch Arbeitsleistungen in Höhe von gesamt 6.510 Euro (Stundensatz 15 Euro, geleistet wurden 434 Arbeitsstunden) dazu. **Diese Summe von 12.210 Euro klagt ein Rechtsfreund des Ex bei der ehemaligen Lebensgefährtin ein und fordert von der Versicherung Rechtsschutzdeckung.**

Denn der Ex hat eine Privat-Rechtsschutzversicherung, und in deren Artikel 23 All-

gemeiner Vertrags-Rechtsschutz ist festgehalten, dass der Versicherungsschutz „die Wahrnehmung rechtlicher Interessen aus schuldrechtlichen Verträgen des Versicherungsnehmers über bewegliche Sachen sowie aus Reparatur- und sonstigen Werkverträgen des Versicherungsnehmers über unbewegliche Sachen“ umfasst und sich im Privatbereich „**nur auf Gebäude oder Wohnungen einschließlich zugehöriger Grundstücke, die vom Versicherungsnehmer zu eigenen Wohnzwecken benützt werden**“, erstreckt. Diese Formulierung „eigene Wohnzwecke“ wird noch eine Rolle spielen.

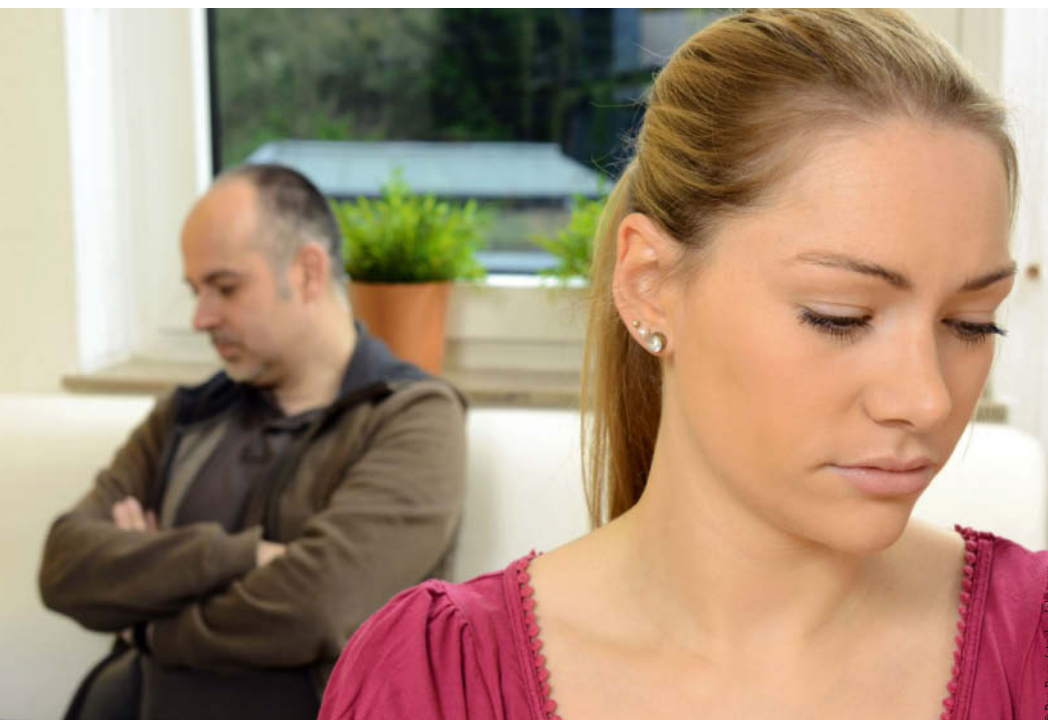
Lebensgemeinschaft versus Liebesbeziehung!

Die RS-Versicherung lehnte eine Deckung ab und berief sich auf einen der Ausschlussstatbestände: „Vom Versicherungsschutz sind – soweit nichts anderes ver-

einbart ist – die Wahrnehmung rechtlicher Interessen zwischen Lebensgefährten auch dann, wenn die häusliche Gemeinschaft aufgehoben ist, sofern die Interessenwahrnehmung im Zusammenhang mit der Lebensgemeinschaft steht, ausgeschlossen.“

Der Rechtsfreund des Versicherten lässt nicht locker: **Es habe keine Lebensgemeinschaft, sondern lediglich eine Liebesbeziehung bestanden**, bei der Wohnungen und Einkommen getrennt gewesen seien. Die Versicherung bleibt bei ihrem Standpunkt, dass „die Geltendmachung bereicherungsrechtlicher Ansprüche keinem Baustein zugeordnet werden könne“. Der Antragsteller interveniert neuerlich, und dieser nun dritte Anlauf wird von der Versicherung mit dem Angebot einer Kostendeckung von 15,6 Prozent (oder rund 1/6 des geforderten Wertes) honoriert. Begründet wird das so: „Die anteilige Deckung ergibt sich aus dem Verhältnis der vom Versicherungsschutz umfassten Ansprüche zu den nicht versicherten Ansprüchen. **Die Ansprüche auf Ersatz der Arbeitsleistungen und die Ansprüche für die Mauer und den Lkw (siehe die penibel erstellte Liste des Versicherten) sind nicht vom Versicherungsschutz umfasst.** Die restlichen Ansprüche laut Liste in der Höhe von 1.969 Euro sind vom Versicherungsschutz umfasst. **Von den restlichen Forderungen sind 33,43 Prozent vom Versicherungsschutz umfasst (Verhältnis gedeckte Forderungen 1.969 Euro zu den nicht gedeckten Forderungen in Höhe von 3.920 Euro), daher in absoluten Zahlen 1.905,51 Euro. Dieser Betrag ergibt die anteilige Kostendeckung der Gesamtforderung in Höhe von 12.210 Euro.**“

Dem Antragsteller und seinem Rechtsfreund ist das zu wenig, und sie fordern



Trennung einer Partnerschaft. Es wurde penibel abgerechnet.
Ein ungewöhnlicher Fall für die RSS.



in ihrem Antrag an die Schlichtungskommission des Fachverbandes der Versicherungsmakler, der Versicherung „die volle Deckung zu empfehlen“.

In wessen Eigentum?

Die Schlichtungsstelle anerkennt in ihrem Erkenntnis, dass nach dem Versicherungsvertrag und den vereinbarten Versicherungsbedingungen tatsächlich Rechtsschutz für allgemeine Vertragsstreitigkeiten und insbesondere auch für Reparatur- und Werkverträge an unbeweglichen Sachen bestehe. Aber: „Der Versicherungsnehmer übersieht bei seiner Argumentation“, formuliert die RSS, „die Einschränkung des Versicherungsschutzes. Die Forderungen für den Ersatz der Arbeitsleistung sowie für die

Mauer und den Lkw betreffen aber eine im Eigentum seiner früheren Lebensgefährtin stehende unbewegliche Sache.“ Es sei in diesem Zusammenhang an oben zitierte Passage zum Geltungsbereich der Versicherung, die den Versicherungsschutz ausdrücklich auf „... eigene Wohnzwecke ...“ bezieht, erinnert.

Zwar argumentiere der Antragsteller, dass keine Lebensgemeinschaft bestanden habe (denn darauf bezogen ist der Versicherungsschutz ausdrücklich ausgeschlossen), sondern, wie vom Rechtsfreund argumentiert, „nur ein Liebesverhältnis“. Es sei aber nicht möglich zu beurteilen, ob der Antragsteller die Liegenschaft der ehemaligen Partnerin auch zu eigenen Wohnzwecken verwendet hat.

Vom Versicherungsschutz sind – soweit nichts anderes vereinbart ist – die Wahrnehmung rechtlicher Interessen zwischen Lebensgefährten auch dann, wenn die häusliche Gemeinschaft aufgehoben ist, sofern die Interessenwahrnehmung im Zusammenhang mit der Lebensgemeinschaft steht, ausgeschlossen.

Daher „hat die antragsgegnerische Versicherung die Rechtsschutzdeckung zu Recht im Verhältnis der versicherten zu den nicht versicherten Forderungen aliquotiert,“ beurteilt die Schiedsstelle nach eingehender Prüfung diese nicht alltägliche Causa. ■

Geldwäsche-Richtlinie: Was ändert sich für Makler?

Die Finanzplätze weltweit stehen vor einer großen Problematik: Illegal erworbenes Geld – etwa aus Drogenhandel, Korruption, Waffenhandel oder Steuerhinterziehung – wird in den globalen Finanzkreislauf eingeschleust.

Durch möglichst unauffällige Transaktionen wird die Herkunft des Geldes verschleiert und schließlich das „gewaschene“ Geld wie ein Ergebnis rechtmäßiger Geschäftstätigkeit genutzt. Mitunter werden die Gelder aber auch zur **Terrorismusfinanzierung** verwendet. Verlässliche Zahlen über das Ausmaß der Geldwäsche gibt es nicht, Schätzungen sprechen jedoch von zwei bis fünf Prozent des weltweiten BIP.

Die Geldwäsche-Richtlinien der EU sollen verhindern, dass illegale Geldsummen in den Finanz- und Wirtschaftskreislauf eingebracht werden. Das Ziel ist daher, das Finanzsystem durch Prävention, Aufdeckung und Untersuchung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu schützen.

Die 4. Geldwäsche-Richtlinie ist bereits für Banken und Versicherungen

seit Jahresbeginn umgesetzt, die Änderungen der §§ 365m ff. Gewerbeordnung, die für Versicherungsmakler von Bedeutung sind, sollen mit 26. Juni 2017 in Kraft treten. Die Detailregelungen müssen noch im Parlament beschlossen werden, folgende Eckpunkte sind jedoch bereits fix:
Risikoeinstufung: Während nach der 3. Geldwäsche-Richtlinie vordefinierte Situationen als bestimmtes Risiko einzustufen waren, gelten diese nun als Risikoindikatoren. Erst eine Gesamtbetrachtung aller Faktoren soll zur Einstufung, ob ein geringes oder hohes Risiko besteht, führen.

Politisch exponierte Personen (PEP): Hinsichtlich der Einstufung des Risikos bei politisch exponierten Personen wird allerdings vom „neuen System“

des risikobasierten Ansatzes abgegangen. Hier sind weiterhin verstärkte Sorgfaltspflichten einzuhalten. Neu ist, dass keine Unterscheidung mehr zwischen in- und ausländischen PEPs gemacht werden soll.

Register „wirtschaftlicher Eigentümer“: Die Richtlinie verlangt von allen Mitgliedsstaaten die Einführung eines zentralen Registers über wirtschaftliche Eigentümer, insbesondere angemessene, präzise und aktuelle Angaben über die Person selbst. In Österreich sollen die Meldungen nach einem BMF-Entwurf über das Unternehmensserviceportal an die Statistik Österreich als Dienstleister des BMF erfolgen. **Ein Versicherungsmakler muss gegebenenfalls die Angaben des Kunden anhand des Registers überprüfen.** ■

Fleischacker: „Bei OMDS 3.0 sind wir auf gutem Wege“

Der OMDS 3.0 (Österreichischer MaklerDatenService) soll neue Maßstäbe in der digitalen Kommunikation zwischen Maklern und Versicherungsunternehmen setzen. Siegfried Fleischacker, Leiter des Arbeitskreises Technologie im Fachverband, sieht die Arbeit auf einem „sehr guten Weg“.

Noch vor dem Sommer wird der Lenkungsausschuss im VVO in Sachen OMDS 3.0 das nächste Mal tagen. Der zuständige AK-Leiter im Fachverband der Versicherungsmakler, **Siegfried Fleischacker**, vertritt dort mit FV-Obmann Christoph Berghammer die Interessen der Versicherungsmakler.

Es zeichne sich ab, dass alle Versicherungsunternehmen – auch jene, die ursprünglich nur auf BIPRO fokussiert waren – nun auch an der OMDS-3.0-Lösung interessiert sind bzw. diese auch umsetzen wollen und werden.

In der Frage der Authentifizierung werde erfreulicherweise nach einer gemeinsamen Lösung gesucht, die rasch umgesetzt werden kann und welche die Interessen sowohl von OMDS 3.0 wie auch BIPRO inkludiert. „Mir geht es vor allem



Siegfried Fleischacker:
„Entscheidend ist die nutzenorientierte Zusammenarbeit beim Schaffen von Mehrwert.“

darum, dass in dieser Frage die Praktikabilität im operativen Makleralltag verwirklicht wird. **Zusammengefasst: Es muss eine einfache Lösung sein** – für die Makler selbst, die Anbieter von Maklerprogrammen und naturgemäß auch für die Assekuranzen.

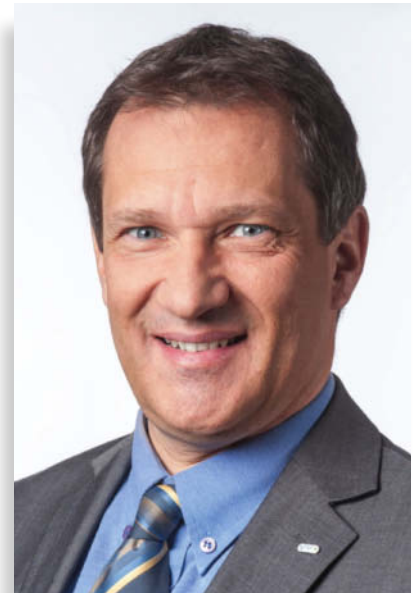
Diese Diskussion und vor allem der nun auch vorhandene Umsetzungswille seien überfällig gewesen, **unterstreicht Fleischacker, denn über die Schnittstellenproblematik** und deren technische Probleme ohne einheitliche Norm werde unter den IT-Experten der Makler und auch Assekuranzen **nunmehr schon seit Jahren diskutiert**.

Der OMDS – ursprünglich nicht von allen Beteiligten akzeptiert und teilweise auch belächelt – erweise sich doch als Angelpunkt einer standardisierten Lösung. „Wir sind auf einem guten Weg, was mir persönlich eine Riesenfreude bereitet, weil ich bei diesem Thema zu jenen gehöre, die nicht lockerlassen. Jetzt zeichnet sich der Nutzen für alle ab.

Und das Nutzenschaffen ist doch eigentlich die zentrale Aufgabe jeglicher Digitalisierung“, postuliert Fleischacker.

Letztendlich wird es aber auch um die Frage gehen, welche Versicherungsunternehmen dann auch in der Lage sein werden, entsprechende Web-Services anzubieten.

Andreas Halleemann, Leiter EDV und Statistik des VVO, betont: „Noch ist die Kommunikation zwischen Maklern und Versicherungsunternehmen sehr uneinheitlich, nicht alle Beteiligten sprechen die gleiche Sprache. Dies verursacht Mehraufwand und hohe Kosten auf bei-



Andreas Halleemann:
„OMDS 3.0 wird die Sprache vereinheitlichen.“

den Seiten. **Mit OMDS 3.0 wird jedoch diese Sprache vereinheitlicht. OMDS 3.0 spricht eine Sprache, die, einmal angewandt, die digitale Kommunikation forcieren und unternehmensübergreifende Prozesse stark vereinheitlichen wird.“**

Es geht etwas weiter: Vor Kurzem veröffentlichte der VVO die ersten Normen zu OMDS 3.0. Innerhalb kürzester Zeit wurden die ersten Standards festgelegt und stehen ab sofort allen Vertretern der Versicherungswirtschaft (Maklern und Versicherungsunternehmen) und den branchenspezifischen Softwareerzeugern auf der **Homepage des VVO kostenfrei** zur Verfügung.

In diesem ersten Schritt wurden nun die Standards für Identifikation und Kommunikation, Dokumentenaustausch, Datenübertragung, Maklerdatensatz und Deep Links festgelegt. ■

Neue Universitätslehrgänge Versicherungswirtschaft



Die Vermittlung von Versicherungsprodukten erfordert umfassendes Know-how und hochspezialisiertes Wissen – Kompetenzen, die immer mehr nach einer akademischen Ausbildung verlangen.

Die Branche hat schon vor geraumer Zeit den akuten Informationsbedarf erkannt: Bereits in den achtziger Jahren wurden die dreimestrigen Universitätslehrgänge für Versicherungswirtschaft **an den Standorten Graz, Linz und Wien abgehalten**. Sie bieten eine nachhaltige akademische Ausbildung mit höchsten Qualitätsstandards, wie sie nur eine Universität bieten kann. Die enge Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft garantiert eine Ausbildung, die sowohl Theorie als auch Praxis in sich vereint.

Als Vortragende fungieren **ausschließlich Universitätsprofessoren sowie Führungskräfte aus der Versicherungswirtschaft**. Die Studierenden der Lehrgänge schließen mit dem Titel **„Akademische/r Versicherungskauffrau/-kaufmann“** ab.

Die Zielgruppe der Universitätslehrgänge für Versicherungswirtschaft ist breit gefasst: Sie richten sich an Personen mit Berufserfahrung oder Branchenkenntnissen in der Versicherungswirtschaft, die **eine berufsbegleitende Aus- und Weiterbildung** anstreben, aber auch

Studenten und Maturanten können das Angebot nutzen.

Auch im Wintersemester 2017/18 beginnen an den Standorten Graz/Linz/Wien wieder die Lehrgänge für Versicherungswirtschaft.

Nähere Informationen zu den Lehrgängen und zur Anmeldung bieten die jeweiligen Universitätsinstitute:

Karl-Franzens-Universität Graz:

www.uni-graz.at/lfvwww

Johannes Kepler Universität Linz:

www.versicherungslehrgang-jku.at

Wirtschaftsuniversität:

www.versicherungslehrgang.at ■

Denk Wer sich
WOHLFÜHLT, wird
schneller gesund.

Neu! Unser Service Akut-Versorgt
für Wien und Umgebung – jetzt
12 Monate gratis.

Gesundheit & Wertvoll

Privatpatient im Spital

- Arzt und Krankenhaus frei wählen
- Mehr Komfort und Privatsphäre
- Flexible Operationstermine



„CBN-Kernkompetenz: Hochwertige Spezialprodukte“

Die Serie über Maklerorganisationen widmet sich diesmal der CBN Broker Net GmbH. Geschäftsführer Josef Sylle nimmt im Interview zu Intentionen, Aufgaben und Angeboten der CBN Stellung.

VM: Wann ist es zur Gründung des Netzwerks CBN gekommen?

Sylle: Im Juni 2009 wurde die eigentümergeführte Gesellschaft CBN gegründet.

Was waren die entscheidenden Motive für diese Initiative?

Für einzelne Makler wurde es aufgrund immer kürzer werdender Produktzyklen schwieriger, den Marktüberblick zu behalten und das notwendige „Best Advice“ zu erfüllen. Die Kernkompetenz von CBN liegt in der Gestaltung von Spezialprodukten auf hohem Niveau sowie in effizienten, standardisierten Abläufen für den Versicherungsmaklerbetrieb. Die Produktivität unserer Maklerpartner wird gesteigert, und trotz Verbindlichkeit bleibt die wirtschaftliche Unabhängigkeit und Eigenständigkeit gesichert. Mehr Ressourcen für den jeweiligen Maklerpartner werden freigesetzt.

Wir verfügen über eigenes ausgebildetes Personal, das Produktverhandlungen, Rahmenvereinbarungen, Vergleichsbe-

rechnungen, diverse EDV-Schnittstellen und Schulungsprogramm recherchiert, erarbeitet, im Echtbetrieb testet und umsetzt.

Für unsere Partner gibt es keine Verpflichtung, in der Organisation der CBN tätig zu sein. Damit haben wir umgesetzt, was unseren Maklerbetrieben am Herzen liegt – ein Maklerservice-

unternehmen zu sein, das diese Vielfalt an täglichen Herausforderungen, den dafür nötigen Personaleinsatz und die damit verbundenen Arbeiten sowie Verhandlungen übernimmt.

Die CBN-Spezialproduktlösungen werden in einen Tarifrechner integriert und von den CBN-Partnern zum Vorteil der Kunden verwendet. Darüber hinaus stehen diesen sämtliche produktspezifischen Rahmenvereinbarungen, Bedingungen und Klauseln zum Download zur Verfügung.

Die technische Plattform wird laufend weiterentwickelt. Neben dem Tarifrechner stehen auch zusätzliche Features – beispielsweise Risikoanalyse, Beratungsprotokoll, Vorsorgerechner, E-Learning-Tool, Newsletter und Abwicklungstools – zur Verfügung.

Was sind die derzeit wichtigsten Intentionen?

Wir setzen auf drei Schwerpunkte: Diese sind Beratung, Wachstum und Zukunft unserer Partner. Die Beratungsprozesse unterstützen wir unsererseits mit bedingungslos besten Produkten und zeitgemäßen Werkzeugen. Durch die laufende Recherche und die Mithilfe bei der Entwicklung digitaler Risikoanalysen und technischer Tools helfen wir, auch in diesem mittlerweile sehr großen Angebot den Überblick zu behalten.

Sich auf die Kundenbedürfnisse, die Beratung und die damit verbundene Bestandspflege zu konzentrieren, ist die wesentliche Säule für stabiles Wachstum. Dies erreichen wir mittels unserer Fachkräfte in der CBN, die sich um sämtliche angeführten Belange kümmern. Damit können sich Partnerbetriebe voll und ganz auf den Versicherungskunden konzentrieren. CBN

hat flache Strukturen, sodass wir auf Veränderungen besonders schnell und flexibel reagieren können.

Wir bieten darüber hinaus unseren Partnern eine Maklerpensionsgarantie an. So schaffen wir auch eine Zukunft mit Format für jeden, der diese Möglichkeit für sich nutzen möchte. Hier geht es darum, bereits heute den Pensionsantritt gemeinsam zu planen. Aber auch bei Berufsunfähigkeit oder bei anderen persönlichen wichtigen Gründen bieten wir mit unserem Programm – der Maklerpension – die geeignete Hilfestellung an.

Wie viele Mitglieder vereint die Kooperation?

Es sind derzeit 191 Maklerpartner.

Wie beurteilen Sie die gegenwärtige Marktentwicklung vor allem unter dem Aspekt der fortschreitenden Digitalisierung?

Vor allem der Klient des Maklers wird auf bester Qualität seiner persönlichen, unabhängigen Beratung weiterhin bestehen. Digitalisierung darf nicht so verstanden werden, dass wir unsere durch Beratungsleistung aufgebauten Klientenbeziehungen in einen digitalen Selbstbedienungsladen verabschieden. Wir sehen den Einsatz der Digitalisierung so, dass diese uns behilflich sein soll, das Tagesgeschäft durch automatisierte Arbeitsabläufe noch besser organisieren zu können, die Bestandsbetreuung zu erleichtern sowie eine lückenlose Aufzeichnung der Beratungsprozesse bestmöglich zu unterstützen. Wir arbeiten selbst auch bei zahlreichen Projekten mit, sofern sie und die gesetzlichen Vorgaben (IDD) erfüllen. ■



Josef Sylle: „CBN-Partner sollen sich voll auf den Kunden konzentrieren können.“

„Wissensbasierte“ legen zu – Makler im Mittelfeld

„Die rund 120.000 wissensbasierten Dienstleister in Österreich haben einmal mehr bewiesen, dass auch in konjunkturrell angespannten Zeiten auf sie Verlass ist“, betont Robert Bodenstein, Obmann der Bundessparte Information und Consulting der WKO. Interessante Daten liegen auch für die Versicherungsmakler vor.

Die KMU Forschung Austria hat vor Kurzem die im Auftrag der Sparte ermittelten Daten des Konjunkturberichts 2016/17 vorgelegt. Demnach konnten die Unternehmen der Sparte 2016 ein beachtliches nominelles Umsatzplus von 7,5 Prozent im Vergleich zum Jahr davor erwirtschaften und damit das BIP-Wachstum von 2,8 Prozent deutlich überbieten. Mit rund 215.000 Beschäftigten erwirtschafteten die Wachstumsbranchen einen Gesamtumsatz von mehr als 70 Milliarden Euro.

Abgerundet wird das erfreuliche Ergebnis von einer konstanten Exportquote von über 14 Prozent und einer Investitionsquote von 6,6 Prozent des Umsatzes. Für die Ausbildung der Mitarbeiter investieren die Kreativbranchen rund ein Prozent des Jahresumsatzes.

Die im Branchenvergleich beeindruckenden Wachstumswahlen signalisieren für Bodenstein zwei Effekte: „**Zum einen haben die wissensbasierten Dienstleistungsunternehmen wie in den**

Vorjahren eine dynamische Führungsrolle im Strukturwandel übernommen. Zum anderen bewirkt die Digitalisierung der Wirtschaft ein konjunkturbelebendes Wachstum, das im Endeffekt stärker ist als die disruptiven Auswirkungen der Digitalisierung.“

Die realen Umsätze erhöhten sich bei den Versicherungsmaklern 2016 um durchschnittlich 3,8 Prozent. Sie lagen damit deutlich unter dem Sparten-

So schnell kann's gehen.

Bewahren Sie Ihre Kunden vor einer finanziellen Bruchlandung!

Birgit dachte immer, dass sie so schnell nichts umwerfen würde. Bis sie über den Hund ihrer Oma stolperte. Aber für solch umwerfende Ereignisse hat sie sich ja abgesichert. Sichern auch Sie Ihre Kunden gegen die finanziellen Folgen eines Unfalls ab – mit der Wüstenrot Unfallvorsorge.

Unfallvorsorge: Damit Finanzen unversehrt bleiben.

wüstenrot

FINANZIEREN | VORSORGEN | VERSICHERN

durchschnitt (6,4 Prozent). Die Investitionen der Makler – die mit knapp 120 Unternehmen in der Stichprobe der KMU Forschung Austria vertreten sind – erhöhten sich im Vorjahr auf beachtliche 6,6 Prozent des Gesamtumsatzes. Mit 1,4 Prozent des Gesamtumsatzes für Ausbildungskosten lag die Maklerbran-

che an zweiter Stelle innerhalb der Spartenverbände.

Die Konjunkturaussichten sind wieder aufgeheitelt: Die Versicherungsmakler erwarten für das laufende Jahr eine Umsatzausweitung von 5,5 Prozent und liegen damit leicht über dem Spartendurchschnitt. Dem-

entsprechend ist die Personalplanung beachtenswert dynamisch. Immerhin sind die Versicherungsmakler derzeit dabei, im laufenden Jahr den Personalstand um 6,5 Prozent aufzustocken. **Dieser Wert liegt ebenfalls signifikant über den Durchschnittswerten der Sparte Information/Consulting.** ■



Alpbach: Fit for IDD

Der Fachverband der Versicherungsmakler lädt heuer bereits zum zwölften Mal zum bereits traditionellen Versicherungsmakler-Expertentreffen im Rahmen des Europäischen Forums in Alpbach.

Unter dem Titel „Fit for IDD – Fit für den Markt“ findet heuer am 1. September das Symposium, das mittlerweile zum Fixpunkt in den Terminkalendern der Branche avanciert ist, statt. Bereits im vergangenen Jahr widmete sich die Veranstaltung dem Thema „Rechtsentwicklung und Digitalisierung – notwendige Fortschritte oder unnötige Irrwege?“. Dabei wurde die im Februar 2016 veröffentlichte Richtlinie über den Versicherungsver-

trieb – IDD (Insurance Distribution Directive) – breit diskutiert. Der allgemeine Tenor: Die Versicherungsmakler, die kraft Gesetzes immer unabhängig und nach dem Best-Advice-Prinzip arbeiten, könnten bei der Umsetzung von IDD im Vergleich zum Online- oder Bankenvertrieb stark benachteiligt werden. Deshalb wurden auch entsprechende Argumente und Forderungen an die Politik formuliert, um dieses Ungleichgewicht

bei der Umsetzung von IDD in Österreich auszugleichen. Das 12. Expertentreffen kann als logische Nachfolgeveranstaltung gesehen werden.

Der Vormittag des 1. September ist dem Thema „Fit for IDD“ gewidmet. Unter der Moderation von RA Dr. Roland WEINRAUCH, LL.M. (NYU) und Mag. Dr. Klaus KOBAN, MBA, Leiter Arbeitskreis Recht, präsentieren namhafte Experten unterschiedliche Aspekte des Themas. ■

10.00 Uhr: Begrüßung
Ing. Mag. Thomas TIEFENBRUNNER, Fachgruppenobmann Tirol
Christoph BERGHAMMER, MAS, Fachverbandsobmann
DI Dr. Franz FISCHLER, Präsident Europäisches Forum Alpbach

10.30 Uhr: IDD-Umsetzung aus Sicht des Wirtschaftsministeriums
MMag. Stefan TROJER – BM für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft
11.10 Uhr: IDD-Umsetzung aus Sicht des Konsumentenschutzministeriums
Dr. Beate BLASCHEK, Stv. Sektionschefin Konsumentenpolitik, BMASK

11.50 Uhr: Vermittlervergütung unter dem Regime der IDD
Univ.-Prof. Dr. Michael GRUBER, Forschungsinstitut für Privatversicherungsrecht, Universität Salzburg

12.30 Uhr: Podiumsdiskussion zum Thema Vergütung
MMag. Stefan TROJER – BM für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft
Dr. Beate BLASCHEK, BM für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz
Univ.-Prof. Dr. Michael GRUBER, Universität Salzburg
Mag. Dr. Klaus KOBAN, MBA, Leiter Arbeitskreis Recht
Mag. Christian ELTNER, Versicherungsverband Österreich (VVO)
MMag. Martin RAMHARTER – BM für Finanzen

13.00 Uhr: PAUSE

Teil 2 ist dem Thema

„Produktentwicklung für die Praxis“ gewidmet.

14.30 Uhr: Produkte von Maklern – Produkte für Makler
Mag. Wolfgang FITSCH, Vorstand Vero Management AG

15.15 Uhr: Maßgeschneiderte Vielfalt – der Assecurateur als Bindeglied zwischen Versicherer und Versicherungsmakler in der Produktentwicklung
Dr. Svenja RICHARTZ, Syndikus RA Mund & Fester GmbH

15.50 Uhr: kurze PAUSE

16.10 Uhr: Maklerprodukte aus Sicht des Versicherers
Dr. Johann OSWALD, Vorstand Allianz Elementar Versicherungs AG
16.50 Uhr: Podiumsdiskussion zum Thema Produktentwicklung
Franz MEINGAST, MBA, Aufsichtsratsvorsitzender Safe 7 Group
Josef SYLLE, GF CBN GmbH
Anton BRENNINGER, Präsident IGV Austria
Akad. Vkm. Rainer VOGELMANN, GF DIE Maklergruppe
Dr. Johann OSWALD, Vorstand Allianz Elementar Versicherungs AG
Akad. Vkm. Gunther RIEDLSPERGER, Stv. Fachverbandsobmann
17.30 Uhr: voraussichtliches Veranstaltungsende

Ab 19 Uhr lädt der Fachverband der Versicherungsmakler zum Abendempfang ins Hotel Alpbacherhof.

FIT FOR IDD — FIT FÜR DEN MARKT

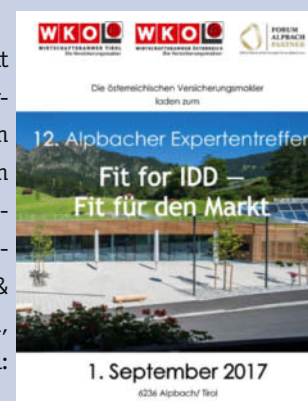
Veranstalter: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten und die Fachgruppe Tirol

Termin: 1. September 2017

Ort: Congress Centrum, 6236 Alpbach/ Tirol, **Anmeldung:** Anmeldungen sind nur bis 18. August 2017 möglich, online per Anmeldeformular unter www.ihrversicherungsmakler.at

Zimmerreservierung

Bitte wenden Sie sich direkt an einen der Beherbergungsbetriebe in Alpbach (www.alpbach.at) oder an den Tourismusverband Alpbachtal Seenland. Tourismusverband Alpbachtal & Tiroler Seenland, Zentrum 1, A-6233 Kramsach, E-Mail: info@alpbachtal.at



Oberösterreich

Datenschutz und Digitalisierung

Ob Schicksal, Zufall oder Glück – all diese Phänomene haben auch etwas mit Versicherung zu tun. Und sie alle waren in den letzten Jahren Thema des alljährlichen Informationstages der Wiener Versicherungsmakler, der originären jährlichen Veranstaltung der Fachgruppe Wien mit bewusst origineller Themenstellung.

Anfang Mai fand der IKT-Tag der WKÖ Fachgruppe Versicherungsmakler statt. Dabei konnten sich die teilnehmenden Mitglieder über die neuesten Entwicklungen bei Datenschutz und Digitalisierung informieren – wichtige Themen für Unternehmen, nicht zuletzt um das Vertrauen der Kunden und die eigene Absicherung zu bewahren.

Der Fokus der Tagung war äußerst praxisorientiert, als Redner konnten ausgewiesene Experten gewonnen werden: **Mag. René Bogendorfer (Sparte Information & Consulting WKÖ)** konnte in seinem Impulsreferat zum Thema **Datenschutz/DSG 2018** das Interesse der Teilnehmer wecken.

Kerstin Reisinger MSC (Limes Security GmbH) sensibilisierte die Teilnehmer für die Themen **Cybercrime, Cyberrisk und Cybersecurity**. Darüber hinaus bot eine Reihe von Softwareanbietern den Interessierten einen Überblick über aktuelle Produkte



Ing. Mag. Thomas Wolfmayr MBA (Fachgruppengeschäftsführer OÖ), Hermann Pohn-Mairinger (IKT-Arbeitskreisleiter OÖ), Kerstin Reisinger MSC (Limes Security GmbH), Mag. René Bogendorfer (Sparte Information & Consulting WKÖ), Dr. Gerold Holzer (Fachgruppenobmann OÖ)

und die am Markt angebotenen Lösungen. Zum Abschluss der Veranstaltung verlor die Fachgruppe dreimal einen je zwei-

stündigen Cyber-Security-Check für Versicherungsmakler durch die Limes Security GmbH. ■

Neue Versicherungsmakler für Oberösterreich

Keine Nachwuchssorgen ob der Enns: Die Fachgruppe Oberösterreich darf sich über 31 neue Versicherungsmakler freuen. Nach Besuch des halbjährigen Vorbereitungslehrgangs und mit guten Praxiskenntnissen legten die Teilnehmer die anspruchsvolle Befähigungsprüfung für Versicherungsmakler ab, darunter sogar sechs Kandidaten mit Auszeichnung: **Eva-Maria Großmayr, Simone Schwarzl, Markus Steidl, Romina Vonbrül, Cornelia Weichselbaum und Johannes Zoidl**. Kürzlich fand die feierliche Urkundenverleihung an die Absolventen der Befähigungsprüfung durch Fachgruppenobmann Dr. Gerold Holzer und Geschäftsführer Thomas Wolfmayr statt.



Die stolzen Absolventen und zukünftigen Versicherungsmakler.

Wien

Aktuelles Wissen für den Versicherungsmakler

Am 22. September 2017 startet die nächste Seminarreihe der Fachgruppe Wien zur Vorbereitung auf die Befähigungsprüfung für den Versicherungsmakler. In dieser Reihe werden alle wichtigen Themen rund um die Branche behandelt. Da auch einzelne Seminartage gebucht werden können, ist die Veranstal-

tung sehr gut dazu geeignet, Wissen aufzufrischen oder neue Mitarbeiter einzuschulen.

Die Kurse finden an Freitagen und Samstagen statt und dauern jeweils von 9 bis 17 Uhr. Nähere Informationen ab Sommer auf www.wiener-versicherungsmakler.at. ■

Rechtswissen

Das Wissen um die Grundlagen der Rechtsordnung, spezielle Gesetzesmaterien sowie die Vernetzung der diversen Rechtsinstitute sind unverzichtbare Grundlagen für Makler. Die Branche ist in hohem Maße von rechtlichen Gegebenheiten und Erfordernissen bestimmt. Das betrifft nicht nur das Versicherungswesen selbst, sondern auch heikle Bereiche wie Sozialversicherung, Gewerbeordnung, Konsumentenschutzgesetz, EU-Recht oder Gesellschafts- und Schadenersatzrecht.

PROGRAMM

– Montag, 23. Oktober 2017

Mag. Erwin Gisch:

Das Versicherungsvertragsrecht als Sonderprivatrecht und Versicherungsbedingungen

– Dienstag, 24. Oktober 2017

Dr. Helmut Tenschert:

Grundzüge der österreichischen Rechtsordnung

– Montag, 13. November 2017

Dr. Johannes Stögerer:

Schadenersatz- und Vertragsrecht

– Dienstag, 14. November 2017

Dr. Roland Weinrauch:

Nationales und internationales Recht, spezifisches Recht für Versicherungsmakler



Sie wollen doch auch lieber das Original?!

D.A.S. Rechtsschutz AG – seit mehr als 60 Jahren der Spezialist im Rechtsschutz

■ D.A.S. Direkthilfe®

für rasche Unterstützung und außergerichtliche Konfliktlösung

■ 24h-Service und D.A.S. Rechtsberatung

für Notfälle und Ihre Rechtsfragen
0800 386 300 (kostenfrei)

■ 40 hausinterne regionale D.A.S. Top Juristen und

■ 500 D.A.S. Partneranwälte österreichweit

unabhängig
&
regional



www.das.at

Find us on 



DER FÜHRENDE SPEZIALIST
IM RECHTSSCHUTZ

Ein Unternehmen der ERGO Group

Versicherungsforum Krems: 2. Oktober vormerken

Wir freuen uns, Sie zum 3. Kremser Versicherungsforum, das heuer am 2. Oktober 2017 an der Donau-Universität Krems stattfindet, einzuladen.

Das Kremser Versicherungsforum hat sich nun seit 2015 zu einer wesentlichen Plattform des Austausches für Personen aus der Versicherungswirtschaft zu aktuellen und komplexen versicherungsrechtlichen Fragen entwickelt.

An der diesjährigen Veranstaltung widmen sich Experten aus Lehre und Praxis ausgewählten Themen aus den Bereichen der **Haftpflicht-, Cyber- und Rechtsschutzversicherung**. Die einzelnen Beiträge hierzu sowie nähere Informationen zum Programm können Sie der angehängten Einladung entnehmen. Nach den einzelnen Vorträgen besteht die Möglichkeit für das Publi-

kum sich an der Diskussion zu beteiligen und aktiv Fragen einzubringen.

Das Forum findet auch dieses Jahr unter Mitwirkung des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der Wirtschaftskammer Österreich statt und wird für das Weiterbildungszertifikat mit 60 Credits.

Teilnahmegebühr (ohne MwSt.) inklu-

sive Unterlagen und Verpflegung:

Euro 150.-.

Euro 120.- ermäßigter Preis für Studenten und Absolventen der Donau-Universität Krems EUR 135.- ermäßigter Preis für Gruppen ab fünf Personen

Anmeldung:

Unter www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum

Programm

09.00 Uhr Empfang bei Kaffee im Foyer des Audimax, Registrierung, Tagungsmappe

09.30 Uhr Begrüßung und Eröffnung
Vorträge und Diskussionen

09.45 Uhr Riskmanagement in der Haftpflichtversicherung

Dr. Johannes Stögerer

Reine Vermögensschäden: Versicherbarkeit und ihre Grenzen

Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner

Fragen und Diskussion

ca. 11.15 – 11.45 Uhr Kaffeepause im Foyer des Audimax

11.45 Uhr Pflichthaftpflichtversicherungen – ihre Funktion und Wirkungsweise

Ass.-Prof. Dr. Daniel Rubin

Fragen und Diskussion

12.30 – 13.30 Uhr Mittagessen in der Mensa

13.30 Uhr Cyber Risiken – Wo besteht Versicherungsschutz? Ab-

grenzung zwischen

Cyber-, D&O-, Vertrauensschaden- und Berufshaftpflichtversicherung

Mag. Kerstin Keltner

Fragen und Diskussion

Recht auf „Vertrauensanwalt“ in der Rechtsschutzversicherung?

Univ.-Ass. Dr. Maximilian Brunner

Fragen und Diskussion

ca. 15.30 Uhr voraussichtliches Ende der Veranstaltung

Moderation und Programmgestaltung:

Dr. Klaus Koban, MBA und Mag. Erwin Gisch, MBA – Mitglieder des wissenschaftlichen Beirats, Dr. Arlinda Berisha, LL.M. – Leiterin des Fachbereichs Versicherungsrecht, Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen

Master of Legal Studies in Versicherungsrecht

Die Donau-Universität Krems startet im Wintersemester 2017/18 den neunten Jahrgang des Master of Legal Studies mit Vertiefung Versicherungsrecht.

Das berufsbegleitende viersemestrige Masterstudium wird seit 2009 in Krems angeboten. Es bietet für Personen,

die in ihrem Berufsleben mit Versicherungsrecht befasst sind, eine breit gefächerte – in Österreich in dieser Form ein-

malige – Rechtsausbildung. Dieser Universitätslehrgang vermittelt unerlässliche allgemeine rechtliche Grundlagen in

ersten beiden Semestern und eine umfassende Vertiefung im Versicherungsrecht in weiteren zwei Semestern. Es schließt mit dem akademischen **Grad Master of Legal Studies mit Vertiefung Versicherungsrecht (MLS) ab. Das berufsbegleitende Studium wird mit der angebotenen Exkursion zum Hauptsitz des traditionsreichen Versicherungsmarktes Lloyd's in London bereichert.**

Start Oktober 2017:

– Master of Legal Studies mit Vertiefung Versicherungsrecht, <http://www.donau-uni.ac.at/de/studium/versicherungsmpls/index.php>

Start Oktober 2018:

– Akademische/r ExpertIn in Versicherungsrecht, <http://www.donau-uni.ac.at/de/studium/versicherungsmpls/index.php>
 – Akademische/r VersicherungsmaklerIn, <http://www.donau-uni.ac.at/de/studium/versicherungsmpls/index.php>
 – Master of Laws, LL.M., <http://www.donau-uni.ac.at/de/studium/versicherungsmpls/index.php>

donau-uni.ac.at/de/studium/versicherungsrecht_llm/index.php

Für weitere Informationen stehen zur Verfügung:

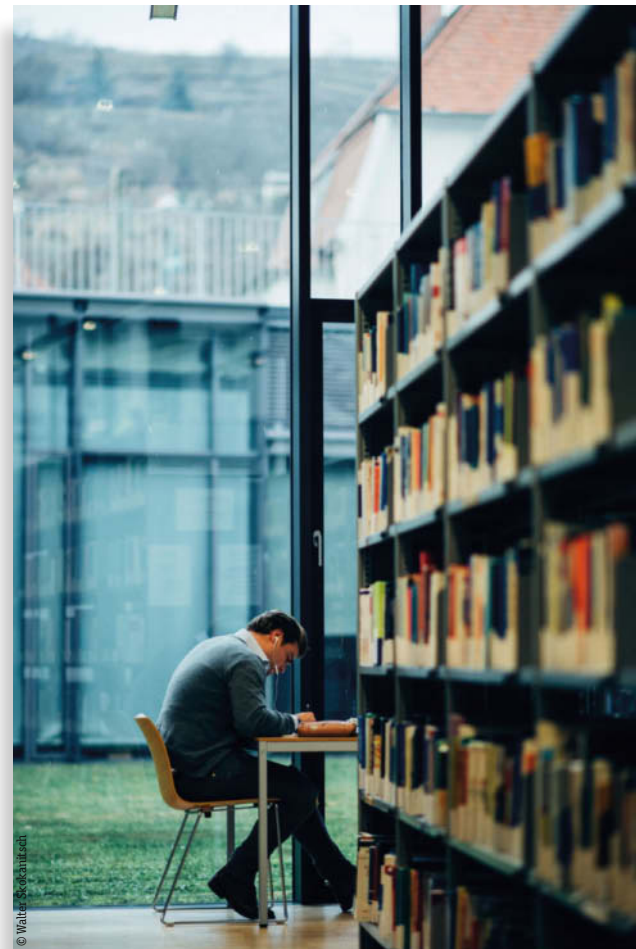
Ing. Christina Karner (Organisationsassistentin)

Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen
 Donau-Universität Krems
 Tel.: +43/2732/893 24 09
 E-Mail: christina.karner@donau-uni.ac.at

oder

Dr. Arlinda Berisha, LL.M.

Leiterin Fachbereich Versicherungsrecht
 Lehrgangsheiterin der versicherungsrechtlichen Lehrgänge
 Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen
 Donau-Universität Krems
 Tel.: +43/2732/893 24 14, E-Mail: arlinda.berisha@donau-uni.ac.at



AGB bleiben meist ungelesen

Die D.A.S., Österreichs führender Rechtsschutzspezialist, hat ermittelt, dass Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) im Internet für die meisten Österreicher als zu mühsam empfunden und deshalb meist ungelesen akzeptiert werden.

In Zusammenarbeit mit dem Europäischen Zentrum für E-Commerce und Internetrecht (e-center) wurde die Datenschutz-Studie erstellt und vom Marktforschungsinstitut Telemark Marketing durchgeführt. In einer österreichweiten repräsentativen Studie wurde dabei erhoben, dass die heimische Konsumenten eher **unvorsichtig mit der Weitergabe ihrer persönlichen Daten umgehen.**

„Da viele Konsumenten AGB im Internet ungelesen akzeptieren, erlauben sie Unternehmen, die personenbezogenen Daten zu verwenden. **Das wird aber dann brisant, wenn auch die unbewusste Zustimmung zur Weitergabe an Dritte damit verbunden ist**“, informiert **Johannes Loinger, Vorstandsvorsitzen-**

der der D.A.S. Rechtsschutz AG. Nur knapp mehr als die Hälfte der befragten Personen sind aktuell der Meinung, dass persönliche Daten durch das Datenschutzgesetz ausreichend gesichert sind.

Eine kommende EU-Verordnung möchte hier ansetzen. Ab 25. Mai 2018 müssen heimische Unternehmen die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) anwenden. Sie sieht zum Teil exorbitante Strafen bei Datenschutzverletzungen und diverse Verbesserungen des Datenschutzes gegenüber der bisherigen Datenschutz-Richtlinie vor.

So darf dann die Einwilligung zur Datenverarbeitung in den AGB nicht mehr in einem Unterpunkt stehen, der leicht überlesen wird. „Man kann hier durchaus von einer Beweislastumkehr sprechen, weil das daten-

verarbeitende Unternehmen nachweisen muss, dass die Person eine Einwilligung ausdrücklich erteilt hat“, **so Loinger weiter.** ■



Johannes Loinger: „Mit der DSGVO kommen ab Mai nächsten Jahres gravierende Änderungen auf uns zu.“

HDI-Vorstände: „In Summe ein leichtes Umsatzplus“

Die Bruttoprämien stiegen im Vorjahr um 1,8 Prozent, die Combined Ratio erreichte hervorragende 86,4 Prozent. Und wie geht es bei der HDI Österreich heuer? Ein Gespräch mit den beiden Vorstandsmitgliedern Günther Weiß und Thomas Lackner.

Was sich schon im Vorjahr abgezeichnet hat, setzte sich im ersten Quartal dieses Jahres fort: Das Kfz-Geschäft ist gut gelaufen – entgegen der Stagnation im Gesamtmarkt. Im Prämienbereich verzeichnen wir bei der HDI sehr positive Entwicklungen“, **betont Günther Weiß, Vorstandsvorsitzender der HDI Versicherung AG. Die Zahl der Schadensfälle in der Kfz-Haftpflicht stagniere erfreulicherweise.** Allerdings steige die Höhe der Schäden leicht – so zwischen 2,5 und 3 Prozent. „Gedämpft wird diese Entwicklung naturgemäß durch die Tatsache, dass immer mehr Kunden im Rahmen des Bonus/Malus in niedrigere Prämienstufen kommen. Die Kaskoversicherung ist ebenfalls mittlerweile umsatztechnisch – wie die Haftpflicht – bei uns sehr positiv. Bei der Kasko sind die Prämien aufgrund der Schadensentwicklung ab 2014 und vor allem beim Hagelschaden seit einigen Jahren höher geworden. **Der Prämienanstieg wird meiner Meinung nach bis 2018 anhalten.**“ Jedenfalls habe sich die neue Tarifstruktur gut bewährt. Der Trend zu höheren Kubaturen bei den neu angemelde-

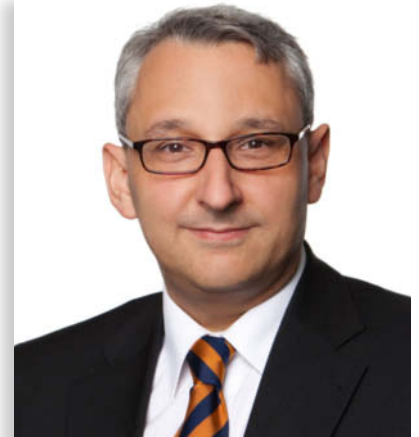


Günther Weiß: „In der Kfz-Versicherung gut im Rennen.“

ten Autos belebe auch den Umsatz, doch sei in dieser Kategorie auch der Aufwand je Schaden höher.

Bei der Kfz-Versicherung spielten die heftig diskutierten Vergleichsportale ein wachsende Rolle. Geht das zulasten der Makler? „Da glauben wir nicht“, unterstreicht Vorstandskollege Thomas Lackner, doch der Kunde komme dann im Regelfall mit online recherchierten Informationen zum Maklerberatungsgespräch. **Der Makler spare damit etwas Zeit, die er für die ergänzende Beratung verwenden könne.** „Der Kunde vergleicht meist nur oberflächlich, dem Makler kommt dann die Aufgabe zu, auf die Zusatzleistungen – etwa unser Werkstättennetz mit dem 11-Prozent-Rabatt – hinzuweisen und dem Versicherungsnehmer somit eine optimale Lösung anzubieten.“ Übrigens Werkstätten: Die Unternehmen seien nach wie vor sehr daran interessiert, HDI-Partner zu werden, und man habe auch einige Markenwerkstätten schon in dieses Netz einbezogen. „Vom Angebot, dass auch die Unfallgegner eines HDI-Kunden dieses Netz in Anspruch nehmen können, wird derzeit aber noch recht verhalten Gebrauch gemacht“, so Lackner

Schwieriger gestaltet sich grundsätzlich das Industriegeschäft. Der scharfe Konditionendruck sei aufrecht, und auch die Investitionsflaute der vergangenen Jahre sei zu verkraften gewesen, **unterstreicht Thomas Lackner, der für diese Sparte im Vorstand zuständig ist.** „Hier konnten keine Wachstumsziele verwirklicht werden, wir waren mit einem leicht sinkendem Industriegeschäft konfrontiert. 2016 gab es hier eben Stagnation, allerdings bei günstigerem Schadensverlauf. Wir registrieren zwar mit Freude den Konjunkturauf-



Thomas Lackner: „In der Industriesparte spüren wir Konjunkturbelungen im Nachlauf.“

schwung, der sich offensichtlich auch für die CEE-Märkte abzeichnet, aber in der Industriesparte werden wir das wohl erst 2018 spüren. Wir haben da in der Regel einen Nachlauf von einem halben Jahr oder mehr.“ Den Bedarf nach ausschließlicher Zustellung einer elektronischen Polizza seitens der Kunden registriert man bei HDI nicht. Die Versicherten wollten eine ausgedruckte Polizza, um sie im betreffenden Ordner, der in vielen Haushalten „durchaus amtlichen Charakter hat“ (Weiß), abzulegen.

Das Engagement im Motorradgeschäft „im Bereich der kräftigen Maschinen ab 500 Kubikzentimeter“ habe sich bewährt, doch sei der Hype momentan vorbei. Die Rechtsschutzversicherung laufe sehr gut. Was die Cyberrisiken betrifft, steige die Sensibilisierung spürbar.

Fazit: Für 2017 erwartet die HDI ein leichtes Umsatzplus – etwa fünf bis sechs Prozent im Privatkundengeschäft, im Industriegeschäft wäre man mit dem Halten des gegenwärtigen Prämienniveaus „zufrieden“. ■

VIG bleibt auf Erfolgskurs

Nach den erfreulichen Ergebnissen für das vergangene Geschäftsjahr meldet die VIG auch für das 1. Quartal 2017 sehr positive Zahlen. Der Konzern verzeichnet in allen Unternehmensbereichen ein Plus.

Im Vergleich zum 1. Quartal des Vorjahres verzeichnen wir bei allen wichtigen Kennziffern eine klare Verbesserung und liegen damit voll im Plan. Die guten Konjunkturaussichten sowohl in Österreich als auch in unseren Märkten in Zentral- und Osteuropa stimmen uns sehr zuversichtlich, 2017 auf Erfolgskurs zu bleiben“, zieht **Prof. Elisabeth Stadler, Vorstandsvorsitzende der Vienna Insurance Group**, eine erste positive Zwischenbilanz. Das Gesamtprämienvolumen konnte um 0,5 Prozent gesteigert werden und erreichte in den ersten drei Monaten rund 2,72 Milliarden Euro. Weiterhin rückläufig entwickelte sich hingegen das Einmalergeschäft in der Lebensversicherung

(–22,1 Prozent). Ohne Einmalergläge liegt die Prämiensteigerung jedoch bei +4,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

In der Krankenversicherung konnten die Prämien am stärksten um +12,5 Prozent auf 150,7 Millionen Euro gesteigert werden. In der Kfz-Versicherung verzeichnete die Sparte Kaskoversicherung ein kräftiges Prämienplus von +10,7 Prozent (284,4 Mio. Euro), während die Prämien in der Haftpflichtversicherung um –0,6 Prozent (368,5 Mio. Euro) leicht zurückgegangen sind. Klare Steigerungsraten wiesen die sonstigen Sachversicherungen mit +6,8 Prozent (1,3 Mrd. Euro) und die Lebensversicherungen mit laufender Prämienzahlung mit +1,5 Prozent (666,6 Mio. Euro) auf. „Bei den Einma-

lerglägen in der klassischen Lebensversicherung sind wir in den meisten Märkten weiter sehr restriktiv. Auch in der Kfz-Haftpflichtversicherung, wo wir in einigen Ländern mit einem massiven Preiswettbewerb konfrontiert sind, stellen wir Profitabilität vor Wachstum und haben unsere Annahmepolitik dahingehend verschärft. In allen weiteren Sparten konnten wir ein sehr erfreuliches Wachstum verzeichnen“, so Stadler.

Sehr positive Prämienentwicklungen zeigten auch die Nachbarländer Ungarn, Slowakei und die Tschechische Republik, ebenso wie das Segment Sonstige CEE mit Albanien, Bosnien-Herzegowina, Kroatien, Mazedonien, Moldau, Serbien und Ukraine. ■

Gothaer

Erweitern Sie Ihre Vertriebs-Chancen Innovative Vertriebswege mit der Gothaer Österreich

BU-Kollektivversicherung

Erweitern Sie Ihr Versicherungsportfolio mit attraktiven Angeboten für Unternehmen und deren Beschäftigte

Mit 2 Fragen zur Risikolebensversicherung

In den meisten Fällen wird durch die positive Beantwortung von **nur 2 Fragen innerhalb von 24 Stunden poliziert** - damit Sie Zeit für Ihre Kunden haben

Wir unterstützen Sie gerne - österreichweit und vor Ort. Unser Team:



Direktor Helmut Karner, MAS



VDir. Mario Woltsche



Reinhard Heissenberger



Mag. Werner Preindl



Mag. Felix Speiss

Jetzt Informationen anfordern
oder Termin vereinbaren:
+ 43 (0) 4352 36900
info@gothaer.at

Gothaer Lebensversicherung AG
Getreidemarkt 3, 9400 Wolfsberg
www.gothaer.at

Helvetia wächst deutlich über dem Markt

Mit einer Combined Ratio (IFRS netto) von 92,9 Prozent setzt Helvetia Österreich den ausgezeichneten Geschäftsverlauf im zweiten Jahr nach der Übernahme der Basler Versicherung fort.

Das **Gesamtprämienaufkommen** von Helvetia Österreich (inkl. Transportversicherungsgeschäft) ist aufgrund von vielen Initiativen im vergangenen Jahr auf 484,8 Millionen Euro angestiegen (2015: 409,2 Mio. Euro). Der Anstieg entspricht einem Wachstum von 18,5 Prozent. Nicht nur wachstums-, sondern auch ertragsseitig verlief 2016 sehr zufriedenstellend. „Damit ist es Helvetia Österreich erneut gelungen, Wachstum und Ertrag in einen guten Einklang zu bringen“, zeigt sich **Dr. Otmar Bodner, Vorsitzender des Vorstands bei Helvetia Österreich, mit dem Geschäftsverlauf zufrieden.**

Kräftiges „Lebenszeichen“

Das Geschäftsvolumen in der Lebensversicherung stieg 2016 um 49,8 Prozent auf 204,7 Millionen Euro. Wesentlicher Treiber für den ausgezeichneten Geschäftsverlauf war erneut die fondsgebundene Lebensversicherung, getrieben insbesondere durch die hohen Einmalerläge. Mit einem



Otmar Bodner: „Wachstum und Ertrag im Einklang.“

beachtlichen strategiekonformen Wachstum des fondsgebundenen Geschäfts macht dessen Anteil 2016 bereits knapp 68 Prozent des Lebengeschäfts aus (2015: 39 Prozent). „Mehrere Auszeichnungen für

„Nicht nur in der Lebensversicherung sondern auch im Bereich Schaden-Unfall ist Helvetia Österreich mit einem Anstieg um 2,8 Prozent auf 280,2 Millionen Euro deutlich über dem Markt gewachsen“, freut sich Werner Panhauser, Vorstand für Vertrieb bei Helvetia Österreich.

unsere Produktpalette festigten den Ruf von Helvetia Österreich als Expertin für fondsgebundene Lebensversicherungen, und es ist gelungen, diese starke Position 2016 diametral zum Markt kräftig auszubauen“, so **Mag. Andreas Bayerle**, Vorstand für Finanzen und Leben bei Helvetia Österreich.

„Nicht nur in der Lebensversicherung, sondern auch im Bereich Schaden-Unfall ist Helvetia Österreich mit einem Anstieg um 2,8 Prozent auf 280,2 Millionen Euro deutlich über dem Markt gewachsen“, freut sich **Werner Panhauser**, Vorstand für Vertrieb bei der Helvetia Österreich. Im Kfz-Bereich erzielte Helvetia ein Wachstum von 1,6 Prozent auf 104,4 Millionen Euro.

In den Sachsparten legte Helvetia Österreich 2016 um 3,4 Prozent auf 175,8 Millionen Euro zu. **Mag. Thomas Neusiedler**, Vorstand für Schaden-Unfall bei Helvetia Österreich: „Helvetia Österreich ist durch die 2014 übernommene Basler Österreich geografisch wesentlich breiter aufgestellt. So haben sich die Auswirkungen von Er-

eignissen wie den letztjährigen Unwetter-schäden auf das versicherungstechnische Ergebnis deutlich reduziert.“ **Der Nettoschadensatz (IFRS) ging nochmals zurück auf erfreuliche 61,3 Prozent.**

Zentrale Elemente der Unternehmensstrategie *helvetia 20.20* sind die stetige Verbesserung der Servicequalitäten sowie die Festigung von Helvetia Österreichs Position als attraktive Arbeitgeberin. **Wichtige Etappen auf diesem Weg sind der Abschluss der gesamten Verschmelzung von Helvetia und Basler Österreich.**

Im Produktbereich sind die Adaptierungen größtenteils bereits erfolgt. An der IT-Zusammenführung der Bestandsysteme wird noch gearbeitet. Für Kunden und Partner wird dies allerdings kaum spürbar sein.

Helvetia Gruppe

Die Helvetia Gruppe steigert Gewinn und Geschäftsvolumen und setzt rund um die neue Strategie *helvetia 20.20* erste Akzente. „Wir blicken auf ein intensives und äußerst erfolgreiches Jahr zurück. Mit dem Ergebnis aus Geschäftstätigkeit sind wir sehr zufrieden. Positiv ist auch, dass die Integration von Nationale Suisse und Basler Österreich zügig und erfolgreich vorangetrieben worden ist und wir mit der Umsetzung unserer neuen Strategie sehr gut auf Kurs sind“, zeigt sich **Philipp Gmür**, CEO der Helvetia Gruppe, erfreut über die solide Geschäftsentwicklung. **Die Versicherungsgruppe steigerte 2016 das Ergebnis aus Geschäftstätigkeit im Vergleich zu 2015 um 12 Prozent auf 491,8 Millionen CHF nach Steuern.** ■

Rechtsschutz in der Praxis

Der Rechtsschutz ist ein komplexes Thema. Umso wichtiger ist es, dass man als Makler die Grundlagen fest im Griff hat. Die ARAG veranstaltete daher kürzlich ein entsprechendes Seminar.

Was genau ist eigentlich ein **Fahrlässigkeitsdelikt**, was unterscheidet es von einem **Vorsatzdelikt**, und warum ist diese Unterscheidung im Zusammenhang mit dem **Versicherungsschutz relevant**? Wie definiert sich der Versicherungsfall, und warum sind die Behauptungen der Gegenseite zu berücksichtigen? Diese und weitere Fragen wurden bei einer **Arag Maklerschulung**, die Mitte Mai stattfand, erörtert. Was sich nach einfachen Grundlagen anhört, erweist sich in der Praxis oft als komplexe Herausforderung. Unter dem Titel **„Rechtsschutzbausteine – was ist versichert, was ist ausgeschlossen? Erklärt anhand von Beispielen“** veranstaltete der Rechtsschutzversiche-

rer eine Schulung zu den Musterbedingungen des VVO. Das Thema stieß auf so großes Interesse, dass **mehr 240 Teilnehmer der Einladung folgten und die Veranstaltung im Austria Trend Eventhotel Pyramide** abgehalten wurde.

Im Fokus des Seminars standen sowohl die gemeinsamen als auch die besonderen Bestimmungen. Speziell Regelungen, die in der Praxis häufig zu Fragen führen, wurden anhand von konkreten Beispielen und Fallkonstellationen ausführlich durchgespielt. Trotz der hohen Teilnehmerzahl gab es viele Fragen aus dem Publikum, und es entwickelte sich so eine rege und konstruktive Diskussion. Insgesamt war die Veranstaltung ein großer Erfolg: „Eine sehr

gute, kompetente und kurzweilige Präsentation!“ und „Ich bin seit 30 Jahren in der Branche, habe aber selten so ein tolles Seminar besucht“ lauteten zwei der Rückmeldungen aus dem Teilnehmerkreis. Beim anschließenden Buffet blieb auch noch Zeit zum Networking. Aufgrund des großen Erfolgs und weiterer Anfragen wird dieses Seminar am 28.9.2017 erneut stattfinden. Auch Aufbau Seminare sind in Planung. ■



Arag-Chief Matthias Effinger: „Die sehr hohe Teilnehmerzahl beweist den Informationsbedarf.“



Mehr Zeit für Ihre Kunden

Mit wefox reduzieren Sie Ihren administrativen Aufwand deutlich. Gleichzeitig unterstützen wir Sie bei der Terminvorbereitung.

- ✔ Modernstes Maklerportal und kostenlose Kunden-App
- ✔ Kompetentes Backoffice
- ✔ Automatisierte Geschäftsprozesse
- ✔ Kunden binden und neue finden

Mehr Informationen unter:
www.wefox.at/makler



Unsere starke Gemeinschaft.

wefox, die digitale und unabhängige Serviceplattform, verbindet Versicherungsmakler, Kunden und Versicherungsgesellschaften. Unser Ziel ist, das Versicherungserlebnis für alle Marktbeteiligten voranzutreiben und anzuführen.

Zentral und digital

Die Uniqa Group ist nicht nur eine der führenden Versicherungsgruppen in Österreich, sondern auch in starker Position in Zentral- und Osteuropa (CEE). 22.000 Mitarbeiter und exklusive Vertriebspartner betreuen in 19 Ländern rund zehn Millionen Kunden.

Am Heimatmarkt Österreich ist Uniqa mit einem Marktanteil von rund 22 Prozent der zweitgrößte Versicherungskonzern, und in CEE ist der Konzern ein großer Player. Uniqa ist in Albanien, Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, im Kosovo, in Kroatien, Mazedonien, Montenegro, Polen, Rumänien, Russland, Serbien, der Slowakei, Tschechien, der Ukraine sowie in Ungarn präsent. Auf all diesen Märkten sind die Erwartungen groß, denn hier stehen die Zeichen auf Wachstum. **In den CEE-Ländern expandiert die Realwirtschaft mit 3,1 Prozent, Wirtschaftsprognosen bestätigen auch für 2018 und mittelfristig ein Wachstum von rund drei Prozent.** So wird etwa in Polen, **dem umsatzstärksten CEE-Markt der Uniqa-Gruppe, ein BIP-Wachstum von 3,5 Prozent (2017) und 3,2 Prozent (2018) erwartet.** Auch die Slowakei entwickelt sich mit 3,4



CEO Wolfgang Kindl: „Die voranschreitende Digitalisierung hat fundamentale Veränderungen in den Kundenerwartungen ausgelöst.“

(2017) bzw. 3,5 Prozent (2018) überproportional. Nicht ganz so stark, aber immer noch mit einem deutlichen Plus zeigt sich Ungarn, wo für die kommenden beiden Jahre je 2,5 Prozent prognostiziert werden. Auch in Russland (2017: +1,2 Prozent) und der Ukraine (2017: +2,5 Prozent) wird ein Aufschwung erwartet.

„Der Aufholprozess in dieser Region, die ja neben Österreich unser zweiter Heimmarkt ist, läuft“, fasst Wolfgang Kindl, CEO von Uniqa International, zusammen. „Darüber hinaus belegen Studien wie auch unsere bisherigen Erfahrungen in der Region, dass das Versicherungsgeschäft in Wachstumsmärkten im Schnitt in etwa doppelt so schnell wächst wie die Gesamtwirtschaft. Daher rechnen wir damit, dass Uniqa ausgehend von diesem soliden Wirtschaftswachstum in diesen Märkten auch in den kommenden Jahren um fünf bis sechs Prozent wachsen wird.“ **Die in einigen Segmenten bereits gesättigten Märkte in Westeuropa könnten da nicht mithalten.**

Diese positive Entwicklung wird durch einige Faktoren begünstigt: Der private Konsum weitet sich aus, die Inflation ist niedrig, die Kreditsektoren erholen sich, und die Kfz-Neuzulassungen boomen. **Auch sind die Arbeitslosenraten niedrig wie seit 2008/09 nicht mehr.**

Digital in die Zukunft

Beste Voraussetzungen, die aber auch ein Maß an Zukunftsorientiertheit erfordern: „Die Herausforderungen der Zukunft wie die von der voranschreitenden Digitalisierung ausgelösten fundamentalen Verän-

derungen in den Kundenerwartungen verlangen auch von der Versicherungswirtschaft schon heute neue und radikalere Antworten, als irgendjemand vor sechs Jahren vorhergesehen hätte“, ist Kindl überzeugt. „Digitalisierung wird einer der wichtigsten Wachstumstreiber

„Digitalisierung wird einer der wichtigsten Wachstumstreiber für die kommenden Jahre sein. In den sich wandelnden Versicherungsmärkten müssen wir – zusätzlich zu unseren klassischen Vertriebskanälen – mit unseren digitalen Services und Dienstleistungen den modernen Kundenbedürfnissen entsprechen. So bieten wir aktuell in allen CEE-Ländern via Online-Sales Auto-Haftpflicht & -Kasko, Reise-, Home- und Krankenprodukte an.“

für die kommenden Jahre sein. In den sich wandelnden Versicherungsmärkten müssen wir – zusätzlich zu unseren klassischen Vertriebskanälen – mit unseren digitalen Services und Dienstleistungen den modernen Kundenbedürfnissen entsprechen.“ Daher forcieren wir jetzt massiv den digitalen Vertriebskanal. „So bieten wir aktuell in allen CEE-Ländern via Online-Sales Auto-Haftpflicht & -Kasko, Reise-, Home- und Krankenprodukte an. In manchen Ländern gibt es die Möglichkeit zu Online-Chats mit Beratern, in Ungarn bieten wir seit Neuestem Schadensmeldungen und Abwicklung via Videoschaltung an, und in der Slowakei sowie in Tschechien kann der Vertragsabschluss direkt am Computer oder Tablet des Beraters in biometrischer und elektronischer Form abgewickelt werden.“ ■

Nürnberger mit neuem Produkt

Mit einer neu überarbeiteten Risikoversicherung ist die Nürnberger Versicherung seit Anfang Juni auf dem Markt. Damit wird das Angebot im Bereich Biometrie weiter ausgebaut.

Unser Ziel war es, eine Risikoversicherung zu entwickeln, die uns durch das erstklassige Preis-Leistungs-Verhältnis zu einem präferierten Anbieter in Österreich macht. Mit dem neuen Tarif ist uns das gelungen, denn wir bieten unseren Kunden und Vertriebspartnern eine bessere Leistung zu gleichzeitig reduzierten Prämien“, so Dr. Philip Steiner von der Nürnberger Versicherung. Zur Wahl stehen zwei Lösungen: Risikoversicherung und Risikoversicherung Plus mit Zusatzvorteilen.

Die Tarifberechnung erfolgt auf Basis Raucher/Nichtraucher-Status, Beruf sowie Körperbau (BMI: Größe/Gewicht). Die bisherige Freizeit- und Berufsrisikoliste entfällt. Stattdessen wird die Berufsliste aus

der Berufsunfähigkeits- und Pflegeversicherung herangezogen. Die Attestgrenzen wurden angehoben.

Vorteile der Risikoversicherung

- deutliche Prämienreduzierungen für Nichtraucher
- Prämienreduzierung auch für Raucher
- günstigere Prämie durch hohe Gewinnbeteiligung
- zusätzliche Prämienvorteile bei risikoarmem Beruf und/oder günstigem BMI
- Risiko-Mehrfachabsicherung durch Einschluss einer Berufsunfähigkeits- und/oder Pflegerenten-Zusatzversicherung

Zusatzvorteile der Plus-Variante

- Nachversicherungsgarantien ohne erneute Gesundheitsprüfung bei verändertem Vorsorgebedarf, z. B. bei Heirat, Geburt eines Kindes ...
- Verlängerungsoption ohne neuerliche Gesundheitsprüfung für mehr Flexibilität bei veränderter Lebensplanung
- Umstiegsoption auf eine kapitalbildende Lebensversicherung ohne neuerliche Gesundheitsprüfung (bis spätestens 5 Jahre vor Ablauf)
- Vorgezogene Ablebensfall-Leistung bei schweren, unheilbaren Krankheiten, die voraussichtlich innerhalb von 12 Monaten zum Tod führen

„Die Absicherung des Ablebensrisikos spielt in der langfristigen Vorsorge neben den Themen Berufsunfähigkeit und Pflege eine wesentliche Rolle. Mit unseren neuen Risikotarifen können wir Beratern erstklassige Produkte zur Verfügung stellen, die sich im Rahmen der Vorsorgeplanung hervorragend einsetzen lassen“, so Dr. Steiner. ■

Beitragsstabilität. Dafür steht die Dialog.



- ✓ Beitragsstabilität.
- ✓ Finanzstärke.
- ✓ Leistung.

Darauf können Sie sich verlassen.

Als Vertriebspartner der Dialog können Sie sich auf kundenfreundliche und stabile Tarife mit ausgezeichnetem Preis-Leistungs-Verhältnis verlassen: **Seit Einführung der RLV und SBU wurden die Netto-Prämien für Bestandsverträge noch nie erhöht.**

www.dialog-leben.at

**DER Spezialversicherer
für biometrische Risiken**



Philip Steiner: „Die Nürnberger hat im Bereich Biometrie ein sehr attraktives Produkt entwickelt.“

Gefahren aus dem Netz

Wer heutzutage ein Unternehmen ohne Computer betreiben möchte, muss scheitern. Es wird nicht funktionieren. Die Digitalisierung hat die Arbeitswelt fest im Griff, natürlich auch den Makleralltag. Das birgt aber auch neue Gefahren.

Unternehmen sind mit einer Vielzahl von Gefahren konfrontiert: Ereignisse wie Feuer, der Ausfall von Maschinen, Einbruch oder Diebstahl können viel Geld kosten oder den Betrieb zum Erliegen bringen. In den vergangenen Jahren sind jedoch noch virtuelle Risiken dazugekommen. **Wie soll man sich vor Phishing-, Hacking- oder Ransom-Angriffen schützen?**

Im Rahmen der Gewerbeversicherung war man zwar bisher teilweise abgesichert – etwa bei kaputten Computern oder bei rechtlichen Angelegenheiten im Zusammenhang mit Datenklau – eigene Cyber-Versicherungen kommen aber erst nach und nach auf den Markt.

„Man muss sich nur vor Augen halten, was wir heute alles digitalisieren“, erklärt **Dr. Sven Erichsen**. Der deutsche Jurist ist

seit über 20 Jahren „Makler mit Leib und Seele“. Seit 2014 ist er in Essen als Spezialist für Cyber-Risiken tätig – und von diesen gibt es immer mehr: „Wir verlagern Risiken von der physischen in die virtuelle Welt. Jedes Unternehmen muss sich fragen, was das für Konsequenzen hat.“ Die Gefahren lassen sich dabei in drei Gruppen einteilen. Zum einen können Systeme nicht funktionieren oder Bedienungsfehler passieren. Das bedeutet Ausfall, die Wiederherstellung und eine damit verbundene Betriebsunterbrechung. Ein weiteres Risiko sind Datenschutzverletzungen durch Hacking oder Phishing-Attacken. Das bedeutet, dass man die betroffenen Kunden kontaktieren muss oder dass im schlimmsten Fall sogar Strafzahlungen fällig werden. Schließlich können Angriffe auch Eigentumsdelikte sein:

Erpresser schleusen Verschlüsselungssoftware ein und erpressen ein Lösegeld („ransom“), damit sie die Systeme wieder freischalten. Auch „wild gewordene Software“ sei ein Problem, mit dem schon so mancher seine Erfahrungen gemacht hätte: „Das verursacht hohe, ungeplante Kosten und Ausfälle von bis zu drei Wochen“, so der Experte. **Allerdings sei dieses Risiko „absolut versicherungswürdig“.**

Auf dem neuesten Stand

Mittlerweile haben sich einige internationale Versicherer auf das Thema spezialisiert. In Österreich lancierte die **Wiener Städtische Versicherung** erst im Jänner ein solches Produkt und ist damit zurzeit der einzige heimische Anbieter. **Die Polizza deckt Schäden durch Schadsoftware, Erpressung, Datendiebstahl oder -manipulation sowie Denial-of-Service-Angriffe.**

„Laut WKO entspricht bei Ein-Personen-Unternehmen sowie Klein- und Mittelbetrieben die Gefahrenwahrnehmung – noch – nicht den realen Gefahren“, sieht **Städtische-Vorstandsdirektorin DI Doris Wendler** einen Grund, warum nur langsam Bewegung in das Thema kommt. Ein weiterer Punkt sei, dass erst 2018 eine verschärfte Gesetzeslage in Form der Datenschutz-Grundverordnung der EU vorliegen wird. „Das legt den Schluss nahe, dass die Unternehmen erst beginnen, sich mit IT-Sicherheit intensiver als bisher auseinanderzusetzen.“

Die Städtische arbeitet mit einem internationalen IT-Dienstleister zusammen, der auch über eine Niederlassung in Österreich verfügt. **„Wir lagern unseren Kundenservice nicht ins Ausland aus – egal ob am Telefon oder per Fernwartung am Computer. Denn im Ernstfall ist es extrem wichtig, direkt vor Ort Unterstüt-**



..“

zung und einen Ansprechpartner zu haben. Das gilt auch für die Kommunikation: Auf Wunsch kann der Kunde die Leistungen von PR-Profis inkludieren, die sich im Fall der Fälle um eine professionelle Krisenkommunikation kümmern.“ Gerade diese Assistance-Leistungen sind ein gewichtiges Argument für die Cyber-Versicherung. „Was nützt mir Geld für meinen kaputten PC? Viel wichtiger ist es, die Systeme rasch wieder zum Laufen zu bringen, um Folgeschäden zu vermeiden“, betont auch Erichsen. Die Städtische bietet ihren Kunden daher einen Rund-um-die-Uhr-Service (inklusive Wochenenden), der auch Profi-Unterstützung bei Erpressungsfällen gewährleistet – **„mit dem Ziel, kein Lösegeld zu zahlen“.**

Eine KPMG-Studie hat ergeben, dass sich 92 Prozent der befragten Unternehmen der Gefahr von Cyberkriminalität bewusst sind, knapp die Hälfte war schon betroffen, und bereits 30 Prozent haben einen Schaden durch einen Cyberangriff erlitten. „Dennoch sind nur die wenigsten Unternehmen in Österreich einschlägig versichert“, erklärt Doris Wendler. „Das Interesse seitens der Unternehmen ist – angesichts der realen Bedrohung – sehr groß, und das wird sich zukünftig auch in der Versicherungsdichte widerspiegeln. Wir gehen davon aus, dass die Cybercrime-Versicherung in ein paar Jahren genauso selbstverständlich sein wird wie eine Feuerversicherung.“ Grundsätzlich stünden die diversen Branchen denselben Risiken gegenüber. „Was

variiert, sind die Auswirkungen.“ Daher seien eine Bedarfsanalyse und eine maßgeschneiderte Absicherung essenziell. Dabei sollten Fragen folgende Fragen im Mittelpunkt stehen: „Welche Bereiche sind durch Cyber-Angriffe manipulierbar? Was sind mögliche Folgen? Kann der Betrieb (längerfristig) lahmgelegt werden? Kann der Unternehmer durch einen Angriff Haftungsansprüchen gegenüberstehen? Welche Schutzmaßnahmen zur Vermeidung oder Abschwächung von Auswirkungen durch IT-Sicherheitsverletzungen existieren bereits? Gibt es einen Notfallplan?“

Experte Erichsen erwartet jedenfalls, dass nach und nach alle heimischen Versicherer Produkte entwickeln werden.

Risikosensibilisierung

Als Kunde sei es ganz besonders wichtig, auf die Vertragsbedingungen zu achten. Das Wording sei der springende Punkt – und für Laien mitunter undurchsichtig: „Wie bei allen Gewerbeversicherungen sollte man vor Abschluss unbedingt einen spezialisierten Makler konsultieren.“

Der Aspekt der Beratung hat auch aus Sicht von Doris Wendler zentrale Bedeutung: „Natürlich erhielten und erhalten unsere Betreuer für jedes neue Produkt eine Schulung, so auch für ‚Cyber-Protect‘. Falls Fragen des Kunden unbeantwortet bleiben, kann auf die Kollegen von spezialisierten Fachbereichen zurückgegriffen werden, das ist seit jeher gelebte Praxis.“ Darüber hinaus setzt



© Alexandra Enzinger

Doris Wendler: „Der Makler kann viel zur Risikosensibilisierung beitragen.“

man bei der Wiener Städtischen in bewährter Weise auf den unabhängigen Vertrieb: „Wir sehen den Makler als essenzielles Element in der Beratung von Versicherungsnehmern und als Bindeglied zum Versicherer“, so Wendler. „Je nach Unternehmensgröße des Maklers kann dieser ebenfalls über Produktspezialisten verfügen.“ Auch hier stehen die Fachbereiche unterstützend bei: „Als direkter Kontakt zum Versicherungsnehmer trägt der Makler eine große Verantwortung bezüglich Risikosensibilisierung des gemeinsamen Kunden.“ ■

Sicher.Entspannt.Unterwegs

Weltweit mehr Sicherheit während der Geschäftsreise

MIT EINER GESCHÄFTSREISEVERSICHERUNG UND DER MEINE URLAUBERIA-APP MIT NOTFALL-ORTUNG

MEINE URLAUBERIA - App der Europäischen Reiseversicherung
europaeische.at/meine-urlauberia



110 Jahre Europäische Reiseversicherung seit 1907



Roland Rechtsschutz stellt sich strategisch neu auf

Der Rechtsschutzversicherer Roland bilanziert ein deutliches Prämien-Wachstum und will die eingeleitete strategische Neuaufstellung weiter entwickeln. Das gaben Martin Moshammer, Hauptbevollmächtigter für Roland Österreich, und Ludwig Strobl, Vertriebsdirektor Österreich vor Kurzem bekannt.

Wir wollen auch in Zukunft nachhaltig wachsen“, betont **Moshammer**, und unterstreicht dabei „nachhaltig“: „Unser Ziel ist es, dass in diesem Segment kein Weg mehr an Roland vorbeiführt.“ Bereits im vergangenen Jahr wurden drei Handlungsfelder definiert, die der Kölner Rechtsschutzversicherer besonders bearbeiten will:

Zum Ersten will Roland das Profil als Spezialversicherer mit Schwerpunkt auf Industrie- und Gewerbeprodukte weiter schärfen – „verbunden mit besserer Servicequalität“, unterstreicht Vertriebsdirektor Strobl.

Im zweiten Bereich **Privat-Rechtsschutz-Geschäft** geben Moshammer und Strobl eine interessante Parole aus: „Wir beteiligen uns bewusst nicht an einem Wettbewerb um die niedrigste Prämie, sondern definieren uns als **Premium-Anbieter mit nachvollziehbaren Prämien.**“ Man wolle



Martin Moshammer : „Der wichtigste Motor für unser Wachstum ist unser Portfolio im Bereich der Industrie- und Geschäftskunden.“

„kein Wachstum um des reinen Wachstums willen“, sondern Prämien „mit Augenmaß“ kalkulieren, „um zu vermeiden, dass Verträge später frühzeitig saniert werden müssen.“

„Im Gegensatz zu Wettbewerbern“, erläutert Moshammer, habe Roland die Erhöhung des Rechtsanwaltsaristengesetzes nur teilweise an Kunden weitergegeben; die telefonische Rechtsberatung durch unabhängige Juristen sei nun auch im aktuellen Tarif enthalten.

Schließlich Drittes Handlungsfeld: Roland will seine Kompetenz bei der Schadenerledigung weiter ausbauen und **will seinen Kunden auch „hochwertige Alternativen zur klassischen Streitbeilegung“ verstärkt anbieten. Etabliert ist die telefonische Rechtsberatung durch unabhängige Rechtsanwälte im Vorfeld einer allfälligen Auseinandersetzung; mit Einführung neuer Tarife wird Roland auch Kosten für Streitigkeiten, die über die unabhängige Schlichtung für Verbrauchergeschäfte geregelt werden, übernehmen.**

Konkret gemeint ist die staatlich anerkannte Verbraucherschlichtungsstelle (www.verbraucherschlichtung.at), eine von acht staatlich anerkannten Verbraucherschlichtungsstellen, in deren Zuständigkeitsbereich auch das Thema Versicherungen fällt. Nach eigenen Angaben hat diese Schlichtungsstelle im Jahr 2016 knapp über 400 Fälle bearbeitet, **57 – knapp zehn Prozent – betrafen Versicherungsfälle**, rund ein Fünftel davon Rechtsschutzversicherungen. **Roland Rechtsschutz will dieses Instrumentarium unterstützen.**

Im Geschäftsjahr 2015 stiegen die Bestandsprämien des Rechtsschutzversi-



Ludwig Strobl : „Wir beteiligen uns bewusst nicht an einem Wettbewerb um die niedrigste Prämie.“

cherers um 5,9 Prozent auf 21,6 Millionen Euro. Mit derzeit mehr als 70.000 Kunden sei Roland, erklärt Moshammer, die Nummer neun im österreichischen Rechtsschutz-Markt mit einem Marktanteil von 3,74 Prozent (Marktführer ist die Generali mit 77,13 Millionen Bestand, Marktanteil 14,17 Prozent vor D.A.S. Rechtsschutz (66,68 Millionen Euro, 12,25 Prozent Marktanteil) und ARAG SE (56,57 Millionen, 10,29 Prozent Marktanteil).

Die Durchschnittsprämie im Neugeschäft ist um 5,5 Prozent gewachsen, Roland konnte seine Kundenzahl um 3,4 Prozent oder rund 2.100 Verträge steigern. Besondere „Wachstumsmotoren“ seien 2016 die Produkte aus dem Business-(Gewerbe-) Rechtsschutz mit einem Plus von 16,32 Prozent, der Rechtsschutz für selbständige Ärzte (+13,86) sowie Universal-Straf-Rechtsschutz für Ärzte (+9,58 Prozent). ■

Sicheres Reisen seit 1907

Mitte des 19. Jahrhunderts war Reisen noch ein veritables Abenteuer. Dennoch, die Entwicklung zum Massenphänomen war unaufhaltsam. Max von Engel erkannte die Zeichen der Zeit und stellte 1907 mit der Gründung der Europäischen Reiseversicherung wichtige Weichen in Richtung sicheres Reisen.

Die **Europäische Reiseversicherung AG** ist Teil der Generali Group und mit mehr als 60 Prozent Marktanteil der größte heimische Reiseversicherer. Sie bietet mit einer breiten Produktpalette für Privat- und Businesskunden umfassenden Schutz für unterwegs.

Das 1907 gegründete Unternehmen war ein echtes Produkt der k. und k. Monarchie. Im Sommer 1857 befuhr der erste Zug mit Kaiser Franz Josef und Kaiserin Elisabeth die von Carl von Ghega geplante Bahnstrecke über den Semmering – von Wien über Graz bis nach Triest. Ein Problem der touristischen Anfangsjahre war, dass Reisegepäck während der Fahrt häufig beschädigt wurde. Das veranlasste **Max von Engel**, am 9. Mai 1907 die **Europäische Güter- und Reisegepäckversicherung AG** in Budapest zu gründen.

Seit 2014 steht **Mag. Wolfgang Lackner** an der Spitze des Unternehmens: „Die Europäische Reiseversicherung wird die



Wolfgang Lackner: „Seit 110 Jahren auf der Seite der Reisenden.“

Bedürfnisse ihrer Kunden und Vertriebspartner wie schon seit 110 Jahren weiter ins Zentrum ihrer Bestrebungen und Aktivitäten stellen. Innovationen in Produkten und Dienstleistungen werden wir konsequent weiterentwickeln.“ Ein klarer Ausdruck der Unternehmensphilosophie: „Wir wollen die Reisen unserer Kunden sicher gestalten und sie nicht nur versichern“, bestätigt auch Vorstand **Mag. Andreas Sturmlechner**. Das umfasst neben der ständigen Weiterentwicklung der Produkte auch die umfassenden **Assistance-Leistungen**: „Jahrelange Erfahrung und ein umfassendes Notfallmanagement sorgen dafür, dass wir überall auf der Welt – mit Ausnahme von Nordkorea – in jeder Sprache schnell und präzise helfen können“, so Lackner. „Dieser Service ist unser USP.“ Das sorgt auch dafür, dass es kaum Beschwerden gibt. Im Gegenteil: Das Kundenfeedback wird jede Woche analysiert und weist die ERV regelmäßig als verlässlichen Partner aus: Entsprechend hohen Wert legt man daher auch auf die Unterstützung der Vertriebspartner.

Business-Profis

Ein großer Teil der Einmal-Reiseversicherungen wird direkt im Reisebüro oder online abgeschlossen. **Im Bereich der Corporate Insurance sind jedoch die Makler unverzichtbare Partner.** In dieser Sparte bietet die ERV zwei Produkte: die Corporate Travel Insurance und eine Jahres-Geschäftsreiseversicherung, die sich besonders für KMU eignet.

„Für Makler wird die Jahresversicherung zu einem immer interessanteren Bestandsprodukt“, so Lackner. **Mittlerweile gebe es 1.300 Maklerstandorte, die diese Polizzen aktiv vertreiben.** Die Argumente für eine Jahresversicherung für



Andreas Sturmlechner: „Produktinnovationen weitertreiben.“

Firmen sind einfach und überzeugend: Zum einen sind Unternehmen rechtlich verpflichtet, einem Mitarbeiter auf Dienstreise, der in eine Notsituation geraten ist, umgehend zu helfen. Bei einem kleinen Unternehmen kann das durchaus existenzbedrohend werden. Eine **Ganzjahresreiseversicherung** bietet hingegen finanzielle Sicherheit und steuerliche Vorteile. Viele Firmen sind mit so einer Situation auch überfordert.

Die professionellen Assistance-Leistungen einer Reiseversicherung sind in so einem Fall die beste Lösung. Und die meisten Firmen wollen natürlich auch, dass ihren Mitarbeitern möglichst rasch geholfen wird. Lackner will den Bereich KMU und Start-ups zukünftig weiter forcieren: „Die Zahl an Großkunden ist überschaubar. **Jahresversicherungen für KMU oder Privatpersonen haben hingegen Potenzial. So kann sich auch der Makler ein wichtiges Standbein aufbauen.**“

EFM-Graf: „Wir haben sehr ehrgeizige Ziele“

In einem Gespräch mit dem VM erläutert der Vorstandsvorsitzende der EFM, die in der Holding als Aktiengesellschaft organisiert ist, die Entstehungsgeschichte und aktuelle Vorhaben dieses Maklernetzes.

EFM ist als Franchiseunternehmen organisiert, und wir haben derzeit fast 100 Partner, die als EFM-Maklerunternehmen auf dem Markt auftreten. Derzeit halten wir bei 170 Millionen Prämienvolumen, aber mein Ziel ist, irgendwann die Milliarde Euro zu erreichen“, legt sich **Josef Graf, Gründer und Spiritus Rector der EFM, im VM-Gespräch die Latte sehr hoch.**

Die EFM wurde 1991 gegründet. Graf war damals von der Erfolgsgeschichte bei McDonald's und dessen Konzept tief beeindruckt. „Daraus ist bei mir die Vision entstanden, die Versicherungsbranche im Sinne der Kundenorientierung und der höheren Qualitätsstandards zu verändern.“ Das erste EFM-Büro wurde 1994 in Schladming gegründet. Mittlerweile verfügt die EFM-Gruppe über 84 Standorte und 93 Mitgliedsunternehmen.

Im Jahr 2000 wurde das Unternehmen in eine Aktiengesellschaft umgewandelt, um die Vorteile der Kontrollsysteme einer AG mit Franchising zu verbinden. Die Kundenbetreuung wurde 2006



Josef Graf: „Jetzt werden zusätzlich 1,5 Millionen Euro in die IT investiert.“

endgültig in ein digitales und halbautomatisches System im Protokollwesen umgewandelt.

„Mir war es immer wichtig, viel in die Datenorganisation und die technische Ausrüstung der Informationstechnologie zu investieren“, betont Graf. In den nächsten Jahren werden rund 1,5 Millionen Euro in diese Informationstechnologie investiert – vor allem um für die Anforderungen der IDD sowie die nahende neue Datenschutzrichtlinie und Transparenzanforderungen gerüstet zu sein. „Wir sind auf die Anforderungen, die etwa von der transparenten Provisionsverrechnung kommen, aber auch für die Schnittstellenproblematik OMDS, die jetzt weiterentwickelt wird, technisch voll gerüstet.“

Das Geschäftsjahr 2016 war für die EFM sehr erfolgreich: **Der Provisions- und Honorarumsatz ist auf 16, Millionen Euro gestiegen. Das bedeutet gegenüber dem Jahr davor einen Anstieg um rund 15 Prozent.** „Wir streben diese Zweistelligkeit in den Wachstumsraten auch für die kommenden Jahre an“, gibt sich Graf optimistisch. Die EFM soll nach seinen Vorstellungen im Jahr 2018 die Marke von 20 Millionen Euro bei Provision und Honorarumsatz überschreiten.

Trotz hoher Investitionen hat die AG im Vorjahr einen operativen Gewinn von rund 150.000 Euro erwirtschaftet. **Die EFM ist derzeit zur Gänze mit Eigenkapital finanziert, das rund 2,3 Millionen Euro beträgt. Die Franchiseunternehmen, deren Beitrag für die Dienstleistungen des Netzwerks bei depressiver Staffelung zwischen 17 und 7 Prozent der Prämie ausmacht, sind zu 30 Prozent an der AG beteiligt.** 51 Prozent entfallen auf die Graf-Privat-



stiftung (EFM Foundation), der Rest wurde von Kleinaktionären gezeichnet.

Was die Kundenstruktur der EFM-Partner betrifft, so überwiegt mit 75.000 Kunden das Privatkundengeschäft. Rund 4.000 Kommerzkunden ergänzen das Klientenportefeuille. Für die Services, die den Mitgliedern seitens der EFM zu deren optimaler Betriebsführung zur Verfügung stehen, gibt es ein gut besetztes Backoffice: „45 Mitarbeiter sind dafür tätig, das entspricht 35 Vollzeitkräften. Allein in der IT-Abteilung sind 15 Mitarbeiter zur Bewältigung der Aufgaben vollberuflich aktiv“, **betont Graf nicht ohne Stolz.**

Alle EFM-Versicherungsmakler arbeiten mit dem iPad, mit dem die Risikoerfassung und die Deckungsvergleichspräsentationen leichter denn je durchgeführt werden können.

Die Franchisenehmer arbeiten in insgesamt 7 Ausschüssen daran, das System nachhaltig und kundenorientiert weiterzuentwickeln.

„Diese Arbeit soll mittelfristig dazu führen, das 300 EFM-Versicherungsmaklerbüros in Österreich unter gemeinsame Flagge auftreten“, skizziert Graf **seine Wachstumsphilosophie.**

D.A.S. holt 88 Millionen Euro

Der Trend zur außergerichtlichen Konfliktlösung ist ungebrochen. Die D.A.S., Österreichs führender Rechtsschutzspezialist, verzeichnet einen neuerlichen Anstieg von außergerichtlichen Schadenerledigungen. Der Versicherer konnte für seine Kunden im Jahr 2016 knapp 40 Millionen Euro gewinnen.

Die Konfliktlösung ohne Einschaltung von Gerichten wird von Kunden bevorzugt, die eine Eskalation vermeiden möchten sowie rasche und unkomplizierte Ergebnisse schätzen. Insgesamt wurde für D.A.S.-Kunden ein Volumen von etwa 88 Millionen Euro erzielt.

Der Rechtsschutzversicherer konnte 2016 außergerichtlich für seine Kunden insgesamt mehr als 40 Millionen Euro abwehren beziehungsweise einbringlich machen. Weitere 20 Millionen Euro erbrachte der immer stärker nachgefragte und erfolgreiche D.A.S. Inkasso-Rechtsschutz. Speziell geschulte Mitarbeiter der D.A.S. kümmern sich um offene Forderungen von Firmenkunden. 28 Millionen Euro wurden über gerichtliche Auseinandersetzungen erstritten. „Setzt man die Prämieinnahmen und das erstrittene Volumen von 88 Millionen Euro in Relation, so haben wir

2016 für jeden eingenommenen Euro, 1,30 Euro für unsere Kunden außergerichtlich und gerichtlich gewonnen“, erklärt **D.A.S.-Vorstand Ingo Kaufmann**. „Unsere Erfolgsquote ist vor allem aufgrund der raschen und unkomplizierten D.A.S. Direkthilfe® so außergewöhnlich hoch. Hausinterne Juristen setzen dabei die Ansprüche unserer Kunden seit vielen Jahren außergerichtlich durch.“

2016 wurden 21.000 rechtliche Beratungen außergerichtlich durch D.A.S.-Juristen oder D.A.S.-Partneranwälte durchgeführt. In 26.000 Inkassofällen wurden Firmenkunden beim Einbringen von offenen Forderungen unterstützt. Darüber hinaus begleitete man rund 42.000 D.A.S.-Kunden in gerichtsanhängigen Schadensfällen. „Insgesamt wurden im vergangenen Jahr 89.000 Kundenschadensfälle bearbeitet“, betont Kaufmann. Für den Rechtsschutz-



Ingo Kaufmann: „Breites Angebot zur Konfliktlösung.“

versicherer ist das **Thema Chancengleichheit** besonders wichtig. „Durch unser breites Konfliktlösungsangebot können wir unseren Kunden leichter zu ihrem Recht verhelfen. Diese Serviceleistungen sind für D.A.S.-Kunden natürlich kostenlos“, schließt Kaufmann. ■

Uniqa führt im Ländle

Uniqa Vorarlberg ist mit 30,2 Prozent Marktanteil eindeutig der Versicherer mit der stärksten Präsenz im Bundesland.

Uniqa Vorarlberg erreichte im Jahr 2016 nach der Fusion der vier Einzelgesellschaften Salzburger Landesversicherung, Raiffeisen Versicherung und FinanceLife ein verrechnetes Prämienvolumen von 224,2 Millionen Euro. Mit einem Marktanteil von 30,9 Prozent ist Uniqa Vorarlberg eindeutiger Platzhirsch im Bundesland. **Markus Stadelmann, Landesdirektor Vorarlberg:** „Wir haben vor allem in der Schaden- und Unfall- sowie in der Krankenversicherung bewiesen, dass wir ein vertrauenswürdiger und attraktiver Partner für unsere Kunden sind.“

Während der Markt im Schnitt um 1,7 Prozent in der Sparte Kfz-, Sach- und

Unfallversicherung zulegen, wuchs Uniqa Vorarlberg mit einem Prämienvolumen von 96,0 Millionen Euro um 5,9 Prozent.

Auch das verrechnete Prämienvolumen in der Krankenversicherung zeigt deutlich nach oben. Im vergangenen Jahr nahm die verrechnete Prämie in der Krankenversicherung mit 62,7 Millionen Euro um 3,9 Prozent zu und wächst so auch deutlich über dem Schnitt, der 2016 bei 4,7 Prozent lag. **Die Prämien in der Lebensversicherung gegen laufende Prämien sanken um 2,4 Prozent auf 62,1 Millionen Euro, während die Einmalumlage nach der bewussten Zurückhaltung in diesem Bereich um**

76,4 Prozent auf 3,4 Millionen Euro zurückgegangen sind. An Kunden und Geschädigte hat Uniqa Vorarlberg im vergangenen Jahr Zahlungen in der Höhe von 148,9 Millionen Euro geleistet.

Im aktuellen Jahr möchte die Landesdirektion vor allem den Bereich der individuellen Versicherungslösungen für Klein- und Mittelbetriebe stärker forcieren. Stadelmann: „Oft denken KMU nicht daran, sich für den Fall der Fälle ausreichend abzusichern.“

In der Uniqa-Landesdirektion Vorarlberg betreuen 266 Mitarbeiter 151.829 Kunden mit 587.525 Verträgen. ■

Generali bleibt auf Wachstumspfad

Die Generali Gruppe Österreich hat sich 2016 neuerlich erfolgreich entwickelt. Trotz eines weiter herausfordernden Umfelds wuchs die Unternehmensgruppe profitabel, steigerte die Ergebnisse und festigte ihre finanzielle Stärke. Die Gruppe in Österreich nimmt damit innerhalb der internationalen Generali Group eine bedeutende Stellung ein.

C **EO Alfred Leu, Generali Holding Vienna AG und Generali Versicherung AG**, interpretiert: „Die Generali Gruppe Österreich kann eine starke Performance im Geschäftsjahr 2016 vorweisen. Die Ziele wurden erreicht und das Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr verbessert. Die rasche und konsequente Umsetzung zahlreicher strategischer Initiativen im Bereich Kundenfokus und Digitalisierung trägt wesentlich zu diesem Erfolg bei und stärkt unsere Position am Markt.“

Die zur Gruppe in Österreich zählenden operativen Versicherungsgesellschaften **Generali Versicherung, Bawag P.S.K. Versicherung und Europäische Reiseversicherung erwirtschafteten 2016 ein stabiles Prämienvolumen in Höhe von 2,6 Milliarden Euro.** 2,3 Milliarden Euro entfallen davon auf die Generali Versicherung, 231 Millionen Euro auf die Bawag P.S.K. Versicherung und 56 Millionen Euro auf die Europäische Reiseversicherung. In der Schaden-/Unfall-Versicherung, der bedeutendsten Sparte mit mehr als der Hälfte des Gesamtprämienvolumens, verzeichnete die Unternehmensgruppe eine

Steigerung der Prämieinnahmen um 0,8 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro. Die Prämien in der Lebensversicherung – bereinigt um das Einmalerspargeschäft in der klassischen Lebensversicherung – erhöhten sich um 0,3 Prozent auf 823 Millionen Euro. Das kräftigste Prämienwachstum verzeichnete die Krankenversicherung mit 5,1 Prozent auf 273 Millionen Euro. Über alle Sparten erzielte die Generali Gruppe Österreich eine Prämiensteigerung von 1,1 Prozent auf 2.527 Millionen Euro. Inklusiv der restriktiv behandelten Einmalersparlätze in der klassischen Lebensversicherung betrug das Prämienvolumen 2016 planmäßig 2.559 Millionen Euro nach 2.638 Millionen Euro im Vorjahr.

CFO Mag. Klaus Wallner zu den Ergebnissen: „Die Generali Gruppe Österreich blickt in einem von geopolitischen Unsicherheiten, Finanzmarktvolatilität, unveränderten Niedrigzinsen sowie anhaltend intensivem Wettbewerb geprägten Umfeld auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2016 zurück. Wir weisen ein profitables Wachstum, eine ausgezeichnete technische Entwicklung

mit einer historisch niedrigen Combined Ratio und eine Steigerung des Ergebnisses vor Steuern auf 233 Millionen Euro aus. Dank dieser nachhaltig erfolgreichen Entwicklung konnten wir unsere finanzielle Stärke weiter festigen.“

Die neuerliche Verbesserung der **Combined Ratio**

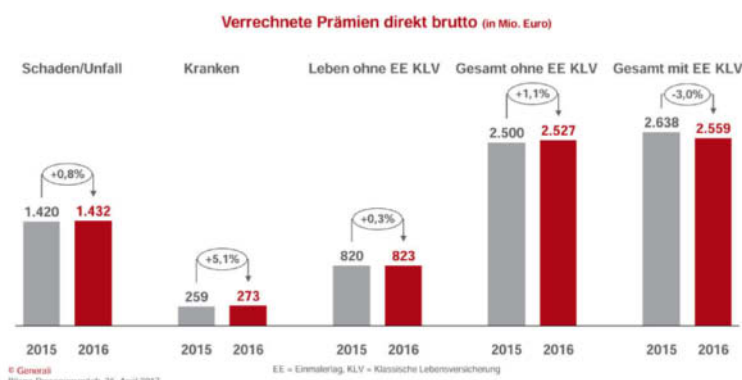


GD Leu und Finanzchef Wallner präsentieren den erfolgreichen Jahresabschluss.

von 93,4 auf 91,9 Prozent – ein Spitzenwert in der Unternehmensgeschichte – sieht CFO Wallner als Ergebnis einer nachhaltigen, ertrags- und risikoorientierten Geschäftspolitik und somit einer sehr guten Portfolioqualität in Schaden/Unfall. Auch der starke Fokus im Neugeschäft auf die kräftig wachsende und ertragreiche Kranken-, Risiko- und fondsgebundene Lebensversicherung trägt zur Verbesserung des Ergebnisses vor Steuern um 5,6 Prozent auf 233 Millionen Euro bei. **Die Generali Versicherung kann zudem auf eine sehr solide Kapitalausstattung mit einer Solvency-II-Quote von 195,1 Prozent verweisen.**

Generali hat in den vergangenen Monaten zahlreiche digitale Tools erfolgreich implementiert. Mit dem Net Promoter System werden seit 2016 flächendeckend unmittelbare Kundenerfahrungen in ganz Österreich nach konkreten Geschäftsfällen erhoben. Mehr als 20.000 Rückmeldungen lieferten bereits wertvolle Anhaltspunkte für Verbesserungen. Zudem wurden 3.000 Telefonate mit Kunden geführt – diese direkte Interaktion ermöglichte ein wertvolles Kundenfeedback.

Profitables Wachstum



Das Interesse an privater Krankenversicherung steigt

Die Diskussionen rund um eine Zwei-Klassen-Gesellschaft in der medizinischen Versorgung reißen nicht ab: Finanzielle Engpässe der Sozialversicherungsträger, uneinheitliche Kosten-systeme und das Dilemma um die Kassenärzte verunsichern viele Menschen. Davon profitieren die privaten Anbieter.

Wir beobachten ein gesteigertes Interesse der Kunden an privaten Krankenversicherungen“, so **Generali-Vorstand Walter Kupec**. „Die Anzahl der Ärzte mit Kassenverträgen – vor allem in den urbanen Gebieten – sinkt stetig. Patienten weichen deshalb verstärkt auf niedergelassene Privatärzte aus und interessieren sich vermehrt für **ambulante Versicherungen**, die Kosten für Ärzte und Therapeuten ihrer Wahl abdecken.“ Im Spitalsbereich könnten mit der privaten Gesundheitsvorsorge Wartezeiten durch die Ausweichmöglichkeit in Privatspitälern verkürzt werden.

„Wir begleiten unsere Kunden im Fall der Fälle auch mit einem persönlichen Gesundheits-Manager, unsere Gesundheits-spezialisten helfen etwa bei der Wahl des richtigen Arztes oder Krankenhauses

und nennen auch geeignete Ansprechstellen für eine ärztliche Zweitmeinung.“ „Die private Krankenversicherung entlastet das öffentliche System“, ist Uniq-Vorstand **Peter Eichler** überzeugt. „Die Attraktivität der privaten Krankenversicherungstarife ist anhaltend hoch. So ist etwa die Anzahl der Spitalstarife 2016 bei uns um 3,3 Prozent gestiegen, die der ambulanten Tarife (Privatarzt-Tarif) sogar um neun Prozent. Hier spiegelt sich klar wider, dass unsere Kunden eine **eigenbestimmte medizinische Versorgung schätzen – und auch kurze Wartezeiten**.“

Bei der **Wiener Städtischen** betrachtet man die Produkte als Ergänzung zur Sozialversicherung. Aufgrund der Sparmaßnahmen im Gesundheitswesen würden sie noch wichtiger: „Wir decken die Lücken im Sozialversicherungsnetz ab – etwa Sebehilfe, Medikamente und Zahnleistungen, aber auch bei Akupunktur, Homöopathie, TCM, Bachblüten, um nur ein paar Beispiele aus der Komplementärmedizin zu nennen. Den Zugang zum Wahl-arztzetz schätzen unsere Kunden ebenfalls.“ Die Patienten seien immer besser über Behandlungsoptionen informiert und wollen selbst (mit)bestimmen: „Hier bemerken wir einen Trend zur individuell besten Behandlung.“

Diesen Trend sieht man auch bei der **Allianz**: „Insbesondere unter Berücksichtigung der wachsenden Bedeutung von Alternativmedizin, Gesundheitsvorsorge und Gesundheitsförderung besteht ein zusätzlicher Bedarf, der über das Ange-

bot der gesetzlichen Krankenversicherung hinausgeht.“

Produktoffensive

Die **Generali** ist 2016 in der KV-Prämie um 5,1 Prozent gewachsen und steigerte damit ihren Marktanteil auf 13,29 Prozent.

„Mit unserem achtwöchigen Generali Gesundheitscoaching unterstützen wir beim Gesundbleiben mit einem individuellen persönlichen Coaching aus den Themenbereichen Bewegung und Ernährung. Zusätzlich bieten wir neuen Generali-Kunden mit Generali Vorsorge-Plus einen Kostenbeitrag für Trainings aus unserem Angebot, etwa Rückentraining, Pilates, Yoga, Cardio-Training.“

Dabei setzt man auf die aktive Vorsorge: „Mit unserem achtwöchigen Generali Gesundheitscoaching unterstützen wir beim Gesundbleiben mit einem individuellen persönlichen Coaching aus den Themenbereichen Bewegung und Ernährung. Zusätzlich bieten wir neuen Generali-Kunden mit Generali VorsorgePlus einen Kostenbeitrag für Trainings aus unserem Angebot, etwa Rückentraining, Pilates, Yoga, Cardio-Training“, erläutert Kupec.

In der Sonderklasseversicherung hat die Generali **flexible Erweiterungsmöglichkeiten**. „Unsere Kunden können in jungen Jahren in die Krankenversicherung günstig einsteigen. Innerhalb der Optionsperiode von zehn Jahren besteht dann die Möglichkeit, den Versicherungsschutz unabhängig vom Gesundheitszustand zu erhöhen.“ Dieses Erweiterungskonzept



Walter Kupec: „Im stationären Tarif punkten wir bei den Maklern mit der Selbstbehaltsregelung.“

steht ab Juni 2017 auch im ambulanten Bereich zur Verfügung.

Jede sechste Österreicherin geht laut einer Umfrage der **Allianz** seltener als einmal im Jahr zum Frauenarzt. Mit **Women's Health** bietet die Allianz nun eine spezielle private Krankenversicherung, die auf den Bedarf jüngerer Frauen zugeschnitten ist. Übernommen werden die Kosten aller gynäkologischen Vorsorge- und Kontrolluntersuchungen beim Frauenarzt oder der Klinik des Vertrauens inklusive Privatärzten und Privatspitälern sowie Arzneimitteln und Heilbehelfen, beispielsweise Perücken bei Haarausfall nach einer Chemotherapie oder Kosten von Folge- und Begleitbehandlungen – von Psychotherapie bis hin zu medizinischer Hauskrankenhilfe. Eine weitere Innovation ist der **BabyBonus**: Mit diesem Produktbaustein kann ein neugeborenes Kind ohne Risikoprüfung in den Vertrag des versicherten Elternteils eingeschlossen werden. Das erste Versicherungsjahr für das Baby ist dabei kostenfrei.

Mit der Entwicklung der Sparte ist man bei der Allianz zufrieden: So konnte der Versicherer 2016 um 7,9 Prozent auf 68,4 Millionen Euro zulegen.

Auch bei der **Wiener Städtischen** ist die Nachfrage 2016 gestiegen. Mit den neuen Sonderklassetarifen will man zukünftig

noch flexibler sein. Einheitliche Prämien für alle Bundesländer und eine **generelle Österreichdeckung** sollen zudem für **mehr Transparenz** sorgen. Die MEDplus Sonderklasse wird in den bewährten drei Varianten angeboten: **BASIC flex**, **CLASSIC fix** mit Selbstbehalt und **PREMIUM** ohne Selbstbehalt. Besonderen Fokus legt man bei der Städtischen auf alternative Behandlungsmethoden und Therapien, aber auch auf Prävention. Daher bietet **das BESSER-LEBEN-Paket** der Wiener Städtischen ein umfangreiches Programm an Wellnessaufenthalten im In- und Ausland, Freizeit- und Fitnessangeboten sowie Vorsorgeuntersuchungen, aus dem man frei wählen kann. Auch die **Leistbarkeit der privaten Gesundheitsvorsorge** – besonders für jüngere Menschen – ist dem Unternehmen wichtig. Verschiedene Selbstbehaltskonzepte sollen das sicherstellen. Die MEDplus Prämienreduktion verringert hingegen die Prämie der Krankenversicherung ab dem vollendeten 65. Lebensjahr um den gewählten Ermäßigungsbetrag. Der Ermäßigungsbetrag kann ab 20 Euro bis maximal zur Höhe der Prämie des Haupttarifs (Sonderklasse- oder Privatarztversicherung) in 1-Euro-Schritten flexibel von den Kunden selbst bestimmt werden. Achten Kunden auf ihre Gesundheit, dann erhalten sie von der Wiener Städtischen eine **Prämienrückvergütung**.



Peter Eichler: „Die private Krankenversicherung entlastet das öffentliche System.“

Ein wichtiger Vertriebsweg für die private **Krankenversicherung ist und bleibt der unabhängige Makler**: Bei Uniqa stammten 2015 rund 25 Prozent der Neuprämie aus dem Maklergeschäft, 2016 waren es sogar 27 Prozent.

Bei Generali beobachtet man, dass sich Maklerkunden mit **höherwertigem Versicherungsschutz** in der Sonderklasse und in den ambulanten Tarifen versichern. „Im stationären Tarif punktet die Generali bei den Maklern mit ihrer Selbstbehaltregelung. Im Leistungsfall ist die Abrechnung des Selbsthalts pro Aufenthaltstag im Spital günstiger für den Kunden als die marktübliche Verrechnung eines pauschalen Jahreselbsthalts“, **so Kupec**.

Ähnlich sieht man diese Entwicklung bei der Wiener Städtischen: Langfristige und auch hochpreisige Produkte könnten nachhaltig nur mit **guter und individueller Beratung** verkauft werden. Bei der Erfassung der Bedürfnisse des Kunden und der Abstimmung auf dessen Budget sei ein Berater unverzichtbar: „Gerade in der KV geht es ja darum, die Wünsche des Kunden wirklich gut zu erfassen. Ein späteres Ändern der Versicherung ist oftmals nach einer Verschlechterung des Gesundheitszustands des Kunden nicht mehr oder nicht mehr zur Normalprämie möglich.“ ■



Die private Krankenversicherung hilft dem Gesundheitssystem.“

Donau: Neue Werbekampagne

Im Juni läuft die neue Kampagne der Donau Versicherung vom Stapel. Dabei möchte die Nummer 5 am heimischen Markt ihr Image als kundenorientierter, regional stark verankerter Versicherer bestärken. Die Kernbotschaften: Kundennähe durch Verständlichkeit in der Grundeinstellung, persönliche Beratung und Wertschätzung für die Kunden. Die klaren Aussagen verbinden sich mit hellen und freundlichen Farben zu einem stimmigen Bild, das die Donau als österreichischen Versicherer für alle positioniert. „Kraft und Begeisterung für unsere Kunden zu bündeln ist ein gemeinsames klares Ziel am Weg zu Österreichs kundenorientiertestem Versicherer. Wir positionieren die Donau Versicherung einzigartig und

mit einem hohen Wiedererkennungswert in ganz Österreich“, erklärt **Vertriebsvorstand Mag. Harald Riener**. „Die Stärken der Donau als kundenorientierter, zuverlässiger Versicherer mit regionaler Betreuungskompetenz werden sichtbar.“ **Mag. Ulrike Promberger, Leiterin Marketing und Werbung** hebt hervor: „Die Donau präsentiert sich ab sofort beschwingt, luftig und positiv der Öffentlichkeit. Wir sind ein regionaler Versicherer und verstehen die Wünsche und die Bedürfnisse unserer Kunden ausgezeichnet.“ Im Zentrum der neuen Kampagne stehen Slogans wie „Donau, so stell ich mir das vor“ oder „Meine Donau ist auf meiner Wellenlänge.“ Die Spots sowie Sujets werden in TV, Print sowie online zu sehen sein. ■



Die Donau hat ihren Werbeauftritt runderneuert.

Mehr Motorradsicherheit

Frühlingszeit ist Motorradzeit. Studien zeigen jedoch regelmäßig, dass das reale Gefahrenpotenzial und die Einschätzung der Motorradfahrer keineswegs immer deckungsgleich sind. Daher möchte die Gothaer Lebensversicherung AG einen kleinen Beitrag zur Bewusstseinsbildung leisten und verlost unter ihren Vertriebspartnern drei Motorrad-Fahrsicherheitstrainings am Red Bull Ring in Spielberg. „Bereits ab einem einge-

reichten und polizzierten Antrag RISK Premium oder RISK Premium Kredit-schutz nehmen unsere Vertriebspartner automatisch an der Verlosung teil“, so **Direktor Helmut Karner**: „Bei RISK Premium und RISK Premium Kredit-schutz ist Motorradfahren im Straßenverkehr ohne Beitragszuschlag mitversichert. Dies ist nicht bei allen Ablebensversicherungen selbstverständlich.“ Die Aktion gilt ab sofort bis 31. August 2017. ■



Mit etwas Glück können Gothaer-Partner noch bis August ein Motorrad-Fahrsicherheitstraining gewinnen.

Arag mit Wachstumsschub

Die Kurve zeigt steil nach oben: **Der Rechtsschutzversicherer Arag** verzeichnet seit Jahresbeginn ein deutliches Wachstum. So konnte Mitte Mai die 60-Millionen-Euro-Prämien-grenze „geknackt“ werden. Auf das Gesamtjahr hochgerechnet entspricht dies einem Wachstum von knapp fünf Prozent, das deutlich über dem Markt liegt. **CEO Dr. Matthias Effinger** führt

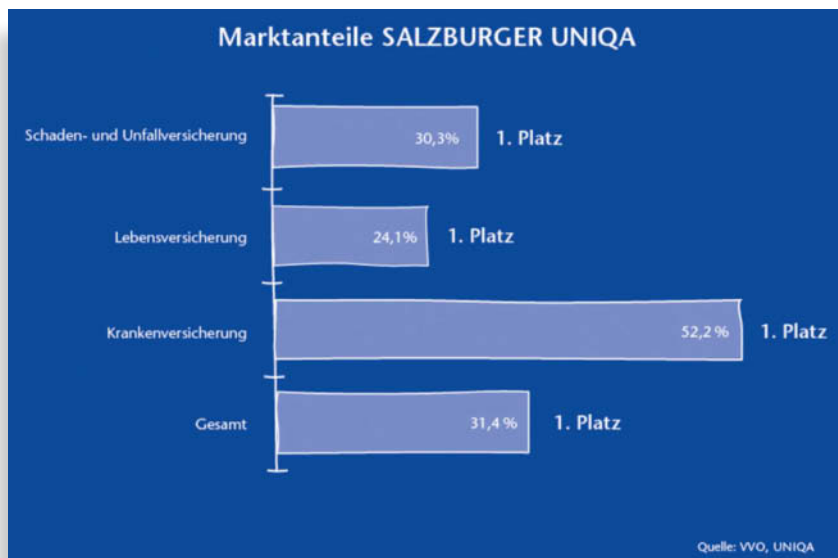
den Wachstumssprung auf drei wesentliche Faktoren zurück: „Unsere unabhängigen Vertriebspartner heben immer wieder unsere rasche und unkomplizierte Schadensabwicklung durch Inhouse-Juristen bei vielen Schadensfällen positiv hervor.“ Zudem würden die Vertriebspartner die modulare Produktstruktur, die **Flexibilität im Underwriting** sowie die gute Ver-

triebsunterstützung schätzen, etwa im Rahmen von Schulungen oder durch die Begleitung bei Gesprächen mit den Gewerbekunden vor Ort. Insgesamt sei es der Arag in den letzten Jahren gelungen, viel kritisches und konstruktives Feedback **der Vertriebspartner und des Maklerbeirats** umzusetzen, was sich jetzt in positiven Zahlen widerspiegeln. ■

Nummer eins an der Salzach

Die Salzburger Uniqa hat mit 31,4 Prozent Marktanteil einen deutlichen Vorsprung im Bundesland.

Nach der Fusion der vier Einzelgesellschaften Salzburger Landes-Versicherung, Raiffeisen Versicherung und FinanceLife erreicht die Salzburger Uniqa ein verrechnetes Prämienvolumen von 410,6 Millionen Euro. Das entspricht einem Plus von 5,2 Prozent. Insgesamt wuchs der Versicherer doppelt so stark wie der Markt. „Obwohl der Wind, der Versicherern derzeit entgegenweht recht rau ist, haben sich unsere Berater richtig ins Zeug gelegt, waren täglich bei unseren Kunden vor Ort und sind ihnen zu jeder Zeit mit Rat und Tat zur Seite gestanden“, so **Landesdirektor Peter Humer**. „Unser mehr als zufriedenstellendes Ergebnis spiegelt das Vertrauen der Kunden in unsere Arbeit wider.“



Landesdirektor Peter Humer: „Das Ergebnis spiegelt das Vertrauen der Kunden in unsere Arbeit wider.“

An Kunden und Geschädigte hat die Salzburger Uniqa im vergangenen Jahr Zahlungen in Höhe von 291,6 Millionen Euro geleistet. „Wenn ein Schaden eintritt, ist das der Moment, in dem die Versicherung

auf dem Prüfstand steht. Vor allem dann kommt es darauf an, dass die Berater für unsere Kunden da sind und sie unterstützen“, so Humer. Im heurigen Jahr ist eine KMU-Offensive geplant. ■

Helvetias Schutzwälder

Schutzwälder erfüllen eine wichtige Funktion: Sie dienen als Schutz vor Naturgefahren. Werden solche Wälder beschädigt, können Wind, Trockenheit sowie der Waldschädling Borkenkäfer den exponierten Flächen stark zusetzen. Das ist beispielsweise vor zehn Jahren im steirischen Salzkammergut durch Orkan Cyril geschehen. Die **Bundesforste und Helvetia** forsten die jungen Schutzwälder dieser Tage nun mit weiteren rund 10.000 jungen Fichten- und Lärchenpflanzen auf. Der Wald dient in der Region als natürlicher Schutz vor Naturgefahren – vor allem für die Hauptverkehrswege wie die Salzkammergut-Bundesstraße und die Eisenbahnverbindung im Tal. „Intakte Schutzwälder bieten natürlichen und vor allem nachhaltigen Schutz vor Naturgefahren wie Lawinen, Muren oder Steinschlag“, **erklärt Bun-**



Schutzwälder: Helvetia unterstützt deren Aufforstung.

desforste-Vorstand Rudolf Freidhager. „Wetterextreme als Folge des Klimawandels, aber auch Wildverbiss bringen die Schutzwälder im Alpenraum immer mehr unter Druck. Wo die Jungbäume nicht von selbst ausreichend nachwachsen können, helfen wir mit gezielten Aufforstungen nach.“ Ein Thema, das auch für

die Versicherer von hoher Relevanz ist: „Elementarschäden durch Wetterextreme, Temperaturanstiege und Naturkatastrophen häufen sich, und das ist besonders in der Versicherungsbranche zu spüren“, so **Thomas Neusiedler, Vorstand für Schaden-Unfall bei Helvetia Österreich.** Hohe Bedeutung hat die

Aufforstung von Schutzwäldern als langfristige Präventionsmaßnahme. Helvetia Österreich engagiert sich seit vier Jahren für die Instandhaltung und Aufforstung österreichischer Schutzwälder. In Zusammenarbeit mit den Bundesforsten werden seit 2013 jährlich Schutzwaldprojekte verwirklicht. ■

Gefahr im Anflug

Drohnen sind der neueste Trend. Neben vielfältiger Nutzung ist der Spaßfaktor der kleinen Flieger nicht zu unterschätzen – und auch nicht deren Gefahrenpotenzial.

Viele Menschen nutzen bereits Drohnen, etwa Fotografen, Ziviltechniker, die Filmindustrie, Kartografen oder Landvermesser. Die Luftbildaufnahmen leisten auch gute Dienste für die Eventberichterstattung oder Sachverständigengutachten, Drohnen können in der Forschung eingesetzt werden und sind natürlich auch ein beliebtes Spielzeug.

Bei einer Pressekonferenz präsentierten der österreichische Versicherungsverband VVO, das KFV und Austro Control Erhebungsergebnisse zum Wissensstand der Österreicher in Bezug auf Drohnen. Die Zahl der Drohnen steigt, laut einer aktuellen KFV-Erhebung würde jeder dritte Österreicher gern eine Drohne nutzen. „Der wohl häufigste Grund, sich eine Drohne zu kaufen, ist der Spaßfaktor. Doch auch wenn die Steuerung einer Drohne viel Freude macht, sollte die Sicherheit nicht zu kurz kommen“, so **Hartwig Löger, Vorstandsvorsitzender von Uniqa Österreich** und Vizepräsident des VVO. Zwar gebe es europaweit noch nicht viele Schadensfälle, dennoch rate er zur Risikoabsicherung über eine Versicherung.

Viele heimische Drohnen-Fans wiesen zudem **große Wissensdefizite rund um rechtliche Vorschriften** und die Sicherheit auf. Laut KFV geben vier von zehn Personen ganz offen zu, gar nichts über



Ab 250 Gramm gilt eine Drohne nicht mehr als Spielzeug und muss genehmigt werden.

die rechtlichen Aspekte der Drohnenutzung zu wissen. „Die Ergebnisse unserer Erhebung zeigen deutlich, dass hinsichtlich der Frage, was rund um die Nutzung von Drohnen erlaubt ist, noch großer Aufklärungs- und Informationsbedarf besteht“, **betont Dr. Othmar Thann, Direktor des KFV.** „Jeder zehnte Drohnenbesitzer weiß nicht, ob seine eigene Drohne genehmigungspflichtig ist.“

Die Nutzung von Drohnen wirft viele

Fragen auf. Austro Control hat dazu Durchführungsbestimmungen erlassen, die bei der Bewilligung in erster Linie auf das Gefährdungspotenzial abstellen. Wichtigster Punkt: Ab 250 Gramm sind eine Bewilligung von Austro Control sowie eine Haftpflichtversicherung für die Drohne erforderlich. Ohne Bewilligung mit einer Drohne in Österreich zu fliegen stellt eine Verwaltungsübertretung dar. Das Strafausmaß beträgt bis zu 22.000 Euro. ■

PERSONALIA

VIG

Prof. Elisabeth Stadler, Generaldirektorin und Vorstandsvorsitzende der VIG, wurde für ihre Verdienste um die Versicherungswirtschaft der Berufstitel „Kommerzialrätin“ verliehen. Das Dekret überreichte Bundesminister Mag. Thomas Drozda im Bundeskanzleramt.

„Es freut mich ganz besonders, dass mit dieser Auszeichnung eine branchenweit anerkannte und erfahrene Versicherungsexpertin gewürdigt wird“, so Aufsichtsratsvorsitzender Dr. Günter Geyer. „Noch mehr freut es mich, so jemanden, der mit Herz und Hirn für den Versicherungsgedanken lebt, an der Spitze unseres Konzerns zu wissen. Ihre jahrzehntelange Erfahrung konnte sie seit ihrem Eintritt in unsere Gruppe in relativ kurzer Zeit unter Beweis stellen. Das zeigen die Ergebnisse zum Geschäftsjahr 2016 und dem ersten Quartal 2017.“ Prof. Elisabeth Stadler, Jahrgang 1961, ist über 33 Jahre in der Versicherungswirtschaft tätig. Seit Jänner 2016 leitet sie die Vienna Insurance Group. Sie hat mehrere Aufsichtsratsfunktionen inne und ist Mitglied in Standesvertretungen. Als Vizepräsidentin des Österreichischen Roten Kreuzes bringt sie aktiv ihr soziales Engagement ein.



Elisabeth Stadler

D.A.S.

Bernhard Schuster ist neuer Leiter Direktvertrieb und Online-Services der D.A.S. Rechtsschutz AG.

„Im Zuge der Digitalisierung wollen wir die Bedürfnisse der Direkt- und Online-Kundengruppe noch besser erfüllen“, so Vorstandsvorsitzender Johannes Loinger. Schuster, der seit Februar 2017 im Unternehmen ist, absolvierte den Lehrgang für Marketing & Sales an der WU Wien und verbrachte seine bisherige Karriere als Berater in der Finanzbranche. In den letzten Jahren war der Niederösterreicher mit diversen Online-Projekten selbstständig. Er gründete mit „finanzBuddy.at“ die erste Bewertungsplattform für Finanz- und Versicherungsberater, die er vor Beginn seiner Anstellung bei der D.A.S. verkaufte.



Bernhard Schuster

Mag. Roland Gröll wird sein Vorstandsmandat in der Vienna Insurance Group mit Ende Juni 2017 zurücklegen und vorbehaltlich der Zustimmung der jeweiligen Gremien mit 1. Juli den bisher von Mag. Gerhard Lahner verantworteten IT-Bereich von Wiener Städtischer und Donauversicherung übernehmen. Gröll studierte an der WU Wien und trat im Jahr 1994 in den Versicherungskonzern ein, wo er seither in verschiedenen Funktionen tätig war. Neben der Sicherstellung der IT-Funktionalität wird er vor allem das Thema Digitalisierung und die Umsetzung des Projekts „Fit for future“ verantworten.

Mag. Gerhard Lahner wird ab Juli Finanzvorstand der Kooperative und Mitglied des Vorstandes der CPP.

Lahner ist seit 2002 für die VIG tätig und war von 2006 bis 2014 in verschiedenen Funktionen, vor allem bei den tschechischen Gesellschaften, aktiv. Seit März 2014 ist er Mitglied des Vorstandes der Donau.

GENERALI

Dr. Martin Sturzlbaum wurde zum Mitglied des Vorstandes der Generali Holding Vienna AG und der Generali Versicherung AG bestellt. Sturzlbaum leitet zukünftig das Vorstandsressort Versicherungstechnik Leben/Kranken und zeichnet damit für die Bereiche Lebens- und Krankenversicherung verantwortlich.



Martin Sturzlbaum

Der studierte Jurist hatte schon verschiedene Positionen in der Generali in Österreich und CEE inne. Von 2000 bis 2014 leitete er die Europäische Reiseversicherung in Österreich sowie in Zentral- und Osteuropa. 2014 wechselte Sturzlbaum als CEO zur Generali Belgien.

Unter dem Vorsitz von Alfred Leu (CEO) setzt sich der Vorstand der Generali Holding Vienna AG sowie der Generali Versicherung AG somit aus Walter Kupec (Schaden/Unfall), Arno Schuchter (CSO), Axel Sima (CIO), Dr. Martin Sturzlbaum (CInsO Leben/Kranken) und Mag. Klaus Wallner (Finanzen) zusammen.

ALLIANZ

Mag. Xaver Wölfl wurde mit Jahresbeginn in den Vorstand der Allianz Gruppe in Österreich bestellt. Dort verantwortet er das Ressort „Market Management & Digital“. Wölfl folgt auf Dr. Johann Oswald, der mit Ende 2017 in den Ruhestand trat. Wölfl studierte internationale Wirtschaftswissenschaften in Innsbruck und in den USA. 1996 startete er seine Laufbahn bei der Allianz.

Ab 2006 fungierte er als Bereichsleiter für die Versicherungstechnik Schaden-/Unfallversicherung, 2008 übernahm er für sieben Jahre den Bereich Marketing & Kundengruppenmanagement sowie im November 2015 die neu geschaffene Position des „Chief Digital Officers“.



Xaver Wölfl

PERSONALIA

DONAU

Martin Auer wird in Zukunft als Regionaler Vertriebsmanager die Maklerbetreuung der Donau Brokerline in Vorarlberg verstärken. Auer startete 1999 nach der Matura in Bregenz seine Laufbahn in der Versicherungswirtschaft. Zuletzt war er in der Leitung des Maklervertriebs der Wüstenrot in Vorarlberg tätig. Der geprüfte Versicherungskaufmann engagiert sich auch in der Lehrlingsausbildung und fördert den Nachwuchs für die Versicherungswirtschaft. Vertrauen und Handschlagqualität, verbunden mit exzellentem Service, sind für Martin Auer wesentliche Kriterien für den Erfolg in der Maklerbetreuung, um von den Stärken der Donau zu überzeugen.



Martin Auer



Bianca Reindl

Bianca Reindl verstärkt zukünftig als Regionale Vertriebsmanagerin die Maklerbetreuung der Donau Brokerline in Wien. Reindl startete 2008 nach der Matura am Theresianum ihre Laufbahn in der Versicherungswirtschaft. Die Vermögensberaterin war bis März 2017 mehr als drei Jahre lang in der Makler- und Agenturbetreuung der Landesdirektion Wien für die Wüstenrot tätig.

FUNK INTERNATIONAL AUSTRIA

Mag. Ulrike Domany-Funtan, MBA, bislang bereits Mitglied der Geschäftsleitung bei der österreichischen Funk-Tochter Funk International Austria, einem der größten inhabergeführten und unabhängigen Industrieversicherungsmakler in Europa, folgte Mag. Thomas Wang als CEO in der Geschäftsführung nach. Die Salzburgerin ist seit 2015 in der Geschäftsleitung von Funk International Austria für die Bereiche Kundenbetreuung, Vertrieb und Marketing zuständig. Zuvor war die Betriebswirtin und Politikwissenschaftlerin unter anderem in der Unternehmensberatung, in der Politik und in internationalen Unternehmen tätig. „Wir freuen uns, dass wir die Nachfolge an eine mit dem Unternehmen vertraute und im Risiko- sowie Versicherungsmanagement versierte Führungspersönlichkeit übergeben konnten“, so Christoph Bülk, Geschäftsführender Gesellschafter der Funk-Gruppe.



Ulrike Domany-Funtan

Mario Heinisch übernahm als zweiter Geschäftsführer die neu geschaffene Position des Chief Broking Officer (CBO) und unterstützt gemeinsam mit Ulrike Domany-Funtan das künftige Wachstum des Unternehmens. Mario Heinisch, bisher Geschäftsführer bei Allrisk Leue & Nill, wird insbesondere im Bereich der Sach- und technischen Versicherungen sowie der internationalen Versicherungsprogramme neue Impulse setzen.

Erneut erster Platz

Dr. Peter Thirring erreichte bei der Wahl zum „Versicherer des Jahres 2017“ des Finanzmagazins „Der Börsianer“ erneut den ersten Platz. Die Wahl erfolgte durch mehr als 50 Branchenkollegen aus den Spitzen der heimischen Versicherungswirtschaft. „Die Auszeichnung des Magazins Börsianer für die Donau Versicherung freut mich sehr. Ich sehe diese Auszeichnung in einem klaren und deutlichen Zusammenhang mit der Anerkennung und hohen Reputation der Donau am österreichischen Versicherungsmarkt“, so der Donau-Generaldirektor. „Diese Auszeichnung nehme ich für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Donau entgegen.“

Die Auszeichnung „Bester Versicherer der Finanzbranche in Österreich 2017“ wird vom Fachmagazin „Der Börsianer“ nach qualitativen Methoden ermittelt. So soll sowohl Shareholdern als auch Stakeholdern sowie der Finanzcommunity ein Überblick über die besten Köpfe des Finanzplatzes Österreichs gegeben werden.



© Franz Helmreich

Schlusspointen

„Eine Mannschaft wie Rapid will nach vorne spielen und muss nach vorne spielen. Mit welchem System, ist zweitrangig.“

Rapid-Sportdirektor Fredy Bickel zum Trainerwechsel

„Der Pensionsanspruch eines Häftlings ruht auch, wenn er sich durch Flucht der Haft entzieht. Das hat der Oberste Gerichtshof (OGH) entschieden. Ein Häftling hatte auf Nachzahlung der Invaliditätspension für 18 Monate Flucht geklagt.“

Aus einer Meldung auf orf.at

„Kontaktloses Bezahlen boomt. Österreicher zahlen am liebsten cash.“

Verwirrendes aus orf.at

„Ein Turbo für die eilige Familie“

Titel eines Autotests über den Ferrari GTC4 Lusso im Kurier

„Staatssekretärin Duzdar: Öffentlicher Dienst sucht junge HackerInnen“

Titel einer Meldung im Pressedienst der Stadt Wien

„Das triste Konglomerat aus Bau-, Fliesen- und Möbelmärkten zwischen Linz, Wels und Steyr ist mittlerweile das größte planlos zusammenhängende Gewerbegebiet und Gottes Korrektur zum nahen Salzkammergut.“

Aus einer OÖ-Geschichte im profil

„Wir brauchen mehr europäische Investitionen. Das muss man jenen, die immer nur ans Sparen denken, diesen Kleinkrämern des Sparens, deutlich sagen.“

Staatsschuldenvision von Sozialminister Stöger in News

„Macht das Wiener Schnitzel krank?“

Titel eines Wiener Innovationsgesprächs in der Hauptbücherei der Bundeshauptstadt

Tolle Dynamik beim Schuldenmachen

Alle Schulden dieser Welt – einschließlich jener der Staaten – liegen bei 215.000 Milliarden Dollar. Ein schauriges Gefühl befällt einen. Wie kann dieser Wert in den kommenden Jahren zumindest stabilisiert werden? Was übergeben wir eigentlich an Lasten den künftigen Generationen?

Gut, dass es Länder gibt wie Österreich, in denen die Staatsschulden insgesamt zwar hoch, deren Dynamik jedoch strengen Regeln – nämlich jenen von Maastrecht – unterliegt.

Doch Vorsicht, kein Anlass für erhöhtes Selbstwertgefühl! Denn die „Agenda Austria“, ein heimischer Brain Trust, der den Einfluss der öffentlichen Hand auf das Wirtschaftsgeschehen jedenfalls kritischer analysiert als die Politik, kam in Sachen Schulden des Bundes zu einem deprimierenden Ergebnis galoppierender Dynamik.

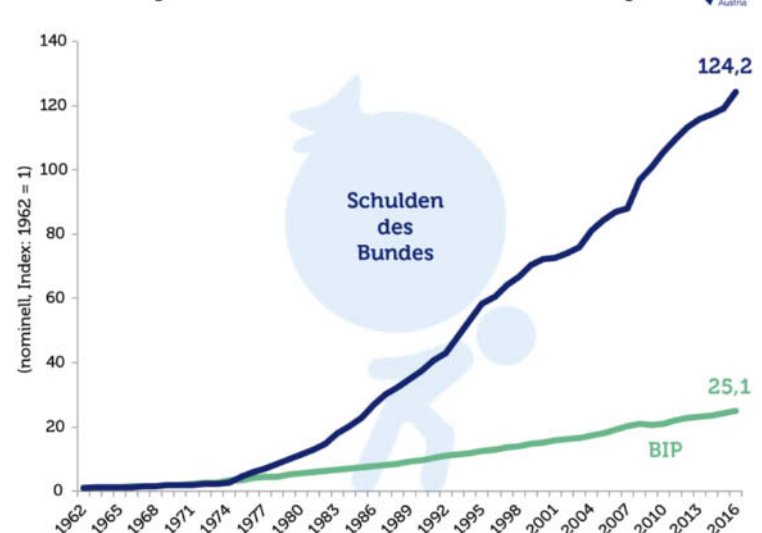
Die dazu erstellte Grafik ist atemberaubend: Setzt man das Jahr 1962 in einer Indexbetrachtung mit 1 gleich, dann ergibt sich für den Steuerzahler ein besorgniserregendes Ergebnis. **Die Staatsschulden sind von 1962 bis 2016 auf einen Indexwert von 124,2 gestiegen. Gleichzeitig hat das Wirtschaftswachstum in diesem Zeitraum den Indexwert von 25,1 erreicht. Das heißt im Klartext, dass in diesen 45 Jahren die Bundesschulden fünfmal höher gestiegen sind als das Bruttoinlandsprodukt.** Die Entkoppelung von Wirtschaftswachstum und Zuwachs der Staatsverschuldung hat ein gigantisches Ausmaß erreicht – trotz aller stets eingeforderten „Budgetdisziplin“. Läuten daher schon die Alarmglocken quer durch das Land?

Die Begriffe Pensionsreform oder mittelfristige Finanzierbarkeit des Bundeszuschusses zur Pensionsversicherung kommen im regierungsamtlichen Sprachgebrauch derzeit gar nicht vor.

Wann haben Sie von einem Regierungsmitglied das letzte Mal von „Eigenvorsorge“ oder gar der „zweiten und dritten Säule der Einkommenssicherung im Alter“ gehört?

Milan Frühbauer

Schulden steigen deutlich stärker als die Wirtschaftsleistung



Quelle: OeBFA, OeNB, Statistik Austria, Wifo



**Schaden
Management**

im Haushalt Classic- & Premiumschutz



**EINZUG.
—
EINBRUCH.**

Lebenssituationen sind vielfältig. Unsere Versicherungslösungen auch.

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



Unter den Flügeln des Löwen.

WER SORGT SICH SO UM MICH, WIE ICH MICH UM ANDERE SORGE?

FÜR VERTRIEBSPARTNER,
DIE EINEN STARKEN PARTNER SUCHEN:
WILLKOMMEN BEI DER WIENER STÄDTISCHEN.

Alle Infos auf [wienerstaetische.at/vertriebspartner](https://www.wienerstaetische.at/vertriebspartner)

 /wienerstaetische

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN


**WIENER
STÄDTISCHE**
VIENNA INSURANCE GROUP