

M VERSICHERUNGSMAKLER

03 | 2024

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Insurtech Insights 2024

von Reinhold Baudisch,
CEO Line Metrics,
und Philip Steiner,
Geschäftsführer von
Franz Findets

Die EU-Wahlen sind geschlagen

Interview mit Marie-
Therese Ettmayer,
Leiterin der EU-
Repräsentation der
WKÖ in Brüssel,
und Astrid Satovich,
Referentin für Finanzen,
Finanzdienstleistungen
und Steuern in der
EU-Repräsentation der
WKÖ in Brüssel

Versicherungsvertrieb neu denken

Den „Versicherungsvertrieb neu denken“ war
das Motto des diesjährigen Symposium für
Versicherungsmakler und Führungskräfte von
Versicherungsunternehmen in Velden.

In der Urlaubszeit besonders wichtig: Der Reiseschutz in der Unfallsonderklasse *plus*

**Monatsprämie:
€ 8,10 pro Person**



muki Unfallsonderklasse *plus*

Das besondere Plus, wenn etwas passiert.

Optionstarif Sonderklasse möglich!

muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

4820 Bad Ischl, Wirerstraße 10
Telefon: 05 0665-1000

🌐 www.muki.com

f [muki-versicherung](#)

@ [muki_versicherung](#)

Für Singles und Partner:

- umfassender Reise- und Stornoschutz
- Sonderklasse nach Unfall
- u.v.m.



Positiv in die Zukunft

von Christoph Berghammer

Liebe Kolleg:innen,

Das Thema Provisionsverbot begleitet uns nun schon seit vielen Jahren, und ich kann Ihnen versichern, dass ich mich seit Jahren mit vollem Einsatz für die Kollegenschaft zu diesem Thema engagiere. Ich bin fest davon überzeugt, dass es kein transparenteres und gerechteres Vergütungssystem für einen unabhängigen Versicherungsvertrieb gibt.

Aktuell gibt es eine neue Positionierung der Europäischen Kommission zur Änderung der IDD, das unter anderem das Vergütungssystem betrifft. Das bedeutet für uns wahrscheinlich Veränderungen, aber dennoch können wir weiterhin optimistisch in die Zukunft blicken. Ich bin überzeugt davon, dass es eine Lösung für unseren Berufsstand geben wird. Wir stehen in enger Abstimmung mit der Versicherungswirtschaft und den nationalen Entscheidungsträger:innen. Das Dreiecksverhältnis – Versicherungsunternehmen, Versicherungsmakler:in und Kund:innen – ist ein Verhältnis auf Augenhöhe. Die gemeinsamen Gespräche mit der Versicherungswirtschaft bestätigen unsere Meinung, dass es eine gute Lösung für den Berufsstand geben wird.

Ich sehe der Zukunft positiv entgegen und glaube fest daran, dass wir die Gelegenheit nutzen können, unsere Zukunft neu zu gestalten. Exzellente Beratung wird Bestand haben. Beim jüngsten Symposium in Velden haben Professor Perner und Professor Riedler einen Vortrag zum Thema „Vergütung im Versicherungsvertrieb“ gehalten, der sich intensiv mit den Details auseinandersetzte. Dieses wichtige Thema wird auch beim ExpertInnentreffen in Rust weiter diskutiert. Lesen

Sie dazu auch das Interview mit Professor Perner und Professor Riedler auf Seite 16.

Wir werden den Berufsstand des:der Versicherungsmakler:in neu definieren – im positiven Sinne und mit Chancen für die Zukunft. Die Versicherungsmakler:innen sind bereit für die kommenden Herausforderungen.

Ein weiteres wichtiges Thema für unsere Branche ist der Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) zur Unterstützung im alltäglichen Arbeitsablauf. Dabei sollte jedoch das Zwischenmenschliche nicht durch die Digitalisierung beeinträchtigt werden. Niemand sollte sich davon abschrecken lassen; die Digitalisierung ist mehr ein Segen als ein Fluch, aber es ist entscheidend, stets die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kund:innen im Blick zu behalten. Bei unserem Besuch auf der größten Digitalisierungskonferenz in London, der Insurtech Insights, haben wir Entwicklungen im Bereich der transformativen Kraft der KI kennengelernt, die unserem Berufsstand sicherlich einen enormen positiven Schub geben werden.

Auch das Thema „Klein versus Groß“ war ein Thema, dem sich Expert:innen in Velden gestellt haben. Dazu möchte ich nur erwähnen, dass über 45 Prozent aller Versicherungsmakler:innen in Österreich EPU-Unternehmen sind. Diese Unternehmen haben sehr wohl eine Zukunftschance, es kommt immer nur darauf an, ob man

sich den Herausforderungen stellen will und kann. Alleine wird es in Zukunft vielleicht etwas schwierig, aber es gibt unterschiedlichste Möglichkeiten, sich weiterzuentwickeln und sich gegebenenfalls neu zu erfinden.

Eine wirkliche Herausforderung für die Branche sind eher die Überalterung und die oft fehlende Nachfolge. Hier ist der Mut zu neuen Wegen gefragt. Auch die Initiative „Women Wanted“, die der Fachverband ins Leben gerufen hat, zeigt, wie viele interessierte und fähige Frauen bereits in der Branche tätig sind und dass Nachfolgerinnen sehr wohl im eigenen Unternehmen oft bereits vorhanden sind.

Alles in allem sehe ich der Zukunft sehr positiv entgegen und wünsche Ihnen für die heißen Tage einen kühlen Kopf und eine gute Sommerzeit.

Ihr
Christoph Berghammer



Editorial

03 **Positiv in die Zukunft**

Top-Thema

- 28 **Versicherungsvertrieb neu denken** | von Doris Wrumen und Mag. Christian Sec
- 37 **„Get-together der Versicherungsmaklerinnen in Velden“** | Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht

Women Wanted

- 46 **Die EU-Wahlen sind geschlagen** | Marie-Therese Ettmayer und Astrid Satovich

Interview

- 10 **RDB für Versicherungsmakler:innen** | Manz Verlag
- 16 **IDD NEU: Provision und / oder Honorar - die Zukunft im Versicherungsvertrieb?** | Andreas Riedler und Stefan Perner

Markt

- 22 **Gütesiegel und Gewinner:in** | Recommender
- 23 **Fusionierung** | GrECo International AG
- 26 **„Biometrie-Tage für Experten“** | Continentale Assekuranz Service GmbH
- 27 **Insurance Champion** | WK Salzburg

- 44 **Jahreskongress** | EFM Versicherungsmakler AG
- 44 **Zahlen, Ziffern, Jahresergebnisse**
- 45 **Neue Leistungen** | Generali

News & Personalia

- 06 **Goldene Ehrennadel**
- 06 **Aufsichtsratsvorsitz** | VIG
- 06 **Vertriebsvorstand** | Generali Versicherung
- 07 **Aufsichtsrat I** | Oberösterreichische Versicherung
- 07 **Aufsichtsrat II** | UNIQA

Fachverband & Regionales

- 08 **Obmannwechsel** | Fachgruppe Kärnten
- 11 **RDB Rechtsdatenbank für Versicherungsmakler:innen**
- 11 **Neue Kampagne** | Fachgruppe Niederösterreich
- 12 **Update Brüssel: Die Retail Investment Strategy nimmt weiter Fahrt auf** | von Olivia Strahser
- 20 **Der neue „AI Act“** | von Ursula Illibauer
- 42 **Seminar Vertragsrecht** | Fachgruppe Burgenland
- 42 **Fachgruppentagung** | Fachgruppe Oberösterreich

Kolumne & Kommentar

- 24 **Einbruchdiebstahl – Schmuck freiliegend oder nicht?** | RSS - Alles was Recht ist
- 38 **Insurtech Insights 2024: Die KI-Revolution nimmt auch in der Versicherungsbranche Fahrt auf** | von Reinhold Baudisch und Philip Steiner



38



12



28



20



16



08



24



46



22

Goldene Ehrennadel

Nach über 20 Jahren bei der Generali Versicherung hat CSMO Arno Schuchter seine Aufgaben mit Wirkung vom 1. Juli 2024 an Reinhard Pohn übergeben.

Beim Internationalen Symposium der Versicherungsmakler in Velden überreichte Fachverbandsobmann Christoph Berghammer Arno Schuchter die Urkunde und die Goldene Ehrennadel des Fachverbandes als Anerkennung für seinen unermüdlichen Einsatz. Schuchter hat in seiner Rolle im

VVO als Leiter des Komitees für Marketing und Vertrieb maßgeblich dazu beigetragen, das Verhältnis zwischen Versicherungsvertrieb und Versicherungsmakler:innen wesentlich zu beeinflussen und positiv zu gestalten.



Arno Schuchter und Christoph Berghammer

Aufsichtsratsvorsitz

Der Aufsichtsrat der Vienna Insurance Group AG (VIG) hat in seiner konstituierenden Sitzung Rudolf Ertl zum neuen Vorsitzenden des Aufsichtsrates gewählt. Er übernimmt diese Funktion bis 30. Juni 2025. Weiters hat der Auf-

Vienna Insurance Group

sichtsrat in beschloss, dass Peter Thirring mit Ablauf seiner Cooling-Off-Periode ab 1. Juli 2025 den Vorsitz des Aufsichtsrats übernehmen wird.



Rudolf Ertl

Vertriebsvorstand

Arno Schuchter hat nach dem Ende seines Vorstandsmandats im Juni 2024 an seinen Nachfolger übergeben.

„Wir danken Arno Schuchter für sein herausragendes Engagement und seinen Weitblick. Er hat in einer Zeit des Wandels die Entwicklung des Vertriebs stetig vorangetrieben und frühzeitig auf unsere phytgale Ausrichtung gesetzt. Dadurch zählen

wir heute mit unserem flächendeckenden und leistungsfähigen Exklusiv-Vertrieb sowie den Unabhängigen Vertrieben zu den Besten der Besten am Markt“, erklärt Generali CEO Gregor Pilgram. Die Nachfolge von Schuchter ist gut vorbereitet.

Reinhard Pohn, der seit 2013 zunächst die Region Oberösterreich und Salzburg und seit 2021

Generali Versicherung

die Region Wien, Niederösterreich und Burgenland leitet, wird neuer Vorstand für Vertrieb und Marketing. Mit seiner umfangreichen Vertriebserfahrung und hervorragenden Kenntnis des Unternehmens ist Pohn die ideale Besetzung für diese Position. Pohn hat in den vergangenen

Jahrzehnten maßgeblich an der neuen Ausrichtung des Vertriebs mitgewirkt und sich als kompetente und vorausschauende Führungskraft bewiesen.

„Ich freue mich sehr auf meine neue Aufgabe und die damit verbundenen Herausforderungen. Gemeinsam mit meinem Team werde ich alles daransetzen, den erfolgreichen Kurs von Generali fortzusetzen“, erklärt der gebür-

tige Oberösterreicher. Pohn trat 1992 bei der Generali Versicherung in Oberösterreich ein, wo er sämtliche Positionen im Vertrieb kennenlernte. 2004 wurde er mit der Leitung des Exklusiv-Vertriebs in Oberösterreich betraut, ehe er 2013 Leiter der Regionaldirektion für Oberösterreich und Salzburg wurde. **M**



Reinhard Pohn

Aufsichtsrat I

Die Oberösterreichische Versicherung hat ihren Aufsichtsrat für die kommenden fünf Jahre neu bestellt. Max Hiegelsberger, Präsident des Oberösterreichischen Landtages, wurde zum neuen Vorsitzenden des Aufsichtsrates gewählt. Damit wird Hiegelsberger bis Mitte 2029 das dreiköpfige Präsidium des Versicherungsunternehmens leiten. Als stellvertretender Vorsitzender bleibt FPÖ-Klubobmann und Landtagsabgeordneter Herwig

Mahr im Amt. RLB OÖ-Vorstandsdirektor Stefan Sandberger setzt seine Tätigkeit ebenfalls als drittes Mitglied fort. Neu im Kontrollorgan, das aus zwölf Vertreter:innen der Eigentümer:innen besteht, sind Andrea Heimberger, Direktorin der Arbeiterkammer Oberösterreich, und René Lindner, Rechtsanwalt und stellvertretender Präsident der Rechtsanwaltskammer Oberösterreich. Der bis-

Oberösterreichische Versicherung

herige Vorsitzende, Vizekanzler a.D. Reinhold Mitterlehner, sowie der ehemalige Bürgermeister Manfred Kalchmair scheidern aufgrund einer Altersregelung in der Satzung aus dem Aufsichtsrat aus. Auch Harald Voglsam, Abteilungsleiter in der Arbeiterkammer Oberösterreich, verlässt das Gremium. **M**

Aufsichtsrat II

Monika Henzinger wurde in den Aufsichtsrat der UNIQA Insurance Group AG gewählt. Sie ist Nachfolgerin von Christian Kuhn, der bedingt durch die in der UNIQA Satzung vorgesehene Altersgrenze aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden ist. Die aus Deutschland stammende, international renommierte Informatikerin und Expertin für Algorithmen hat die Forschungsabteilung eines global

relevanten Unternehmens im Silicon Valley geleitet, war unter anderem Professorin an der Universität Wien und forscht derzeit am Institute of Science and Technology Austria (ISTA). Sie ist Verfasserin von mehr als 200 wissenschaftlichen Arbeiten und hält über 80 Patente. Zu ihren zahlreichen wissenschaftlichen

UNIQA



Monika Henzinger

Auszeichnungen gehören zwei Advanced Grants des Europäischen Forschungsrates ERC sowie der FWF-Wittgenstein-Preis. **M**

Obmannwechsel

Franz Ahm hat mit dem 1. Juli seine Funktion als Fachgruppenobmann der Kärntner Versicherungsmakler an Peter Tschernutter übergeben.

Franz Ahm war 15 Jahre lang engagierter Obmann und konnte in seiner Funktion einige erfolgreiche Projekte umsetzen. Ein Beispiel ist das ganzheitliche Weiterbildungskonzept, das von regionalen und überregionalen Tagesveranstaltungen bis hin zu einer Rahmenkooperationsvereinbarung mit der Donau-Universität Krems reicht. Allein in den vergangenen acht Jahren haben mehr als 15 Prozent der Mitglieder an akademischen Lehrgängen für Versicherungsmakler und Versicherungsrecht teilgenommen. Das ist im Bundesländervergleich eine hohe Quote.

Wechsel mit Erfolgsbilanz

„Die Kärntner Versicherungsmakler waren auch maßgeblich an der Entwicklung der neuen Ausbildung beteiligt, die seit dem 1. Juli gilt“, sagt Franz Ahm. Darüber hinaus sei viel für das Image

getan worden. Mit über 30 Versicherungsmakler:innen als Testimonials konnten wir rund 2500 Radio-Spots on Air bringen und so ein positives Licht auf unsere Branche werfen“, zieht Ahm Bilanz. Für ihn war es immer wichtig, ein starkes Gemeinschaftsgefühl unter den Versicherungsmakler:innen in Kärnten zu entwickeln sowie gegenseitigen Respekt und Anerkennung zu fördern. „Wir kennen uns schon seit vielen Jahren, und ich schätze seine kritischen, aber stets konstruktiven Kommentare zu meiner Arbeit in unseren Gesprächen sehr. Wir haben gemeinsam die Donau-Universität Krems besucht, wodurch ich seine positive Einstellung zu unserer Branche

und den Versicherungsmakler:innen in Kärnten aus erster Hand erleben konnte. Ich bin überzeugt, dass er mit großem Engagement auf der vorhandenen Basis aufbauen und die Weiterentwicklung unserer Branche vorantreiben wird. Ich wünsche ihm viel Erfolg und werde ihn dabei tatkräftig unterstützen“, sagt Ahm und fügt hinzu: „Mir haben die 15 Jahre meiner Obmannschaft sehr Spaß gemacht und das Wirken war nur mit den Menschen aus der gesamten Kärntner Maklerschaft möglich. Deshalb möchte ich mich bei allen Kolleg:innen, Ausschussmitglieder:innen und Geschäftsführer:innen für die gute Zusammenarbeit und das gemeinsame Wirken herzlichst bedanken!“

Bereits 2011 wechselte Peter Tschernutter in die Versicherungsbranche. 2013 folgte die Selbstständigkeit mit Übernahme des elterlichen Unternehmens. Seit vier Jahren ist er im Ausschuss der Versicherungsmakler aktiv. Als neuer Obmann ist ihm offene und ehrliche Kommunikation wichtig. „Ich setze mich aktiv für die Interessen und Anliegen der Versicherungsmakler:innen ein und engagiere mich für eine positive Entwicklung des Berufsstandes.“ Den eingeschlagenen Weg von Franz Ahm möchte er weiterführen und plant Branchenevents, Informationskampagnen, Unterstützung und Beratung.



Franz Ahm und Peter Tschernutter

Mit unseren Partnern bleiben wir immer in Verbindung.



Mario Baumgartner
Partnerbetreuer

Unseren Partnern stehen wir österreichweit mit exzellentem Service zur Seite. Im persönlichen Gespräch, telefonisch und natürlich auch online.

#einesorgeweniger
Ihre Sorgen möchten wir haben.

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

RDB für Versicherungsmakler:innen

Der Manz Verlag im Gespräch mit der Redaktion über die neuen Angebote des Verlages für Versicherungsmakler:innen.

Welchen Zweck verfolgt der Fachverband mit der Kooperation mit dem Manz-Verlag?

Für Versicherungsmakler:innen ist möglichst umfangreiches Wissen das A & O für beruflichen Erfolg – Wissen über die Produkte, aber auch über die Lehre und Rechtsprechung zu versicherungsrelevanten Themen. Für rechtsberatende Berufe wie Anwälte und Notare hat der Manz-Verlag bereits seit vielen Jahren mit seiner Rechtsdatenbank ein Produkt, das Maßstäbe gesetzt hat. Aber auch für Versicherungsmakler:innen macht es Sinn, auf einige Werke aus dem allgemeinen RDB-Programm zuzugreifen, ohne einen vollen Zugang abonnieren zu müssen. Diese Nische füllt das RDB-Paket für Versicherungsmakler:innen.

Welche Möglichkeiten bieten sich Versicherungsmakler:innen durch die Nutzung der RDB?

Die RDB beinhaltet in der „Professional Version“ einen großen Teil der österreichischen versicherungsrechtlichen Literatur. Dazu gibt es als Goodie auch die jeweils aktuellen Ausbildungsskripte für Versicherungsmakler:innen sowie alle Empfehlungen der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS). Mit der Volltextsuche kann der:die Versicherungsmakler:in in diesen Werken und gleichzeitig allen im Rechtsinformationssystem des Bundes enthaltenen Gerichtsentscheidungen nach Stichworten suchen und sich so einer Problemlösung annähern. Aber auch im Basispaket sind bereits einige Standardwerke und Zeitschriften aus dem Versicherungsbe- reich enthalten.

Welche Inhalte sind das konkret?

Im Basispaket findet der:die Makler:in den VersVG-Kommentar von Michael Grubmann, den Kommentar zum Makler:innen-gesetz von Gartner/Karandi und das Handbuch zum Privatversicherungsrecht von Perner. Bei den Zeitschriften sind die Versicherungs-rundschau als Index sowie die versdb print im Angebot enthalten. Für den „kleinen“ Versicherungsmakler:innenbetrieb ist das eine gute Grundausstattung.

Und für größere Betriebe?

Wenn man in der Recherche mehr in die Tiefe gehen will, ist das „Professional Paket“ zu empfehlen. Hier sind zusätzlich auch die versicherungsrechtliche Entscheidungssammlung (VersE) von Fenyves sowie die Kommentare zum KHVG (Grubmann), dem VAG (Korinek) und dem ARB (Gisch) enthalten, dazu einige Handbücher sowie aus dem Verlagsprogramm die Tagungsbände zum Kremser Versicherungsforum. Außerdem befindet sich in diesem Paket auch das IDD - Compliance Praxisbuch (Weinrauch, Koban & Co). Weitere Wer-

ke sollen noch im Laufe des Jahres folgen.

Hat die klassische Bibliothek ausgedient?

Die RDB hat den entscheidenden Vorteil, mit einer Volltextsuche schneller nach Begriffen suchen zu können. Das wird zusätzlich durch die „RDB Keywords“, ein Verzeichnis von versicherungsrechtlichen Kernbegriffen, unterstützt. Nach dem Relaunch im Vorjahr bietet die RDB außerdem eine semantische Suche mit KI-Unterstützung an: Durch Eingabe einer Wortfolge oder einer Frage werden inhaltlich passende Ergebnisse angezeigt.

In Zeiten der zunehmenden Digitalisierung kann es nur sinnvoll sein, Texte gleich online abzurufen und weiterverwenden zu können. Neuauflagen stehen unmittelbar nach Erscheinung zur Verfügung.

Danke für die ausführliche Information.



RDB Rechtsdatenbank für Versicherungsmakler:innen

Es stehen den User:innen zwei Pakete zur Verfügung:

Das Basic Paket versorgt klassische Versicherungsmakler:innen mit dem nötigen rechtlichen Grundlagenwissen auf verständlichem Niveau. Im Basic Paket sind unter anderem der Zugang zu RDB Keywords (Versicherungsrecht), Zeitschriften wie VRInfo, versd Print und Makler intern enthalten. Der Index der Versicherungsrundschau, juristische Kommentare, WKÖ Skripten über aktuelles Rechts- und Versicherungswissen sowie im Bereich Normen & Entscheidungen stehen RSS-Empfehlungen und BGBl-Entscheidungen zur Verfügung. Das Paket kostet ab 50 Euro

netto pro Monat (ab 3 Mitarbeiter:innen) zzgl. einem einmaligen Aktivierungsentgelt.

Das Professional Paket (Pro) richtet sich an große Makler:innenbüros und Versicherungen. Es enthält zusätzlich Handbücher, juristische Kommentare und Zeitschriften von MANZ und Partner:innenverlagen, die das nötige Expert:innenwissen für komplizierte Fälle liefern. Zum Beispiel Trojer/Ramharter: IDD Versicherungsvertrieb und Versicherungsvermittlung NEU,

aber auch die Tagungsbände zum Kremser Versicherungsforum und wissenschaftliche Werke wie Berisha/Gisch/Koban (Hrsg.): Haftpflicht-, Rechtsschutz- und Cyberversicherung. Wissenschaftliche Kommentare von Korinek/G. Saria/S. Saria zum VAG (Versicherungsvertragsgesetz) sind ebenfalls im Paket „Pro“ enthalten. Dieses kostet pro Monat netto 120 Euro zzgl. einmaligem Aktivierungsentgelt. Weitere Informationen erhalten Sie auf der Homepage rdb.manz.at. **M**

Der Fachverband für Versicherungsmakler und MANZ haben mit Inhalten der RDB und des Fachverbands die RDB Rechtsdatenbank überarbeitet.

Neue Kampagne

Im Rahmen eines Marken- und Positionierungsprozesses wurden die Positionierung und Profilierung der 900 aktiven Versicherungsmakler:innen Niederöster-

reichs geschärft sowie deren Differenzierung zu anderen Versicherungsvertriebsformen herausgearbeitet. Dabei wurden Werte wie Expertise, Kompetenz, Vertrauen, Kund:innenfreundlichkeit, Seriosität, Wissen, Handschlagqualität und Sicherheit als besonders wichtig eingestuft. Mehrere Agenturen präsentierten ihre Konzepte, wobei sich BROKKOLI Advertising Network durchsetzte und mit der Ausarbeitung einer neuen Kampagne beauftragt wurde. Die neue Kampagne stellt das Thema SICHERHEIT in den Mittelpunkt. In Zeiten von sozialer Distanzierung und

Fachgruppe Niederösterreich

Unsicherheit suchen Menschen verstärkt nach Sicherheit, besonders in ihrer regionalen Umgebung und durch persönliche Ansprechpartner:innen. „Besonders gut gefällt uns, dass BROKKOLI die Aufgabenstellung konsequent zu einer Art One-Word-Strategy komprimiert hat, die wir wunderbar in unsere täglichen Gespräche einbauen können,“ so Fachgruppenobmann Martin Wienerroither. Um die Zielgruppe zu verjüngen, wird künftig verstärkt über Instagram und Facebook kommuniziert. Ergänzt wird das Konzept durch Informationssendungen bei ORF NÖ und Radiospots. **M**



Martin Wienerroither

Update Brüssel: Die Retail Investment Strategy nimmt weiter Fahrt auf

Thematisiert wurde ein breites Spektrum an Topics, insbesondere Sustainable Finance, Identifizierung globaler Risiken oder die mögliche Entwicklung der politischen Landschaft nach den EU-Wahlen. Das Thema, das jedoch den meisten Teilnehmer:innen unter den Nägeln brannte, waren die Retail Investment Strategy (RIS) und das damit drohende Provisionsverbot bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten.

Grundlegende Ausführungen zu den letzten Entwicklungen gaben Isabelle Audigier, juristische Leiterin, sowie Rebekka De Nie, Leiterin der Abteilung EU-Politik und Vortragende beim diesjährigen Expert:innen-treffen in Rust. Beide Damen gehören zum Expert:innen-Pool von BIPAR. Ihre Sicht auf die Re-

tail-Investment-Strategy teilten zudem Fausto Parente, Exekutivdirektor der Europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA), sowie Dr. Nico Spiegel, hochrangiger Jurist der Europäischen Kommission, dem Publikum mit. Letzterer betonte, dass die Vorschläge zur RIS aller Institutionen Kompromissvorschläge darstellen. Fausto Parente von EIOPA gab an, dass seine Behörde in Bezug

Wie jedes Jahr nahmen die Vertreter:innen des Fachverbands Ende Juni am Annual General Meeting der Europäischen Interessensvertretung der Versicherungsvermittler:innen (BIPAR) teil. Die Konferenz fand diesmal in Warschau statt.

von Olivia Strahser

auf die RIS derzeit keine treibende Kraft sei und sich in nächster Zeit auf ihre Aufsichtsfunktion fokussiere.

Terminlicher Überblick über die letzten Entwicklungen des Rechtssetzungsverfahrens

Bereits am 24.5.2023 wurde der Kommissionsvorschlag verabschiedet. Die Einigung des Europäischen Parlaments zum Start der Trilog-Verhandlungen mit Rat und Kommission erfolgte am 23.4. dieses Jahres. Die Festlegung der allgemeinen Ausrichtung des Rates zur RIS mit dem Mandat zur Aufnahme von Trilog-Verhandlungen gelang schlussendlich am 12.6.2024. Alle Institutionen betonen darin die Wichtigkeit der Stärkung des Rechtsrahmens, um sicherzustellen, dass Kleinanleger:innen in die Lage versetzt werden, fundiertere Anlageentscheidungen zu treffen, sie zu schützen und (mittelfristig) ihre Beteiligung an den Finanzmärkten zu erhöhen.



Provisionen: Derzeitiger Stand der Dinge

- Im Gegensatz zum Vorschlag der Europäischen Kommission sehen die Vorschläge von Rat und Parlament bei der Vermittlung ohne Beratung kein Provisionsverbot vor.

Für Versicherungsmakler:innen ist diese Regelung ohne Belange, da (nach nationalem Recht) Versicherungsmakler:innen zwingend eine Beratung, also eine persönliche Empfehlung, abgeben müssen und diese Verpflichtung dem:der Kund:in gegenüber nicht abbedingen können.

- Erfolgt eine Vermittlung nach Beratung, besteht ebenfalls kein generelles Provisionsverbot, der Rat wünscht jedoch die Absolvierung eines vorhergehenden Tests (Intensivierung der bereits jetzt bestehenden Best-Interest-Verpflichtung).

Insbesondere soll dadurch sichergestellt werden, dass sich die Höhe der Anreize proportional zum Wert des Produkts und zum Umfang des Services verhält oder die Berechnungsmethoden klar, nachvollziehbar und transparent gestaltet sind.

- Unabhängige Beratung: Hier sehen alle drei europäischen Gesetzgebungsinstitutionen (wenngleich mit in Nuancen unterschiedlichen Textierungen) im Abgleich mit MiFID II ein Provisionsverbot (bzw. Provisionsbehalteverbot – siehe dazu auch das mit den beiden Universitätsprofessoren Andreas Riedler (Uni Linz) und Stefan Perner (WU Wien) geführte Interview in dieser Ausgabe (Seite 16) vor.

Jedoch will der Rat nicht jene Vermittler:innen, die nicht bei einem Versicherungsunternehmen angestellt oder vertraglich an dieses gebun-

den sind, aber vom Versicherungsunternehmen Anreize erhalten haben, daran hindern, sich als nicht vertraglich an ein bestimmtes Versicherungsunternehmen gebunden darzustellen. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass diese Vermittler:innen den bereits oben erwähnten Test durchführen.

Das Europäische Parlament sieht einen ähnlichen Passus in seinem Vorschlag vor.

Was heißt das nun für Versicherungsmakler:innen?

Nach den genannten Vorschlägen der europäischen Gesetzgebungsorgane erscheint bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten durch Versicherungsmakler:innen ein Provisionsverbot (bzw. ein Provisionsbehalteverbot) in Zukunft möglich. Die Vertreter:innen



Manager-Basis-Rechtsschutz

Wenn's um die Rechte Ihrer Kunden geht

www.roland-rechtsschutz.at

Besser miteinander.

Schnell
und einfach
absichern



des Fachverbands der Versicherungsmakler beschäftigen sich schon seit geraumer Zeit mit der Thematik, befinden sich im intensiven Austausch mit den Stakeholder:innen und loten unter Involvierung der Wissenschaft die Möglichkeiten aus, wie einem derartigen Vergütungsverbot allenfalls doch entgangen werden kann.



Wie geht's auf europäischer Ebene weiter?

Möglicher Zeitplan der RIS: Die Grafik enthält die voraussichtlich wichtigsten Meilensteine dieser Rechtssetzungsinitiative. Bitte beachten Sie, dass Änderungen am Zeitplan nicht vorhersehbar und jederzeit möglich sind.

IDD-Revision: Die in der IDD selbst vorgesehene Revision (vgl. Artikel 41 IDD) wird durch die Retail-Investment-Strategy nicht obsolet, sondern wird durch

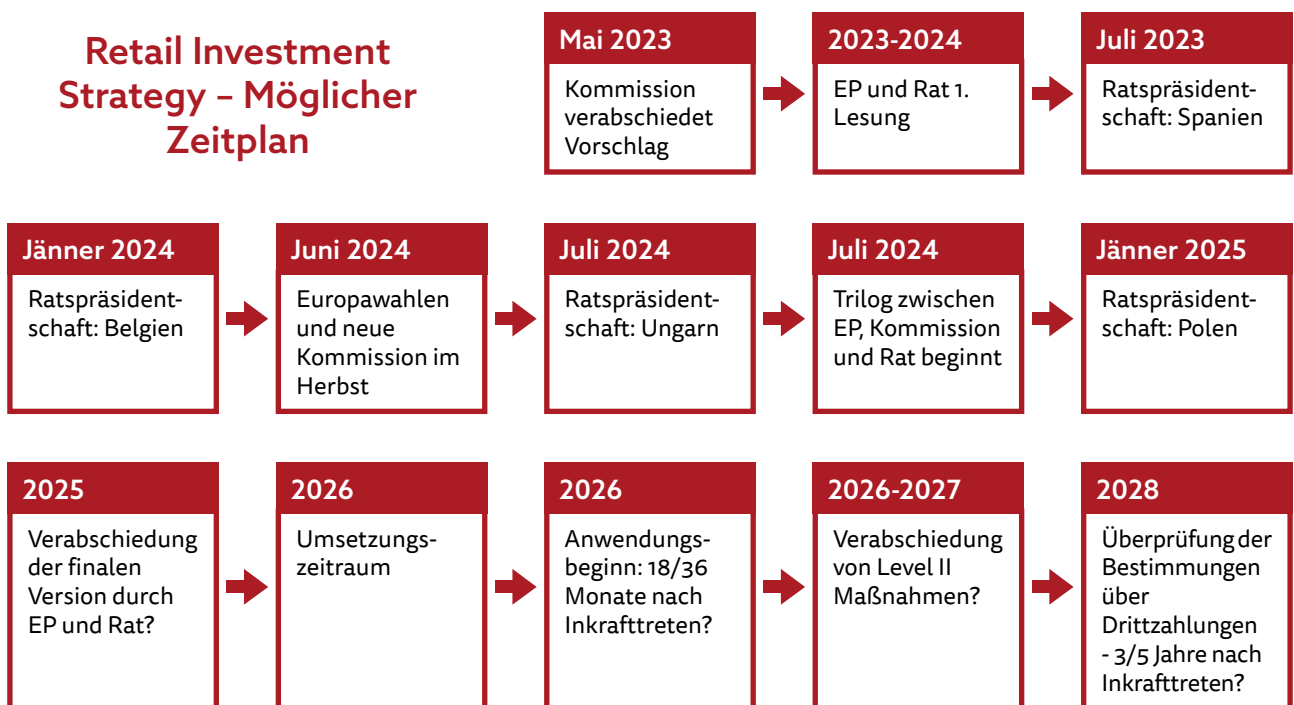
diese verzögert. Das bedeutet, dass unbeschadet der jetzigen IDD-Novellierung infolge der Retail-Investment-Strategy in (naher?) Zukunft auch noch mit der „eigentlichen“ IDD-Revision gerechnet werden muss. Inhaltlich wird die RIS voraussichtlich aber einen großen Einfluss auf diese Folgerevision der IDD haben.

Last but not least: Die im Juni dieses Jahres geschlagenen Europawahlen können laut Brüsseler

Quellen in weiterer Folge durchaus zu zahlreichen Personalrochaden führen, nicht nur auf höchster politischer Ebene, sondern auch innerhalb der EU-Beamten-schaft. Inwieweit dies Auswirkungen auf die Inhalte und die Zeitpläne der IDD-Änderungen haben wird, bleibt abzuwarten; eine seriöse Einschätzung dazu ist aktuell nicht möglich.

Wir dürfen Sie auf dem Laufenden halten.

Retail Investment Strategy - Möglicher Zeitplan



10. Kremser Versicherungsforum 2024

Haftpflicht-, Rechtsschutzversicherung und Versicherungsvertriebsrecht

Das Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen der Universität für Weiterbildung Krems lädt Sie herzlich zum 10. Kremser Versicherungsforum am 12. November 2024 ein. ExpertInnen aus Lehre und Praxis widmen sich aktuellen und speziellen Themen im Versicherungsbereich.

Dienstag, 12. November 2024

9.30 - ca. 17.00 Uhr | 09.00 Uhr Empfang, Registrierung

Universität für Weiterbildung Krems, Audimax

Das Kremser Versicherungsforum kann als Weiterbildungsveranstaltung angerechnet werden, soweit es den Inhalten des Anhangs I der IDD bzw. der Anlage 9 der GewO entspricht. Eine Teilnahmebestätigung wird nach erfolgter Teilnahme in elektronischer Form ausgestellt.

Teilnahmegebühr (ohne MwSt.) inklusive Unterlagen und Verpflegung:

- 170,-
- 135,- ermäßigter Preis für Studierende, Absolvent_innen, Vortragende der Universität für Weiterbildung Krems und für Gruppen ab 30 Personen
- 150,- ermäßigter Preis für Gruppen ab fünf Personen

Um Anmeldung bis 29. Oktober 2022 wird gebeten unter:

www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum

Universität für Weiterbildung Krems

Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen

Ing. Christina Karner | christina.karner@donau-uni.ac.at | Tel. + 43 (0)2732 893-2409

www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum

IDD NEU: Provision und / oder Honorar - die Zukunft im Versicherungsvertrieb?

Wie ist Ihre grundsätzliche Einschätzung zu den von der Europäischen Kommission im Mai 2023 vorgeschlagenen Änderungen der IDD hinsichtlich des Regelungsgehalts im Vergütungssystem?

Riedler: Auf europäischer Ebene sind derzeit drei Vorschläge vorhanden: der Vorschlag der Kommission vom 23. Mai 2023, die Stellungnahme des Parlaments vom 23. April 2024 und die jüngste Positionierung des Rates vom 12. Juni 2024. Wichtig ist dabei zunächst, dass entgegen früheren Intentionen, nach allen

Das Vergütungssystem im Versicherungsvertrieb muss in Zukunft wohl neu geregelt werden. Auf europäischer Ebene wird die neue IDD grundlegende Änderungen bringen, welche auch auf österreichischer Ebene im Berufs- und Versicherungsvertriebsrecht umgesetzt werden müssen. Die beiden Universitätsprofessoren Andreas Riedler (Uni Linz) und Stefan Perner (WU Wien) haben gemeinsam analysiert, welche europäischen Vorgaben sich am Horizont bereits deutlich abzeichnen und wie und in welchem Umfang die österreichische Rechtslage angepasst werden soll und muss.

drei Vorschlägen nun kein generelles Provisionsverbot für den gesamten Versicherungsvertrieb

mehr vorgesehen ist, sondern nur mehr partielle „Provisionsverbote“ im Bereich des Vertriebs von Versicherungsanlageprodukten vorgeschlagen werden. Der Vertrieb von sonstigen Versicherungsprodukten bleibt also unberührt.

Und welche Änderungen werden die europäischen Vorschläge im Vergütungssystem beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten bringen?

Riedler: Hier sind zwei Bereiche besonders interessant: Erstens der beratungsfreie Vertrieb - hier hat noch die Kommission ein Provisionsverbot vorgeschlagen, doch wurde dieses vom Parlament nicht übernommen und wird auch vom Rat nicht geteilt. Und zweitens die Frage, ob Makler:innen auch in Zukunft überhaupt auf Provisionsbasis beraten und damit Provision vom Versicherer beziehen können - hier sieht die Kommission vor, dass bei Aviso von ungebundener Beratung der:die Versicherungsvermittler:in keine Gebühren und damit auch keine Provisionen von dritter Seite, also vom Versicherer, annehmen und behalten darf.



Andreas Riedler

Der Vorschlag der Europäischen Kommission sieht gem. Art. 30 Abs. 5 unter anderem ein partielles Provisionsverbot vor, wobei der englische Text von „advice is given on an independent basis“ lautet, die deutsche Übersetzung demgegenüber aber nicht von „unabhängig“, sondern von „ungebunden“ spricht. Stimmen Sie den Meinungen zu, die in diesem Zusammenhang von einem Übersetzungsfehler ausgehen?

Riedler: Ja - und für diese Sicht sprechen einerseits etwa ein Vergleich mit der englischen, französischen, polnischen und italienischen Fassung sowie andererseits auch eine Zusammenschau mit vielen anderen korrespondierenden Bestimmungen des RL-Vorschlages, in welchen ebenfalls nicht von ungebundener, sondern unabhängiger Beratung die Rede ist. Im Übrigen behält zwar auch das Parlament in seiner Stellungnahme aus April 2024 den Text der Kommission und somit das Wording „ungebunden“ bei, doch hat der Rat zuletzt in seinem Positionspapier vom 12. Juni 2024 den Wortlaut schon richtigerweise auf „unabhängig“ geändert.

Und enthalten die europäischen Vorschläge wirklich ein Provisionsverbot beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten?

Riedler: Eindeutig „Jein“ - kündigt ein:e Makler:in dem:der Kund:in unabhängige Beratung an, so darf er nach dem Vorschlag der Kommission unter anderem auch keine Provisionen von dritter Seite, also vom Versicherer - wie es wörtlich im Text des Art. 30 Abs. 5b lautet - „annehmen und behalten“. Damit läuft der Vorschlag der Kommission aber nicht auf ein Provisionszuflussverbot, sondern nur auf ein Provisionsbehalteverbot hinaus. Das Parlament hat in seinem Vor-



Stefan Perner

schlag aus April 2024 diese Bestimmung des Art. 30 Abs. 5b des Kommissionsvorschlages zwar in Art. 29a Abs. 4a verschoben, aber den diesbezüglichen Wortlaut unverändert beibehalten. Und der Rat belässt diese Bestimmung zwar wieder in Art. 30 Abs. 5b seines Vorschlages und formuliert diese um, bringt aber damit keine inhaltlichen Änderungen, wenn etwa die Wortfolge „Gebühren, Provisionen ...“ nur durch den Begriff „Anreize“ ersetzt wird, der aber ohnedies wieder auch Provisionen umfasst. Daher kann im Ergebnis auch ein:e Versicherungsma-

kler:in, der:die dem:der Kund:in unabhängige Beratung avisiert hat, die Beratung entweder auf Honorarbasis durchführen, welches der:die Kund:in direkt zu zahlen hat, oder auf Provisionsbasis durchführen, muss aber in diesem Fall dem:der Kund:in gegenüber den Provisionsbezug vom Versicherer offenlegen und die erhaltene Provision an den:die Kund:in weiterleiten. Und in



Damit läuft der Vorschlag der Kommission aber nicht auf ein Provisionszuflussverbot, sondern nur auf ein Provisionsbehalteverbot hinaus.

Lebenslauf Stefan Perner

Stefan Perner ist Vorstand des Departments für Privatrecht an der WU Wien, wo er seit 2018 eine Professur für Zivil- und Unternehmensrecht innehat. Davor war er Professor für Zivilrecht in Linz (2015 bis 2018) und Professor für Privatrecht in Klagenfurt (2013 bis 2015). Seine Forschungsschwerpunkte sind neben dem Zivilrecht – samt seinen europäischen Bezügen – das Bank- und Versicherungsrecht.

diesem Punkt stimmen alle drei derzeit am Tisch liegenden Vorschläge der Kommission, des Parlaments und des Rates überein.

Wie ist der Zeithorizont einzuschätzen, wann ist mit national neuen Vergütungsregelungen zu rechnen?

Riedler: Der weitere Verlauf hängt natürlich davon ab, ob und wie rasch das Europäische Parlament, der EU-Rat und die EU-Kommission eine Einigung in den restlichen derzeit noch voneinander abweichenden Punkten finden. Sollte zum Beispiel noch im Jahr 2024 eine Einigung erzielt werden und die Richtlinie auf europäischer Ebene 20 Tage nach ihrer Verlautbarung im Amtsblatt, also beispielsweise mit 31. Dezember 2024 in Kraft treten, so müssten die österreichischen Umsetzungsbestimmungen im Jahr 2025 beschlossen (Transformationsfrist 12 Monate) und ab 01. Juli 2026 auch in der Praxis im Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten angewendet werden (Anwendungsfrist 18 Monate). Kommt es zu Verzögerungen auf europäischer Ebene, so verschieben sich natürlich auch diese Termine.

Welcher Anpassungsbedarf besteht dann im österreichischen Vermittler:innenrecht für Versicherungsmakler:innen?

Perner: Das österreichische Recht kennt natürlich jetzt

schon zwei Vermittler:innen-gruppen, nämlich Versicherungsagent:innen und Versicherungsmakler:innen. Da der:die Versicherungsmakler:in in der Gewerbeordnung, den Landesregeln und im Makler:innengesetz gar nicht als „unabhängig“ bezeichnet wird, bräuchte es streng genommen keine gesetzliche Regelung zur Anpassung an die künftige europäische Rechtslage. Stellt sich der:die Versicherungsmakler:in nicht als unabhängig dar, könnte er:sie weiterhin auf Provisionsbasis arbeiten. Allerdings ist die Unabhängigkeit des:der Versicherungsmakler:in derzeit Teil seines Selbstbildes. An diesem Punkt muss sich der Berufsstand überlegen, in welche Richtung die Reise gehen soll: Ist die Unabhängigkeit weiterhin für den:die

Makler:in essenziell, so greifen die Verbote für Provisionen. Will man Provisionsmodelle weiterführen, müsste man umgekehrt das Selbstbild der „Unabhängigkeit“ aufgeben. Beide Modelle können auch nebeneinander bestehen.

Der Gesetzgeber müsste bei der Vergütung also gar keine Schritte unternehmen?

Perner: Man könnte die Berufsbilder in der Gewerbeordnung und den Landesregeln klarstellend definieren. Noch wichtiger sind inhaltliche Fragen, die damit im Zusammenhang stehen: Wie grenzt man Makler:innen und echte Mehrfachagent:innen ab, soll es Mehrfachagent:innen künftig geben? Braucht es „Berater:innen in Versicherungsangelegenheiten“ wirklich und vor allem: Ist die scharfe Best-Advice-Regelung in § 28 Z 3 MaklerG an die zeitgemäße Formulierung im Kommissionsvorschlag und im deutschen VVG anzupassen? Best-Advice sollte von vornherein realistisch bedeuten, dass man eine solide Empfehlung auf Basis eines guten Marktüberblicks geben kann.

Danke für das Gespräch.

M

Lebenslauf Andreas Riedler

Andreas Riedler ist Vorstand des Instituts für Multimediale Linzer Rechtsstudien, stv. Vorstand des Instituts für Zivilrecht, Leiter der Abteilung für Versicherungsrecht und europäisches Privatrecht sowie Vorstandsmitglied des Instituts für Versicherungswirtschaft an der Universität Linz. Seine Forschungsschwerpunkte sind das gesamte Zivilrecht, das europäische Privatrecht und das gesamte Versicherungsrecht. Weiters zählt zu seinen Aufgaben die internationale Publikations-, Seminar- und Gutachtertätigkeit im Zivil-, Unternehmensrecht- und Versicherungsrecht und er verfasste bisher mehrere hundert Publikationen (z.B. Herausgeber der derzeit 13-bändigen Schriftenreihe Riedler, Versicherungsrecht - Versicherungspraxis; Mitherausgeber des Fenyves-Perner-Riedler, Großkommentars zum VersVG, Herausgeber der 8-bändigen Lehrbuchreihe Riedler, Zivilrecht I - VIII ...). Er ist Träger zahlreicher Preise.



NV



NV MAKLERSERVICE
Partnerschaft auf Augenhöhe.

Unfall^{plus}

FOLGEN VORBEUGEN.

Ihr Sicherheitsnetz für alle (Un)Fälle.

Inklusive Freizeitunfälle, bei denen die gesetzliche Versicherung nicht leistet:
Unser Rundumschutz gegen finanzielle Unfallfolgen.
Für Sie – oder gleich die ganze Familie.

Nähe verbindet.

Unsere Niederösterreichische Versicherung

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



Der neue „AI Act“

von Ursula Illibauer, Referentin Wirtschaftskammer Österreich, Bundessparte Information und Consulting

Künstliche Intelligenz (K.I.) ist längst kein Nischenthema mehr. Seit die sogenannten Large Language Models (LLM) wie Chat-GPT am Markt künstliche Intelligenz für eine breite Masse zugänglich gemacht haben, ist der Begriff in aller Munde, kaum jemand hat sich noch nicht daran versucht. Haben Sie schon eine Reise mit einer K.I. geplant, einen Text übersetzen lassen, einen Gesetzestext oder ein Urteil zusammenfassen lassen? Das alles und viel mehr ist mittlerweile in einer recht soliden Qualität möglich geworden.

AI Act

Aufgrund der plötzlichen und rasanten Entwicklung dieser bis dahin doch noch nicht sehr verbreiteten Technologie beschloss die EU, gemeinsam zu handeln, um Chancen von K.I. in Europa zu nutzen und auch um etwaige Gefahren rechtzeitig zu erkennen und zu bändigen. Aus diesem Grunde wurde die Verordnung zur Festlegung harmonisierter Vorschriften für Künstliche Intelligenz (Gesetz über Künstliche Intelligenz oder kurz „K.I. Gesetz“ bzw. „K.I. Verordnung“ oder Artificial Intelligence Act oder kurz „AI-Act“) von den Mitgliedstaaten beschlossen. Als eine der ersten dieser Art hat die Verordnung das Ziel, Risiken für Gesundheit, Sicherheit und Grundrechte anzugehen und demokratische Werte, Rechtsstaatlichkeit und die Umwelt zu schützen, soll aber gleichzeitig auch Forschungs- und Industriekapazitäten stärken.¹

Zum Zeitpunkt der Herausgabe des Artikels befand sich die Verordnung bereits in der letzten Phase der EU-Gesetzgebung, konkret wurde diese bereits

durch das EU-Parlament und den Rat der EU beschlossen. Die Veröffentlichung im Amtsblatt der EU soll in Kürze folgen und der AI Act noch 2024 (gestaffelt) in Kraft treten (bspw. werden Verbote für besonders riskante KI-Systeme schon sehr früh gelten, andere Verpflichtungen wie Transparenz- oder Informationsverpflichtungen erst später).²

Was heißt nun eigentlich K.I. und was regelt die Verordnung?

Die EU lehnte sich an die Definition der OECD an, welche lautet:

„AI system is a machine-based system designed to operate with varying levels of autonomy and that may exhibit adaptiveness after deployment and that, for explicit or implicit objectives, infers, from the input it receives, how to generate outputs such as predictions, content, recommendations, or decisions that can influence physical or virtual environments.“³

Grob übersetzt ist damit ein maschinengestütztes System gemeint, das für einen in wechselndem Maße autonomen Betrieb ausgelegt ist, das nach seiner Einführung anpassungsfähig sein kann und das aus den erhaltenen Eingaben für explizite oder implizite Ziele ableitet, beispielsweise Ergebnisse wie etwa Vorhersagen, Inhalte, Empfehlungen oder Entscheidungen hervorgebracht werden, die physische oder virtuelle Umgebungen beeinflussen können.

Und was regelt die neue Verordnung?

Die EU verfolgt mit der Verordnung einen risikobasierten Ansatz, der auch bislang bereits bei anderen datenschutz- oder cybersecurityrechtlichen Regelungen zur Anwendung kam. Konkret sind K.I.-Systeme in grobe Unterteilungen je nach Risiko des Systems selbst zu klassifizieren. Unterteilt wird K.I. dementsprechend in inakzeptables Risiko („verbotene K.I.“), hohes Risiko, begrenztes Risiko, minimales oder kein Risiko. Je nach Verwendungszweck und Anwendung erfolgt diese Einordnung. Je nach Risiko sind unterschiedliche Vorgaben für die Systeme verpflichtend, insbesondere sind hier Transparenz, Dokumentation, Konformitätsbewertung und menschliche Aufsicht für spezifische Systeme hervorzuheben. K.I. soll nicht als „Black Box“ unverstanden bleiben, sondern im Grunde nachvollziehbar sein.

Verboten sind zum Beispiel der Einsatz unschwelliger oder ab-



Ursula Illibauer

sichtlich manipulativer oder täuschender Techniken zur Verhaltensbeeinflussung oder das Ausnutzen von Schwächen und Schwachstellen vulnerabler Gruppen. Auch biometrische Erfassungs- und Erkennungssysteme sind sehr stark in ihrem Anwendungsbereich eingeschränkt.

Hochrisiko-K.I. (nicht abschließend aufgelistet im Anhang I und III des AI Act) weisen ein großes Risikopotenzial auf, werden aber mit starken Verpflichtungen versehen, sodass die Risiken überschaubar bleiben (bspw. Risikomanagementsysteme, Data Governance, Dokumentationspflichten, Aufzeichnungspflichten, Transparenzpflichten, menschliche Überwachungstools, Cybersicherheit u.ä.).

Wer muss sich um die Anwendung kümmern?

Es wird unterschiedliche Verpflichtungen für Anbieter:innen geben, das sind jene natürlichen oder juristischen Personen, Behörden, Einrichtungen oder sonstige Stellen, die ein K.I.-System oder ein K.I.-Modell für allgemeine Zwecke entwickeln oder die ein K.I.-System oder ein K.I.-Modell für allgemeine Zwecke entwickeln lässt und diese in Verkehr bringt oder das System unter ihrem eigenen Namen oder ihrer eigenen Marke in Betrieb nimmt, unabhängig davon, ob dies entgeltlich oder unentgeltlich geschieht.



Auch Hersteller:innen, Händler:innen, Importeur:innen und Betreiber:innen werden (abgestufte) Verpflichtungen überwälzt. De facto sollen all jene, die von der K.I. profitieren, auch einen Teil der Pflichten und Verantwortung übernehmen.

Was können Folgen eines Fehlverhaltens sein?

Jeder Mitgliedstaat benennt und errichtet mindestens eine notifizierende Behörde, die für Einrichtung und Durchführung der erforderlichen Verfahren für die Bewertung, Benennung und Notifizierung der Konformitätsbewertungsstellen beziehungsweise deren Überwachung zuständig ist.

Diese Behörden können auch Strafen von bis zu 6,5 Prozent des globalen Umsatzes eines Unternehmens oder bis zu 35 Millio-

nen Euro verhängen. Weiters gibt es auch in der K.I.-Verordnung Rechte für von der K.I. betroffene Personen, wie eine Beschwerde bei der zuständigen Aufsichtsbehörde, und diverse Rechte auf Information und Erklärbarkeit der K.I.

Hilfestellung:

Schon jetzt hat die WKO einen Leitfaden mit Empfehlungen und Anleitungen zum positiven Umgang mit Künstlicher Intelligenz herausgegeben (wko.at/ki). Dieser wird entsprechend erweitert, wenn der endgültige Text der Verordnung in deutscher Sprache im Amtsblatt veröffentlicht worden ist. Auch die K.I.-Service-stelle der RTR hat bereits einiges an Informationsmaterial unter <https://www.rtr.at/rtr/service/ki-servicestelle/ki-servicestelle.de.html> herausgegeben. **M**

1 Europäische Kommission, <https://digital-strategy.ec.europa.eu/de/policies/european-approach-artificial-intelligence>

2 RTR K.I.-Service-stelle, https://www.rtr.at/rtr/service/ki-servicestelle/ai-act/AI_Act.de.html

3 OECD Library, <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/64ae49f7-de/index.html?itemId=/content/component/64ae49f7-de>

Gütesiegel und Gewinner:in

Recommender

Der österreichische Award für Kund:innenorientierung von Banken und Versicherungen wird vom Finanz-Marketing Verband Österreich (FMVÖ) verliehen. Der FMVÖ hat bereits zum 18. Mal den FMVÖ-Recommend-Award vergeben. Dieser Preis steht für die beste Kund:innenorientierung in der Finanzbranche und würdigt die Leistungen österreichischer Banken und Versicherungen im Finanz-Marketing und Finanzvertrieb. Maßgebend für die Beurteilung ist die Weiterempfehlungsbereitschaft der Kund:innen der untersuchten Unternehmen.

Die Basis für den FMVÖ-Recommend bildet eine Befragung durch das Marktforschungsinstitut Telemark Marketing im ersten Quartal 2024. Die 8.000 Interviewpartner:innen werden über ihre persönliche Weiterempfehlungsbereitschaft für Finanzdienstleister:innen und die dahinterstehenden Gründe befragt. Die Ergebnisse werden von Telemark Marketing ausgewertet und weisen die Sieger:in-

nen und Platzierten in verschiedenen Kategorien aus. Der FMVÖ-Recommend-Award wird in sechs Kategorien an jene Finanzinstitute vergeben, die am häufigsten weiterempfohlen werden. Darüber hinaus erhalten jene Institute, die den jeweiligen Branchendurchschnitts-NPS aus den letzten fünf Jahren um einen gewissen Schwellenwert (>5 % für „sehr gute“, >10 % für „hervorragende“ oder >15 % für „exzellente“ Kund:innenorientierung) überschreiten, das FMVÖ-Recommend-Gütesiegel.

„Wert der Intelligenz“ – so lautete das Motto der diesjährigen FMVÖ-Recommend-Gala. „Mit dem diesjährigen Motto spannen wir den Bogen von der menschlichen zur künstlichen Intelligenz. Letztere findet immer mehr Eingang in die Prozesse bei Finanzinstituten. Damit hat die Kollaboration von Mitarbeiter:innen mit KI eine komplett neue Dimension erreicht“, erläuterte FMVÖ-Präsident Erich Mayer im Rahmen seiner Eröffnungsrede.

Wie sich dieses Zusammenspiel von Mensch und KI in Zukunft gestalten könnte, dazu referierte die Keynote-Speakerin des Abends, Dagmar M. Schuller (Professorin für Wirtschaftsinformatik & Digital Entrepreneurship an der Hochschule Landshut, Deutschland), in ihrem Vortrag „Die Zukunft des Denkens – Mensch und KI im Dialog“: „Das Bild von KI wird nach wie vor viel zu negativ gezeichnet, nicht zuletzt durch die potenzielle ‚Gefahrenabwehr‘, wie sie in der EU-KI-Verordnung Eingang gefunden hat. Es ist wichtig, ein realistisches Verständnis zu entwickeln, KI-Systeme richtig einzuordnen und so gute und zukunftsweisende Standards zu entwickeln. Auf die Chancen und Potenziale von KI positiv einzugehen und diese auszuprobieren, aber gleichzeitig kritisch bewerten zu können, wird uns sowohl in der Gegenwart als auch in der Zukunft deutlich voranbringen.“



Regionale Versicherungsunternehmen

Die Niederösterreichische Versicherung konnte mit einer Steigerung von 15 Prozent einen Net Promoter Score von 28 erreichen und hat dafür das Gütesiegel für „hervorragende Kund:innenorientierung“ erhalten. „Wir sind zu Recht stolz auf diese Auszeichnung. Denn von Kund:innen weiterempfohlen zu werden, setzt voraus, dass man sie gut betreut, sie ernst nimmt und sich permanent und intensiv um sie bemüht“, zeigt sich Generaldirektor Stefan Jauk von der Anerkennung begeistert. „Und dass wir eines von heuer nur drei Versicherungsunternehmen in Österreich sind, die ausgezeichnet wurden, bestätigt unser gelebtes Motto „Nähe verbindet“.“

Im Bereich der Regionalversicherer wurde die Vorarlberger Versicherung mit einem NPS von 29 zur Siegerin gekürt.

Versicherungen bundesweit

Bundesweit konnten sich elf Versicherungen qualifizieren, jedoch konnte heuer nur ein Gütesiegel verliehen werden. Robert Sobotka, MBA, Geschäftsführer von Telemark Marketing, sagte: „Der

NPS in der Versicherungsbranche hat sich nicht so schlecht entwickelt, nur die Versicherungsunternehmen konnten sich leider nicht besonders voneinander unterscheiden.“ Die Gewinner:in in der Kategorie bundesweite Versicherungen ist zum zwölften Mal die GRAWE.

Der Sonderpreis für die Versicherung mit der besten Kund:innenbindung wurde an die Generali Versicherung verliehen. Bewertet werden nur Versicherungen, die über einen eigenen Außendienst verfügen und nicht ausschließlich über den ungebundenen Versicherungsvertrieb arbeiten. Der Recommender Award der Direkt- und Spezialversicherungen ging an die Österreichische Beamtenversicherung, allerdings ohne die Schwelle für ein Gütesiegel zu erreichen. Das Recommender-Gütesiegel für die beste Kund:innenbindung wurde der Generali Versicherung verliehen. Gregor Pilgram, CEO der Generali Österreich, freut sich über die Auszeichnung: „Der Award bestätigt unseren Anspruch, unsere Kund:innen als Lifetime Partner:innen ein Leben lang zu begleiten und ihnen die bestmögliche Beratung zu bieten. Wir werden auch in Zukunft alles daransetzen, mit unserer Kombination aus persönlicher

Betreuung und digitalem Service zu überzeugen. Es freut mich, dass wir nach 2020 und 2022 auch heuer diese Kategorie für uns entscheiden konnten. Hinter diesem Erfolg steckt unser großartiges Team. Deshalb geht ein großes Dankeschön an alle Kolleg:innen, die diese Auszeichnungen möglich machen.“

Den Sonderpreis für die Versicherung mit dem „besten Schadensmanagement“ ging an die Oberösterreichische Versicherung. „Die Nähe zum:zur Kund:in mit persönlicher Beratung und hoher Servicequalität zahlt sich gerade in Zeiten zunehmender Digitalisierung aus. Der Wert einer Partnerschaft zeigt sich gerade im Schadensfall, wo Menschen rasch und unkompliziert Hilfe benötigen. Die Goldmedaille in der „Königsdisziplin eines Versicherers“, also der Schadenabwicklung, ist daher etwas Besonderes“, freut sich Generaldirektor Othmar Nagl über die gute Bewertung der Kund:innen. „Diese Auszeichnung ist eine schöne Anerkennung für die engagierte Arbeit unserer Mitarbeiter:innen, bei denen ich mich für ihren Einsatz bedanken möchte.“

Als das Unternehmen mit dem besten Kund:innenservice wurde die Zürich Versicherung ausgezeichnet. **M**

Fusionierung

Die SCHUNCK Group Austria GmbH fusioniert mit der GrECo International AG. Die SCHUNCK Group Austria gehörte zur deutschen Ecclesia Gruppe, die seit 2005 strategische Aktionärin der GrECo ist. 2022 hat GrECo 100 Prozent der Gesellschaftsanteile der SCHUNCK Group Austria übernommen. Das Unternehmen betreut hauptsächlich Klient:in-

nen aus der Transport- und Logistikbranche. Alle Mitarbeitenden wurden 2022 übernommen und sind nun Teil des Competence Centers Cargo der GrECo International AG.

Auch die Fusion der VMG Versicherungsmakler GmbH und der GrECo International AG ist nach zehn Jahren erfolgreicher

GrECo International AG

Zusammenarbeit nun vollzogen. Bereits 2010 erwarb die GrECo Gruppe 95 Prozent der Anteile an VMG. Mit der Übernahme der verbleibenden fünf Prozent im Jahr 2023 erfolgt nun der offizielle Zusammenschluss der beiden Unternehmen. **M**

Einbruchdiebstahl – Schmuck freiliegend oder nicht?

Die Versicherungsnehmerin verfügt über eine Eigenheimversicherung mit eingeschlossener Einbruchdiebstahlversicherung. Laut den ABH 2015 gelten folgende Haftungsgrenzen:

„Artikel 4 Haftungsgrenzen

Für Geld und Geldeswerte, Sparbücher, Schmuck, Edelsteine und Edelmetalle, Briefmarken- und Münzensammlungen gelten folgende Haftungsgrenzen (...)

1. Haftungsgrenzen bei Einbruchdiebstahl

1.1. In Möbeln oder im Safe ohne Panzerung (auch unversperrt) oder freiliegend

- für Geld, Geldeswerte sowie Sparbücher ohne Losungswort 1.850,- Euro, davon freiliegend EUR 350,- Euro;
- für Schmuck, Edelsteine und Edelmetalle, Briefmarken- und Münzensammlungen EUR 7.000,- Euro, davon freiliegend EUR 2.000,- Euro.

1.2. Im versperrten, eisernen und feuerfesten Safe EUR 20.000,- Euro, wenn folgende Kriterien erfüllt sind:

- VVO-Sicherheitsklasse EN 0 oder
- Widerstandsgrad 0 oder N gemäß ÖNORM EN 1143-1 beziehungsweise VdS 2450 oder
- VSÖ-VVO Klasse IV und (...)

1.3. Im versperrten, eisernen und feuerfesten Safe, auch Wandsafe EUR 65.000,- Euro, wenn folgende Kriterien erfüllt sind:

- VVO-Sicherheitsklasse EN 1 oder (...)

1.4. Im versperrten, eisernen und feuerfesten Safe, auch Wandsafe EUR 100.000,- Euro, wenn folgende Kriterien erfüllt sind:

- VVO-Sicherheitsklasse EN 2 oder (...)

In den Ziffern 1.2. bis 1.4. ist jeweils neben den konkreten Eigenschaften des Safes noch angeführt:

„Safes sind nach Herstellerangaben einzumauern und die Einmauerung ist mit einer Konformitätserklärung nachzuweisen; unter 1000 kg muss der Safe fest mit dem Boden oder der Wand verbunden sein.“

Über das „Deckungspaket exklusiv“ werden die Haftungsgrenzen nochmals erhöht:

„In Erweiterung der Allgemeinen Bedingungen für die Haushaltsversicherung (ABH) gilt:

Im Rahmen der beantragten und dokumentierten Versicherungssumme gelten bei einem versicherten Schadenereignis folgende Deckungserweiterungen:

Abschnitt A: Sachversicherung (...)

12. Erhöhte Haftungsgrenzen bei Einbruchdiebstahl

In Möbeln oder im Safe ohne Panzerung (auch unversperrten) oder freiliegend

- für Geld, Geldeswerte sowie Sparbücher ohne Losungswort EUR 6.000,-, davon freiliegend EUR 1.000,- Euro;
- für Schmuck, Edelsteine und Edelmetalle, Briefmarken und Münzensammlungen EUR 26.000,- davon freiliegend EUR 6.000,- Euro.“

Die Versicherungsnehmerin



RSS

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

Nach einem Einbruch in ein Eigenheim fehlen Goldmünzen und Goldbarren, doch der Versicherer zieht rund 3.000 Euro von der Schadenshöhe ab. Denn die Wertsachen befanden sich in zwei Holztruhen auf einem Regal, und der Versicherer ging davon aus, dass hier die Wertgrenzen für „freiliegende“ Gegenstände zur Anwendung kommen. Die Schlichtungskommission musste nun beurteilen, ob eine derartige Verwahrung unter den Begriff „freiliegend“ fällt.

RSS-0041-23-10 = RSS-E 105/23

beehrte die Deckung ohne Begrenzung der Versicherungssumme wegen der Aufbewahrungsart „freiliegend“ auch für jene bei einem Einbruch gestohlenen Goldbarren und Goldmünzen (Philharmoniker), die in zwei auf einem Regal im Abstellraum stehenden Holztruhen aufbewahrt waren.

Die Versicherung billigte für diese Goldbarren Deckung in Höhe von 1.000 Euro und für diese Goldmünzen Deckung in Höhe von 6.000 Euro zu. Sie trat die Ansicht, dass die Art der Aufbewahrung als „freiliegend“ zu qualifizieren sei. Sie folgte mit dieser Ansicht dem von ihr beauftragten Sachverständigen, der die

in den Holztruhen aufbewahrten Goldbarren (zwei Stück) und Philharmoniker-Goldmünzen (vier Stück) mit dem Hinweis „freiliegend“ versehen hatte. Den Neuwert dieser Goldbarren schätzte der Sachverständige auf 2.414,40 Euro, den Neuwert dieser Münzen auf 7.549,08 Euro.

Dagegen richtete sich der Schlichtungsantrag. Darin bringt die Antragstellerin vor, dass beim Einbruch vor allem Gold und Goldmünzen gestohlen worden seien. Alle Wertgegenstände seien in Möbeln, Truhen oder Schatullen verstaut gewesen. Der dadurch entstandene Schaden habe 17.112,43 Euro betragen. „Nicht freiliegend“ stünde eine Versicherungssumme von rund 22.000 Euro zur Verfügung. Die Antragsgegnerin habe aber lediglich 14.148,95 Euro ausbezahlt, weil sie die teilweise Verwahrung der Wertgegenstände in Schatullen und Truhen zu Unrecht als freiliegend gewertet und die Deckungszahlung dementsprechend limitiert habe.

Die Antragsgegnerin hat sich am Schlichtungsverfahren trotz Aufforderung und Urgenz nicht beteiligt. Daher musste die Schlichtungskommission von der Richtigkeit der Behauptungen der Antragstellerin ausgehen.

In rechtlicher Hinsicht hielt die Schlichtungskommission fest:

Was der Begriff „freiliegende“ Wertsachen nach Art 4 ABH und Punkt 12. des Deckungspakets exklusiv für Haushaltsversicherung insbesondere in Abgrenzung zu „unversperrten Möbeln“ bedeutet, ist nicht ganz klar. Im Duden findet sich folgende Definition des Begriffs „Möbel“: Einrichtungsgegenstand, mit dem ein Raum ausgestattet ist, damit er benutzt und bewohnt werden kann, der zum Sitzen, Liegen, Aufbewahren von Kleidung, Wäsche und Hausrat dient.

Dies entspricht durchaus dem allgemeinen Sprachgebrauch, wonach der Begriff „Möbel“ (größere) Einrichtungsgegenstände indiziert. Es stellt sich die Frage, in welche Deckungsgrenze gestohlene Wertsachen fallen, die in kleineren Behältnissen, nicht in „Möbeln“, sondern etwa in Schachteln, kleinen Holzkisten (wie hier) usw. aufbewahrt wurden.

Die zitierten Klauseln, wonach die genannten Wertsachen jeweils nur im dort näher bezeichneten Umfang ersetzt werden, sind eine objektive Risikobegrenzung. Damit soll objektiv und unabhängig vom Vorwurf eines „schuldhaften“ Verhaltens des:der Versicherungsnehmer:in das Risiko mit einem bestimmten Betrag begrenzt werden (RS0114215). Der Zweck solcher Klauseln liegt im Allgemeinen darin, dass ein für den Versicherer nicht überschaubares und kalkulierbares Teilrisiko angenommen und eine sichere Kalkulation der Prämie ermöglicht werden soll (vgl RS0080166). Im vorliegenden Kontext besteht der jedem:jeder verständigen Versicherungsnehmer:in erkennbare Zweck der Entschädigungsgrenzen namentlich darin, das hohe Diebstahlrisiko bei nahezu mühe-

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

Stubenring 16/7 | 1010 Wien
+43 5 90 900 5085
rss@wko.at

los transportierbaren und leicht verwertbaren Sachen betragsmäßig zu begrenzen (7 Ob 249/18w zu einer vergleichbaren Klausel).

Der Begriff „freiliegend“ ist wegen des betreffenden Risikoausschlusses eng auszulegen. Versicherungsnehmer:innen werden zwar erwarten, dass beim Ersatz für Wertgegenstände eine gewisse Differenzierung nach dem absehbaren Widerstand erfolgt, mit dem durch die Art der Aufbewahrung versicherter Objekte einem Diebstahl begegnet wird. Eine solche Differenzierung wird in Art. 4 ABH auch tatsächlich vorgenommen, unter anderem sogar je nach der Qualität der Saftes. Ein:e durchschnittliche:r Versicherungsnehmer:in geht daher auch davon aus, dass zwischen „freiliegenden“ Wertsachen und solchen, die nicht sofort sichtbar, aber ebenfalls ganz einfach zu



entdecken und zu transportieren sind, ein gravierend voneinander abweichende Deckungssummen rechtfertigender Unterschied sein muss. Ein:e durchschnittlich verständige:r Versicherungsnehmer:in kann daher unter „freiliegend“ durchaus verstehen, dass damit offen herumliegende Wertsachen gemeint sind, die bereits auf den ersten Blick wahrgenommen werden und schon einfach „im Vorbeigehen“ einkassiert werden können. Im Gegensatz dazu sind Wertsachen, die in Möbelstücken aufbewahrt werden, nicht sofort sichtbar.

Bei einem Einbruchdiebstahl hat der:die Täter:in schon so viel kriminelle Energie und entsprechendes Geschick, dass er sich widerrechtlichen Zutritt in das

betreffende Eigenheim verschaffen konnte, unter Beweis gestellt (vgl 7 Ob 249/18w). Das Öffnen von unversperrten Schranktüren oder Laden sowie von Truhen, Nachtkästchen und ähnlichen Möbelstücken wird wohl kein Hindernis für eine Nachschau nach Wertsachen sein. Wie sich der Bildbeilage des Sachverständigen entnehmen lässt, wurden tatsächlich auch Schranktüren geöffnet und Laden herausgezogen. Die Größe der Behältnisse, in denen Wertsachen gelagert und damit vor dem ersten Blick verborgen sind, macht daher zumindest dann keinen Unterschied im Diebstahlrisiko, wenn diese nicht sofort als typische Schmuckkassetten oder sonst eindeutig der Aufbewahrung von Wertsachen

dienende Behältnisse zu erkennen sind. Dies ist nach den vom Sachverständigen von den Holztruhen angefertigten Fotos, die jeweils die Beschriftung „2021“ tragen, nicht der Fall. Sie könnten genauso gut Urkunden, Briefe usw. enthalten.

Daher ist zumindest im Zweifel davon auszugehen, dass nicht alle Wertsachen, die nicht in Möbeln oder in einem Safe lagern, selbst dann als „freiliegend“ gelten, wenn sie nicht „frei“ herumliegen, sondern wenn sie sich in einem nicht von vornherein einsehbaren und auch nicht in einem für ihre Aufbewahrung typischen Gefäß befinden.

Die Schlichtungskommission empfahl daher die Zahlung des offenen Schadens. **M**

„Biometrie-Tage für Experten“

Mehr als 70 Vermittler:innen und Branchenexpert:innen nahmen an den „Continental Biometrie-Tagen für Experten“ in Anif bei Salzburg teil. Josef Seyr, Geschäftsführer der Continental Assekuranz Service GmbH (CAS), und sein Team hatten ein spannendes Programm zusammengestellt, bei dem Expert:innen der Continental und der EUROPA sowie renommierte externe Referent:innen über Themen wie die Absicherung der Arbeitskraft, Generationenvorsorge und Risikoprüfung sprachen. Die Veranstaltung bot zudem Einblicke in digitale Tools und praktische Anwendungen.

Josef Seyr betonte bei der Veranstaltung: „Die Continental und die EUROPA orientieren ihre Biometrie-Angebote konsequent am aktuellen Bedarf von Kund:innen und Vertrieb, um langfristig ihre Präsenz am österreichischen Markt zu sichern.“

Neu in der Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsvorsorge sowie der Risikolebensversicherung sind höhere, maximal versicherbare Leistungen und optimierte Grenzen für medizinische Untersuchungen sowie die Prüfung finanzieller Angemessenheit. Thomas Pollmer, Leiter Produktmanagement Leben bei der Continental und CAS-Geschäftsführer, hob hervor: „Damit können wir Anträge schneller bearbeiten und die Risikoprüfung erleichtern, was den Abschluss gehobener Vorsorge für alle Seiten vereinfacht.“

Die Teilnehmer:innen erhielten praxisnahe Einblicke in die Arbeit der Risikoprüfung und deren Weiterentwicklung durch Kerstin Rösch, Leiterin Servicecenter Leben Vertrag bei der Continental, und Marion Braun, stellvertretende Leiterin Risikoprüfung Kompetenzteam bei der

Continental Assekuranz
Service GmbH

EUROPA. Diese Themen sowie aktuelle Herausforderungen der Branche wurden auf dem Podium von Thomas Pollmer, Kerstin Rösch, Christoph Berghammer, Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler und Berater, und Hannes Dolzer, Fachverbandsobmann der Finanzdienstleister Österreichs, diskutiert. Michael Prantner, Leiter Gesundheitservice der SVS Salzburg, unterstrich die Bedeutung privater Vorsorge für die Arbeitskraftabsicherung. Armin Frank lieferte spannende Beratungsansätze für die Risikoabsicherung, insbesondere bei der Absicherung von Erb:innen. Versdiagnose-Geschäftsführer Fabian Van Lancker stellte ein neues digitales Tool für anbieter:innenübergreifende Risikoprüfungen vor und

erklärte dessen Vorteile für den österreichischen Markt. Er freute sich über die Möglichkeit, die Plattform Versdiagnose vor diesem Publikum präsentieren zu dürfen, und erhielt durchweg po-

sitive Rückmeldungen. Ein weiteres Highlight war der Vortrag von Felix Gottwald, nordischer Kombiniierer und erfolgreichster Olympionike Österreichs, über seinen Weg zum Erfolg und die

Kraft der mentalen Ausrichtung. Im Anschluss stand er den Gästen für Gespräche zur Verfügung und signierte sein Buch „Ein Tag in meinem Leben: Doppel-Olympiasieger“.

M

Insurance Champion

WK Salzburg

Beim „BÖV Insurance Champion 2024“ in der WK Salzburg traten kürzlich Nachwuchstalente aus Salzburg, Tirol, Vorarlberg, Niederösterreich und der Steiermark gegeneinander an, um den Titel des besten Versicherungstalents zu erringen.

Heuer nahmen dabei nicht nur Schüler:innen der Berufsschule St. Johann im Pongau teil, sondern auch Talente aus den Berufsschulen in Bregenz/Vorarlberg und Feldbach/Steiermark. Die besten Teilnehmer:innen aus den Berufsschulen qualifizierten sich durch eine schriftliche Vorauswahl für das Finale. In Salzburg präsentierten sich die Finalist:innen dann vor einer Jury und Publikum als serviceorientiert, freundlich, kompetent und

selbstbewusst. Vier junge Frauen und fünf junge Männer stellten ihr Können unter Beweis, indem sie in jeweils zehn Minuten eine:n Testkund:in berieten und einen Schadensfall abwickelten. Bewertet wurden dabei Kund:innenorientierung, Gesprächsverhalten sowie die fachliche Korrektheit der Auskünfte. Der „BÖV Insurance Champion“ wurde von der Bildungsakademie der Österreichischen Versicherungswirtschaft (BÖV) mit Unterstützung der Wirtschaftskammer Salzburg initiiert.

Domenic Zadra aus Vorarlberg sicherte sich schließlich den ersten Platz. „Nach meiner Ausbildung zum Zerspanungstechniker und meinem Dienst beim Bun-

desheer habe ich die Versicherungsbranche für mich entdeckt und mich umorientiert. Jetzt mache ich eine Lehre als Versicherungskaufmann bei der Versicherungsservice Rotheneder & Türri GmbH und bin überglücklich über meinen Sieg“, erklärte der stolze Gewinner.

Den zweiten Platz belegte Ella Gschwandtl aus Salzburg. „Auch ich habe nach einer ersten Lehre im Sporthandel die Versicherungsbranche für mich entdeckt. Letztes Jahr war ich noch als Zuschauerin dabei und hätte nie gedacht, dass ich den Mut finde und die Chance bekomme, hier mitzumachen. Nun bin ich überglücklich, den zweiten Platz erreicht zu haben“, berichtete Gschwandtl, die bei der UNIQA Österreich Versicherungen AG arbeitet.

Kristina Hartinger aus der Steiermark, ebenfalls bei der UNIQA Österreich Versicherungen AG, freute sich über den dritten Platz: „Nach meiner Matura habe ich eine verkürzte Lehre begonnen. Unsere Berufsschule nimmt dieses Jahr zum ersten Mal am Lehrlingswettbewerb teil und dann gleich unter den Top 3! Ich kann nur jedem empfehlen, an diesem Wettbewerb teilzunehmen. Es ist eine perfekte Vorbereitung für die Lehrabschlussprüfung. Außerdem kann nichts schiefgehen, man kann hier nur gewinnen!“

M



Ella Gschwandtl, Domenic Zadra und Kristina Hartinger

Versicherungsvertrieb neu denken

Elisabeth Stadler, Präsidentin der Gesellschaft für Versicherungsfachwissen (GVFW), der Veranstalterin des traditionsreichen Zusammentreffens der Branche, erklärte in ihrer Eröffnungsrede, dass es wichtig sei, den Versicherungsvertrieb neu zu denken, um langfristig Erfolg zu haben. Sie appelliert in ihrer Eröffnungsrede weiters, die Chancen der Digitalisierung zu nutzen, ohne auf persönlichen Kontakt zu verzichten. Christoph Berghammer, Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler, erklärte in seiner Eröffnungsrede, dass er eine so intensive Veränderung, wie sie die Branche derzeit durchmacht, niemals zuvor erlebte. Trotzdem sieht er diese Umwälzungen als Chance und ist für die Zukunft optimistisch.

Erfolgsfaktoren

Der Keynote-Speech „Versicherungsvermittlung in einem dynamischen Umfeld, Herausforderungen und Chancen“ wurde von Jan Blumenthal und Marcel van Dijk, von Marsh Berry, einem



Elisabeth Stadler

Den „Versicherungsvertrieb neu denken“ war das Motto des diesjährigen Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen in Velden. Aktuelle Themen wie die Problematik des Personalmangels, der Konsolidierungsdruck und die Vorteile eines höheren Frauenanteils in der Versicherungswirtschaft wurden genauso behandelt wie die Zukunft des Makler:innenvertriebs.

von Doris Wrumen und Mag. Christian Sec

internationalen Unternehmensberater für Versicherungsvermittler:innen, vorgetragen. Das Unternehmen hat in seiner Benchmarkanalyse von über 1.000 Unternehmen Faktoren identifiziert, die Top-Performer:innen von den durchschnittlichen Vermittler:innen unterscheiden. Top-Performer – Unternehmen mit einem rund doppelt so hohen EBITDA-Wachstum und organischem Wachstum

als der Branchendurchschnitt - investieren laut der Analyse von Marsh Berry überdurchschnittlich in Technologie. Dabei steigern sie ihre operationale Effizienz, ihre Kund:innenbetreuungsfähigkeiten und ihre Wettbewerbspositionierung. Darüber hinaus verfügen die Best-Performer:innen über klare strategische Pläne, die ihre Entscheidungsfindung und Ressourcenallokation lenken. Hinzu komme, dass sich die Top-Performer:innen auf dem



Christoph Berghammer

Markt durch ihre Fachkenntnisse, Spezialisierung und Mehrwertdienste differenzieren. In einem zweiten Teil des Vortrags sprachen die beiden Experten über das dynamische Umfeld am europäischen Makler:innenmarkt. Die zunehmende Attraktivität auch für Private-Equity-Investoren ergibt sich durch das stabile Geschäftsmodell. So gehört die Versicherungsmakler:innenbranche zu den besten Branchen für langfristiges Wachstum, auch weil sich die Branche auch in schwierigen Wirtschaftszeiten als solide erweist. Das Geschäftsmodell sorgt für wiederkehrende Umsätze und hohen Cashflow bei gerin-



gem Kapitalbedarf. „Welche andere Branche schafft das sonst?“, fragte Blumenthal. Unabhängige Makler:innen sind für die Verteilung von fast einem Drittel aller Versicherungsprämien verantwortlich. Auch das Internetzeitalter hat daran nichts geändert. Diese starke Geschäftsgrundlage trifft auf eine stark fragmentierte Branche, sowie auf die Tatsache, dass sich viele Eigentümer:innen



Jan Blumenthal

von Makler:innenbüros dem Ruhestand nähern. Die Konsequenz aus all diesen Faktoren sind ein Konsolidierungsdruck und eine sich beschleunigende Internationalisierung des europäischen Versicherungsmarktes. Der Wettbewerb um den europäischen Markt läuft bereits auf Hochtouren, so van Dijk. „Nationale Champions werden zu europäischen Player:innen“, wie beispielsweise auch das Unternehmen Koban Südvers aus Österreich zeigt. Das interessante Geschäftsmodell der Makler:innen zieht auch Private-Equity-Investoren an, die die Haupttreiber:innen der Konsolidierung sind. Immerhin stammen 70



Marcel van Dijk

Prozent der europäischen Transaktionen aus dem Private-Equity-Bereich. Die beiden Key-Note-Speaker konkludierten, dass die Dynamik am Markt dazu führt, dass leistungsschwächere Makler:innen schlussendlich zu Akquisitionszielen zu schlechten Konditionen kommen, während leistungsstärkere Makler:innen, die früh Veränderungen einleiten, auch in Zukunft die Benchmarks darstellen werden.

„Den Makler neu denken“

Einer der wichtigsten Vorträge „Den Makler neu denken“, wurde von den Professoren Stefan Perner und Andreas Riedler gehalten lesen sie dazu das Interview von Seite 16.

Frauenanteil stärken

In einem weiteren Vortrag referierte Jessica Reimers, Managing Director von Südvers Assekuranzmakler GmbH darüber, „Wie ein höherer Frauenanteil die Versicherungsindustrie bereichern kann“. Nur 11,9 Prozent der Vorstandsposten in Österreich werden von Frauen eingenommen, obwohl Frauen gewillt sind, Karriere zu machen. Immerhin 75 Prozent der Frauen unter 30 streben nach Führungspositionen. Reimers wies in der Folge auf Studien hin, die die Vorteile von Frauen in Führungspositionen zeigen. Laut einer Studie von McKinsey haben Unternehmen mit höherer geschlechtsspezifischer Vielfalt eine signifikant höhere Chance, eine überdurchschnittliche Rentabilität zu erzielen, als Unternehmen mit weniger geschlechtlicher Vielfalt. Warum ist das so? Diverse Führungsteams steigern die Innovationskraft des Unternehmens.



Jessica Reimers

„Vielfalt fördert kreative Problemlösungen und führt zu besseren Entscheidungen und Produkten.“ Weitere Vorteile der Geschlechterdiversität liegen in einem positiveren Arbeitsumfeld, höherer Mitarbeiter:innenzufriedenheit und niedrigerer Fluktuationsrate sowie darin, dass das Unternehmen auch als attraktiver:er Arbeitgeber:in gesehen wird. Nicht unwichtig in Zeiten, in denen es ein Ringen um die Talente gibt, wie Reimers ausführte. Nicht zuletzt bringen Frauen auch ein besseres Verständnis für die Bedürfnisse und Präferenzen weiblicher Kund:innen mit. Reimers konkludierte: Warum bislang die Frauen in der Führungsebene so unterrepräsentiert sind, hat häufig mit der Einstellung gegenüber Frauen zu tun. Dieses Mindset „Eine Frau muss neben der Arbeit auch für den Haushalt verantwortlich sein und die Kinder in den Kindergarten bringen“ muss sich ändern, forderte Reimers. Um mehr Frauen in Führungspositionen zu bringen, müssen Unternehmen verschiedene Maßnahmen setzen, um kulturelle und individuelle Barrieren abzubauen, wie z.B. flexible Arbeitsmodelle, Mentoring-Programme, transparente Rekrutierungs- und Beförderungprozesse sowie die regelmäßige Erfassung von Daten und Analyse von Geschlechterverteilung in Führungspositionen, um Fortschritte zu messen und gezielt Maßnahmen zu ergreifen, auch hinsichtlich des Gender-Pay-Gaps. Schließlich appellierte Reimers auch an die Männer: „Meine Her-



Claudia Fell

ren, wir brauchen Sie“, um die Ziele zu erreichen.

Ende von „One Size Fits All“

Claudia Fell, Senior Partner und Head of Insurance DACH des Unternehmensberaters Roland Berger, referierte in ihrem Vortrag über „Erfolg in einem dynamischen Markt – Zukunft des Versicherungsvertriebs“. Sie stellte dabei eine Roland-Berger-Studie vor, die mögliche Szenarien antizipiert, wie die Realität im Versicherungsvertrieb 2028/30 aussehen könnte. Die vielfältigen Trends im Vertriebsumfeld gewinnen dabei an Brisanz, auch weil sie gleichzeitig auftreten. Sinkende Vertriebsressourcen und Volumina sowie der veränderte Kund:innenbedarf verstärken den Neuausrichtungsdruck. Die einzelnen Vertriebsseinheiten werden infolge der anhaltenden Konsolidierung immer größer, was auch deren Verhandlungsmacht erhöht. Es entwickeln sich neue Geschäftsmodelle, wie z.B. Embedded Versicherungen. Und es wird zu einem stärkeren Wettbewerb zwischen den einzelnen Vertriebsmodellen kommen. Fell konkludierte: „Die Ära des One-Size-Fits-All-Vertriebs ist zu Ende.“ Das gilt sowohl für die Vergütung als auch für die Vertriebs-

wege. Der Versicherer wird viel stärker seine Modelle auf die einzelnen Vertriebswege zuschneiden müssen. Die Studie definiert acht verschiedene Vertriebswege (eigenes Agenturnetzwerk, proprietäre Kanäle ohne oder mit Einbindung von Aggregatoren, in Partnerschaften mit externen Versicherungsexpert:innen wie Makler:innen, Banken oder Finanzvertrieben oder in Verbindung mit Drittplattformen in Form von Affinity- oder Embedded-Insurance-Lösungen). Die Anforderungen an Versicherer unterscheiden sich dabei maßgeblich, je nach gewählter Positionierung. Was für alle Vertriebswege gilt, ist die hohe Relevanz von Prozessen und Schnittstellen. Auf der Makler:innenseite zeigt sich, dass der:die Einzelmakler:in mittelfristig an Marktanteilen verliert und vermehrt Makler:innenpools nutzen wird. Diese Makler:innenpools werden stark wachsen und dabei ihre Wertschöpfungskette erweitern. Auch bei Mittelstandsmakler:innen prognostiziert Roland Berger bis 2028 einen steigenden Marktanteil, vor allem aufgrund horizontaler Erweiterung der Wertschöpfungskette. Es wird dort zu einer fortschreitenden Konsolidierung am Markt kommen, durch Übernahmen und Fusionen. Den größten Marktanteilsgewinn prognostiziert Roland Berger für den:die Online-Makler:in. Dort sorgen massive Investitionen in Digitalisierung für uneinholbaren Wettbewerbsvorteil. Dem Gesetz der digitalen Märkte nach wird sich dabei langfristig ein Monopol bzw. Oligopol einstellen, mit ein bis drei Anbieter:innen am Markt. Bei der Nutzung von KI-Tools werden die Pools den Makler:innen Zusatzhilfen bereitstellen, z.B. bei Kund:innengesprächen am Telefon (Angebote einholen und abrufen) oder bei der Vorbereitung von Kund:innenterminen. Die Frage dabei: Wer wird der:die Erste sein, der seinen Mak-

ler:innen diese Services zur Verfügung stellt? Der Pool profitiert dabei vom Mehrgeschäft, das über die Plattform läuft, und reduziert die persönliche Interaktion mit den Makler:innen.

Jein zu KI

Vor der Podiumsdiskussion folgte ein Impulsvortrag von Helmut Geil, von DEKRA, der weltweit größten nicht-börsennotierten Prüfgesellschaft von v.a. Kraftfahrzeugen. Der demografische Mangel verstärkt massiv den Fachkräftemangel und spitzt sich in Österreich zu. Seine Abteilung ist seit drei Monaten auf der Suche nach zwei neuen Prüftechniker:innen, bislang erfolglos. Jede fünfte Person mit systemrelevantem Job geht demnächst in Pension. Die Künstliche Intelligenz kann auch nicht die Lösung gegen den Fachkräftemangel sein. Denn, wenn es einen IT-Fachkräftemangel gibt, kann man auch die Digitalisierung nicht vorantreiben. KI kann also Unterstützung leisten, man sollte nur wissen, wo man KI einsetzt. Auch sein Unternehmen hat dabei Lehrgeld bezahlt, wie Geil zugab, und erzählte von ein paar Flops, beispielsweise von einem KI-Fahrzeugscanner, der eine Zeitersparnis von 30 Prozent bringen sollte. Ein Jahr später kam man jedoch zum Ergebnis, dass der Fahrzeugscanner nicht einsetzbar ist, weil die KI kontinuierlich falsche Schäden anzeigte. Ein zweites Beispiel war ein Reifenscanner, der getestet wurde, um mit Hilfe von Videos die Profiltiefe zu messen. Der Aufwand dafür war viel größer, als einfach das Profil mit der Schublehre zu messen. Jedoch: Beim digitalen Kfz-Schadensprozess hilft die KI effektiv. Das KI-Produkt kann innerhalb von wenigen Sekunden die Scha-



Helmut Geil

denhöhe (mit einer Genauigkeit von 95 bis 98%) auswerfen. Die Schaden- und Reparaturfreigabe erfolgt dabei bis 4.000 Euro. In Österreich soll das System 2025 live gehen. Geil konkludiert mit einem klaren „Jein“, wenn es darum geht, ob Digitalisierung die Lösung für den Fachkräftemangel sei. Prinzipiell sind Algorithmen den Menschen überlegen, aber Kreativität, Kompetenz sowie eigenständiges Denken und Handeln können nicht durch KI ersetzt werden.

Klein versus Groß: Erfolgsfaktoren für den Makler:innenvertrieb in einem dynamischen Umfeld – Hat das „kleine Versicherungsmakler: innenbüro“ noch Zukunft?

Beim Internationalen Symposium der Versicherungsmakler in Velden stand nicht nur die Zukunft kleiner Versicherungsmakler:innenbüros im Fokus, sondern auch das Thema Nachfolgeregelung und die Rolle der Künstlichen Intelligenz (KI) in der Versicherungsbranche. In der Diskussionsrunde zu diesem Thema nahmen folgende Experten Platz: Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, Thomas Bayer, Leiter unabhängige Vertriebe bei Generali Versicherung

AG, Fachgruppenobmann der Kärntner Versicherungsmakler Franz Ahm, Gerhard Heine, Leiter des Partnervertriebs bei Wiener Städtische Versicherung AG, Vorstandsdirektor Peter Humer von der UNIQA Insurance Group AG und Vorstandsdirektor Markus Spellmeyer von der Merkur Versicherung AG. Die Runde wurde von Universitätsprofessorin Monika Hinteregger moderiert. Hat das „kleine Versicherungsmakler:innenbüro“ der Einzelkämpfer:innen noch Überlebenschancen?

Christoph Berghammer: „47 Prozent aller Versicherungsmakler:innen in Österreich sind Einzelpersonen oder kleine Unternehmen. Die Herausforderungen durch Überalterung und Regulatorik sind erheblich. Es ist möglich zu bestehen, wenn man sich in kleinen Zusammenschlüssen organisiert. Allein wird es jedoch schwierig.“ Weiters betont er, dass digitale Unterstützung die Makler:innen entlaste und die Branche auf dem richtigen Weg sei. Das Provisionsverbot betreffe alle gleichermaßen, unabhängig von der Größe. Die Umsetzung regulatorischer Anforderungen bleibe schwierig, aber es gäbe immer mehr Unterstützungsmöglichkeiten. Franz Ahm ergänzte, dass in Kärnten die Anzahl der

Mitglieder von 230 vor 15 Jahren auf 270 im letzten Jahr gestiegen sei. „Kleine Makler:innenbüros haben durch Regionalität und Flexibilität durchaus Überlebenschancen. Auch die Digitalisierung unterstützt sie in ihrer Arbeit“, so Ahm.

Markus Spellmeyer warnte jedoch: „Für Einzelkämpfer:innen und Ein-Personen-Unternehmen wird es finanziell irgendwann schwierig. Die Anforderungen durch Regulatorik und IT sind sehr hoch.“ Gerhard Heine stimmte dem zu: „Das oft beschworene Makler:innensterben ist bisher ausgeblieben. Jedoch ist Unterstützung notwendig und Zusammenschlüsse werden immer wichtiger.“ Thomas Bayer: „Entscheidend wird der:die Kund:in und der Generationswechsel im Kund:innenverhalten sein. Wir müssen alle flexibel bleiben.“ Christoph Berghammer betonte, dass der Fachverband unterschiedliche Wege im Bereich der Nachfolgeregelung geht. Mit der neuen Initiative „Women Wandet“ versucht man mehr Frauen in die Branche zu bringen - auch als Nachfolgerinnen in den Unternehmen. „Mehr Frauen in die Branche zu integrieren, ist ein wichtiger Schritt, den wir aktiv fördern.“ „Es ist entscheidend, in Lehrlinge zu investieren und

deren Potenziale zu entwickeln. Mehr als 50 Prozent der neuen Lehrlinge sind Frauen, und sie meistern ihre Aufgaben hervorragend“, so Peter Humer. Franz Ahm wies darauf hin, dass das Thema Nachfolge nicht nur die Versicherungsbranche betrifft. Thomas Bayer ergänzte, dass besonders die jüngere Generation durch digitale Themen unterstützt werden müsse. „Wir müssen Lehrlinge und Nachwuchs selbst ausbilden und dabei stets hinterfragen, ob wir alles richtig machen. Nur so können wir sicherstellen, dass wir gut auf die Zukunft vorbereitet sind“, erklärte Markus Spellmeyer.

Ein weiterer wichtiger Punkt in der Diskussion war der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Versicherungsbranche. Thomas Bayer unterstrich, dass KI einen hohen Stellenwert habe und in allen Teilen der Wertschöpfungskette sowie bei allen Prozessen genutzt werde. Gerhard Heine, erläuterte, dass KI bei ihnen insbesondere in der Schadensberechnung und -bearbeitung eingesetzt werde. „KI ist nicht das Allheilmittel, sondern eine Unterstützung“, erklärte Heine und fügte hinzu: „Wir sind als Branche moderner, als man glaubt.“ Peter Humer: „Es ist wichtig, dass sich KI im Schadensbereich weiterentwickelt, aber man braucht sie nicht zu fürchten. Wir wollen das Leben für Makler:innen und Endkund:innen erleichtern.“ Christoph Berghammer ergänzte, dass KI in den Bereichen Schnittstellen und Dunkelverarbeitung eingesetzt werde und dass man bei der Entwicklung schon sehr weit sei. „Die Qualifikation der Beratung steigt, wir sind zukunftsfit als Versicherungsmakler“, so Berghammer.

Markus Spellmeyer betonte, dass neben der Technologie weiterhin versicherungsfachliches



Peter Humer, Markus Spellmeyer, Christoph Berghammer, Gerhard Heine, Monika Hinteregger, Thomas Bayer und Franz Ahm



Wissen notwendig sei, auch im Hinblick auf Kooperationen mit InsurTechs. „Wir nutzen Synergien und Kooperationen, um das volle Potenzial von KI auszuschöpfen“, erklärte Spellmeyer. Wir haben Produkte, die man anbieten muss, und das erfordert Menschen. Eine persönliche Beratung bleibt unverzichtbar,“ betonte Heine.

Peter Humer schloss mit der Feststellung, dass die Kunden hohe Qualität erwarten und die Beratung stimmen muss.

Die Zukunft des Vertriebs

Der zweite Tag begann mit einem Vortrag von Arno Schuchter. Der Vorstandsdirektor der Generali, der seinen letzten Arbeitstag vor dem Eintritt in den wohlverdienten Ruhestand bestritt, versuchte in seinem Vortrag aus den Entwicklungen der Vergangenheit die zukünftige Entwicklung der einzelnen Vermittler:inentypen zu prognostizieren. Dabei zeigt sich aus der Vergangenheit, dass die Marktanteile der einzelnen Bereiche sehr konstant geblieben sind. „Ein Beweis für die Stabilität unseres Geschäftsmodells.“ In seiner Analyse unterschied er sechs Vermittler:inentypen (Exklusivvertrieb, unabhängiger Vertrieb, Bankvertrieb, Sonstiger Vermittler:innen, Direktvertrieb, Digitaler Abschluss). In den letzten zehn Jahre wies der Exklusiv-

vertrieb (gebundene Vertrieb) sowohl bei Bestandsprämien als auch im Neugeschäft den höchsten Marktanteil auf (2022: rund 35% Marktanteil Neugeschäft, 47% Bestandsprämien), vor dem unabhängigen Vertrieb und dem Bankvertrieb. Danach folgten sonstige Vermittler:innen, Direktvertrieb und digitaler Abschluss (Marktanteil 0,5% bei Neugeschäft). Seit 2012 zeigt sich, dass der Exklusivvertrieb sowohl bei Bestandsprämien als auch bei Neuprämien leicht an Marktanteilen verliert und der unabhängige Vertrieb Marktanteile hinzugewinnt – bei Bestandsprämien 2012: 31,1 Prozent, 2022: 34,2 Prozent und bei Neuprämien: 2012: 28,9 Prozent, 2022: 33,0 Prozent. Schuchters Einschätzung für die Zukunft: Österreich ist seit Jahrhunderten ein klassischer Vermittler:markt, was auch der Grund dafür ist, warum andere Vertriebswege und der digitale Markt nicht so vehement an Bedeutung gewinnen. Großbritannien als Beispiel mit über 60 Millionen Einwohnern hat nicht einmal halb so viele Makler:innengewerbescheine wie Österreich und überhaupt keinen gebundenen Vertrieb.

Daher ist dort der Anteil des digitalen Vertriebs auch bei etwa 25 bis 30 Prozent. In Österreich müssen wir uns aber nicht vor dem Internet fürchten, vor allem wegen der Dichte von qualitativ guten Vermittler:innen. Dementsprechend ist die Einschätzung Schuchters für die klassischen Vermittler:inentypen optimistisch. Der Exklusivvertrieb wird sich auf dem hohen Niveau seitwärts entwickeln, weil es von den Versicherern ein klares Bekenntnis zum gebundenen Vertrieb gibt, da dieser leicht steuerbar ist, mit kurzen Reaktionszeiten. Beim unabhängigen Vertrieb sieht Schuchter einen leichten Aufwärtstrend. Die größte Herausforderung dabei ist, ob es die



Arno Schuchter

Makler:innen schaffen werden, Nachwuchs zu lukrieren. Der Marktanteil des Bankvertriebs fiel aufgrund des Rückganges bei der Nachfrage nach Lebensversicherungen ein wenig, jedoch stieg gleichzeitig der Marktanteil des Bankvertriebs (ca. 25%) im Segment des Lebensversicherungsgeschäftes stark an. Dieser Trend wird sich fortsetzen. Der Embedded-Bereich der sonstigen Vermittler:innen (z.B. Kfz-Bereich) weist einen Marktanteil von 4,5 Prozent im Neugeschäft auf. Wenn es den Autoimporteuren bzw. Erzeugern gelingt, attraktive Verträge zu schnüren, wird der Vertriebsweg wachsen. Bislang jedoch war dies nicht der Fall, stellte Schuchter klar. Der Direktvertrieb mit einem Marktanteil im Neugeschäft von 1,4 Prozent, wird konstant bleiben. Der digitale Vertrieb wird steigen. Dabei wird entscheidend sein, wie sich das Käufer:innenverhalten der heutigen Jugendlichen entwickelt, wenn diese den Markt übernehmen. Aber fürchten muss man sich als Vermittler:in davor nicht, beruhigte Schuchter, denn in den nächsten Jahren wird dieser Vertriebsweg kaum die Fünf-Prozent-Marke erreichen.

Lobbyismus in Brüssel und Berlin

Danach folgte Michael Heinz, Präsident des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute (BDK), ans Rednerpult. Er sprach über das Thema Regulierung und KI aus deutscher und aus europäischer Sicht. Die zunehmende Regulierung aus Brüssel hat dazu geführt, dass man ein eigenes Büro in Brüssel gründete, erklärte Heinz. Die Mitarbeiter:innen müssen jedes Jahr auch einen zweiwöchigen Englisch-Kurs absolvieren, um dort arbeiten zu können. Unterhaltsam erklärte er dabei die aufreibende Sisyphus-Arbeit, wenn es darum geht, für den Berufsstand

beispielsweise gegen das Provisionsverbot zu lobbyieren. Manchmal überzeugt man zwar einzelne Abgeordnete von der harten Arbeit der Versicherungsmitarbeiter:innen, wenn man Politiker einlädt, sich die Arbeit in einer Agentur anzusehen. Trifft man diesen Abgeordneten in Berlin wieder, erzählen sie einem zwar, wie großartig der Einblick in die Versicherungswelt war, aber im Parteiprogramm steht eben als Ziel die Abschaffung der Provision. Forderungen nach weniger Regulierung wurden zwar immer wieder von Seiten der Politik im Zwei-Augen-Gespräch versprochen, jedoch niemals durchgeführt. Auch auf die Paradoxien der Politik ging Heinz ein. Im Parteiprogramm der deutschen Grünen steht z.B., dass der Provisionsvertrieb bis 2030 abzuschaffen ist, andererseits lobbyiert der Ehemann der grünen Außenministerin Annalena Baerbock, der auch ein Grüner ist, für den BDK. Dann erzählt er von sogenannten Nicht-Gesprächen in Brüssel. Das sind vertrauliche Gespräche mit politischen Beamten:innen unterschiedlicher Parteien, die nicht offiziell geführt werden, und man auch nicht bekanntgeben darf, mit wem, wann und worüber man gesprochen hat. In diesen Nicht-Gesprächen erfährt man sehr stark, wie das Europäische Parlament in einer bestimmten Sache tickt, so Heinz. Gäbe es eine Abstimmung im EU-Parlament über das Provisionsverbot, so würde sich die deutsche Bundesregierung, den Koalitionsverhandlungen entsprechend neutral verhalten. Zwar sind Grüne und Sozialdemokraten gegen die Provision, jedoch ist die FDP dafür. Koalitionsverträge besagen in solchen Fällen Neutralität. Jeder, der politisch denkt, weiß dann aber auch,

dass Enthaltung Ablehnung bedeutet, führte Heinz aus. Daher lobbyiert der Verband auch sehr stark in Berlin. Heinz selbst fährt etwa 50 Mal im Jahr nach Berlin. Nach den Vorschlägen zum Provisionsverbot diskutiert man dann auch mit Gutachter stundenlang über die Auslegung des Vorschlags, „und das alles nur, weil sich die Politik permanent in den gutfunktionierenden Betrieb einmischt, was sie besser nicht tun sollten“. Er erzählte vom PEPP, dem Versuch der EU ein europäisches Basis-Produkt für die Altersvorsorge zu entwickeln, das so weit von der Realität der Branche weg war, dass es nur von der Slowakei umgesetzt wurde. „Da erkennt man, wie weit europäische Politik davon entfernt ist, was wir tun.“ In Deutschland erwirtschaftet die Versicherungswirtschaft sechs bis sieben Prozent des BIPs und im Jahr gibt es 250 Beschwerden bei 170.000 Versicherungsvermittler in Deutschland. „Aber versuchen Sie, das der Politik zu erklären“, so Heinz. Er mokiert sich über die Pläne der EU zu der steigenden Anzahl an Weiterbildungsstunden. „Wir müssen hier den Moloch der Gesetzgebung etwas entgegensetzen.“ Heinz forderte die Abschaffung der Incentives für die Ausschließlichkeitsver-



Michael Heinz

mittler:innen. Es ist nicht mehr zeitgemäß, dass Vermittler:innen nur aufgrund des Umsatzes und der Größe auserkoren sind, auf irgendeinem Schiff durchs Mittelmeer zu fahren. „Wir lehnen das komplett ab.“ Das schadet nicht zuletzt dem öffentlichen Ansehen. Denn in der Nahbeobachtung, also im Kundenkontakt, ist der:die Vermittler:in gut angesehen, jedoch in der Fernbeobachtung nicht.

Digitalisierung vor dem Hintergrund einer alternden Gesellschaft

Im Rahmen ihres Vortrags widmete sich FH-Professorin Christine Pichler vom Institut IARA (Institut for Applied Research on Ageing) an der Fachhochschule Kärnten, dem Megatrend Digitalisierung vor dem Hintergrund einer alternden Gesellschaft. Sie bot dabei einen umfassenden Einblick in die vielfältigen Facetten und Herausforderungen dieses Themenfeldes. IARA besteht seit 2016 mit der Zielsetzung, die Herausforderungen und Potenziale einer älter werdenden Gesellschaft durch praxisnahe Forschung zu unterstützen.

Der demografische Wandel ist kein neues Phänomen. Während die Gesellschaft altert, gewinnen

ältere Menschen zunehmend an Bedeutung als Ressource. Die Forschung am IARA-Institut erstreckt sich bis ins hohe Lebensalter und beleuchtet sowohl das Alter an sich als auch den Prozess des Alterns – zwei Bereiche, die klar voneinander zu unterscheiden sind. Die Digitalisierung bietet älteren Menschen zahlreiche Hilfestellungen und wird von Senior:innen zunehmend angenommen. Erstaunliche 74 Prozent der über 65-Jährigen nutzen bereits digitale Technologien und bewegen sich im digitalen Raum. Diese positive Einstellung zur Technik verdeutlicht das Potenzial der Digitalisierung, älteren Menschen das Leben zu erleichtern und ihre Selbstständigkeit zu fördern. Ein auffälliger Punkt ist jedoch der zunehmende „Gap“ in den digitalen Kompetenzen ab einem Alter von 80 Jahren. Während jüngere Senioren (65-80 Jahre) digital immer versierter werden, sinkt die Nutzung bei älteren Personen deutlich. Dies erfordert eine differenzierte Betrachtung und maßgeschneiderte Angebote, die den individuellen Bedürfnissen gerecht werden.

Der Megatrend Digitalisierung betrifft alle Lebensbereiche, angefangen vom Wohnen, Mobilität, sozialen Beziehungen, Gesundheit und Pflege bis hin zum sozialen Raum. Pichler betonte die Notwendigkeit, diese Bereiche differenziert zu betrachten und die individuellen Bedürfnisse bei der Planung digitaler Angebote zu berücksichtigen. Ein weiteres wichtiges Thema ist die soziale Ungleichheit im Zugang zu digitalen Technologien. Bildung und individuelle Lernerfahrungen spielen eine entscheidende Rolle in der digitalen Souveränität. Gesundheitsprobleme können ebenfalls eine Barriere

darstellen, die die Nutzung digitaler Technologien erschwert oder verhindert.

An der FH Kärnten werden zahlreiche Projekte initiiert, um den technologischen Wandel zu verstehen und sinnvoll zu gestalten. Ein Beispiel ist die Gestaltung und der Einsatz von Smart Homes, die älteren Menschen länger ein autonomes Leben in den eigenen vier Wänden ermöglichen sollen. Diese Projekte beziehen direkt die betroffenen Personen mit ein, um die realen Bedürfnisse und Herausforderungen des Alterns zu erfassen.

Zu wenig Diversität

In der abschließenden Podiumsdiskussion, die Monika Hinteregger moderierte, ging es darum, wie man in Zukunft den Umgang miteinander gestaltet. Elisabeth Stadler erzählte aus der Erfahrung der Osterweiterung der VIG. Dabei versucht der Konzern im Sinne des Best-Practice-Ansatzes das jeweils Beste in die anderen Länder zu tragen. Arno Schuchter hat die Erfahrung gemacht, dass viele Menschen, z.B. in der türkischen Community, gerne bei ihren Landsleuten abschließen. Insgesamt hat die Generali rund 30 Nationalitäten im Außendienst beschäftigt. Aber gerade bei den Makler:innen dürfte Diversität noch nicht angekommen sein, kritisierte Schuchter. „Ich denke schon, dass man sich hier mehr öffnen müsste.“ Christoph Berghammer bestätigte Schuchters Diagnose. Jedoch wird sich der Trend zu höherer kultureller Diversität, der sich im angestellten Außendienst bereits abzeichnet, zeitverzögert auch zur Makler:innenschaft kommen, ist Berghammer überzeugt. Rudolf Mittendorfer, Fachverbandsobmann-Stellvertreter, ergänzte, dass es in Wien einen Diversitätsausschuss gibt, der sich mit diesem Thema beschäftigt. Rene Brandstötter, Vertriebsvorstand der Allianz-Gruppe in Öster-



Christine Pichler



Christoph Berghammer, Stephan Korinek, Rudolf Mittendorfer, Monika Hinteregger, Arno Schuchter, Elisabeth Stadler und Rene Brandstötter

zum Geld. „Das hat sich sehr gut bewährt.“

Kein neuer Verhaltenskodex

„Das Produkt des:der Makler:in ist der Schaden“, so Berghammer. Daher will man nicht, dass die Schadenerledigung an ihnen vorbeigeht. „Dort wo es eine Diskussion über die Schadenshöhe gibt, braucht es eine:n Makler:in.“ Mittendorfer ergänzte, dass es Grund für Misstrauen gibt. Bei direktem Kontakt des Versicherers mit dem:der Kund:in wird ohne

das Wissen des:der Makler:in ein „Deal“ gemacht, und zwar zu Ungunsten des:der Berechtigten, wie z.B. eine 75-prozentige Deckung ohne Begutachtung, die der verunsicherte Kunde gerne annimmt. „Es ist zwar vieles besser geworden, zwischen Versicherer und Makler:in, aber diese Geschichte ist absolut nicht gut“, konkludierte Mittendorfer. Schuchter erklärte, dass z.B. in Fällen, wie dem Einsenden von Apothekenrechnungen, nicht die Kompetenz des:der Makler:in erforderlich ist. Hingegen brauche der:die Kund:in bei komplizierten Haftpflichtschäden die Unterstützung des:der Mak-

reich, betonte zu diesem Thema, dass ein großer Konzern wie die Allianz mit über 40 Nationen ein Spiegelbild aller Gesellschaftsformen, Sprachen und Kulturen ist. Das ist ein großer Vorteil als Konzern, dass man auf sehr schnellem Weg voneinander und miteinander lernen darf. Wegen des Fachkräftemangels sei es auch notwendig, über die Grenzen hinaus zu denken, fügte Brandstötter hinzu. KI hilft bei der Diversität. So kann der Konzern sämtliche Dokumente und Inhalte in 70 Sprachen übersetzen, um die Barrieren auszumergen. Beim Thema Alterung und Digitalisierung betonte Schuch-

ter, dass die Digitalisierung nicht ausgrenzt, sondern im Gegenteil, Menschen, die sonst nicht oder nur eingeschränkt die Möglichkeit haben, doch vermehrt am Leben teilzunehmen zu lassen und sich auch mitzuteilen. „Es ist vielmehr Segen wie Fluch“, auch weil die Digitalisierung hilft, Abläufe abzuwickeln, um Zeit und Kosten zu sparen. Stadler betonte die Wahlmöglichkeit des:der Kund:in, zwischen persönlichem oder digitalem Kontakt. Gerade bei der Schadensabwicklung ist es mittlerweile „sensationell“, was digital möglich ist, so Stadler. Es ist kostengünstiger und der:die Kund:in bekommt viel schneller



ler:in. Brandstötter glaubt, dass das Misstrauen großteils unbegründet sei. Aber solange Misstrauen da ist, brauche es klare Spielregeln, die auf beiden Seiten transparent sind. Einem Verhaltenskodex im Bereich der Digitalisierung, der rechtlich nicht verbindlich ist, steht Berghammer ablehnend gegenüber. Und auch Schuchter hat es lieber, wenn der Markt bilaterale Lösungen findet. Schließlich könne man nicht alle Makler:innen und Gesellschaften in dieselbe Schublade stecken und am Ende entscheide der:die Makler:in, mit wem er:sie zusammenarbeitet. Mittendorfer betonte abschließend,

dass nach katastrophalen Courtagereinigungen am Ende eine Fülle von guten Lösungen gefunden wurde und „Vertrauen erfüllt“ wurde. Stephan Korinek, stellvertretender Bereichsleiter für Versicherungsaufsicht in der Finanzmarktaufsicht (FMA) erklärte, dass der größte Anteil von Kund:innenbeschwerden die Schadenabwicklung betrifft. Aus Kund:innensicht geht es um die Frage, wie die Digitalisierung verwendet wird. Korinek betonte weiter, dass die Digitalisierung zu neuen Risiken führt. Stellvertretend für das Kund:inneninteresse hat die FMA ihre Prüfungsschwerpunkte auf die IT-Sicherheit

gelegt. Er verteidigte den Regulierungsdruck, weil sich die Welt weiterentwickelt. Über das „Wie“ der Regulierungen kann man streiten, denn oftmals ist es so, dass mehr Detailgrad nicht zu mehr Klarheit in der Regulierung führt. Mittendorfer betonte die Nichtverhältnismäßigkeit, die sich durch die Beratungsvorschriften ergibt, beispielsweise bei Haushaltsversicherungen mit einer Jahresprämie von etwa 200 Euro oder den 65 Seiten Papier, die für den Abschluss einer Lebensversicherung notwendig sind. „Das ist schlecht für den Vorsorgebedarf der Bevölkerung und für die Versicherungen.“

„Get-together der Versicherungsmaklerinnen in Velden“

Der Fachverband der Versicherungsmakler hat die Gunst der Stunde genutzt und Versicherungsmaklerinnen, die beim Maklersymposium in Velden angemeldet waren, zu einem „Get-together“ im Vorfeld der Veranstaltung eingeladen. Im Rahmen der Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ werden nicht nur Frauen gesucht, die Maklerinnen werden möchten, um den Frauenanteil unter den Mitgliedern zu steigern, sondern auch Versi-

cherungsmaklerinnen, die sich ehrenamtlich für den Berufsstand engagieren möchten.

Um Frauen in der Branche eine starke Stimme zu verleihen, müssen diese auch in der Interessenvertretung „sichtbarer“ werden. Das Treffen in gemütlich kleiner Runde bot neben Networking den Maklerinnen die Möglichkeit, ihre Interessenvertreter:innen im Fachverband persönlich kennenzulernen. Fachverbandssobmann Christoph Bergham-

Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht

mer sprach über die vielfältigen Aufgabenstellungen, die der Einsatz in der Ständesvertretung mit sich bringt. Arbeitskreisleiterin Katharina Freingruber war - als gleichzeitige Obmann-Stellvertreterin in ihrer Fachgruppe Burgenland – „das Role-Model“ in der Runde und vermittelte den Damen einen Einblick in ihre Beweggründe, sich als Funktionärin

zu engagieren. Den Fragen der Maklerinnen nach zu urteilen, konnte ein erstes Interesse bereits geweckt werden. Je mehr Versicherungsmaklerinnen sich für die Ständesvertretung begeistern können, umso mehr kann für Frauen in der Branche bewegt und ermöglicht werden.



Insurtech Insights 2024: Die KI-Revolution nimmt auch in der Versicherungsbranche Fahrt auf

Die Insurtech Insights, eine der weltweit größten Konferenzen für Digitalisierung in der Versicherungsbranche, war in London mit 6.000 Teilnehmer:innen und 400 Referent:innen ein voller Erfolg. Auf neun Bühnen, in zwei Cafés und im Networking Bereich haben sich Entscheidungsträger:innen der Versicherungsbranche, Investor:innen, MGAs, Versicherungsmakler:innen und Start-up-Unternehmer:innen getroffen, um die neuesten Trends und Technologien zu diskutieren, die die Zukunft der Branche prägen.

Neben Cyber, Daten-Visualisierung, ESG und Gamification war das zentrale Thema der Konferenz die rasante Entwicklung und der Einfluss von Künstlicher Intelligenz (KI) - insbesondere Generativer KI (GenAI) - auf alle Bereiche der Wertschöpfungskette der Versicherungsbranche. Von Keynote-Vorträgen bis hin zu interaktiven Breakout-Sessions und Panels bot die Veranstal-

tung tiefgreifende Einblicke in die transformative Kraft der KI.

Die neuesten Entwicklungen in Bereichen wie KI-gestützte Betrugserkennung, personalisierte Preisgestaltung, automatisierte Schadenbearbeitung und die Zukunft der Kundeninteraktion wurden vorgestellt. In zahlreichen Panels und Diskussionsrunden tauschten Experten ihre Erfahrungen und Erkenntnisse zu den Herausforderungen bei der Implementierung von KI aus. Da-

Die Hyperinnovation mit Künstlicher Intelligenz, BigData und Cloud-Technologien macht auch vor der Versicherungsbranche nicht halt. Anlass genug für die Autoren Reinhold Baudisch, CEO Line Metrics, und Philip Steiner Geschäftsführer von Franz Findets und KI, im März 2024 Europas größte Insurtech Konferenzen in London zu besuchen, um die neuesten Entwicklungen aus erster Hand zu erfahren. Das Thema KI hat nicht zuletzt mit OpenAI & Co einen Riesenschub erfahren. Auch die Versicherungswirtschaft ist auf den KI-Zug bereits aufgesprungen.

bei wurde deutlich, dass die Branche vor einem Scheideweg steht: Unternehmen, die die Chancen der KI nutzen, werden in Zukunft Wettbewerbsvorteile erzielen, während Nachzügler Gefahr laufen, den Anschluss zu verlieren.

KI und Generative KI

Künstliche Intelligenz (KI) bezeichnet die Fähigkeit von Computern, Aufgaben zu erledigen, die normalerweise menschliche Intelligenz erfordern. Darunter fallen zum Beispiel Lernen, Probleme lösen und Entscheidungen treffen. KI-Systeme basieren auf Algorithmen und werden mit riesigen Datenmengen trainiert, um Muster zu erkennen und daraus Vorhersagen abzuleiten.

Generative KI (GenAI) ist eine Untergruppe der KI, die sich auf die Fähigkeit von Maschinen konzentriert, neue Inhalte wie Texte, Bilder, Videos, Audio und sogar Code zu erstellen. Diese Fähigkeit basiert auf der Ana-



Exponentialität

Stell dir ein Fass vor, in dem sich an Tag eins ein Reiskorn befindet. Jeden Tag verdoppelt sich die Anzahl der Körner. Am zweiten Tag sind es zwei, am dritten vier, am vierten acht und so weiter. Das scheint zunächst unscheinbar. Doch dieses simple Prinzip der Verdopplung führt zu einem erstaunlichen Ergebnis: Exponentialität. Während das Fass in der ersten Woche noch recht leer erscheint, nimmt die Menge der Reiskörner gegen Ende rasant zu. War es am Tag 29 noch halbvoll, so ist es am 30. Tag bereits randvoll. Es hat nur zwei Tage gebraucht, um das Fass zu $\frac{3}{4}$ zu füllen.

Dieses Beispiel verdeutlicht die Wucht des exponentiellen Wachstums – ein anfangs langsamer Anstieg mündet schnell in eine explosionsartige Entwicklung.



lyse und dem Verständnis vorhandener Daten, aus denen die KI dann neue Inhalte generiert.

Entwicklung der KI

Die Idee der Künstlichen Intelligenz gibt es in Literatur und Forschung seit mehr als 100 Jahren. Bereits in den 50er Jahren entwickelte Alan Turing einen Test, um festzustellen, ob eine Maschine eine künstliche Intelligenz hat (Turing Test). In den 80ern lernten die ersten Computer das Vorlesen, und 1996 wurde der regierende Schachweltmeister Garri Kasparow vom IBM Computer Deep Blue geschlagen.

Eine wirklich rasante Entwicklung ist seit rund zehn Jahren zu beobachten. Diese ist auf mehrere Faktoren zurückzuführen:

1. Exponentielles Wachstum der Rechenleistung:

Die Leistung von Computern verdoppelt sich seit Jahrzehn-

ten etwa alle zwei Jahre und ermöglicht es, immer komplexere KI-Modelle zu trainieren und einzusetzen (Exponentialität).

2. Verfügbarkeit von BigData und Cloud-Computing:

Die rasant wachsende Menge an digital verfügbaren Daten im Internet bildet die Grundlage für das Training der KI-Modelle. Die Möglichkeiten zum Cloud-Computing, also dem Speichern und

Verarbeiten großer Datenmengen in der Cloud, bilden die Grundlage für die benötigte Rechenleistung, um KI-Services auf breiter Basis anbieten zu können.

3. Fortschritte in der Algorithmenentwicklung:

Deep Learning, eine spezielle Form des maschinellen Lernens, hat in den letzten Jahren zu Durchbrüchen in der KI-Forschung geführt.



Singularität

Die Singularität ist ein hypothetischer Zeitpunkt in der Zukunft, an dem künstliche Intelligenz (KI) die menschliche Intelligenz übertrifft und sich selbständig und exponentiell weiterentwickelt. Ab diesem Zeitpunkt wären die Veränderungen der Technologie so schnell und tiefgreifend, dass sie für den Menschen nicht mehr vorhersehbar wären. Es wird spekuliert, dass die Singularität zu einer Verschmelzung von Mensch und Maschine, einer neuen Ära der Superintelligenz oder sogar zum Aussterben der Menschheit führen könnte. Wann und ob die Singularität eintreten wird, ist umstritten und Gegenstand zahlreicher Debatten.



Die Veröffentlichung von ChatGPT in der Version 3.5 Ende 2022 stellte dabei einen ersten Höhepunkt dar, der auch breit in der Öffentlichkeit wahrgenommen wurde. Die Fähigkeiten der KI und damit die Einsatzbereiche der KI entwickeln sich in demselben Tempo weiter und es werden immer mehr Anwendungen sichtbar. Bereits mit GPT4 und GPT 4o konnte die Leistung der Modelle noch einmal massiv gesteigert werden.

Auch Tech-Giganten wie Amazon und Apple springen jetzt massiv auf den AI-Zug auf. Amazon plant 150 Milliarden US-Dollar in Rechenzentren zu investieren, um die erwarteten Rechenleistungen stemmen zu können. Apple hat in der letzten Keynote eine massive KI-Offensive ausgerufen, KI-Funktionen werden in alle Produkte von Apple nahtlos integriert.

Einsatz der KI in der Versicherungsindustrie

Die Versicherungsbranche ist prädestiniert für den Einsatz von

KI. Die riesigen Datenmengen, die komplexen Prozesse und die Notwendigkeit von Automatisierung und Personalisierung bieten ideale Voraussetzungen.

Die Insurtech Insights ist eine weltweite Veranstaltungsreihe, auf der nicht nur Start-ups ihre Ideen für die Zukunft präsentieren, sondern in der auch CEOs von internationalen Versicherungskonzernen wie Allianz, Zürich oder ERGO Einblick geben, wie KI heute schon in einzelnen Ländern eingesetzt wird und welche Einsatzmöglichkeiten in Entwicklung sind.

a) Schadenbearbeitung

Chatbots oder durchgeführte Prozesse in einer App unterstützen Kund:innen dabei, eine vollständige Schadenmeldung abzugeben, so dass Rückfragen vermieden werden und der Schaden sofort weiterbearbeitet werden kann. Bereits bei Schadenmeldung wird erkannt, ob das Foto aus dem richtigen Blickwinkel,

in der richtigen Auflösung und mit der richtigen Belichtung erstellt wurde. Denn nur mit den entsprechenden Fotos kann die mit historischen Daten trainierte KI den Schadenumfang und die Reparaturkosten schätzen und weitere Schritte veranlassen. Allfälliges betrügerisches Vorgehen kann von der KI mittels Fotoanalyse auch erkannt werden. Automatisierte Schadenprozesse werden von Allianz Direkt in Deutschland schon stark genutzt.

Reinhold Baudisch, CEO von Line Metrics, und Philip Steiner, Geschäftsführer von Franz Findets, werden ihr Thema "ChatGPT war bloß der Anfang - aktuelle Trends in Digitalisierung und KI" bei ihrem Vortrag auf dem Expert:innentreffen der Versicherungsmakler am 12. September 2024 in Rust vertiefend präsentieren.

b) Risikoprüfung

Eine auf Analyse von Schadenfotos trainierte KI kann auch in der Risikoprüfung eingesetzt werden. Die Vorabbesichtigung in der Kfz-Kasko wird damit für Kund:innen sehr einfach. Diese Tools werden derzeit von der ERGO in Indien eingesetzt.

c) Preiskalkulation - Individuelle Tarife

Die Fähigkeit von KI-Modellen, große Datenmengen zu analysieren, wird dazu verwendet, um mit der Analyse historischer Schadenfälle bessere und treffsichere Preismodelle zu entwickeln. Aus technischer Sicht ist es auch denkbar, individuelle Daten, die der:die Kund:in zur Verfügung gestellt hat, zu nutzen, um für den:die Kund:in eine ganz individuelle Prämie zu berechnen – quasi einen individualisierten Tarif.

d) Kundenkommunikation

KI-gestützte Phone- und Chatbots erreichen ein ganz anderes Qualitätsniveau als die bisher bekannten Bots und können genutzt werden, um Kund:innen ein echtes 24/7-Service anzubieten. Denkbar sind Auskünfte zu ganz allgemeinen Fragen, aber in weiterer Folge auch Auskünfte und Informationen zum persönlichen Versicherungsschutz des:der Kund:in.

e) KI als Augmented-Tool

Der Einsatz der KI als Augmented-Tool ist ein weiterer Schritt mit vielen Möglichkeiten, die in vielen Branchen, wie beispielsweise in der Medizin, zum Einsatz kommen werden. Zugegeben, die Vision ist sehr verlockend: Wer möchte nicht in der täglichen Arbeit oder in einem komplexen Kund:innengespräch von der KI unterstützt werden?

Mooresches Gesetz

Das Mooresche Gesetz, 1965 vom Intel-Mitbegründer Gordon Moore aufgestellt, ist eine Beobachtung, die besagt, dass sich die Anzahl der Transistoren auf einem Mikrochip etwa alle zwei Jahre verdoppelt, während die Kosten gleichzeitig sinken. Diese exponentielle Steigerung der Rechenleistung bei gleichzeitiger Kostenreduktion hat zu einer rasanten technologischen Innovation geführt. Computer sind kleiner, leistungsfähiger und erschwinglicher geworden und haben Bereiche wie Kommunikation, Medizin und künstliche Intelligenz revolutioniert. Obwohl das Mooresche Gesetz kein Naturgesetz ist und seine Grenzen erreicht, hat es die digitale Revolution vorangetrieben und prägt weiterhin unsere technologische Zukunft.

Gerade für Berufseinsteiger:innen wird es mit KI-Unterstützung deutlich leichter, Kund:innen professionell zu beraten.

Die Zürich setzt KI zur Unterstützung in der IT ein: Die Änderung und Anpassung von Code, der schon viele Jahre im Einsatz ist, ist sehr komplex, besonders wenn dieser in einer nicht mehr modernen Programmiersprache wie Cobol geschrieben ist. Mit Einsatz der KI gelingt die Analyse des Codes deutlich schneller und Änderungen können in einem Bruchteil der Zeit eingesetzt werden.

KI unter Berücksichtigung von Ethik und Compliance

Die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Verwendung von KI wurden zuletzt durch den AI Act der EU definiert und werden in den kommenden Monaten von den Mitgliedstaaten ausformuliert. Es werden aber darüberhinausgehende Anforderungen an KI-Modelle zu stellen sein. Gerade wenn die Kund:innen Vertrauen in KI haben sollen, sind ein hohes Maß an Transparenz und Nachvollziehbarkeit in den eingesetzten KI-Modellen und deren Trainingsdaten wichtig. Auch ein laufendes Monitoring der KI ist notwendig, um das Halluzinieren der KI zu vermeiden, d.h. die Ausgabe falscher Ergebnisse,

die nicht auf den Trainingsdaten basieren. Und selbstverständlich müssen die KI-Modelle so trainiert werden, dass sie keine Diskriminierung aufgrund von Geschlecht, Herkunft oder anderen Merkmalen vornehmen. Diese ethischen Anforderungen werden die Akzeptanz bei den Kund:innen stark fördern und Misserfolge minimieren.

Fazit

Die Versicherungsbranche steht vor einer spannenden Zukunft. KI bietet enormes Potenzial, die Branche effizienter, kund:innenorientierter und innovativer zu gestalten. Durch den Einsatz von KI wird es gelingen, die komplexe Welt der Versicherungen einfacher zu machen und das Service für die Kund:innen weiter zu verbessern. Mit der KI werden Jobbeschreibungen in der Versicherungsbranche attraktiver werden und damit werden Versicherungen als Arbeitgeber:innen wieder attraktiver – egal ob im Service, im Verkauf oder auch in der IT. Gleichzeitig ist es wichtig, die ethischen und gesellschaftlichen Implikationen im Blick zu behalten und die Weichen für einen verantwortungsvollen Einsatz von KI zu stellen. Nur so kann die KI-Revolution der Versicherungsbranche zum Wohle aller gelingen. **M**

Seminar Vertragsrecht

Fachgruppe Burgenland

Die Fachgruppe der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten Burgenland hat am 14.03.2024 zum Seminar „Versicherungsvertragsrecht – Must-Knows für Versicherungsmakler - Juristische Stolpersteine erkennen & vermeiden“ in den Festsaal der Wirtschaftskammer Burgenland eingeladen. Fachgruppenobmann

Helmut Bauer begrüßte die Teilnehmenden und Fachverbandsgeschäftsführer Erwin Gisch als Vortragenden und Experten für Versicherungsvertrags- und Versicherungsvertriebsrecht. 100 Teilnehmer:innen folgten der Einladung, und diese überwältigende Anzahl der Anmeldungen war und ist ein klares Signal da-

für, wie wichtig die Kompetenzerweiterung und -vertiefung in juristischen Themen für die Branche sind. Fachgruppenobmann Helmut Bauer betonte, dass es für die Mitglieder der Branche unumgänglich ist, sich im Versicherungsvertragsrecht weiterzubilden, um als ungebundene: Expert:in in Versicherungsangelegenheiten die Interessen der Kund:innen bestmöglich zu vertreten. Die Teilnehmenden waren begeistert von den Beispielen aus der Praxis, die mit entsprechenden OGH-Entscheidungen untermauert wurden, und schätzten den persönlichen Austausch mit ihren Kolleg:innen. Eines kann laut Fachgruppenobmann Helmut Bauer schon vorweggenommen werden: „Im Spätherbst wird es wieder in diesem Format ein Seminar mit Erwin Gisch geben und wir als Fachgruppe freuen uns, wenn wir damit unseren Mitgliedern einen Mehrwert bieten können.“ **M**



Fachgruppenobmann Helmut Bauer, Fachverbandsgeschäftsführer Erwin Gisch und Fachgruppengeschäftsführer Markus Klausner

Fachgruppentagung

Fachgruppe Oberösterreich

Ende Juni hielt die Fachgruppe der Versicherungsmakler Oberösterreich die Fachgruppentagung im Softwarepark Hagenberg ab. Hagenberg liegt ca. 20 km nordöstlich von Linz im Mühlviertel, die Fachhochschule wurde vor etwa 35 Jahren gegründet. Seither entstand eine internationale Ausbildungs- und Forschungseinrichtung in Kooperation mit ca. 70 Unternehmen, die eine enorme Bereicherung für die Region ergeben.

Aktuell werden rund 1.800 Student:innen in 22 Lehrgängen ausgebildet, einen Schwerpunkt bildet die Forschung auf dem Gebiet der Cyberkriminalität. Gesamt gibt es bereits über 1.000 Absolvent:innen im Cybersecurity-Bereich.

Am Vormittag konnten die Teilnehmer:innen das Uni-Gelände im Rahmen einer Exkursion kennenlernen. Robert Kolmhofer, Leiter des Departments

Sichere Informationssysteme, zeigte die von ihm geführten Forschungseinrichtungen und führte auch Demos vor, wie beispielsweise „Die Zerstörung einer Festplatte“ oder „Die smarte Küche“, wobei Küchengeräte auf Cyberkriminalität geprüft werden. Sollten dabei Missstände festgestellt werden, so wird der:die Hersteller:in kontaktiert, damit

der Missstand behoben werden kann. Im Anschluss an das offizielle Programm der Fachgruppentagung führte er in seinem Referat die praktische Anwendung von KI vor. Er präsentierte ein selbst aufgenommenes Video, das mittels KI in viele beliebige Sprachen übersetzt wurde, wobei sogar die Lippenbewegungen von der Software in der ausgewählten Sprache synchronisiert wurden. Fehler gibt es in den Übersetzungen immer weniger, die Ergebnisse werden merklich besser - das befeuert natürlich auch kriminelle Energie. KI hilft aber auch den Datenschützer:innen, Übeltäter:innen das Handwerk zu legen. Für Lai:innen ist ein künstlich produziertes Video kaum von einem Original zu unterscheiden. Fachgruppenobmann Johann Mitmasser gab einen Überblick



Landtagsabgeordnete Helena Kirchmayr, Heike Schwaiger, Geschäftsführerin MOKI, Susanne Silber, stellvertretende Geschäftsführerin MOKI, Landeshauptmann-Stellvertreterin Christine Haberlander und Fachgruppen-Obmann Johann Mitmasser

über die Aktivitäten des letzten Jahres. Die Schwerpunkte der Fachgruppe lagen traditionell auf Aus- und Weiterbildung sowie einem Potpourri im Bereich Marketing, Radiointerviews, Printberichte und Social-Media-Artikeln sowie der Unterstützung von MOKI. MOKI ist ein Verein für mobile Kinderbetreuung, der

Eltern schwerbehinderter Kinder eine Entlastungspflege im Ausmaß von vier Stunden wöchentlich bietet. Die Fachgruppe Oberösterreich möchte mit ihrem Engagement diese Zeit für die Eltern verdoppeln und so einen Beitrag für jene leisten, die es im Leben nicht immer ganz leicht haben. **M**



IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG 

SIVAG-Partner werden und entspannt in die Zukunft blicken!

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

Mitglied bei:   

www.sivag.at

Jahreskongress

EFM Versicherungsmakler AG

Der EFM Jahreskongress 2024 fokussierte sich auf Künstliche Intelligenz und Neuigkeiten aus der Branche. Über 400 Teilnehmer:innen kamen nach Schladming, dem Standort des ersten EFM Büros. Zu Beginn wurde dem verstorbenen Kollegen Ronald „Ronny“ Fürst gedacht.

Die Vorstände Willi Brandstetter und Peter Schernthaler begrüßten die Teilnehmer:innen und stellten neue Franchiseunternehmer:innen und Entwicklungen der EFM Gruppe vor. Sie betonten die Wichtigkeit persönlicher Beziehungen zwischen Versicherern und EFM Makler:innen.

Keynote-Speaker Robert Seeger jun. erläuterte, wie KI die Lebensqualität verbessern kann, betonte aber, dass sie die persönliche Beratung durch Makler:innen nicht ersetzen kann. EFM Klient:innenanwalt Walter Nie-

derbichler sprach über rechtliche Aspekte der Ehe und Unterhaltszahlungen. Achim Hecker und Erich Dulle präsentierten den Onlinestudiengang „Innoship“, der bereits 70 Studierende hat. Josef Graf erklärte den Mehrwert des Aktiven Versicherungscontrollings (AVC), einschließlich des

neuen Superschutzbriefs. Stefan Kojalek, Michael Brandtner und Willi Purner stellten das neue Markenstueerrad vor, während Philip Barwinek über zukünftige digitale Prozesse in der Versicherungsbranche informierte.



Zahlen, Ziffern, Jahresergebnisse

Merkur Versicherung

Die Merkur Unternehmensgruppe konnte im letzten Jahr (2023) das Prämienvolumen um 11,3 Prozent auf 851,1 Millionen Euro steigern. Das EGT lag bei 16,7 Millionen Euro. Die Merkur Gruppe ist neben Österreich in vier weiteren Ländern aktiv: Dazu zählen Slowenien, Kroatien, Serbien und Italien (Südtirol). In den erwähnten Konzernländern gelingt ein solides Wachstum auf 108,9 Millionen Euro. Mit einem Prämienplus von 19,2 Prozent

erreichte Kroatien den größten Zuwachs. Die Merkur Lebensversicherung AG mit Sitz in Salzburg schloss das Geschäftsjahr 2023 mit einem guten Ergebnis ab, das Prämienvolumen steigerte sich auf 114,5 Millionen Euro. In Österreich stieg das Prämienvolumen 2023 um 8,1 Prozent auf 631,5 Millionen Euro. Per Stichtag 31. Dezember 2023 wies die Merkur Versicherung AG nach Solvency II einen Solvenzkapitalbedarf (SCR) von 367,7 Millionen Euro sowie anrechnungsfähige Eigenmittel in der Höhe von 993

Millionen Euro aus. Damit erreichte die Grazer Traditionsversicherung eine SCR-Bedeckungsquote von 270,1 Prozent, die im Vorjahresvergleich weiter stieg.

Grazer Wechselseitige

Die Grazer Wechselseitige Versicherung konnte im Jahr 2023 ein Prämienwachstum von insgesamt 11,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr erzielen. Die Prämieinnahmen erreichten einen Wert von 882,9 Millionen Euro. Das EGT lag bei 81,7 Millionen

Euro und damit 61,7 Prozent über dem Vorjahreswert. Per 31.12.2023 wies die GRAWE AG einen Solvabilitätsgrad von 318,9 Prozent aus. Der GRAWE Konzern hat seine Prämieinnahmen um 14,6 Prozent auf 1,36 Milliarden Euro gesteigert, das EGT erreichte 172,9 Millionen Euro und steigerte sich zum Vorjahr um 63,4 Prozent.

HDI Versicherung

Das vergangene Jahr war für die HDI Versicherung von der geopolitischen Situation, Naturgefahren und Inflation geprägt. Insgesamt konnte das Unternehmen 2023 um sieben Prozent die verrechneten Prämien auf 272 Millionen Euro steigern. Die Combined Ratio lag bei 72,8 Prozent. Die HDI Versicherung AG konnte ein Kapitalanlagenergebnis von rund 2,2 Millionen Euro verzeichnen. Der Bilanzgewinn stieg auf rund 22,4 Millionen Euro.

muki Versicherungsverein

Im Jahr 2023 hat sich der muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit weiterhin positiv entwickelt, wie der Aufsichtsrat

unter dem Vorsitz von Dipl.-Ing. Hubert Heissl bekannt gab. Der Verein, erzielte einen Jahresüberschuss von 1,07 Millionen Euro und verzeichnete abgegrenzte Bruttoprämien in Höhe von 108,3 Millionen Euro, ein Anstieg gegenüber 102,3 Millionen Euro im Vorjahr. Von diesen Prämieinnahmen entfielen 15,4 Millionen Euro auf die Krankenversicherung und 92,9 Millionen Euro auf die Schaden- und Unfallversicherung. Der Vorstandsvorsitzende Thomas Ackerl betonte, dass trotz der Zuführung von 2,86 Millionen Euro zur Schwankungsrückstellung ein Jahresüberschuss von 1,07 Millionen Euro erreicht wurde. Die SCR-Quote lag bei 268,2 Prozent, die Combined Ratio stieg auf 98,95 Prozent. Das Ergebnis vor Steuern (EGT) verbesserte sich in der Krankenversicherungssparte auf minus 0,46 Millionen Euro (vorher minus 3,42 Millionen Euro) und in der Schaden-/Unfallversicherung auf etwa 943.000 Euro (vorher minus 2,46 Millionen Euro). Das Finanzergebnis konnte von minus 5,09 Millionen Euro im Jahr 2022 auf 3,12 Millionen Euro gesteigert werden.

Continentale Versicherungsverbund

Der Continente Versicherungsverbund konnte die Prämieinnahmen im selbst abgeschlossenen Geschäft um 1,2 Prozent auf 4,57 Milliarden Euro erhöhen. Die Unternehmensgruppe wies zum Jahresende 2023 einen Kapitalanlagenbestand von 26,77 Milliarden Euro aus. Das bedeutet einen Anstieg um 1,9 Prozent. Das daraus erzielte Kapitalanlageergebnis beläuft sich auf 640 Millionen Euro. Insgesamt erwirtschaftete der Continente Versicherungsverbund ein Bruttoergebnis von 588 Millionen Euro. Nach Abzug der ergebnisabhängigen Steuern bleibt ein Rohergebnis von 518 Millionen Euro. Im vergangenen Geschäftsjahr stockte der Verbund das Eigenkapital um 31 Millionen Euro auf 1,07 Milliarden Euro auf. Die Continente Lebensversicherung wuchs um 6,2 Prozent, so erreichte sie insgesamt ein Prämienplus von 0,3 Prozent auf 1,10 Milliarden Euro. Die Prämieinnahmen der EUROPA Lebensversicherung AG verringerten sich um 7,3 Prozent auf 349 Milliarden Euro.

Neue Leistungen

Der KFZ-Service „Tip & Tat“ von der Generali Versicherung wurde um zwei neue Dienstleistungen in den Bereichen E-Mobilität und Pannenhilfe erweitert. Kund:innen erhalten umfassende Informationen zur E-Mobilität, sowohl vor als auch nach dem Kauf eines Autos oder Motorrads.

Das erweiterte Angebot umfasst Erläuterungen zu verschiedenen Elektrofahrzeugtypen, deren Vor- und Nachteile, wich-

tige Entscheidungskriterien für den Umstieg und Informationen zu Fördermöglichkeiten. Zusätzlich werden Auskünfte über Ladeoptionen, die Einrichtung von Heimladestationen, Akkumanagement und -wartung sowie Hinweise für den Fall einer Panne und für Reisen gegeben.

Die bewährte Pannenhilfe „Tip & Tat“ ist nun auch online über den Link digitalepannenhilfe.at erreichbar. Dies ermöglicht

Generali

es, die Pannen- und Unfallhilfe direkt zum aktuellen Standort zu rufen. Komplizierte Wegbeschreibungen entfallen, da wichtige Informationen zum Notfall mit wenigen Klicks erfasst werden können. Anschließend wird die Pannenhilfe automatisch beauftragt und die Einsatzzentrale leitet die erforderlichen Schritte zur Hilfe vor Ort ein. **M**

Die EU-Wahlen sind geschlagen

Die Wahlen zum Europäischen Parlament sind geschlagen: Können Sie zu diesem frühen Zeitpunkt schon grob voraussagen, welche Themen für das neu zusammengesetzte Europäische Parlament voraussichtlich von besonderer Bedeutung sein werden, welche inhaltlichen Prioritäten gesetzt werden und wo es thematische Abweichungen zur bisherigen Parlamentsarbeit geben könnte? Wie sieht es dabei insbesondere in wirtschaftspolitischer Hinsicht aus? Wohin könnte die Reise gehen?

Insbesondere die EVP sowie konservative und rechte Parteien haben Zugewinne erhalten, wohingegen Liberale und Parteien links der Mitte Verluste hinnehmen mussten. Die großen Parteifamilien EVP und S&D bilden gemeinsam mit der liberalen Renew Europe auch weiterhin eine Mehrheit. Aber es gibt keinen Fraktionszwang im Europäischen Parlament. Die Fraktionen umwerben derzeit die rund 100 fraktionslosen Abgeordneten. Diese können künftig das Abstimmungsverhältnis des Europäischen Parlaments beeinflussen. Im Zuge der Neuausrichtung der Institutionen – neues Europäisches Parlament, gefolgt von einer neu gewählten Kommission mit Ende 2024 - werden sich die politischen Prioritäten verschieben. Die Stärkung des Wirtschaftsstandortes Europas sowie die Vertiefung des Binnenmarktes stehen im Fokus. Wir sehen mehr Bewusstsein dafür, dass nur eine starke Wirtschaft die grünen, sozialen und digitalen Reformen tragen kann. Unternehmen müssen mehr gehört werden und Teil der Lösung sein. Dafür braucht es praktische An-

sätze und eine Entlastung von überbordenden Anforderungen und Berichtspflichten. Nur so kann die Wettbewerbsfähigkeit Europas nachhaltig gesteigert werden.

Lässt sich in diesem Zeitraum abschätzen, welche grundsätzlichen Schwerpunkte für die Themen der Finanzdienstleistung und für die Versicherungsbranche im Allgemeinen sowie die Versicherungsvermittler:innen im Besonderen gesetzt werden?

In den Monaten vor der Wahl hat sich bereits abgezeichnet, dass die Vertiefung der europäischen Kapitalmarktunion in den nächsten Jahren von zentraler Bedeutung sein wird. Die Attraktivität muss sich dabei aber nicht nur für Anleger:innen steigern, sondern insbesondere auch für KMUs, um neue Finanzierungsquellen für sie zu erschließen. Künftig sollen Unternehmen nicht nur auf klassische Finanzierungsformen setzen, sondern auch über alternative Wege ihr Geschäftsmodell



Marie-Therese Ettmayer, Leiterin der EU-Repräsentation der WKÖ in Brüssel, und Astrid Satovich, Referentin für Finanzen, Finanzdienstleistungen und Steuern in der EU-Repräsentation der WKÖ in Brüssel, haben sich in einem gemeinsamen Interview mit dem Thema der kürzlich erfolgten Wahl zum Europäischen Parlament und deren voraussichtlichen Auswirkungen auseinandergesetzt.

ausbauen. Die Bestrebungen der letzten Jahre, die europäischen Kapitalmärkte anzukurbeln, haben bislang nur mäßig Früchte getragen. Ziel ist es, die europäischen Finanzmärkte auszubauen und international wettbewerbsfähig zu gestalten. Bislang haben Start-ups und KMUs leider viel zu häufig auf anderen Märkten nach Finanzierungsmöglichkeiten gesucht, zum Beispiel in den USA, weil in Europa keine passenden Lösungen vorhanden waren. Das soll sich künftig ändern. Ein entscheidender Faktor wird dabei auch sein, Unternehmer:innen vorhandene Lösungen aufzuzeigen und verständlich zu machen. Nur dann können sie auch von neuen Finanzierungsformen Gebrauch machen.

Zudem werden konkrete Vorschläge zum weiteren Ausbau grenzüberschreitender Finanzdienstleistungen erwartet. In welcher Form dies kommen könnte, wird aber auch von den Schwerpunkten der neuen Kommission abhängen. Bereits etablierten Vorhaben, wie dem paneuropäischen privaten Pen-



sionsprodukt (PEPP), soll neuer Glanz verliehen werden.

Das soll langfristig den Wirtschaftsstandort Europa attraktiver für europäische und internationale Unternehmen machen.

Für Versicherungsmakler:innen von besonderer Bedeutung sind die von der Europäischen Kommission initiierte Retail Investment Strategy (RIS) und die damit einhergehende IDD-Novellierung. Dazu wurde Ende März bereits im ECON der Bericht angenommen und die Berichterstatterin Stephanie Yon-Courtin für Trilog-Verhandlungen mit Rat und Kommission legitimiert. Glauben Sie, dass sich durch die neue Zusammensetzung des Parlaments noch

inhaltliche Änderungen ergeben werden?

Wird sich das Parlament also an die bisherigen Beschlüsse gebunden fühlen, oder könnte es sein, dass das RIS-Paket sozusagen wieder aufgeschnürt wird?

In der Regel werden Positionierungen vom neu gewählten Plenum des Europäischen Parlaments ohne Änderungen übernommen. Ein Aufschnüren des Pakets ist unwahrscheinlich. Für den zeitlichen Verlauf der Verhandlungen ist positiv, dass Stéphanie Yon-Courtin auch weiterhin im Europäischen Parlament tätig sein wird. Ihre Wiederbestellung als Berichterstatterin gilt als wahrscheinlich. Der europäische Gesetzgebungsprozess sieht

dennoch zahlreiche Stufen vor, die bis zu einer finalen Einigung zwischen Rat und Europäischem Parlament üblicherweise einige Monate in Anspruch nehmen.

Der Rat der Europäischen Union (bestehend aus den zuständigen Minister:innen der Mitgliedstaaten) hat sich vor der EU-Wahl noch auf keine gemeinsame Position bezüglich des RIS-Vorschlags einigen können. Im Gegensatz zum Europäischen Parlament gibt es in diesem gesetzgebenden Organ der EU grundsätzlich keine (durch die EU-Wahl bedingten) Änderungen, da er durch die Mitgliedstaaten direkt besetzt wird. Wie glauben Sie, werden sich die Trilog-Verhandlungen

Marie-Therese Ettmayer

Sternzeichen: Löwe

Alter: 44 Jahre

Bundesland: Wien

Beruf: Leiterin der EU-Repräsentation der WKÖ in Brüssel

Hobbies: Reisen, Lesen, Tauchen

Lieblingsreiseziel: Asien

Lieblingessen: alles, was schmeckt

Lieblingsmusik: hängt von der Stimmung ab

Lieblingsbuch: Aktuell der Sammelband „Was Europa besser macht“ der Julius Raab Stiftung, weil er viele wichtige Anregungen für ein starkes und zukunftsfähiges Europa enthält.

Wie würden Sie sich selbst mit drei Worten beschreiben?

Teamorientiert, enthusiastisch und authentisch.

Wie sind Sie Leiterin der EU-Repräsentation der WKÖ in Brüssel geworden?

Das Arbeiten auf EU-Ebene hat sich schon früh für mich abgezeichnet. Europäisches Recht war Schwerpunkt meines Studiums der Rechtswissenschaften. Nach Brüssel hat

es mich schon vor mehr als 15 Jahren gezogen. Hier habe ich umfangreiche Erfahrungen in der EU-Politikgestaltung und -umsetzung in verschiedenen EU-Institutionen gesammelt, zuletzt im Kabinett von Christa Schweng, der ehemaligen Präsidentin des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses. Davor neun Jahre in der Europäischen Kommission. Jetzt vertrete ich mit Leidenschaft die Interessen der österreichischen Wirtschaft in Europa.

Was war das schönste Erlebnis in Ihrem Beruf?

Jedes Mal, wenn ich Kolleg:innen helfen konnte, ihr Potenzial auszuschöpfen. Das freut mich am meisten.

Wann strahlt Ihr Herz?

Wenn Teamspirit gelebt wird.

Wie/Wo tanken Sie Kraft?

Mit Freund:innen oder Familie Zeit zu verbringen.



Hatten Sie ein weibliches Vorbild bzw. im Idealfall eine Mentorin?

Ich habe auf meinen verschiedenen Stationen immer wieder starke und bewundernswerte weibliche Vorgesetzte und Kolleginnen kennengelernt. Einzigartige Persönlichkeiten, die mit ihrem Elan und ihrer unkonventionellen Art Frauenpower und Farbe in die sonst graue Männerdomänen gebracht haben. Genauso möchte auch ich aufstrebende Frauen inspirieren und ihnen mit Rat zur Seite stehen.

nun in weiterer Folge gestalten? Und von welchem Zeitplan darf man dabei ausgehen?

Das Parlament muss sich in den Wochen nach der Wahl erst einmal organisieren, die legislative Arbeit beginnt wieder im Herbst 2024. Die Positionierung des Parlaments kam nur wenige Wochen vor der Europawahl. Auch der Rat erzielte mittlerweile eine Ausrichtung. Die Trilog-Verhandlungen könnten also bereits im Herbst

beginnen. Die Kleinanleger:innenstrategie beinhaltet aber bekannterweise einige heikle Eckpunkte für Wirtschaftstreibende und gilt im Zuge der Ambitionen zur Stärkung der Kapitalmarktunion zudem als politisch brisant. Wir erwarten daher, dass die Verhandlungen einige Monate beansprucht werden; wie zuletzt bei den Gesprächen zum Anti-Geldwäsche-Paket, die beinahe ein Jahr andauerten. Die finalen Texte für die Kleinanleger:innen-

strategie werden somit frühestens für Frühjahr 2025 erwartet.

Welche weiteren wirtschaftspolitischen Initiativen – speziell bezogen auf die Versicherungswirtschaft –, die sich allenfalls bereits in der Pipeline befinden, werden das neue Europäische Parlament in der nächsten Zeit besonders beschäftigen?

Mit der Überarbeitung der Solvabilität-II-Richtlinie und der

Schaffung der Richtlinie über die Sanierung und Abwicklung von Versicherungsunternehmen (IRRD) wurden in den letzten Monaten bereits grundlegende Neuerungen für einen robusten Versicherungssektor beschlossen. Die neuen Vorschriften werden voraussichtlich Anfang 2025 final veröffentlicht und finden danach graduell Anwendung. 2025 und 2026 müssen aber viele

wichtige Aspekte des Maßnahmenpakets noch im Zuge von delegierten Rechtsakten ausgearbeitet werden.

Diese Details machen in der Anwendung oft den Unterschied, weshalb deren Ausgestaltung die Branche auch in der nächsten Legislaturperiode beschäftigen wird. Zudem könnten neue und größer werdende Stressfaktoren für die Versicherungswirtschaft

in den Mittelpunkt rücken. Die Regulatoren sind bereits jetzt mit den zunehmenden Risiken aus den Bereichen Cyber, Umwelt und Governance beschäftigt, dies wird tendenziell auch in Zukunft einen Schwerpunkt ihrer Arbeit ausmachen und den Versicherungssektor einschneidend beeinflussen.

Wir danken für das Gespräch. M

Astrid Satovich

Sternzeichen: Skorpion

Alter: 30 Jahre

Bundesland: Burgenland

Beruf: Referentin für Finanzen, Finanzdienstleistungen und Steuern in der EU Representation der WKÖ in Brüssel

Hobbies: Radfahren, Gesellschaftsspiele, True Crime Podcasts

Liebblingsreiseziel: Lappland, Island, Amalfiküste

Liebblingsessen: Tafelspitz

Liebblingsmusik: Buena Vista Social Club passt immer

Liebblingsbuch: Lean In von Sheryl Sandberg

Liebblingsfilm/-serie: Als Kind der 90er... Harry Potter!

Wie würden Sie sich selbst mit drei Worten beschreiben?

Hilfsbereit, ambitioniert und herzlich.

Wie sind Sie Referentin für Finanzen, Finanzdienstleistungen und Steuern in der EU Representation der WKÖ in Brüssel geworden?

Als Juristin für Bank- und Versicherungsrecht war die Finanzbranche naheliegend. Nach mehreren Stationen bei Banken, im Ministerium und in

der Finanzmarktaufsicht hat sich das EU-Finanzmarktrecht immer mehr als Leidenschaft herauskristallisiert. Brüssel als Arbeitsplatz hat mich seit einem Praktikum 2016 überzeugt und war nach Beendigung des Studiums ein logischer Schritt.

Was war das schönste Erlebnis in Ihrem Beruf?

Zu erleben, dass echte Begeisterung ansteckend sein kann. Komplexe Themen einfach darzustellen und somit „Zugangsbarrieren“ zu beseitigen, kann besonders in der EU-Finanzwelt einen Unterschied machen.

Haben Sie sich in der Branche schon mal behaupten/verteidigen müssen?

Der Finanzsektor ist nach wie vor stark männerdominiert, als junge Frau ist man einmal mehr herausgefordert, sich zu behaupten. Daher sollte man einmal mehr mutig sein!

Wann strahlt Ihr Herz?

Inmitten eines geselligen Abends mit Familie und



Freund:innen, egal ob im Burgenland oder in Brüssel.

Wie/Wo tanken Sie Kraft?

Beim Rennradfahren in Flandern und beim Spaziergang an der belgischen Nordseeküste.

Hatten Sie ein weibliches Vorbild bzw. im Idealfall eine Mentorin?

Ja, sich aktiv um eine Mentorin zu bemühen, ist wichtig! Ich war von der Hilfsbereitschaft positiv überrascht und es ist überaus wertvoll, auf einen Erfahrungsschatz und Rat vertrauen zu können.

Impressum

Medieninhaber und

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

Geschäftsführer: Isabella Schönfellner

Verlagsort: Oberthern 33, 3701 Oberthern

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/

Redaktion: Oberthern 33, 3701 Oberthern

Chefredakteur: Christian Proyer

Redaktion: Christian Sec, Sigrid Hofmann, Michael Kordovsky, Andreas Dolezal, Jasmin Brandel

Anzeigenleitung: Isabella Schönfellner

Grafisches Grundkonzept &

Layout: Christoph Schönfellner

Hersteller: Donau Forum Druck GesmbH, Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

Fotos: Fachverband der Versicherungsmakler, Adobe Stock/Andrey Kuzmin, Adobe Stock/sdecoret, Adobe Stock/kras99, Adobe Stock/Gina Sanders, Adrian Matusik/ConPassione.pl, Martin Hörmandinger, Manuel Horn, VIG, Tina Gerstmair, EFM, Ludwig Schedl, Martina Hobbiger, Generali, Roman Reiter, UNIQA.

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher Genehmigung d. Verlages. Namentlich gezeichnete Artikel geben die Meinung des Autors wieder und müssen sich nicht mit jener der Redaktion decken. Unverlangt eingesandte Manuskripte werden nicht retourniert. Mit der Annahme u. Veröffentlichung

Vorschau



Unfallversicherung - Mehr als notwendig



Nachlese zum Expert:innentreffen der Versicherungsmakler

eines Artikels erwirbt der Verlag das ausschließliche Verlagsrecht daran, bis zum Ende des, der Veröffentlichung, folgenden Jahres. Produktanalysen werden nach besten Wissen erstellt, jedoch ohne jede Gewähr.

Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen, (pdi+o/Public relation, oder namentlich gezeichnete Artikel), unterliegen nicht der Verantwortlichkeit der Redaktion. Ihre Wiedergabe besagt nicht, daß sie

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

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend.

Es gilt der Anzeigentarif 01/2024

Gemeinsam Sicherheit leben.

UNIQA Reiseversicherung Rundumschutz

Jetzt online
abschließen

ARAG Versicherung

Betriebs-Rechtsschutz - neu gedacht



Umfassende Grunddeckung mit Erweiterungen und vielen Services.

✓ KI- und Cyber-Paket

- KI-Rechtsschutz
- Cyber-Rechtsschutz mit Cyber-Assistance
- Online-Reputations-Rechtsschutz
- Identitätsmissbrauch

✓ Präventions-Paket

- Konfliktberatung
- Wirtschaftsmediation inklusive Gutachten
- Rückwärtsdeckung im Allgemeinen Vertragsrechtsschutz
- Website-Check

✓ Pauschaltarif für alle betrieblich und privat genutzten Motorfahrzeuge zu Lande

✓ Umfassende, modulare Leistungen im Vertrags-Rechtsschutz



Informieren Sie sich bei unserem
Vertriebsteam unter 01 53102-1450
oder auf www.ARAG.at