



DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

04 | 2019

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



VERSICHERUNGSMAKLER IN ALPBACH

Das 14. Alpbacher ExpertInnen treffen wurde heuer von zwei wichtigen Themenkreisen dominiert. Inwieweit können Gesetz und Recht Produkt Influencer sein und wie vermeidet man mit Vorsorge Altersarmut.



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Versicherungsmakler

Sicher.Entspannt.Unterwegs

Mit dir
fühl
ich
mich
sicher.



Europäische
Reiseversicherung 

The logo for Europäische Reiseversicherung, featuring the company name in red and black text next to a red and white striped globe icon.

WIR STEHEN ZUR REALITÄT

Von Christoph Berghammer

Das diesjährige Treffen der Versicherungsmakler in Alpbach hat gezeigt, wie wichtig unsere langjährige traditionsreiche Veranstaltung ist. Neben ausreichend Zeit für intensive formelle und informelle Gespräche rund um die Veranstaltung gibt es immer wieder Themen, die zwar alle Österreicherinnen und Österreicher betreffen, aber uns Versicherungsmakler besonders. Alpbach ist ein unverzichtbares Forum für Wissenstransfer und Diskussionen. Heuer stellten wir uns der Thematik „Recht und Gesetz – inwieweit beeinflussen diese den Bereich Versicherungsprodukte?“. Aus unserer Sicht geschieht das auf alle Fälle, denn einige Anlassgesetze haben die Versicherungswirtschaft besonders beeinflusst. Man muss nur das sogenannte „Kuh-Urteil“ betrachten, welches internationale Aufmerksamkeit erhalten hat. Die Haftungsansprüche fordern nicht nur die Versicherungsunternehmen, sondern auch die Versicherungsmakler bei der Beratung ihrer Kunden. Die hohen gesetzlichen Ansprüche fordern die Versicherungswirtschaft in vielen Bereichen, und die damit einhergehende Papierflut zum Beispiel sollte so manchen Umweltaktivisten auf den Plan rufen. Trotzdem haben die Haftungsansprüche der Gesetzgebung auch etwas Positives, denn wie wir bei einem Vortrag in Alpbach gehört haben, schreckt es im Moment digitale Konzerne davor ab, in Europa im Bereich Versicherungsvermittlung an den Start zu gehen. Ein Blick abseits von Gesetzgebung und Rechtsprechung führte uns in Alpbach zum zweiten

Teil des Programmes, der Vorsorge. Es ist dem Fachverband in den letzten Jahren immer wichtiger, Vortragende zu finden, die das Leben aus einem anderen Blickwinkel betrachten können oder müssen. Dass wir heuer mit Kira Grünberg eine fantastische, mutige und lebensbejahende Frau gefunden haben, die trotz ihres Schicksals ihr Leben erfolgreich gestalten kann, ist eine reine Freude. Ein Moment der Stille und des Nachdenkens gelingt uns auch in Alpbach selten. Gut abgesicherte und informierte Kunden zu haben, ist eine Hauptaufgabe eines Versicherungsvermittlers. Das Thema Pensionsvorsorge ist dabei ein besonders wichtiger Teil. Wie es um Lebenserwartung und missverständliches Wissen beim Thema Pensionen steht, konnten wir in Alpbach bei Vorträgen erfahren. Auch dass es noch ausreichend Bedarf an existenzsichernden Einkommen im Alter gibt. Die ebenfalls traditionsreiche Abschlussdiskussion in Alpbach war heuer besonders hochkarätig besetzt und nahm auf den zweiten Programmteil „Vorsorge“ Bezug. Dass viele Meinungen zum 3-Säulen-Modell am Markt bestehen, ist unzweifelhaft. Erschreckend

ist unserer Meinung nach aber, dass es Institutionen gibt, die von einer nicht vorhandenen Pensionslücke sprechen. Die Begründung dafür ist, dass Menschen im Alter viel weniger Geld als in ihrem aktiven Berufsleben benötigen. Auch dass Versicherungsmakler bei ihrer Beratungstätigkeit Angst vor einer nicht vorhandenen Pensionslücke schüren, ist für diese Institutionen schwer verständlich. Wir Versicherungsmakler sehen uns als Bundesgenossen der Konsumenten und es ist uns ein wirkliches Anliegen, auch in Bereichen, die gesellschaftspolitisch nicht einfach anzusprechen sind, klare und verständliche Worte zu finden.

Ihr Christoph Berghammer



EDITORIAL

03 Wir stehen zur Realität



TOP-THEMA

10 Vorsorge ist Vermeidung von Altersarmut



NEWS & PERSONALIA

- 06 Vorstand
- 06 Tagungsband
- 07 Ehrenzeichen
- 07 Präsenzverstärkung OÖ



MARKT

- 29 Jetzt staatliche Förderung für R+V-Ertragsschaden-Versicherung holen!
- 38 „Haftpflichtversicherung vor dem EuGH“
- 38 Förderung junger Ideen
- 40 Die VAV Unfallversicherung - Das Sicherheitsnetz für die ganze Familie
- 41 Solvency-II-Analyse
- 46 ALLCURA für Makler + gVB schützt Ihr Vermögen!
- 47 Studie zur Digitalisierung
- 49 Österreich herabgestuft



INTERVIEW

- 22 Ein neuer Weg
- 36 Moderne Werkzeuge des Handels



FACHVERBAND & REGIONALES

- 09 Statusklarheit
- 26 IDD-Leitfaden für Versicherungsmakler
- 27 Neuauflage
- 28 Umsetzung der 5. Geldwäscherichtlinie für die Finanzwelt - bald auch für Versicherungsmakler?
- 30 Rechtsservice- und Schlichtungsstelle
- 34 Weiterbildungslehrplan Kompakt
- 42 Jubiläum
- 48 Neue Gehaltsordnung im Kollektivvertrag



KOLUMNE & KOMMENTAR

- 32 RSS - Alles was Recht ist

VORSTAND

Allianz Österreich

Mit Jänner 2020 wird Mag. Xaver Wölfl die Funktion des COO (Chief Operation Officer) im Allianz-Vorstand übernehmen. Die Zuständigkeit von Xaver Wölfl wird dann das gesamte Ressort Service inklusive Organisation & Planung, Information Security, Protection & Resilience Management, IT und Kundenservice umfassen. Darüber hinaus wird er auch den Bereich „Digital Transformation“ in der Allianz weiterentwickeln. CEO Mag. Rémi Vrignaud wird zusätzlich zu seinen Agenden auch die Vorstandsverantwortung für die Pensionskasse, die Vorsorgekasse und das Market Management übernehmen. Neue Leiterin des Be-

reiches Market Management wird Mag. Silke Zettl, die seit 2006 im Unternehmen tätig ist. Nach ihrem Start in der Marktforschung trägt die erfahrene Betriebswirtin bereits seit acht Jahren Führungsverantwortung als Teamleiterin „Market Management Strategy & Officer“ in der Allianz Österreich. Insgesamt reduziert die Allianz damit den Vorstand von sechs auf fünf Personen. **M**



Mag. Rémi Vrignaud

TAGUNGSBAND

Haftpflicht-, Rechtsschutzversicherung und Versicherungsvertriebsrecht 2018 Tagungsband zum 4. Kremser Versicherungsforum

Die Autoren: Dr. Arlinda Berisha, LL.M. ist Leiterin des Fachbereichs Versicherungsrecht und Lehrstuhlleiterin der versicherungsrechtlichen Zertifikats-, Master- und LL.M.-Programme am Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen an der Donau-Universität Krems. Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA ist Geschäftsführer des Fachverbandes der Versicherungsmakler, Lehrbeauftragter für Versicherungsvertragsrecht und Autor diverser fach einschlägiger Publikationen. Dr. Klaus Koban, MBA ist Geschäftsführer der Koban Südvers Group GmbH, Universitätslektor für Versicherungsvertragsrecht sowie Fachbuchautor.

Dieser Tagungsband beschäftigt sich mit aktuellen Problemen in der Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung sowie dem Versicherungsvertrieb. High-

lights des heurigen Sammelbandes sind unter anderem die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD), neue Ständesregeln für die Versicherungsvermittlung, Produktrückrufe und die DSGVO.

Weiters enthält das Buch Beiträge zu folgenden Themen:

- Beratungsprozess in Versicherungsangelegenheiten nach der IDD
- Der Datenschutzbeauftragte im Regime der DSGVO
- Produktrückruf in der Haftpflichtversicherung – Überblick und Besonderheiten
- Produktrückruf in den USA – Ein Überblick
- Versicherungsfall in der Rechtsschutzversicherung
- Direktklage des Geschädigten in der Haftpflichtversicherung
- Compliance und Marktverhaltensrisiko im Versicherungsvertrieb
- Aktuelle Judikatur zur Haftpflichtversicherung
- Neue Ständes- und Vertriebsregeln für die Versicherungsvermittlung.



Der Band ist im Verlag Manz erschienen, ISBN: 978-3-214-09017-3 **M**

EHRENZEICHEN

VIG

Prof. Elisabeth Stadler, Generaldirektorin und Vorstandsvorsitzende der

VIG, wurde vom österreichischen Bundespräsidenten das „Große Silberne Ehrenzeichen“ für ihre Verdienste um die Republik Österreich verliehen. Die Auszeichnung erhielt Prof. Stadler durch die Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort, Mag. Elisabeth Udolf-Strobl. Mit dieser hohen Auszeichnung werden unter anderem die Verdienste der Versicherungsexpertin und ihre wissenschaftlichen Beiträge für die Versicherungsbranche, ihre erfolgreiche Unternehmensführung zugunsten des Wirt-



Prof. Elisabeth Stadler und
Mag. Elisabeth Udolf-Strobl

schaftsstandortes Österreich und ihre Vorbildfunktion

für junge, aufstrebende Frauen als eine von wenigen weiblichen Führungskräften in einer wirtschaftlichen Spitzenfunktion gewürdigt. **M**

PRÄSENZVERSTÄRKUNG OÖ

GrECo International AG

Die GrECo International AG übernimmt die GmbH des oberösterreichischen Versicherungsmaklers RFL Reininger. Diese wurde 1992 von Robert Reininger gegründet und hat sich zu einem Versicherungsmakler für Industrie und Gewerbe entwickelt. Derzeit verwalten sechs Mitarbeiter ein Prämienvolumen von 7,5 Millionen Euro. Dr. Christian Oppl, Vorstand der GrECo International AG, erklärt: „Unser Linzer Team von 40 Ex-

perten unter der neuen Führung von Akad. Vkmf. Peter Deutsch freut sich, gemeinsam mit den erfahrenen Kollegen von RFL das gesamte Know-how von GrECo unseren neuen Klienten zur Verfügung zu stellen.“ Robert Reininger bleibt der GrECo International AG weiterhin verbunden und wird in beratender Funktion den oberösterreichischen Kollegen zur Seite stehen: „Ich freue mich, mit GrECo einen Partner gefunden zu haben, der sowohl meinen Klienten als auch meinen Mitarbeitern hervorragende, nachhaltige Zukunftsaussichten bieten kann.“ **M**

perten unter der neuen Führung von Akad. Vkmf. Peter Deutsch freut sich, gemeinsam mit den erfahrenen Kollegen von RFL das gesamte Know-how von GrECo unseren neuen Klienten zur Verfügung zu stellen.“ Robert Reininger bleibt der GrECo International AG weiterhin verbunden und wird in beratender Funktion den oberösterreichischen Kollegen zur Seite stehen: „Ich freue mich, mit GrECo einen Partner gefunden zu haben, der sowohl meinen Klienten als auch meinen Mitarbeitern hervorragende, nachhaltige Zukunftsaussichten bieten kann.“ **M**

Arbeiten,
wo immer
du willst.



BERATUNGSTOOL

Analysieren | Vergleichen | Dokumentieren | Polizieren

KUNDENVERWALTUNG

digitale Workbase | personalisiertes Formularwesen
IDD-konforme Aufzeichnung | Schnellschadenprozess

ALL IN
ONE die
makler
gruppe
powered by
wefox

Einfach. Digital. Überall.

5. Kremser Versicherungsforum 2019

Haftpflicht-/Rechtsschutz- versicherung und Versicherungsvertriebsrecht

12. November 2019 | 9.30 - ca. 15. 30 Uhr | Donau-Universität Krems

Donau-Universität 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

Gewinnspiel

Der Fachverband der Versicherungsmakler und die Donau-Universität Krems, Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen verlosen gemeinsam 10 Eintrittskarten für das 5. Kremser Versicherungsforum.

Einsendeschluss: 17. Oktober 2019

Bitte beachten Sie die Teilnahmekarte im Heft.



STATUSKLARHEIT

Die Übergangsfrist zur Statusklarheit bei der Gewerbeausübung Versicherungsmakler oder Versicherungsagent läuft bereits seit einiger Zeit, nicht jeder scheint von den neuen Vorgaben aber zu wissen. Bis spätestens 28. Jänner 2020 müssen sich die Betroffenen entscheiden.

Die GewO 1994 idF BGBl. 112/2018 in Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) führt in der Versicherungsvermittlung ein Verbot der parallelen Gewerbeausübung in einer Gewerbeberechtigung ein. Gemäß § 137 Abs. 2 und Abs. 2a GewO darf demnach die Gewerbeausübung der Versicherungsvermittlung nurmehr entweder in der Form „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“ oder in der Form „Versicherungsagent“ ausgeübt werden. Die bisherige intransparente Doppelausübung ist damit endlich Geschichte. Der Versicherungsvermittler muss sich also bereits bei Anmeldung seines Gewerbes entscheiden, in welcher Form er dieses ausüben möchte.

Bisher war es etwa möglich, neben einer Gewerbeberechtigung als Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten zusätzlich eine als Versicherungsagent von der Gewerbebehörde zu erlangen oder von vornherein die umfassende Gewerbeberechtigung der Versicherungsvermittlung zu lösen. Nur im Verhältnis zum Kunden musste der Vermittler zu erkennen geben, ob er im jeweiligen Beratungsgespräch in Hinblick auf jeden einzelnen angebotenen Vertrag als Versicherungsagent oder als Versicherungsmakler agiert. Nach der neuen Rechtslage muss der Vermittler sich bereits bei der Eintragung des Gewerbes entscheiden: Will etwa

ein bereits eingetragener Versicherungsagent neu als Versicherungsmakler im GISA (Gewerbeinformationssystem Austria) eingetragen werden, wird seine Berechtigung als Agent automatisch ruhend gestellt. Möchte ein Versicherungsmakler seine ruhende Gewerbeberechtigung als Versicherungsagent wieder aufnehmen, muss er bis zur Anzeige der Wiederaufnahme seine Gewerbeberechtigung als

Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten ruhend melden oder gänzlich zurücklegen.

Betroffen sind alle Personen, die bis zum beziehungsweise am 28. Jänner 2019 eine Berechtigung zur Ausübung der Tätigkeit der Versicherungsvermittlung ohne Beschränkung auf eine bestimmte Form oder eine Berechtigung zu Tätigkeiten der Versicherungsvermittlung in der Form Versicherungsagent und eine Berechtigung zur Tätigkeit in der Form Versicherungsmakler oder mehrere Berechtigungen, die zur Versicherungsvermittlung in verschiedenen Formen berechtigen, sei es darunter auch im dem Gewerblichen Vermögensberater oder dem Nebengewerbe der Versicherungsvermittlung oder einem eingeschränkten Gewerbe zustehenden Umfang besitzen haben. Diese Betroffenen sind verpflichtet, bis spätestens 28. Jänner 2020 eine der beiden Berechtigungen ruhend zu melden (oder zu löschen). Erfolgt die Meldung nicht rechtzeitig so gelten bestehende Berechtigungen als Berechtigung zur Versicherungsvermittlung in Form Versicherungsagent, übrige Berechtigungen gelten als ruhend, bis eine anderslautende Meldung erstattet wird.

Zusammenfassend ist es also an der Zeit sich zu entscheiden, denn der 28. Jänner 2020 kommt schneller als gedacht.

M



18. Informationstag der Wiener Versicherungsmakler „Renaissance der Werte“

Mittwoch, 19. Februar 2020
Palais Ferstel, Freyung, 1010 Wien



DIE
WOLLE
VERSIC
DIE EIN
PASST
PERFEI

VORSORGE IST VERMEIDUNG VON ALTERSARMUT

Das 14. Alpbacher ExpertInnentreffen wurde heuer von zwei wichtigen Themenkreisen dominiert: Inwieweit können Gesetz und Recht Produkt-Influencer sein und wie vermeidet man mit Vorsorge Altersarmut.

Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS begrüßte über 250 Teilnehmer im Congress Centrum Alpbach. In seinen Eingangsworten erklärte er, dass das sogenannte „Kuh-Urteil“ maßgeblich bei der Themengestaltung des heurigen Programmpunktes „Gesetz und Recht“ Einfluss genommen

hat, denn Anlansgesetzgebung hat Auswirkungen auf die Versicherungswirtschaft, sowohl auf die Produktgestaltung als auch auf die Schadensthematik. Berghammer zeigte sich auch überzeugt, dass allgemein und insbesondere in der Versicherungswirtschaft viel zu wenig über Vorsorge gesprochen wird. Dies wird speziell in Zeiten der lang anhaltenden Nullzinspolitik für Konsumenten Auswirkungen haben. Das Thema sei vielseitig, unterschätzt und zukunftsreich. Der Präsident des Forums Alpbach, Dr. Franz Fischler, zeigte sich über die Themen der heurigen Veranstaltung der

KR Rudolf Mittendorfer, Konsumentensprecher, Andreas Kößl, Vorstand der UNIQA International AG, Nationalratsabgeordnete Kira Grünberg, Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS und Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA, Geschäftsführer des Fachverbandes



Fachverbandsobmann KommR
Christoph Berghammer, MAS

Versicherungsmakler sehr erfreut, denn Alpbach 2019 stand unter dem Generalthema „Freiheit und Sicherheit“.

Fischler ist auch davon überzeugt, dass Versicherungen nicht nur aufgrund des allgemeinen Sicherheitsgedankens in der Bevölkerung immer mehr an Bedeutung gewinnen werden, sondern auch hinsichtlich der Auswirkungen des Klimawandels und den damit entstehenden Naturkatastrophen und deren Schäden.

Ein wenig anpassen wird nicht reichen

Andreas Kößl, Vorstand der UNIQA International AG, spart in seinem Vortrag „Versicherer im Spannungsfeld von Kundenerwartungen und regulatorischen Entwicklungen“ nicht mit Kritik Versicherungssektor. „Die Branche hat sich während der Umstellung auf neue regulatorische Vorgaben (Solvency II, DSGO, IDD...), die 100 Millionen Euro kosteten, nicht um ihre Kunden gekümmert, andere haben es schon getan“. Die Konsequenz ist: Produkte, IT und Kostenstruktur entsprechen nicht mehr den Kundenerwartungen, die durch Digitalisierung und Realtieservice bestimmt sind. „Wir sitzen noch immer auf IT-Systemen aus den 60er und 70er Jahren. Es benötigt massive Investition in neue Basis-IT-Architekturen. Ein bisschen Chatbot und Robotik wird nicht reichen.“ In diese Lücke stoßen neue Anbieter und die haben es einfacher als früher. Denn für die Millennials haben Marken kaum mehr einen relevanten Stellenwert. Etablierte Marken sind also kaum mehr eine Eintrittsbarriere für Startups. Die neuen Insurtechs weisen nämlich viele Vorteile gegenüber den etablierten Versicherern auf: Eine topmoderne IT-Architektur, geringste Kosten, Prozesse, die von Beginn



Dr. Franz Fischler, Präsident des
Forums Alpbach

an End-to-End konzipiert sind, kundenbezogene Daten und Technologie.

Darüber hinaus haben sie vor allem nicht mit Uraltbeständen mit zig Varianten und Tarifgenerationen zu kämpfen. Daher kommt Kößl zum Schluss: „Ein wenig anpassen wird nicht reichen. Es bedarf eines radikalen Wandels.“ Auch im Hinblick auf die Kostenstruktur: „Von 100 Euro Prämie geben wir den Kunden 60 Euro zurück. 40 Prozent werden verbraten“. Die neuen Player jedoch haben Administrationskosten im einstelligen Bereich. Die einzige Lösung ist für Kößl die Vollautomatisierung. Aber auch die Produkte müssen radikal vereinfacht und flexibler gemacht werden und individuelle Kundenbedürfnisse befriedigen. Ein

Andreas Kößl, Vorstand der UNIQA
International AG



modularer Aufbau von Produkten ist unumgänglich, auch um situative Mikroversicherungen anbieten zu können. Kurzfristige modulare Produkte für eine begrenzte Zeit, wie z.B. einer Aufstockung der Sportunfallversicherung während eines Urlaubs, werden State-of-the-Art werden. Auch die Geschäftsmodelle müssen den Bedürfnissen angepasst werden, weg vom reinen Anbieter von Versicherungen, wie z.B. Mobilitätspakete statt reiner Autoversicherung oder Conciergedienste für ältere Menschen. Er sieht dabei die Notwendigkeit für Partnerschaften gegeben: „Wir haben nicht die Ressourcen und die Skills, um alles selbst zu leisten, denn dies würde in einer so schnell verändernden Welt zu lange dauern“. Für die neue Generation muss die Branche einfacher, unterhaltender und spürbar nützlicher sein, dann und nur dann bleibt sie auch relevant für die Kunden. Aber es gibt auch Grenzen der Digitalisierung. Denn auch wenn man sich durch Digitalisierung möglicherweise Provision spart, so ist der Marketingaufwand im digitalen Vertrieb enorm. „Ich hab noch nie einen digitalen Vertrieb gesehen, der billiger ist als der Analoge“, so Kößl abschließend.

Regulierungen unterstützen Versicherungsbranche

In seinem Vortrag „Auswirkungen von Gesetz & Recht auf die Produktlandschaft aus Sicht eines Rückversicherers“ sieht sich Johannes Martin Hartmann, CEO der VIG Re als Antithese zu seinem Vorredner Kößl: „Regulierung ist gut für uns“. Denn, so Hartmann, ist die Regulierung eines der wesentlichen Markteintrittsbarrieren für die digitalen Riesen. Es gäbe gewisse Prozesse, die Tech-Giganten nicht so einfach abbilden könnten, wobei die Regu-

Johannes Martin Hartmann, CEO der VIG Re



lierung eine große Rolle spielen. Auch die Beratungsleistung wird nicht so einfach zu digitalisieren sein. In dem Maße, in dem die Regulierungen steigen und damit das Umfeld komplizierter wird, wird die Branche vor neuen Wettbewerbern geschützt. Auch für die Rückversicherer sind Regulierungen und neue Gesetze ein gutes Geschäft. „Gesetzesänderungen sind ein weiteres Risiko, das wir gerne vom Erstversicherer übernehmen.“ Viele Regulierungen sind in den letzten Jahren auf den Weg gebracht worden und werden weiterhin auf den Weg gebracht. „Wir sind seit 2008 in einer Phase der Reregulierung“. Neben Solvency II, IDD, DSGVO u.v.a. gab es noch einiges mehr an Regulierungen. So sind seit 2017 im Kartellrecht die Privilegien der Mitversicherung und die gemeinsamen Sterbe- und Rententafel abgeschafft worden. Durch PEPP, dem Pan Europäischen Versicherungsprodukt, welches Ende 2020 lanciert werden soll und den privaten Anteil der Pensionen europaweit erhöhen soll, werden die Versicherungen in Konkurrenz mit Banken und Wertpapierfirmen treten. Für Makler sieht dabei Hartmann keine rosigen Aussichten bezüglich Beratungsleistung, weil es ein komplett standardisiertes Produkt sein wird. Im Falle eines Erfolgs dieses Produktes könnte es gar zu einer Kannibalisierung und Aushöhlung bestehender Versicherungen kommen, warnt Hartmann. Auch die EU-Antidiskriminierungsrichtlinie hatte Konsequenzen für die Versicherungswirtschaft. So dürfe bei der Berechnung der Prämie der Faktor Geschlecht keine Rolle spielen, auch wenn de-facto Frauen dadurch versicherungsmathematisch, aufgrund ihrer höheren Lebenserwartung, benachteiligt werden. Eine weitere Ausdehnung der Antidiskriminierungsrichtlinie auf Alter oder Behinderung hält Hartmann zwar für möglich aber für nicht wahrscheinlich. Einen Paradigmenwechsel in der Versicherungswirtschaft wird der Aufstieg autonomer Fahrzeuge mit sich bringen. Wenn nicht mehr der Fahrer, sondern die Maschine für Schäden an Dritten verantwortlich ist, wird die Kfz-Haftpflicht durch die Produkthaftpflicht des Herstellers und der Betriebshaftpflichtversicherung des Betreibers der Verkehrsleitsysteme ersetzt werden. Wesentliche Bestandteile des jetzigen Versicherungssystems werden wegbrechen. Auch im Bereich der Nachhaltigkeit und des Klimaschutzes wird ein Paradigmenwechsel stattfinden. EU-Richtlinien und Verordnungen in den Bereichen Finanzberatung, Investitionen, CSR-Richtlinien, Aufsichtsvorschriften oder Unternehmensführung sind bereits auf dem Weg gebracht. „Dies ist ein typisch europäisches Phänomen. Ich bin mir nicht sicher, ob dies ein Wettbewerbsvorteil im internationalen Vergleich darstellt“, so Hartmann skeptisch. „Vor allem bei Produkten, die nicht nur europäisch sind, bürdet sich Europa eine zusätzliche Last auf“.

Mein Sprung ins neue Leben

Ein junges Tiroler Mädchen entdeckt ihre Liebe zum Stabhochsprung. Ihr Ziel: Sie will eines Tages bei den Olympischen Spielen dabei sein. Wie bei der Sportausübung nimmt die sportliche Karriere einen schnellen Anlauf. Die motivierte Sportlerin wird österreichische Rekordhalterin im Stabhochsprung. Bei einem Trainingssprung wird sie abrupt aus ihrem Traum, ihrem sportlichen Weg herauskatapultiert. Bei dem Trainingssprung stürzt Kira Grünberg und damit endet auch ihre sportliche Karriere. Statt an den Olympischen Spielen teilzunehmen, muss sie sich der Diagnose Querschnittslähmung stellen. Es endete an diesem Punkt zwar eine sportliche Karriere als Stabhochspringerin, aber nicht ein erfolgreiches Leben. Sie vermittelte in ihrem Festvortrag in Alpbach den Teilnehmern, wie schnell sich die Zielsetzung im Leben ändern kann. Sie sprach darüber, was wichtig ist, um trotz der schwerwiegenden Verletzung mit Motivation wieder neue Ziele verfolgen zu können. Sehr selten kam es in den letzten 14 Jahren des Expertentreffens in Alpbach vor, dass die Teilnehmer still und gebannt dem Geschehen auf der Bühne folgten. Der Film über die sportlichen Erfolge von Kira Grünberg und die darauf folgende Geschichte veranlasste einige zum Nachdenken über die eigene Gesundheit. Kira Grünberg: „Es stehen weiterhin viele Türen offen, auch für Menschen mit einem nicht gesunden Körper, man muss nur mutig sein, diese auch zu nutzen“. Als Dank für den persönlichen Einblick in ihre Lebensgeschichte sowie ihren Kampf zurück in die neue Normalität erhielt die Buchautorin, Nationalratsabgeordnete und lebensbehaltende Frau minutenlange Standing Ovationen der Teilnehmer. In dieser Ausgabe können Sie auch ein Inter-

Univ-Prof. Dr. Michael Gruber



Kira Grünberg

view mit Kira Grünberg lesen.

Ihre Geschichte ist in einem Buch erschienen. Robert Harting, Diskus-Olympiasieger, zum Buch: „Sie ist das Vorbild, das ihr Schicksal annimmt und aus den Fragmenten ihres früheren Daseins ein neues, tolles Leben bastelt.“

Abseits der Pfade gibt es viel Neues

Univ-Prof. Dr. Michael Gruber von der Universität Salzburg dozierte in seinem Vortrag „Entwicklungen im Wirtschaftsrecht – Einfluss auf das Versicherungsgeschäft“ über einige der wichtigen Gesetzesänderungen im Privatrecht, mit Relevanz für die Versicherungsbranche. „Die Entwicklung ist im Wirtschaftsrecht sehr komplex geworden“, so Gruber und erklärt dies am Beispiel der Rechtzeitigkeit der Prämienzahlung, wo drei Gesetze, das VersVG, ABGB und das KSchG miteinander konkurrieren. Im VersVG gilt die Zahlung als rechtzeitig, wenn der Versicherungsnehmer diese bis zum Eintritt der Fälligkeit veranlasst hat und diese in der Folge beim Versicherer einlangt. Im ABGB §907 wiederum gilt die Überweisung als rechtzeitig, wenn der geschuldete Betrag bei Fälligkeit auf dem Konto des Gläubigers einlangt. Im KSchG §6a gilt als rechtzeitig, wenn der Verbraucher am Tag der Fälligkeit den Überweisungsauftrag erteilt, ohne jedoch sicherstellen zu müssen, dass dieser auch ankommt. Der KSchG setzt keine Bringschuld voraus, wie sie im VersVG implizit besteht. Was gilt nun? Zumindest im Vergleich zum ABGB greift das VersVG, da es eine Sonderbestimmung darstellt, meint Gruber. Neuregelungen betreffen den Bereich der Kontenpfändung, der es nun dem Gläubiger ermöglicht gerichtlich zu beantragen, das Konto zu pfänden. Durch EU-Richtlinien wur-



den Schlichtungsstellen eingeführt um Streitfälle schnell, günstig und unbürokratisch zu lösen. Die Verfahren sind freiwillig und auf 90 Tage beschränkt. Auch ohne Exekutionstitel erweisen sich die Schlichtungsstellen als effektiv. Immerhin konnten 2017 in rund 50 Prozent der 500 Streitfälle Einigung erzielt werden. „Gerade in Bagatellfällen oder Massenfällen wird die Schlichtungsstelle die Zukunft sein“, so Gruber. 2018 wurde das Erwachsenenschutzrecht eingeführt. Im Wesentlichen erlaubt dies mehr Freiheiten und höhere Selbstbestimmung für die Personen, die in ihrer Entscheidungsfähigkeit eingeschränkt sind. So soll vermieden werden, dass relativ rasch ein Erwachsenenvertreter (früher Sachwalter) bestellt wird und die Personen, die nicht mehr zur Gänze entscheidungsfähig sind, solange wie möglich die Entscheidungsvollmacht innehaben. Der Makler, so Gruber, hat jedoch im Zweifelsfall, anzuregen, dass ein Erwachsenenvertreter bestellt wird, bevor er einen Vertrag mit der fraglichen Person abschließt. Eine Neuregelung betrifft auch eine neue EU-Richtlinie zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen, die im UWG in österreichisches Recht umgesetzt wurde. Es war wichtig, dass auch Daten eines Unternehmens geschützt werden, da das DSGVO nur auf natürliche Personen abzielt. Einen Geschäftsgeheimhaltungsschutz genießt man jedoch nur, wenn man selbst Maßnahmen gesetzt hat, diese auch zu schützen. Klagen kann man in Folge eines Datendiebstahls auf Unterlassung und Schadenersatz. Eine neue EU-Verordnung über Online-Vermittlungsdienste, tritt ab Juli 2020 in Kraft. Sie schützt die Unternehmen in ihren Vertragsbeziehungen zu den Online-Suchmaschinen bzw. Marktportale wie Check 24, Google, Ebay oder Amazon. Es soll damit Fairness und Transparenz für die Nutzer und Verwender von Onlinesuchdiensten gewährleistet werden. Die Betreiber der Plattformen sind verpflichtet die AGBs offenzulegen, Kündigungsgründe zu nennen, falls man

auf einer Plattform entfernt wird, Kündigungsfristen einzuhalten und bei Rankings zu begründen nach welchen Parametern gereiht wird.

Auch Schönheitschirurgen irren

Im Vortrag „Neue Rechtsprechung des OGH“ gab Hon.-Prof. Dr. Johann Höllwerth, Hofrat des OGH im 7. Senat, an Hand von Beispielen Einblicke in die aktuelle Judikatur bei Lebensversicherung, Rechtsschutz, Haftpflicht u.v.a. Ein OGH-Urteil befasste sich mit der Frage des Zeitpunktes einer Rechtsschutzdeckung, und zwar am Fall einer Schummelsoftware bei Dieselfahrzeugen. Besteht der Rechtsschutz bereits vorvertraglich, also ab Einbau der Software beim Hersteller oder durch Zulassung oder durch ein Angebot eines Software-Updates? Hier unterscheidet der OGH zwei Konstellationen. Bei einer Klage ge-

Hon.-Prof. Dr. Johann Höllwerth,
Hofrat des OGH im 7. Senat




HDI LEBEN
macht das Leben
lebenswert

399 Jahre
LEBENSWEIT

HDI

Versichern Sie, was
sich im Leben lohnt.

 facebook.com/HDI.Lebenswert | www.hdi-leben.at

gen den Hersteller wird der Versicherungsfall durch die erstmalige Zulassung des Versicherungsnehmers ausgelöst. Wird der Händler geklagt, löst der Kaufvertrag den Versicherungsfall aus. Im Bereich der Haftpflichtversicherung hat der Geschädigte normalerweise kein direktes Klagerecht. Nur wenn der VN untätig bleibt, darf der Geschädigte selbst klagen. In einem Anlassfall wurde ein Arbeitnehmer aufgrund eines Arbeitsunfalls durch ein grob fahrlässiges Verhalten des Arbeitgebers querschnittgelähmt. Der Arbeitgeber wurde insolvent. Laut OGH darf sich nun der leistungspflichtige und daher geschädigte Dritte, in diesem Fall der Sozialversicherer gegen den privaten Haftpflichtversicherer des Unternehmers wenden. Eine wichtige Frage bei der Haftpflichtversicherung ist die ob es sich um eine „Gefahr des täglichen Lebens“ handelt. Höllwarth erklärt dies an einem Beispiel: Bei einem Sommerfest, gab es eine ausgelassene Wasserbombenschlacht, die mit einem Bruch der Kiefer- und Augenhöhle eines Jugendlichen endete. Der OGH kam zur Ansicht, dass es sich hierbei um keine tägliche Beschäftigung handelt und hat die Deckung der Haftpflicht verneint. Betroffen war ein Mitversicherter 18-jähriger, der lebenslang Schadenersatz zahlen muss, wenn hier die Versicherung aussteigt, warnt Höllwarth vor den persönlichen Folgen. Auch bei der Betriebshaftpflichtversicherung glauben viele Unternehmer fälschlicherweise, dass die Erfüllung versichert ist. Die Deckung gilt jedoch nur für Mangelfolgeschäden. Er erzählt das Beispiel eines Schönheitschirurgen der insgesamt vier Mal operieren musste, nachdem seine erste Brustimplantats-OP misslang. Eine Deckung jedoch liegt nur vor, wenn mit den Operationen die Folgeschäden beseitigt werden, wie Rückenbeschwerden, Nackenschmerzen u.ä, nicht jedoch, wenn die Implantate neu gesetzt werden. Im Bereich der Unfallversicherung musste sich der OGH die Frage stellen, ob ein Aufschlag beim Tennis, der zu einer Luxation der Bizepssehne führte, einen Unfall darstellt. Das Erkenntnis des OGHs dazu: Grundlegend gilt, als Unfall gilt auch, wenn durch erhöhte Kraftanstrengung an Gliedmaßen oder Wirbelsäule Verletzungen entstehen. Die erhöhte Kraftanstrengung bezieht der OGH auf alltägliche Bewegungen, daher der Schluss, dass es sich in diesem Fall um einen Unfall handelt. Auch Risikoausschlüsse bei Unfallversicherungen geben den OGH immer wieder neues Arbeitsfutter. Im konkreten Fall gab es einen Ausschluss für Downhill-Mountainbiking. Hier ging es vor allem um den Begriff Downhill. Ein Sachverständiger, und zwar der einzige Mountainbike-Sachverständige Österreichs, wird diese Frage nun klären. Falls der Sachverständige zu keinem eindeutigen Ergebnis kommt, wird der Versicherer beweisen müssen, warum es einen Ausschluss geben soll. Falls nicht wird Einschluss angenommen. Der Fall zeigt, dass Versicherer und

Berater oftmals bei den Ausschlüssen zu unüberlegt vorgehen, erklärt Höllwarth.

Vorsorgeumfrage

Im Auftrag des Fachverbandes der Versicherungsmakler erstellte Telemark Marketing eine Vorsorgeumfrage im Rahmen der Recommender-Studie. Zum Thema „Vorsorgeprodukte in Österreich“ wurden 5.403 österreichische Versicherungskunden im Alter von 18 bis 60 Jahren befragt. Das Resümee der Studie zeigt, dass noch ausreichend Potenzial und Informationsbereitschaft für eine private Vorsorge bei den Befragten vorhanden ist. Bei der Studie wurde diesmal dezidiert auch die Meinung der Versicherungsmaklerkunden abgefragt. MMag. Robert Sobotka, Geschäftsführer Telemark Marketing, erklärte aber auch, dass bei der Befragung die Teilnehmenden oft an den verschiedenen Begrifflichkeiten wie Versicherungsagent, Mehrfachagent usw. scheitern und es daher zu etwaigen Überschneidungen gekommen sein kann. Dennoch ist eines mit Sicherheit zu begrüßen, nämlich dass 45,3 Prozent der Befragten eine private Vorsorge für sehr wichtig erachten. Für 43,9 Prozent ist die Frage nach einer privaten Vorsorge wichtig, da das staatliche Pensionssystem nicht ausreichen wird. Für 9,1 Prozent ist privates Vorsorgen nicht wichtig, da das staatliche Pensionssystem dafür zuständig ist. Die größte Verbreitung ist im klassischen Ab- und Erlebensprodukt zu finden (50,2 % und bei Maklerkunden 48,9 %), gefolgt von der staatliche geförderten Pensionsvorsorge, auf Platz drei liegt die fondsgebundene Lebensversicherung. Ausschließlich eine Ablebensversicherung mit Todesfalleistung haben nur 29 Prozent der Befragten. Einen Ansparfond/ Fondssparen oder eine Pensionsvorsorge

MMag. Robert Sobotka,
Geschäftsführer Telemark Marketing



ohne Versicherungsleistung haben 19,2 Prozent der Versicherungsnehmer. Der durchschnittliche Betrag, der monatlich für ein Vorsorgeprodukt vorhanden ist, liegt für 31,8 Prozent bei 51 bis 100 Euro, für 27,7 Prozent bei bis zu 200 Euro und bei lediglich 8 Prozent bei über 300 Euro. Der Betrag bei den Maklerkunden ist nur geringfügig unterschiedlich, daher haben wir diesen hier nicht extra ausgewiesen. Unter den Versicherungsmaklerkunden (59,2 %) ist der Abschluss eines Vorsorgeproduktes besonders stark vertreten. Überraschend ist auch, dass bei 58,8 Prozent die Entwicklung ihrer Vorsorgeprodukte ihren Erwartungen entsprechen. Auf die Frage, wo man die beste Vorsorgeinformation erhält, geben 43 Prozent der Nichtmaklerkunden an, sich diese bei einem unabhängigen Versicherungsmakler einzuholen. 77,4 Prozent der Maklerkunden sehen das genauso. Gründe für fehlende Vorsorge für das Alter sind neben dem fehlenden Interesse an der Thematik (27,8 %) die leider zu wenig vorhandenen finanziellen Mittel (25,9 %). Am wichtigsten ist den Vorsorgeinteressierten eine lebenslange Rente, gefolgt von möglichst hohem Endkapital ohne Zinsrisiko. Für über 30 Prozent ist eine Vorsorgeprodukt ohne Risiko wichtig.

Sachliche Diskussion gefordert

Dass noch ausreichend Bedarf für private Vorsorge in der österreichischen Bevölkerung vorhanden ist, nahm Michael Miskarik, Niederlassungsleiter HDI Lebensversicherung AG Österreich, zum Anlass, gleich zu Beginn seines Vortrages eines zu fordern: „Es wird Zeit, dass der hochemotional geführte Diskurs zur privaten Vorsorge in Österreich endlich wieder in einer sachlichen, professionellen Form geführt wird“. Das Leben nach herkömmlichen Lebensphasen wird es in Zukunft in dieser Form nicht mehr geben. Aus volks-



Michael Miskarik,
Niederlassungsleiter HDI
Lebensversicherung AG Österreich

wirtschaftlicher Sicht werden die staatlichen Leistungen für die Ausbildung der Kinder, in das Gesundheitsnetz, in die Krankenpflege sowie in die „gesicherten“ Pensionen nicht mehr auf dem heutigen Level zu halten sein. Experten sind sich sicher, dass wir in den letzten Jahrzehnten deutlich über unsere Verhältnisse gelebt haben. Michael Miskarik zitierte auch Prof. Bernd Marin, der bereits seit vielen Jahren davor warnt, dass das österreichische Pensionssystem auf Dauer schwer finanzierbar wäre und eine dringende nachhaltige Reform notwendig sei. Man muss sich nur vor Augen führen, wie sich die Lebenserwartung in den letzten Jahrzehnten verändert hat. Im Jahr 1970 gingen Männer durchschnittlich mit 61,9 Jahren und Frauen mit 60,4 Jahren in Pension. 2017 lag das Pensionsantrittsalter bei Männern bei 61,1 Jahren und bei Frauen

Mit digitalen Lösungen schneller sein als alle anderen? Das geht nur mit ARISECUR.

- Johann Ruf
Versicherungsmakler



bei 59,2 Jahren. Im gleichen Zeitraum ist die Lebenserwartung bei Männern von 75,5 auf 82,5 Jahre und bei Frauen von 78,9 auf 85,7 Jahre gestiegen. Wir leben also durchschnittlich um sieben Jahre länger, gehen aber immer noch gleich früh in Pension wie 1970. Wir stehen hier also den nachkommenden Generationen gegenüber mehr denn je in der Verantwortung. Dennoch findet er, dass wir in Österreich ein erstklassiges Sozialsystem haben, jedoch sollte das Potenzial des 3-Säulen-Pensionsmodells aus staatlicher, betrieblicher und privater Säule gestärkt werden. Die Perspektiven in der Pensions- und Pflegevorsorge sind nicht besonders rosig. Im Jahre 2017 sind 3,33 erwerbsfähige und 1,70 erwerbstätige einem Pensionisten gegenüber gestanden. Im Jahre 2030 werden das 2,48 Erwerbsfähige und 1,40 Erwerbstätige sein. Im Jahre 2050 wird die Situation noch prekärer sein, da werden 1,15 Erwerbstätige einen Pensionisten erhalten müssen. Nicht nur im Bereich der privaten Pensionsvorsorge muss sich laut Miskarik etwas ändern, auch dem Bereich Pflege widmete er einen Teil seiner Vortragszeit. Denn durch die steigende Lebenserwartung ist auch mit einem Anstieg der Pflegegeldbezieher zu rechnen. Im Jahr 2018 haben 460.000 Personen Pflegegeld bezogen, im Jahre 2028 rechnet man bereits mit über 628.000 Personen. Nicht nur weil es zu einem Pflegernotstand kommen wird, ist hier der Gesetzgeber gefordert, Präventions- und umfassende Rehabilitationsmaßnahmen zu schaffen. Im nationalen Aktionsplan Behinderung 2012- 2020 ist das Thema Umsetzung der UN-Behindertenrechtskonventionen in Österreich festgehalten, aber auch die Zielsetzung und Maßnahmen im Bereich der zu pflegenden Bevölkerung. Denn Ziel muss es sein, Pflege und Betreuung zu Hause abzusichern. Natürlich braucht es neben den Aufgaben des Staates auch die Eigenverantwortung der Bevölkerung. Eines ist sich Michael Miskarik aber sicher, Menschen brauchen kein Mitleid, sondern Hilfe und Lösungen.

Betriebliche Altersvorsorge braucht mehr Aufmerksamkeit

Mag. Frederik Fokkink BPLA, Geschäftsführer S&S Versicherungsmakler GmbH, beschäftigt sich in seiner beruflichen Tätigkeit ausschließlich mit dem Thema „Betriebliche Vorsorge“. Er ist davon überzeugt, dass die staatliche Vorsorge den Wohlstand im Alter auf Dauer nicht sicherstellen kann. Das 3-Säulen-Modell, bestehend aus staatlicher, betrieblicher und privater Vorsorge, ist in Österreich wie auch in einigen Nachbarländern sehr ungleich verteilt. In Österreich liegt der Anteil der betrieblichen Altersvorsorge bei knapp vier Prozent, in Deutschland bei knapp neun Prozent. In den Niederlanden ist der Anteil von staatlicher Vorsorge und betrieblicher Vorsorge fast ausgeglichen. Der Anteil der privaten Vorsorge ist in Öster-

reich weit unter zehn Prozent, in Deutschland knapp über zehn Prozent und in den Niederlanden ebenfalls knapp unter zehn Prozent. Also besteht nicht nur bei uns noch Aufholbedarf in diesen Bereichen. Mag. Fokkink stellte auch einige hypothetische Gedanken zu dem Thema an: Wenn die erste Säule zu viel des verfügbaren Budgets verbrauchen würde, dann gäbe es kein Budget dafür mehr, die zweite und dritte Säule zu fördern. Auch sollte man nicht unterschätzen, dass bei zu starker Ausprägung der ersten Säule die Abhängigkeit von dieser sehr groß wäre und dies im Umkehrschluss bedeuten würde, dass das Pensionsalter jederzeit radikal verändert werden könnte. Er ist davon überzeugt, dass eine Stimulierung der zweiten Säule die Zukunft des Staatsbudgets entlasten würde. Zudem ist eine betriebliche Altersvorsorge und/oder eine betriebliche Pensionszusage ein Instrument, um Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden und macht Unternehmen attraktiver bei der Umwerbung von neuen Mitarbeitern. Es zeigt von sozialer Kompetenz und Verantwortung, wenn man sich um die Existenz der Mitarbeiter nach ihrer aktiven Berufslaufbahn sorgt. Es ist wichtig, dass herrschende Missverständnisse in der Bevölkerung bei den Themen betriebliche und private Vorsorge ausgeräumt werden. Hier sind die Versicherungsmakler gefordert, Informationen und Wissensstand in die richtige Richtung zu lenken, denn viele Konsumenten gehen bei ihrer Vorsorge von einer falschen Lebenserwartung aus. 90 Prozent der Kunden glauben, dass ihre statistische Lebenserwartung bei 78 Jahren liegt, tatsächlich werden heute 65-jährige Männer durchschnittlich 86 Jahre alt. Bei Frauen liegt der Wert noch höher. Es bedarf mehr Information und aus Sicht von Mag. Fokkink ist die Gesetzgebung gefordert, die zweite und dritte Säule zu

Mag. Frederik Fokkink
BPLA, Geschäftsführer S&S
Versicherungsmakler GmbH





Sektionschef Mag. Arno Ebner
(BMASGK)

fördern. Er ist außerdem davon überzeugt, dass bei vorausschauender Betrachtung Vorsorgeprodukte an Bedeutung gewinnen werden, denn die gesetzliche Pension wird in Zukunft einen kleineren Prozentsatz des Pensionseinkommens ausmachen.

Finanzbildung braucht das Land

Sektionschef Mag. Arno Ebner (BMASGK) erklärte, dass das in Österreich vorhandene Pensionsumlageverfahren sicher sei. Er bestätigt, dass es zu restriktiven Umgang mit berufsunfähigen Erwerbstätigen kommen musste und dass man es sich als Ziel gesetzt habe, Arbeitnehmer länger und gesünder im aktiven Berufsalltag zu halten. Auch empfahl er den jungen Menschen in Österreich einen realistischen Blick auf ihre Pensionsansprüche und ihr Pensionskonto. Als hervorragende Synergie sieht er die Nutzung des staatlichen Pensionskontos hinsichtlich der Berechnung einer eventuellen privaten Altersvorsorge. Den Grund für eine kaum vorhandene private Altersvorsorge sieht er unter anderem in der lang anhaltenden Niedrigzinsphase, aber auch im Anspruch der Konsumenten an Produkte mit Sicherheiten. Die Grundlage der bekannt gegebenen Begründungen war eine Umfrage unter Konsumenten. Für viele ist jedoch auch ausschlaggebend gewesen, dass sie kein adäquates Vorsorgeprodukt gefunden haben. Er sieht einen Informationsbedarf am Markt unabhängig von der Vorsorgemöglichkeit (Versicherungsprodukt, Vorsorgeimmobilien oder ähnliches). Aber er bestätigt auch den Gedanken: Je früher mit einer Vorsorge begonnen wird, desto höher ist der Wirkungsgrad im Alter. Das fehlende Wissen der Konsumenten ist einem mangelnden Finanzwissen geschuldet. Mit mehr Finanzwissen könnte der Konsument auf Au-

genhöhe mit Experten in diesem Bereich kommunizieren. Um mehr allgemeine Finanzbildung zu transportieren, gibt es bereits einige Maßnahmen des Bundesministeriums. Beginnend in Vorschulen, aber auch Initiativen mit Schuldnerberatungsstellen. Auch über eine Website des Ministeriums sind Fragen und Antworten zum allgemeinen Finanzbereich abfragbar. Mag. Ebner ist aber leider auch davon überzeugt, dass sich viele Familien eine Vorsorge einfach nicht leisten könnten. Er ist der Meinung, dass Versicherungsprodukte in diesem Bereich stabil, verständlich transparent und sicher sein müssten. Der Kunde muss verstehen, was er kauft. Dem Faktor Zeit bei der Beratung hinsichtlich Vorsorgeprodukte sollte ebenfalls eine besondere Beachtung geschuldet sein.

Schlussworte

Traditionell fand vor der Abendveranstaltung eine Schlussdiskussion statt. Die Vortragenden hatten nochmals die Möglichkeit, sich kurz über ihr Thema auszutauschen und etwaige weitere Themen miteinander zu diskutieren. Über das Thema „Vorsorge“ konnte man sich nicht genug austauschen, prallten doch in Alpbach Meinungen seitens des Konsumentenschutzes und der Versicherungswirtschaft aufeinander. Auf eine sachliche Ebene sollten die Gespräche wieder gehoben werden, forderte Michael Miskarik. Der eloquente Versicherungsmanager verlor kurzzeitig fast die Contenance, als Mag. Ulrike Weiß, MBA vom Konsumentenschutz Oberösterreich, Versicherungsprodukte hinsichtlich Rendite und Garantieverprechen als intransparent und nicht förderungswürdig darstellte. Ihre Aussage, dass sie eher keine Pensionslücke sehe, da Menschen im Ruhestand sowieso weniger Geld benötigten, ließ KommR Rudolf Mittendorfer emotional werden, denn der Konsumentensprecher des Fachverbandes der Versicherungsmakler weiß aus eigener familiären Erfahrung, dass Pensionisten sehr wohl im Alter oft mehr Geld schon alleine für Medikamente und Gesundheitspflege benötigen, als man sich das in jungen Jahren vorstellen könne. Auch eine geforderte Nachhaltigkeit in der Produktlandschaft führte zu kontroversiellen Meinungen. Mag. Ulrike Weiß war der Meinung, dass sie sich zwar einen Schulterchluss hinsichtlich Information über Alterseinkommen wünsche, gleichzeitig wünsche sie sich aber, dass die Versicherungsbranche beim Konsumenten keine Angst schüren solle. Wenn man dem Kunden suggeriere, dass es auf jeden Fall nicht genug staatliche Rente geben werde, dann bringe man Menschen in eine Situation, mit der sie nicht umgehen könnten und sich im schlimmsten Fall daher nicht mehr mit ihrer Altersvorsorge beschäftigten. KommR Rudolf Mittendorfer mahnte, dass das Thema Vorsorge ein positiv besetzter Begriff in Österreich werden sollte.



Mit steuerlichen Förderungen als Impuls wäre ein erstes gutes Zeichen gesetzt. Eine Nachhaltigkeit bei Finanzprodukten sah er etwas anders, denn niemand spreche über die Nachhaltigkeit von Fern- und Nahreisen. Es werde aber auch nicht darüber diskutiert, dass ein Handy nur eine Lebenszeit von knapp einem Jahr habe und die Menschen, unabhängig ob alt oder jung, bereits nach der nächsten Version lechzen. Das sei blanker Unsinn, auch hinsichtlich Umwelt- und Klimaschutz, so Mittendorfer. Es sei zudem ökonomischer Unsinn, da auch Menschen mit wenig Geld viel ausgeben würden, das könnten auch die Schuldnerberatungsstellen bestätigen. Dieser Einwand richtete sich an die Adresse von Mag. Weiß, die der Meinung war, dass viele Menschen sich eine Vorsorge überhaupt nicht leisten könnten. Mittendorfer verwies

Mag. Jennifer Willner, Dr. Margot Nusime, MBA und Mag. Olivia Strahser bei der Abendveranstaltung

auf die Wichtigkeit dessen, dass die private Vorsorge ein existenzieller Teil

des alltäglichen Leben werde. Er vermisse in Vorwahlzeiten inhaltliche Aussagen von jeder Partei. Auf die Frage, ob Versicherung überhaupt eine

Lösung für eine Altersvorsorge wäre, meinte Mag. Frederik Fokkink, dass das vom Kunden abhängen und es in Österreich sowieso keine Standardkunden gebe. Im Vergleich zu seinem Heimatland, den Niederlanden, stecke die betriebliche Altersvorsorge in Österreich noch in den Babyschuhen. Seiner Meinung nach nehme man sowohl Unternehmen als auch Dienstnehmern die Möglichkeit, steuerlich begünstigt ein Gehalt für später auf die Seite zu legen. Man sollte das Thema auch unter dem Blickwinkel der Mitarbeiterbindung und -gewinnung betrachten.

Konsumentensprecher KR Rudolf Mittendorfer, Mag. Ulrike WEIß, MBA, Konsumentenschutz OÖ, Florian Singer, EFM Versicherungsmakler, Mag. Frederik Fokkink BPLA, Geschäftsführer S&S Versicherungsmakler GmbH und Michael Miskarik, Niederlassungsleiter HDI Lebensversicherung AG Österreich

Zu guter Letzt teilte KommR Rudolf Mittendorfer abseits von betrieblicher Altersvorsorge, gesetzlichen Anforderungen und ähnlichem den anwesenden Teilnehmern seine größte Sorge mit. Durch die Niedrigzinsphase sehe er in der Bevölkerungsgruppe der 0- bis 25-Jährigen eine Generation heranwachsen, die unter dem Motto „Sparen bringt nichts und Schulden kosten nichts“ aufwachsen würde. Sollte sich das in naher Zukunft nicht ändern, werde es seiner Meinung nach zu katastrophalen Auswirkungen kommen, denn auch wenn Sparen oder Vorsorgen im Moment keine Rendite bringe, könne auf lange Zeit gesehen das Kapital gesichert werden. Zudem können Schulden schneller etwas kosten, als man sich das vorstellen könne. Wie diese Generation dann damit umgeht, könnte seiner Ansicht nach noch zu Problemen führen.

M





AUFGEGEBEN.
—
AUFGEFANGEN.



Lebenssituationen sind vielfältig. Die Generali Berufsunfähigkeitsvorsorge auch.

Sprechen Sie jetzt mit uns darüber, was passiert, wenn Sie nicht mehr arbeiten können. Denn treffen kann es jeden, leisten können es sich die Wenigsten. Wir sorgen dafür, dass Sie auch im Fall einer Berufsunfähigkeit Ihren Lebensstandard halten können.

www.generali.at/partner

Unter den Flügeln des Löwen.



EIN NEUER WEG

Im Juli 2015 verunfallte Kira Grünberg bei einem Trainingsprung. Ein Jahr zuvor stellte sie den gültigen österreichischen Rekord von 4,45 Meter im Stabhochsprung auf. Seitdem sind einige Jahre vergangen, geprägt von Rehabilitation, Kampfgeist und viel positiver Einstellung. Die Teilnehmer am 14. Alpbacher ExpertInnentreffen der Versicherungsmakler konnten sich vor Ort überzeugen, wie viel positive Kraft von Kira Grünberg ausgeht. In ihrem Vortrag sprach Sie über das erfolgreiche Überwinden von Krisen und Hürden. Wir haben mit ihr zum Thema folgendes Interview geführt.

Woher nehmen Sie Ihre positive Lebenseinstellung?

Grünberg: Schwer zu sagen, ich habe kein Patentrezept. Ich versuche immer auf das zu schauen, was

Auch meine Familie //
und mein engstes
Umfeld sind mir immer
eine sehr große Stütze und
helfen mir dabei, positiv
durchs Leben zu gehen,
auch wenn es mal nicht so
läuft wie geplant.

ich gut kann
und auf all das
was ich nach
meinem Unfall
wieder selber
machen kann.
Nicht auf das,
was ich nicht
(mehr) kann. So
kann ich auch
über Kleinigkeiten
hinwegsehen.
Ich arbeite
außerdem

immer daran, mir neue Ziele zu setzen. Es ist eben ganz wichtig, dass ich eine Aufgabe im Leben habe an der ich wachsen kann. Auch meine Familie und mein engstes Umfeld sind mir immer eine sehr große Stütze und helfen mir dabei, positiv durchs Leben zu gehen, auch wenn es mal nicht so läuft wie geplant. Deshalb genieße ich jeden Tag mit meinen Liebsten und bin über jeden positiven Kontakt mit Menschen dankbar. Zudem schätze ich die Zeit sehr, die ich habe. Seit meinem Unfall ist mir bewusst geworden, dass es jeden Moment vorbei sein kann. Aus diesem Grund versuche ich so viel wie möglich aus meiner täglichen Zeit herauszuholen und jeden Tag aufs volle auszuschöpfen. Das trägt dazu bei, dass ich immer mit einem zufriedenen Gefühl schlafen gehe.

Haben Sie auch vor Ihrem Unfall an Vorsorge gedacht?

Grünberg: Stabhochsprung war und ist für mich keine gefährliche Sportart, zumindest nicht so gefährlich wie viele andere Sportarten. Mich hat von Anfang an nur Stabhochspringen interessiert und deshalb habe ich von klein auf einen positiven Bezug dazu gehabt, so habe ich mögliche Gefahren und Ängste nicht wirklich wahrgenommen.

An ein Verletzungsrisiko habe ich nie wirklich gedacht. Mit Angst kann man nicht gut Springen und man macht Fehler, also ist es viel gefährlicher Angst zu haben. Mich fasziniert die Leichtigkeit und Eleganz. Außerdem ist Stabhochspringen einfach verdammt cool! Auch das vielseitige

Training (Schnelligkeit, Kraft, Sprungkraft, turnerische Fähigkeiten, ...) hat mir immer gut gefallen. Natürlich habe auch ich vor meinem Unfall nicht gewusst, wie ich mit so einer Situation umgehen werde. Aufgeben kam aber nie in Frage. Im Sport habe ich gelernt, dass es Höhen und Tiefen gibt und nach jedem schlechten Tag kommt auch wieder ein Guter.

Gibt es genügend Informationen zum Thema Vorsorge, für einen aktiven Sportler?

Grünberg: Als aktiver Sportler setzt man sich selbst meist ungern mit den Verletzungsrisiken auseinander, das hemmt einem beim Sport und bewirkt das Gegenteil. Aber im Grunde genommen sollte sich – auch aus meinen Erfahrungen heraus – jeder Athlet/jede Athletin auch die Zeit nehmen, sich damit auseinanderzusetzen. Denn eine gute Vorsorge gehört - wie beispielsweise auch eine Autoversicherung - einfach dazu. Ich hatte

das große Glück,
dass sich mein
Vater um all diese
Dinge immer
gekümmert hat
und die Wichtigkeit
erkannt hatte.
Aber es sollte
sich auf jeden
Fall jede Sportlerin
und jeder Sportler
selbst

Als aktiver Sportler //
setzt man sich selbst
meist ungern mit den
Verletzungsrisiken
auseinander, das hemmt
einem beim Sport und
bewirkt das Gegenteil.

für die eigene Vorsorge interessieren. Zu Beginn braucht man wahrscheinlich etwas Unterstützung und einen Schubs, dass man sich darum kümmert. Heutzutage gibt es oft über Vereine und Verbände die Möglichkeit sich zu versichern, das finde ich eine



sehr gute Idee. Entscheidend ist es jedoch auch die Möglichkeiten entsprechend zu kommunizieren. Als junger Mensch macht man sich weniger Gedanken über so etwas, das ändert sich meist mit der Erfahrung. Generell wäre es sehr gut, wenn es für jede Zielgruppe und Lebenssituation maßgeschneiderte Lösungen gibt.

Was hätten Sie im Nachhinein gerne anders gemacht, nur hinsichtlich Vorsorge?

Grünberg: Ich hatte großes Glück im Unglück. Ich bin der Meinung, dass man sich auf so einen Schicksalsschlag nicht wirklich perfekt vorbereiten kann. Man weiß im Vorhinein nie wie man mit solch einer Situation umgehen wird. Das Wichtigste ist allerdings das Umfeld und wie die Familie und engsten Freunde und die Sportfamilie an sich damit umgehen, und - wie es auch in meinem Fall war - dass alle zusammenhalten und positiv in die Zukunft blicken, damit kann man solche Schicksalsschläge leichter bewältigen.

Was braucht es für organisatorische Hilfestellungen nach einem Unfall für einen Verletzten, abgesehen von ausreichend medizinischer Hilfeleistung?

Grünberg: Es ist organisatorisch alles ein großer Aufwand.

Phase Eins nach meinem Unfall war bestimmt durch den Aufenthalt im Krankenhaus und später in der Reha. Dort haben mich nicht nur Familienangehörige seit der ersten Stunde meines Aufwachens unterstützt, auch Freunde, Sportler-Kollegen und andere inspirierende Personen sind täglich auf mich zugekommen. Zusätzlich wurde meine Genesung maßgeblich durch das Krankenhauspersonal gefördert, welches mich auf meinem Weg begleitet hat. Im Krankenhaus und in der Reha kümmert man sich um die Regeneration und Rehabilitation. Was man jedoch nicht vergessen darf, sind eventuelle Umbaumaßnahmen daheim oder sogar ein Umzug in eine barrierefreie Wohnung. Um das muss man sich schon rechtzeitig kümmern, denn irgendwann ist der Reha-Aufenthalt zu Ende. Dann kommt man in die Phase Zwei: der Wechsel nach Hause. In den auf den Krankenhausaufenthalt folgenden Wochen und Monaten waren meine Eltern und die engsten Familienmitglieder meine größte Stütze. Sie haben mich nicht nur physisch, sondern auch psychisch bei jedem Hindernis unterstützt. Man ist ständig auf Hilfe angewiesen. Wir haben überlegt wer zunächst meine Pflege daheim übernehmen soll, meine Eltern, eine 24 Stunden Pflegerin oder Persönliche Assistentinnen.



Wenn man sich dann zu Hause eingewöhnt hat, ist es wichtig wieder eine Tagesstruktur zu finden. Pläne zu schmieden wie das Leben weitergehen soll. Mir war und ist es auch ein großes Anliegen weiterhin Therapie und Training zu machen, damit mein Körper fit bleibt. Hier geeignete Therapeuten zu finden, kann auch eine Herausforderung sein. Das ganze Leben im Rollstuhl muss man gut organisieren, man muss nun jeden Ausflug viel sorgfältiger planen. Und ein Tipp von mir: Immer genug Zeit einplanen. Es dauert eben alles ein bisschen länger und ich habe gelernt viel geduldiger zu sein.

Welches Ziel möchten Sie noch erreichen?

Grünberg: Da gibt es einige. Für mich ist es wichtig, Aufgaben zu haben, die mich mit Sinn erfüllen und die auch für andere von Nutzen sind. Das ist beruflich durch meine Vorträge, meine Blogs und meine anderen Projekte gut gewährleistet. Ich entwickle mit Partnern auch gerade eine Info-Plattform für Menschen mit Behinderungen, weil das ein echtes Manco ist. Und natürlich spielt mein politisches Engagement da auch eine zentrale Rolle. Ansonsten, was mich anbelangt, werde ich weiterhin für noch mehr Eigenständigkeit und Bewegungsfreiheit trainieren und irgendwann will ich mit meiner eigenen Familie und ein, zwei Kindern in einem eigenen Haushalt leben. Ich möchte den Menschen zeigen, dass man im Rollstuhl genauso ein glückliches Leben führen kann. Wieder selber Autofahren zu können ist außerdem einer meiner größten Wünsche. Dafür muss ich es schaffen von meinem Rollstuhl auf den Fahrersitz überzuwechseln. Ich arbeite sehr hart daran!

Vielen Dank für das Gespräch.

M

Meine Donau
berät mich so,
wie ich's brauch.

Donau
VIENNA INSURANCE GROUP



So stell ich mir das vor

Was mir an der Donau so gefällt? Meine Donau sichert betriebliche Schäden und deren finanzielle Folgen ideal ab. Jedes Unternehmen hat seine spezifischen Risikosituationen. Die Donau bietet mir individuell passende Lösungen um meinen Betrieb richtig abzusichern. Grobe Fahrlässigkeit ist dabei zu 100% einschließbar.

So stell ich mir das vor. Mehr auf donauversicherung.at



IDD-LEITFADEN FÜR VERSICHERUNGSMAKLER

Die Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD ist abgeschlossen; die sogenannten Standesregeln für die Versicherungsvermittlung sowie der Lehrplan für Versicherungsmakler wurden ebenfalls veröffentlicht. Der Fachverband der Versicherungsmakler zögerte nicht lange und erstellte in Kooperation mit der Kanzlei Weinrauch Rechtsanwälte einen IDD-Leitfaden für Versicherungsmakler. Ziel dieses Kompendium ist es, möglichst praxisnah die Inhalte der IDD Versicherungsmaklern und Beratern in Versicherungsangelegenheiten näher zu bringen und sie bei der Umsetzung der neuen Regelungen zu unterstützen.

Damit die Implementierung der IDD-Anforderungen in das Maklerunternehmen möglichst einfach funktioniert, enthält der Leitfaden neben der Darstellung der neuen Rechtslage, Tabellen, Checklisten, To-dos und zahlreiche Musterformulare. Letzt genannte wurden aufgrund der IDD erstellt bzw. modifiziert. Der vom Fachverband veröffentlichte Lehrplan zur Weiterbildung wird ebenfalls anschaulich dargestellt und erklärt.

Die Themenschwerpunkte des Leitfadens:

- die Anwendungsbereiche der IDD und der Begriff Nebentätigkeit
- Statusklarheit, (was bedeutet sie und was ist in der Praxis zu tun)

- die neuen Regelungen im Bereich der Beratung und des Beratungsprozesses (hier ist etwa der neue verpflichtende Wünsche- und Bedürfnistest zu nennen)
- die neuen und zahlreicheren Informations- und Aushändigungspflichten (z.B. die Verpflichtung zur Aushändigung der standardisierten Informationsblätter).
- Versicherungsanlageprodukte (dafür sieht die IDD besonders weitreichende Regelungen vor)
- Interessenkonflikte
- Aufsichts- und Lenkungsanforderungen im Hinblick auf die Produktentwicklung (POG)
- das für die Praxis besonders interessante Thema der Vergütung (inkl. Vergütungstransparenz bei Vermittlung von Versicherungsprodukten)
- Weiterbildung
- Sanktionen

Der IDD-Leitfaden für Versicherungsmakler des Fachverbandes in gemeinsamer Kooperation mit Weinrauch Rechtsanwälte wurde österreichweit allen Versicherungsmaklern und Beratern in Versicherungsangelegenheiten von der jeweiligen regionalen Fachgruppe kostenlos zur Verfügung gestellt und im August postalisch zugesandt.

Bei Problemen hinsichtlich der Zustellung des Leitfadens, helfen die Fachgruppen der Versicherungsmakler in den Bundesländern ihren Mitgliedern gerne weiter.

M

NEUAUFLAGE

Das Skriptum „Aktuelles Rechts- und Versicherungsfachwissen für Versicherungsmakler“ inkl. dem IDD Leitfaden wurde neu aufgelegt. Die Lernunterlage ist ab sofort für Fachverbandsmitglieder und Interessierte in Buchform im Webshop der WKO erhältlich.

Neben Rechtsinformationen zu der nun umgesetzten Versicherungsvertriebsrichtlinie bietet dieser Leitfaden zahlreiche Checklisten, To-dos und Muster für die praktische Umsetzung der neuen Vorschriften. Dieses Jahr ist das 4-teilige Skriptum um die Sonderbeilage „IDD-Leitfaden für Versicherungsmakler“ erweitert worden. Als Verfasser des aktualisierten Skriptums konnten auch heuer wieder praxiserprobte Experten aus den jeweiligen Themengebieten gewonnen werden. In insgesamt 5 Bänden bzw. auf mehr

als 1.600 Seiten wird profundes Fachwissen zu den Themenkomplexen Allgemeine Rechtskunde und Versicherungsvertragsrecht, Fachkunde, Personenversicherungen und Kfz-Versicherungen, Sachversicherungen bzw. Vermögensversicherungen und schließlich Versicherungsmaklerrecht präsentiert. Aktuelle Entwicklungen aus Gesetzgebung und Rechtsprechung, wie beispielsweise die Versicherungsvermittlernovelle 2018, das Versicherungsvertriebsrechts-Änderungsgesetz 2018, sowie das allgemeine Rücktrittsrecht für Versicherungsnehmer wurden dabei hinreichend berücksichtigt. „Die Lernunterlage wird von etablierten und angehenden Versicherungsmaklern sowohl als aktuelles Nachschlagewerk als auch als qualitative Lernunterlage sehr geschätzt. Aus- und Weiterbildung sind für unseren Berufsstand wichtig und tragen wesentlich zum Erfolg bei“, betont Christoph Berghammer, Obmann des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ).

Die neu veröffentlichte Lernunterlage des Fachverbandes der Versicherungsmakler ist ab sofort für Fachverbandsmitglieder und Interessierte in Buchform auf <https://webshop.wko.at> erhältlich.



Unlimitierte Kostenübernahme*

Egal wie teuer der Rechtsfall im Privat-Rechtsschutz unserer Kunden auch wird, wir übernehmen die Kosten.

Exklusiv nur für D.A.S. Kunden.



D.A.S. Rechtsschutz AG
www.das.at

Find us on



* Für individuelle Sonderleistungen gelten die vereinbarten Kostenlimits.



DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ

Ein Unternehmen der ERGO Group



UMSETZUNG DER 5. GELDWÄSCHERICHTLINIE FÜR DIE FINANZWELT - BALD AUCH FÜR VERSICHERUNGSMAKLER?

Kaum ist die 4. Geldwäscherichtlinie in Österreich umgesetzt worden, wurde bereits auf europäischer Ebene eine 5. Richtlinie erlassen, die innerstaatlich bis 10. Jänner 2020 umzusetzen ist. Diese Richtlinie soll nicht nur dazu dienen, Geldwäsche aufzudecken und zu untersuchen, sondern bereits präventiv zu verhindern.

Für die Bestimmungen der §§ 365m bis 365z GewO, die die diesbezüglichen Pflichten für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten festlegen, liegt noch kein Begutachtungsentwurf des BMDW vor, jedoch wurde bereits im Rahmen des EU-Finanz-Anpassungsgesetzes 2019 das Finanzmarkt-Geldwäschegesetz (FM-GWG) novelliert. Hier ein Ausblick auf die bereits im Umsetzung befindlichen bzw. noch zu erwartenden Änderungen:

Ein Kernpunkt der Novelle im FM-GWG sind Geschäftsbeziehungen und Transaktionen im Zusammenhang mit sog. High-Risk-Ländern. Welche Länder zu den gefährdeten Ländern zählen, wird laufend auf europäischer Ebene evaluiert und von der EU-Kommission mittels Delegierter Verordnung festgelegt. Neu ist, dass nunmehr die konkret anzuwendenden verstärkten Sorgfaltsmaßnahmen vorgeschrieben werden, u.a.:

- Einholung und angemessene Überprüfung von zusätzlichen Informationen über den Kunden und sei-

ne wirtschaftlichen Eigentümer, insbes. über dessen Eigentumsverhältnisse

- Einholung von zusätzlichen Informationen über den Zweck der Geschäftsbeziehung und die Herkunft der eingesetzten Mittel
- Einholung der Zustimmung ihrer Führungsebene vor Weiterführung oder Aufnahme der Geschäftsbeziehungen zu diesem Kunden
- verstärkte kontinuierliche Überwachung der Geschäftsbeziehung

Zusätzliche Maßnahmen für bestimmte Drittländer können durch Verordnung festgelegt werden.

Weiters soll das Register wirtschaftlicher Eigentümer ausgebaut werden. Der „Know Your Customer“-Prozess soll beschleunigt werden, indem alle für die Feststellung und Überprüfung der wirtschaftlichen Eigentümer relevanten Dokumente im Register gespeichert und auch wieder von allen abgerufen werden können, die diese Dokumente zur Überprüfung verwenden können („Compliance-Package“, wird bis November 2020 umgesetzt).

Die weiteren Änderungen im FM-GWG sind für Versicherungsmakler weniger bedeutsam wie für Finanzinstitute. So werden Dienstleister in Bezug auf virtuelle Währungen durch die Finanzmarktaufsichtsbehörde beaufsichtigt. Diese soll auch mit anderen nationalen und internationalen Behörden für die Zwecke der Verhinderung der Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung besser zusammenarbeiten. **M**

JETZT STAATLICHE FÖRDERUNG FÜR R+V-ERTRAGSSCHADEN-VERSICHERUNG HOLEN!

Die R+V-Ertragsschaden-Versicherung schützt Landwirte vor Existenzrisiken.

Seuchen zählen zu den größten Risiken für landwirtschaftliche Nutztierbetriebe. Der Ausbruch einer Seuche im eigenen Stall oder bei Sperre aufgrund eines Seuchenfalls in der näheren Umgebung kann die Existenz des Landwirts maßgeblich bedrohen. Die R+V-Ertragsschaden-Versicherung (EVT) der Vereinigten Tierversicherung Gesellschaft a.G. schützt Betriebe vor Einnahmeausfällen bei Seuchen und versichert weitere Kosten, wie Tierarztrechnungen, Desinfektionen, Wiederbeschaffung von Nutztieren etc. Der Schaden wird somit kalkulierbar und eine finanzielle Absicherung bei Ertragsausfällen ist gewährleistet. R+V geht als einziger Versicherer Österreichs individuell auf jeden Schadenfall ein, ohne dafür mit Pauschalsätzen zu regulieren.

Sichern Sie sich bis zu 55% der staatlichen Förderung für die Versicherungsprämie!

Durch die Sonderrichtlinie zur Förderung von Versicherungsprämien, können jetzt bis zu 55% staatlich gefördert werden. R+V übernimmt dabei für Sie das Förderansuchen.

Nähere Informationen unter www.ruv.at/landwirtschaft oder per E-Mail an Tier@ruv.at. **M**



IHR PLUS AN KOMPETENZ.

R+V-Spezialversicherungen für Firmenkunden.

www.ruv.at

Wir helfen Ihnen beim Auf- und Ausbau Ihres Firmenkundengeschäftes.

Mit langjährigem Know-how, innovativen Tools und Lösungen, die speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Unternehmen ausgerichtet sind.

Niederlassung
Österreich



R+V DIE VERSICHERUNG
MIT DEM PLUS.

RECHTSSERVICE- UND SCHLICHTUNGSSTELLE

Seit nunmehr 12 Jahren ist die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle als Serviceinstrument für die Mitglieder des Fachverbandes tätig. Seit 1.1.2011 steht die RSS unter der Leitung von Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner. Die Leistungen der RSS sind vielfältig und gehen weit über die Grundidee, Streitigkeiten zwischen Versicherungsmakler, deren Kunden und den Versicherern außergerichtlich zu bereinigen hinaus.

Die RSS wurde als außergerichtliche Einrichtung für die einvernehmliche Beilegung von Verbraucherstreitigkeiten von der Europäischen Kommission auf die Liste der diesbezüglichen notifizierten Stellen gesetzt. Der monatliche Newsletter an die Mitglieder des Fachverbandes gibt ausführliche Informationen über aktuelles versicherungsrechtliches Fachwissen in verständlicher Form. Das Ergebnis der RSS hat den Status eines Privatgutachtens inne und ist kos-

Erwin Mollnhuber, Mitglied des Vorstandes, NÜRNBERGER Versicherung: „Wir hatten bisher keine Anlassfälle bzw. keine konkreten Erfahrungen mit dem "Rechtsservice- und Schlichtungsstelle des Fachverbandes der Versicherungsmakler". Grundsätzlich halten wir diese Einrichtung aber für positiv und wichtig, um mögliche Fälle konstruktiv zu bearbeiten bzw. Konfliktpotenzial im Vorfeld aufzulösen.“

Dr. Walter Kath, Stabstelle Recht Leistung & Underwriting, Zürich Versicherungs AG: „Die Schlichtungsstelle erfüllt eine wichtige Funktion für

tenlos. In den letzten Jahren haben einige renommierte Versicherungsmakler ihre Meinung zur RSS bekannt gegeben. Unter anderem auch Herbert Schmaranzer in der Ausgabe 03/2018: „Die Entscheidungen der Schlichtungskommission sind aufbereitet wie Gerichtsurteile und können im Falle eines juristischen Einschreitens gerichtlich sicherlich hilfreich sein. Wenn die RSS eine Entscheidung in einem Schlichtungsfall erteilt, dann ist diese zu 100 Prozent unabhängig, mit

einer gewissen Rechtssicherheit verbunden und mit dementsprechenden Begründungen von OGH-Urteilen ausgestattet. Sollte ein Versicherer aufgrund der Empfehlung nicht in Schäden, was die meisten Fälle der Schlichtungsstelle betreffen, eintreten, kann man sich fast sicher sein, vor Gericht Recht zu erhalten.“

Wir haben einige Versicherungsunternehmen nach ihrer Erfahrung mit der RSS gefragt.

die Versicherungsmakler und teils auch für Versicherer. Wir sehen die Schlichtungsstelle als lösungsorientierte Einrichtung, die rasch Entscheidungen zu strittigen Rechtsfragen trifft. Ihre Tätigkeit ist getragen durch Fachkenntnis und Objektivität.“

Mag. Birgit Eder, CEO, ARAG SE Direktion f. Österreich: „Wir schätzen bei ARAG die hohe Qualität der Entscheidungen der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle des Fachverbandes der Versicherungsmakler sehr. Wir bewerben diese auch aktiv im Wissen, dass wir nicht immer eine Entscheidung in unserem Sinne bekommen. Für uns ist es wich-

Erwin Mollnhuber



Dr. Walter Kath



Mag. Birgit Eder



Mag. Martin Moshhammer



tig, dass die Entscheidungen mit entsprechendem Fachwissen getroffen werden und daher auch gut begründet sind. Und diesbezüglich wurden wir noch nie enttäuscht.“

Mag. Martin Moshhammer, Niederlassungsleiter, ROLAND Rechtsschutz: „Je länger diese Einrichtung besteht, desto mehr wissen wir sie zu schätzen. Mittlerweile würden wir uns schon fast als „Fan“ dieser Schlichtungsstelle bezeichnen. Wir schätzen es, von fachkundigen und unabhängigen Dritten eine Einschätzung zu rechtlichen Themenstellungen zu erhalten. Fast immer, wenn sich die Rechtsmeinung des jeweiligen Vermittlers mit der aus unserem Hause nicht deckt, empfehlen wir ihm, die Schlichtungsstelle zu kontaktieren. Man erhält hier sehr rasch eine profunde und kostengünstige Stellungnahme, ohne dadurch notwendigerweise auf den Gang vor Gericht zu verzichten. Tatsächlich kommt es jedoch immer wieder vor, dass eine „Streitpartei“ nach Vorliegen der Entscheidung der Schlichtungsstelle zum Schluss kommt, von einer Anrufung eines Gerichtes abzusehen.

Es liegt in der Natur der Sache, dass die Schlichtungsstelle manchmal auch „gegen“ uns entscheidet. Aber genau darin liegt auch ein Mehrwert, nämlich in der kritischen Auseinandersetzung mit der eigenen Auffassung. Wir zählen diese Schlichtungsstelle mittlerweile bereits zu einer Art außergerichtlichen Streitbeilegungsmechanismus und können sie nur wärmstens weiterempfehlen.“

Dir. Johannes Loinger, Vorsitzender des Vorstandes, D.A.S. Rechtsschutz: „Nach unserer bisherigen Erfahrung und der gemessen hohen Kundenzufriedenheit wird die Schlichtungsstelle von unseren Kunden nur sehr selten in Anspruch genommen. Sollte es doch einmal, in sehr seltenen Ausnahmefällen, zu Streitigkeiten über den Umfang des Versicherungsschutzes kommen, greifen die wenigen betroffenen Kunden auf Empfehlung ihrer Rechtsvertreter meist direkt zum Mittel der Deckungsklage. Ob wir dem Streit vor der Schlichtungsstelle beitreten, entscheiden wir jeweils im konkreten Anlassfall. Im Jahr 2019 gab es bisher keinen einzigen Fall, in den letzten Jahren konnten nach unseren Aufzeichnungen insgesamt drei Fälle vor der Schlichtungsstelle geklärt werden.

Die Abwicklung vor der Schlichtungsstelle erfolgt aus unserer Sicht fair und professionell, die Fälle konnten im besten Einvernehmen gelöst werden.“

Joachim Klepp, Leiter Vertrieb Makler und Agenturen, VAV Versicherung AG: „In den bereits seit mehr als 10 Jahren ihres Wirkens, hat sich die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) zu einem bewährten und anerkannten Serviceinstrument entwickelt. Der Vertrieb von Versicherungsprodukten erfordert jetzt und auch in Zukunft ein hohes Maß an Professionalität und Kompetenz. Diesem hohen Qualitätsanspruch entsprechen die Versicherungsmakler nur dann, wenn sie sich ständig weiterbilden, sich umfassend informieren und über das aktuelle Fachwissen verfügen und dieses auch abrufen können.

Diese Anforderung wird durch den monatlichen Newsletter unterstützt, der nicht nur die Veröffentlichung von Entscheidungen inländischer und ausländischer Gerichte sowie des europäischen Gerichtshofes, sondern auch Empfehlungen der RSS, sowie Änderungen in der Gesetzgebung und Antworten auf Mitglieberanfragen zum Inhalt hat. Die Tätigkeit der RSS stärkt einerseits den Stellenwert der Maklerschaft in der österreichischen Versicherungswirtschaft und stellt ein wirksames Instrument zur Förderung der außergerichtlichen Streitbeilegung dar. Alle Beteiligten haben dadurch die Möglichkeit, im Sinne der gemeinsamen Interessen (Kunde, Makler, Versicherungsunternehmen) voneinander zu lernen.“

Mag. Thomas Bayer, Leiter Unabhängige Vertriebe, Generali Versicherung AG: „Die Generali hatte in den letzten Jahren kaum Berührungspunkte mit der Schlichtungsstelle des Fachverbandes. Wir haben daher keine wirklichen Erfahrungswerte, sehen die Schlichtungsstelle aber als im Markt angekommene Alternative, um das eine oder andere Gerichtsverfahren zu vermeiden.“ **M**

Dir. Johannes Loinger



Joachim Klepp



Mag. Thomas Bayer





RSS - ALLES WAS RECHT IST

**Doppelt rechtsschutzversichert und doch keine Kündigung?
Zwei Lebensgefährten ziehen zusammen, beide haben eine Rechtsschutzversicherung beim selben Versicherer. In beiden Verträgen gilt ein im selben Haushalt lebender Lebensgefährte als mitversichert. Trotzdem lehnt der Versicherer die Kündigung eines der beiden Verträge wegen Doppelversicherung ab – ein Fall für die RSS!**

Der ältere Vertrag besteht seit September 2016 und läuft auf den Mann, die Versicherungssumme beträgt € 170.000. Der Vertrag der Frau wurde per 1.1.2017 abgeschlossen, bei einer Versicherungssumme von € 250.000.

Im November 2018 zogen die beiden Lebensgefährten zusammen, ihr Makler ersuchte mit Schreiben vom 14.1.2019 um Auflösung des Vertrages der Frau wegen Doppelversicherung nach § 60 VersVG.

Der Versicherer lehnte dies jedoch ab – es liege kein Fall des § 60 VersVG vor, da die Rechtsschutzversicherung eine Passivenversicherung sei, sei der Vertrag nicht aus diesem Grund kündbar. Er begründete



RSS

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

gegenüber der RSS weiters: „Im Sinne der höchstgerichtlichen Rechtsprechung 7 Ob 223/11m setzt eine Doppelversicherung u.a. voraus, dass dasselbe Interesse gegen dieselbe Gefahr bei zwei Versicherern versichert ist. Im vorliegenden Fall fungiert zu beiden Verträgen die (Antragsgegnerin) als Versicherer, sodass allein aus diesem

Grund eine Doppelversicherung zu verneinen ist. Davon abgesehen kann bei der Passivenversicherung das Vorliegen einer Doppelversicherung erst im Zeitpunkt des Versicherungsfalls beurteilt werden.“

Die RSS kam zu einem für beide Seiten etwas überraschenden Ergebnis: Keine sofortige Kündigung, wohl aber per 1.1.2020. Die Begründung:

Gemäß § 59 VersVG liegt eine Doppelversicherung vor, wenn ein Interesse gegen dieselbe Gefahr bei mehreren Versicherern versichert ist und die Versicherungssummen zusammen den Versicherungswert übersteigen. Gemäß § 60 VersVG kann der Versicherungsnehmer bei einer Doppelversicherung



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

verlangen, dass der später abgeschlossene Vertrag aufgehoben oder unter verhältnismäßiger Minderung der Prämie auf den Teilbetrag herabgesetzt wird, der durch die frühere Versicherung nicht gedeckt ist.

Wenngleich die Versicherung sich auf die Entscheidung 7 Ob 223/11m beruft, wonach bei einer Passivenversicherung das Vorliegen einer Doppelversicherung erst im Versicherungsfall festgestellt werden kann, muss ihr zu den Rechtsfolgen einer Mehrfachversicherung Folgendes entgegengehalten werden.

Soweit sie sich darauf beruft, dass eine Mehrfach- bzw. Doppelversicherung voraussetzt, dass dasselbe Interesse gegen dieselbe Gefahr bei zwei unterschiedlichen Versicherern versichert ist, wird in der Lehre eine analoge Anwendung der §§ 59 f VersVG bei mehreren Versicherungsverträgen eines Versicherers anerkannt (vgl Schauer in Fenyves/Schauer (Hrsg), VersVG, § 60 Rz 7).

Schauer aaO Rz 22 verweist kritisch auf eine Entscheidung des OGH, in der die Auflösung einer infolge Verschmelzung übergegangenen Betriebshaftpflichtversicherung zugelassen wurde und nennt folgende rechtsfortbildende Anwendung des § 60 VersVG: Die Versicherungssumme des ersten Vertrages sei als Selbstbehalt in den späteren Vertrag aufzunehmen.

Dies wäre auch im vorliegenden Fall anwendbar, zumal der von der Antragstellerin abgeschlossene Vertrag, der nun aufgelöst werden soll, über eine höhere Versicherungssumme verfügt als der ältere. Die Prämie des Restvertrages, der dann greift, wenn ein Versicherungsfall entweder im älteren Vertrag nicht gedeckt sein sollte oder die versicherten Kosten mehr als € 170.000 betragen sollten, wäre nach versicherungsmathematischen Grundsätzen zu berechnen.

Dennoch sind diese Überlegungen für den vorliegenden Fall obsolet. Gemäß § 60 Abs 3 VersVG

Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)



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

wird die Aufhebung oder Herabsetzung erst mit Ablauf der Versicherungsperiode wirksam, in der sie

verlangt wird. Das Begehren auf Aufhebung der Doppelversicherung wurde am 14.1.2019 gestellt, die laufende Versicherungsperiode des Vertrages endet am 1.1.2020. Zu diesem Zeitpunkt steht der Versicherungsnehmerin jedoch erstmals das Kündigungsrecht gemäß § 8 Abs 3 VersVG zu. Das Begehren auf Kündigung des Vertrages nach § 60 VersVG war daher umzudeuten. **M**



Auf das Glück vertrauen? Oder: Plan B

Karriere. Wünsche. Ziele.
Um all Ihre Pläne zu finanzieren,
verlassen Sie sich auf Ihre Arbeitskraft.

Doch was, wenn die Arbeitskraft Sie verlässt? Durch Unfall, Krankheit oder andere Schicksalsschläge?
Verschließen Sie nicht die Augen, sorgen Sie vor – mit Plan B,
der Berufsunfähigkeitsversicherung der NÜRNBERGER.

WEITERBILDUNGSLEHRPLAN KOMPAKT

Am 12.07.2019 trat der Lehrplan zur Weiterbildung für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten in Kraft. Der Fachverband stellte ihn bereits ausführlich im Rahmen eines Sondernewsletters im Juli vor.

Es informiert Sie Mag. Olivia Strahser vom Fachverbandsbüro

Module finden sich in der Mitgliederinformation Weiterbildungslehrplan für Versicherungsmakler.)

Vorschriften für Einzelunternehmer/ Personen in Leitungsorganen von Gesellschaften für die Absolvierung der 15 Stunden Weiterbildung:

- Es sind mind. 5 Stunden aus Modul 1
- und mind. 5 Stunden aus Modul 2 auszuwählen

Hier nochmals eine Zusammenfassung der wesentlichsten Eckpunkte:

- Gemäß § 137b Abs. 3 und 3a GewO sind Gewerbetreibende, Leitungsorgane und alle Mitarbeiter, die an der Versicherungsvermittlung beteiligt sind, zur Weiterbildung im Ausmaß von 15 Stunden verpflichtet.
Die Weiterbildungspflicht macht auch vor der Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit nicht Halt und beträgt mindestens 5 Stunden.
- Die Verpflichtung zur Weiterbildung besteht ab dem der Eintragung in das GISA nächstfolgende Kalenderjahr (§ 173b Abs. 3 GewO).
- Schulungen müssen grundsätzlich facheinschlägig sein. Absatzorientierte Produktinformation, Selbststudium sowie eigene Vortragstätigkeiten sind nicht zur Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung geeignet.
- Es wird nur die reine Nettozeit der Schulungen angerechnet, Pausen im Laufe eines Schulungstages sind daher in Abzug zu bringen.
- Der Lehrstoff ist in 2 Module eingeteilt, Modul 1 beinhaltet Rechtskompetenz und Berufsrecht, Modul 2, Fach- und Spartenkompetenz. (Die Inhalte der

- mind. 10 Stunden der 15 Stunden Weiterbildungsverpflichtung sind bei geeigneten, unabhängigen Bildungsinstituten zu absolvieren
- „vereinfachtes Lernen“ hat in ausgewogenem Verhältnis zu Präsenzveranstaltungen stattzufinden

Vorschriften für die an der Vermittlung mitwirkenden Beschäftigten (15 Stunden):

- Inhalte aus den Modulen 1 oder 2 sind je nach Art der wahrgenommenen Aufgaben zu wählen
- interne Schulung ist möglich, „vereinfachtes Lernen“ ist möglich

Vorschriften bei Nebentätigkeit (5 Stunden):

- 5 Stunden aus Modul 1 oder 2 sind zu absolvieren
- Leitungsorgane und Gewerbetreibende: mind. 2,5 Stunden sind bei geeigneten, unabhängigen Bildungsinstituten zu absolvieren
- „vereinfachtes Lernen“ ist für Leitungsorgane in ausgewogenem Verhältnis zu Präsenzveranstaltungen, für Mitarbeiter unbegrenzt möglich, interne Schulung der Mitarbeiter ist ebenfalls möglich

Was ist in der Praxis zu tun?

Diese Checkliste gibt einen kurzen Abriss, was auf jeden Fall zu beachten ist.

Weiterbildungsverpflichtung einhalten	✓
Weiterbildungen der Mitarbeiter organisieren; die Aufgaben des Beschäftigten sollen hinreichend Berücksichtigung finden	✓
Dokumentation der absolvierten Schulungen (auch für die Mitarbeiter)	✓
Archivierung der Schulungsnachweise/-übersichten für zumindest 5 Jahre am Standort des Gewerbes, sie sind im Fall einer Prüfung durch die Gewerbebehörden vorzulegen.	✓
Überprüfung der DSGVO-Datenverarbeitungsverzeichnisse. Im Hinblick auf die gesetzliche Aufbewahrungsfrist der Schulungsdokumente von 5 Jahren sind evtl. die Datenverarbeitungsverzeichnisse zu adaptieren.	✓

Die Bildungsinstitutionen

Wie bereits ausgeführt, haben Einzelunternehmer und Personen in Leitungsorganen von Gesellschaften zumindest die Hälfte der Weiterbildungsverpflichtung bei bestimmten unabhängigen Bildungsinstitutionen zu absolvieren. Nachdem die GewO dazu keine weiteren Ausführungen enthält, hatte der Weiterbildungslehrplan diesen Begriff zu konkretisieren.

Die Unabhängigkeit des Bildungsinstitutes ist gegeben, wenn an der Bildungsinstitution kein Versicherungsunternehmen oder dessen Mutter- oder Tochterunternehmen eine Beteiligung an den Stimmrechten oder am Kapital der Bildungsinstitution hält oder keinen wesentlichen Einfluss auf die Inhalte der facheinschlägigen Bildungsangebote ausübt.

Wie erwähnt, ist dem Gesetzeswortlaut zufolge nicht jedes unabhängige Bildungsinstitut geeignet, sondern bloß „bestimmte“.

Das Bildungsinstitut hat daher einen der nachstehenden Punkte zu erfüllen (§ 6 des Lehrplans für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten):

- einschlägige Fachorganisation (FV/FG Versiche-

runksmakler;
BG/LG Versicherungsagenten;
FV/FG Finanzdienstleister – soweit fachlich zur Leben- oder Unfallversicherung gehörig bzw. für Leasingunternehmen in Nebentätigkeit);

- Gütesiegel einer vom Fachverband betrauten Einrichtung der beruflichen Aus- und Weiterbil-

dung mit langjähriger Erfahrung: Als solche Einrichtung wurde vom Fachverband das Institut für Bildungswirtschaft (ibw) betraut. Mehr Informationen zur Zertifizierung von Schulungsanbietern finden sich auf: <https://www.ibw-guetesiegel.at/>

- Zertifizierung nach Ö-Cert;
- Universität, Fachhochschule, Privatuniversität. **M**



Mag. Olivia Strahser



Die Rundum-Sicherheit für Unternehmen:

Der ROLAND Business-Rechtsschutz –

die ideale Absicherung mit frei wählbaren Bausteinen!

ROLAND. Rechtsschutz ist Expertensache.

ROLAND Rechtsschutz ist der ideale Partner.

Unternehmen sind täglich vielen rechtlichen Risiken ausgesetzt, wie zum Beispiel arbeitsrechtlichen Streitigkeiten mit Mitarbeitern, rechtlichen Streitigkeiten mit Versicherungen sowie Themen im Bereich des Strafrechtes. Mit uns profitieren Ihre Kunden von maßgeschneiderten Lösungen! So können diese betrieblichen Herausforderungen gelassen entgegnet werden.

Informieren Sie sich unter

www.roland-rechtsschutz.at oder **01718 77 33 - 0**

MODERNE WERKZEUGE DES HANDELS

Paul Carty ist Managing Director ARB Underwriting Ltd., Vorsitzender des ständigen EU Ausschusses von BIPAR, Member of the Board of Brokers Ireland, Mitglied der Redaktion von „The Irish Broker“. Zuvor war Paul Carty sowohl Präsident der Irish Broker Association, als auch des europäischen Dachverbandes der Vermittlerverbände BIPAR und des weltverbandes der Versicherungsvermittler WFII. Wir haben mit ihm über die wichtige Branchenthemen und die Umsetzung der IDD in Irland gesprochen.

Technologie und Digitalisierung – Fluch oder Segen?

Carty: Weder noch, es ist eine Tatsache, mit der wir leben, an die wir uns anpassen und die wir nutzen müssen. Ich freue mich, sagen zu können, dass bei diesen Entwicklungen häufig die Versicherungsvermittler an vorderster Front stehen. In vielerlei Hinsicht sind Technologie und Digitalisierung nur neue moderne Werkzeuge des Handels, die lediglich beeinflussen, wie wir arbeiten und nicht unsere Tätigkeit verändern. Die

Das alte Sprichwort // „Man kann ein Pferd zum Wasser führen, aber man kann es nicht zum Trinken zwingen“ gilt auch für Versicherungen.

dieses wird sowohl von regulatorischen Änderungen als auch von technologischen Entwicklungen getrieben. Es bleibt abzuwarten, wie die Entwicklungen der künstlichen Intelligenz den Vertrieb und das Underwriting einfacherer Produkte vorantreiben werden.

Wie sehen Sie die Zukunft des Versicherungsvertriebs?

Carty: Beratung und Verkauf gehen Hand in Hand. Das alte Sprichwort „Man kann ein Pferd zum Wasser führen, aber man kann es nicht zum Trinken zwingen“ gilt auch für Versicherungen. Sie können einem Kunden Ratschläge in Bezug auf Deckung, Engagements, Versicherungssummen, Risiken oder Investitionen geben, aber das ist keine Garantie dafür, dass

er die Ratschläge annimmt. Verkauf ist ein Begriff, der oft verwendet wird, auch wenn Überzeugungsarbeit ein passenderer Begriff wäre. Einen Kunden davon zu überzeugen, das Richtige im eigenen Interesse zu tun, ist eine wichtige und manchmal übersehene Komponente unseres Handelns.

Bringt der möglicherweise bevorstehende „harte Brexit“ Vorteile für Irland?

Carty: Es gibt keine Vorteile des Brexits von irgendeinem Standpunkt aus und schon gar nicht vom Standpunkt Irlands aus. Alle wahrgenommenen Vorteile, die sich aus der Verlagerung ergeben, werden in Bezug auf den größeren Schaden, den der Brexit für die gesamte Wirtschaft, unseren Handelsraum, darstellen wird, an Bedeutung verlieren. Irland hat eine sehr offene, fortschrittliche Wirtschaft, die wieder gesund ist und besonders dem Brexit ausgesetzt wird. Irland war bereits vor dem Brexit ein wichtiges Finanzdienstleistungszentrum und dieser Teil der Wirtschaft wird weiterhin florieren.

Wie wurde die IDD in Irland umgesetzt? Sehen Sie Verbesserungsbedarf bei einer Neubewertung?

Carty: Die IDD wurde in Irland pünktlich umgesetzt. Diese Umsetzung ging nicht weit über die Mindestanforderungen der Richtlinie hinaus. Die Regierung übernahm jedoch die MIFID-Linie in Bezug auf die Einführung eines Provisionsverbots für Vermittler, die unabhängige Beratung für Versicherungsanfrageprodukte erteilen, was eher unglücklich und vom MIFID-Dogma als von den Realitäten des Marktes bestimmt war. Verbrauchern wird das Recht verweigert, die Vergütungsmethode selbst zu wählen, wenn es um unabhängige Beratung geht. Der überfürsorgliche Staat entschied, dass Personen, die unabhängige Beratung in Anspruch genommen haben, nicht befugt sind, eine Entscheidung über die Form der Vergütung für sich selbst zu treffen.

Wie steht es um die Vergütung von Versicherungsvermittlern?

Carty: Abgesehen von den zuvor genannten Bemerkungen, gab es keine Tendenz zur Nettopolizze oder einem Provisionsverbot, die nach Untersuchung



durch die „Behörden“ nicht als im öffentlichen Interesse liegend angesehen wurden. Es wird auch anerkannt, dass wir als Vermittler Dienstleistungen für beide Parteien erbringen und daher von beiden bezahlt werden sollten.

Wie ausreichend sind die Iren versichert?

Carty: Der Versicherungsmarkt in Irland ist ebenso wie die Wirtschaft ausgereift und fortgeschritten, obwohl es immer Spielraum für ein höheres Versicherungsniveau gibt. Zu berücksichtigen ist, dass die

Versicherungskosten in Irland relativ gesehen recht hoch sind, was das Schadenumfeld widerspiegelt. Die Regierung unternimmt große Anstrengungen, um das Schadenumfeld zu verbessern und es gibt Hinweise darauf, dass dies Auswirkungen hat. Es ist klar, dass die Versicherungskosten in direktem Zusammenhang mit dem Versicherungsniveau im Land stehen, und da es angesprochen wird, sollten in der Gesamtwirtschaft höhere Versicherungskosten zu verzeichnen sein.

Vielen Dank für das Gespräch.

M

„HAFTPFLICHTVERSICHERUNG VOR DEM EUGH“

Universität Salzburg

ein Gastvortrag zum Thema Haftpflichtversicherung vor dem EuGH statt. Mit Prof. Dr. Leander D. Loacker von der Universität Zürich konnte ein ausgewiesener Experte zu dem Themenbereich gefunden werden.

Im Gastvortrag wurde unter anderem darauf eingegangen, dass die Haftpflichtversicherung zu den wichtigsten Versicherungszweigen im juristischen Berufsalltag gehört und die dazu angebotenen Produkte vermehrt europarechtlichen Vorgaben unterliegen. Die Zusammenfassung einiger höchstgerichtlicher Fälle zeigte, dass sich der EuGH besonders häufig mit der Kfz-Haftpflichtversicherung befasst. Es wurde auch auf Besonderheiten im Versicherungsrecht einiger europäischer Länder eingegangen. Die vorgetragenen Fälle wurden kritisch analysiert und anschließend wurden spannende Fragestellungen wie „Kann man ein Fahrzeug stilllegen, um so die Versicherungspflicht auszuhebeln“ im 20-köpfigen Plenum diskutiert.

„Man kann sagen, dass der EuGH im Kfz-Haftpflichtbereich insgesamt eine durchaus gute Figur macht. Das gilt vor allem dort, wo es um die Ausgestaltung der Versicherungspflicht und ihrer Folgen geht. Für

An der Rechtswissenschaftlichen Fakultät der Universität Salzburg fand

Österreich bot die unionale Rechtsprechung bisher wenig Anlass zu Kurskorrekturen. Dennoch ist ihre Bedeutung mit Blick auf den gesamten EU-Versicherungsbinnenmarkt keineswegs zu unterschätzen. So haben manche der nationalen Vorlagefragen ein teilweise noch unterentwickeltes Verständnis und eine manchmal noch zu geringe Intensität von modernen Opferschutzmaßnahmen zutage gefördert. Insofern kommt dem EuGH in vielem eine Schrittmacher-Funktion für die Ausgestaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen in den Mitgliedstaaten zu. Eindeutlich und zusätzlich belegt wird diese Schrittmacher-Funktion durch die jüngsten Reformpläne des europäischen Gesetzgebers, die ganz maßgeblich durch die Rechtsprechung des EuGH inspiriert sind.“ Prof. Dr. Leander D. Loacker, Universität Zürich **M**



Prof. Dr. Leander D. Loacker

FÖRDERUNG JUNGER IDEEN

Zurich AG

Versicherungs-AG Schülerinnen und Schüler eingeladen, sich Gedanken über Zukunftsthemen zu machen.

„Wir wollen wissen, wie die Generation Z denkt und wie sie ihre Zukunft sieht. Daher sind wir heuer in Kooperation mit „Schüler gestalten Wandel“ direkt an Schulen gegangen, um von Schülerinnen und Schülern zu lernen und zu verstehen, was sie bewegt“, sagt Mag. Florian Weickl, Leitung Markt Management bei Zurich. Drei Bundes-Handelsakademien beteiligten sich an diesem Ideen-Wettbewerb. Im Rahmen von Projektarbeiten beschäftigten sich knapp 100 Schülerinnen und Schüler mit Zukunftsthemen wie „Mobilität 2025 – wie werden wir uns fortbewegen?“, „Wie

In Kooperation mit der Initiative „Schüler gestalten Wandel“ hat die Zurich

sieht ein gesunder Umgang mit sozialen Medien und digitalen Service-diensten heute und in der Zukunft aus?“ oder „Wie sieht ein attraktiver Arbeitgeber aus?“.

Die Ergebnispräsentationen erfolgten in fünfminütigen Pitches vor einer Jury von Führungskräften von Zurich und „Schüler gestalten Wandel“. Zu den vorgestellten Ideen zählten eine App-Lösung zur Bewertung und Empfehlung von Handelsprodukten oder ein modernes Bewertungssystem für nachhaltige Investitionen. **M**



Mag. Florian Weickl



Denner, Herold & Bergmann

LEBE DAS LEBEN

Mit unserer Pensionsvorsorge

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

DIE VAV UNFALLVERSICHERUNG - DAS SICHERHEITSNETZ FÜR DIE GANZE FAMILIE

75 Prozent aller Unfälle ereignen sich im Haushalt oder in der Freizeit bzw. bei der Ausübung eines Freizeitsports. Doch ein Unfall kann neben körperlichen Schmerzen auch finanzielle Sorgen mit sich ziehen. Mit der flexiblen VAV Unfallversicherung für die ganze Familie kann hier vorgesorgt werden.

Unfälle gibt es in allen Lebensbereichen und Altersgruppen. Wie eine Studie des KFV (Kuratorium für Verkehrssicherheit) besagt, ist mit einem markanten Anstieg bei Haushalts- und Freizeitunfällen zu rechnen. Ausschlaggebend dafür ist einerseits die Tatsache, dass Menschen immer älter werden und andererseits die vermehrte Ausübung sportlicher Aktivitäten, wie beispielsweise Wandern.

So versichert man Unfall heute.

Mit der VAV Unfallversicherung für Beruf und Freizeit haben Kunden ein sicheres Auffangnetz, das all das nach einem Unfall bietet, was am nötigsten gebraucht wird. Vor allem Familien profitieren von einem idealen Schutz, und das zu höchst attraktiven, familienorientierten Prämien. Wichtig für alle Eltern: Kinder bis 15 Jahre sind bei allen Sportarten (inkl. Wettbewerbe) mitversichert. Darüber hinaus deckt die VAV Unfallversicherung alle Altersgruppen ab und bietet unter den Standard-Unfallversicherungen eine der besten Progressionskurven bei Dauerinvalidität. Denn bereits ab einem Invaliditätsgrad von 21 Prozent kommt es hier zu einem überproportionalen Ansteigen der Versicherungssummen. Zusätzlich profitieren alle Berufsgruppen (gegen eine Mehrprämie von 10 Prozent) auch von einer verbesserten Gliedertaxe – eine Leistung, die nur sehr wenige Versicherungen bieten.

Aufgebaut ist das Produkt in zwei Deckungsvarianten, EXKLUSIV und TOP EXKLUSIV. Diese können zusätzlich zum fixen Baustein „Dauernde Invalidität“ individuell erweitert werden. In beiden Varianten kann eine maximale Versicherungssumme von EUR 150.000,00 für den Bereich „Dauernde Invalidität“ gewählt werden. Mögliche individuelle Erweiterungen sind zum Beispiel die Bausteine Unfalltod, Unfallkosten, Spitalgeld, Taggeld, Knochenbruch, REHA-Pauschale, erweitertes Infektionsrisiko, Unfallrente sowie eine verbesserte Gliedertaxe.

EXKLUSIV LIGHT - ohne Gesundheitsfragen

Ein weiterer Pluspunkt ist eine Deckungsvariante ohne Gesundheitsfragen – EXKLUSIV LIGHT –, eine Leistung, die es in Österreich nur sehr selten gibt. Mit einer maximalen Versicherungssumme von EUR 75.000,00 für die dauernde Invalidität sowie den auswählbaren Bausteinen

Unfalltod, Unfallkosten, Knochenbruch, Spitalgeld, Taggeld und Unfallassistance erhalten VAV Kunden ein Rundum-Paket, ganz unkompliziert und schnell.

„Must-have“ für Sportler

Sportbegeisterte haben oft das Problem, eine passende Unfallversicherung zu finden. Doch mit den VAV Sportpaketen sind auch Bewegungsjunkies abgesichert. Mit dem Sportpaket gelten Unfälle, die der Versicherte im Zuge einer vereinsmäßigen Mannschaftssportart (ausgenommen Fußball), aber nicht als Berufssportler, ausübt als mitversichert.

Und auch im Urlaub sind die Sorgen vorbei, denn mit dem Urlaubssportpaket sind Unfälle bei der Ausübung von gefährlichen Sportarten bzw. Freizeitaktivitäten versichert, wenn diese während einer Urlaubsreise als Freizeit-Angebot oder einmalig als Geschenk ausgeübt werden. Somit hat auch der Tandem-Fallschirmsprung im Urlaub ein Sicherheitsnetz.

„Unser neuer Unfall-Tarif wird von Vertriebspartnern und Kunden sehr gut angenommen. Beim Aufbau des Produktes haben wir uns vor allem auf familienorientierte Angebote fokussiert. Die neuen Erweiterungsbau- steine Urlaubs- und Sportpaket, sowie eine Produktvariante ohne Gesundheitsfragen, machen unser neues Produkt für die jeweilige Zielgruppe besonders attraktiv“, so Joachim Klepp, Leitung Vertrieb Makler und Agenturen.

Joachim Klepp, Leitung Vertrieb Makler und Agenturen



M

SOLVENCY-II-ANALYSE

EY Österreich

Die Solvabilität von EY Österreichs Versicherungsunternehmen in puncto Solvabilität unter die Lupe genommen.

Basis dafür waren die im April und Mai für das Geschäftsjahr 2018 veröffentlichten Berichte über Solvabilität und Finanzlage von 34 in Österreich durch die FMA beaufsichtigte Versicherungsunternehmen. Das Ergebnis zeigt, dass alle Versicherer in Österreich zurzeit über genug Eigenkapital verfügen. Die Mindestanforderungen einer Risikodeckung von 100 Prozent durch Solvency II wird mit einem Durchschnitt von 258 Prozent deutlich überschritten. Beim dritten Bericht nach der Umsetzungspflicht schneiden die österreichischen Versicherungsunternehmen erneut sehr gut ab.

Rainer Kaufmann, Leiter Actuarial Services bei EY Österreich, dazu: „Alle heimischen Versicherer verfügen über genügend Kapitalreserven, um Negativszenarien zu überstehen, die statistisch einmal alle 200 Jahre

In einer umfangreichen Analyse hat die Prüfungs- und Beratungsorganisa-

vorkommen oder in zwölf Monaten eine von 200 Versicherungen treffen können. Bei solch hohen Eigenkapitalquoten wirtschaften Österreichs Versicherer vorbildlich, übererfüllen mit ihrer Solvabilitätsquote die gesetzlichen Vorgaben und stehen auch im europäischen Vergleich sehr gut da. Diese positive Bilanz ist

in allen Sparten bemerkbar, jedoch gibt es zum Teil immense Unterschiede zwischen den einzelnen Versicherungsunternehmen. Zwischen dem Anbieter mit dem höchsten und jenem mit dem geringsten Kapitalpuffer liegen rund 240 Prozentpunkte“.



Rainer Kaufmann

PRIVATE
UNFALLVORSORGE

**WEIL SCHNELL MAL
WAS PASSIEREN KANN:**
DIE PASSENDE UNFALLVERSICHERUNG
FÜR JEDEN IHRER KUNDEN.

Mehr auf wuestenrot.at/unfallvorsorge

- Individuelle Absicherung im Baukastensystem
- Mit weltweitem Versicherungsschutz
- Zusatzpakete für Sportler
- Spezielle Angebote für Kinder

wüstenrot

SO SCHNELL KANN'S GEHEN

JUBILÄUM

Der Fachverband der Versicherungsmakler hat mit Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA seit zehn Jahren einen hochkarätigen professionellen Geschäftsführer. Zum

Jubiläum haben sich einige Gratulanten zu Wort gemeldet. Auch wir von der Redaktion bedanken uns für die hervorragende Zusammenarbeit.

Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS: „Ein großer Tag sowohl für unseren Fachverbandsgeschäftsführer Professor Mag. Erwin Gisch, als auch für den Fachverband. Denn wir kön-

nen uns glücklich schätzen, dass er seit zehn Jahren im Fachverband nicht nur das „rechtliche“ Hirn, sondern auch mit ganzem Herz dabei ist. Persönlich möchte ich mich bei ihm für seinen Einsatz und seine Freundschaft bedanken. Sein professioneller Einsatz ist 100 Prozent vertrauenswürdig und es gibt keine Entscheidung, die nicht mit ihm abgesprochen wurde und wird. Ich freue mich Dich – Erwin – an meiner Seite zu wissen.“



KommR Rudolf Mittendorfer, Fachverbandsobmann-Stellvertreter und Konsumentensprecher:

„Zehn Jahre Erwin Gisch im Fachverband der Versicherungsmakler sind als absolute Erfolgsgeschichte zu bezeichnen. Dem damaligen Fachverbandsobmann, Gunther Riedlsperger, ist die Idee und die Durchsetzung hoch anzurechnen, denn schließlich kam Erwin nicht nur kammertechnisch „von außen“, sondern noch dazu von einer Versicherungsgesellschaft. Erwin Gisch wurde in kürzester Zeit fachlich, organisatorisch und persönlich zur unverzichtbaren Schaltzentrale in unserem Kammerbüro. Durch seine hohe rechtliche Qualität in allen standespolitischen Fragen – insbesondere im jahrelangen Verhandlungsmarathon zur IDD-Umsetzung – wurde er zur begehrten Auskunftsperson wie auch zum noch begehrteren Vortragenden. Danke für zehn Jahre großartiger Zusammenarbeit!“

Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger, Fachgruppenobmann Steiermark und Fachverbandsobmann-Stellvertreter:

„Vor zehn Jahren hat Prof. Mag. Erwin Gisch begonnen, für unseren Fachverband zu arbeiten. Ich habe diesen Perso-

nalvorschlag in Abstimmung mit allen neun damaligen Landesobleuten und der Bundessparte gemacht und auch vorgeschlagen, dass Mag. Gisch ausschließlich für unsere Fachorganisation verantwortlich sein soll. Es war eine der besten Entscheidungen, die wir je getroffen haben. Unsere Branche hat mit Erwin Gisch einen Geschäftsführer bekommen, der hervorragende Arbeit leistet. Andere – auch sehr viel größere und mächtigere Organisationen der Wirtschaft – beneiden uns um diesen Geschäftsführer. Ich bedanke mich bei Dir, lieber Erwin, für Deine Arbeit, Deinen unermüdlichen Einsatz und Deine Freundschaft. Es bleibt zu hoffen, dass Du noch viele Jahre uns so tatkräftig zur Verfügung stehst!“

Dr. jur Josef Moser, Geschäftsführer in der Bundessparte Information und Consulting: „Die zehn Kammerjahre sind wie im Renntempo eines Profiradfahrers vergangen. Du hast es in dieser Zeit hervorragend geschafft, als ruhendes Kraftzentrum das „Peloton Versicherungsmakler“ zusammenzuhalten. Herzlichen Dank für deinen Einsatz und viel Erfolg für das nächste Jahrzehnt!“

KommR Dr. Gerold Holzer: „An der langjährigen Zusammenarbeit mit Erwin schätze ich besonders neben seinen fachlichen Qualitäten seine Geradlinigkeit und auch seinen Mut, den Spitzenfunktionären den Spiegel vorzuhalten, wenn es darum ging, Entscheidungen von größerer finanzieller Tragweite zu treffen. Dies ist ihm (fast) immer gelungen! Und auch der Spaß bei der Zusammenarbeit ist nie zu kurz gekommen!“

Helmut Bauer, Fachgruppenobmann Burgenland: „Wenn man über zehn Jahre Erwin Gisch im Fachverband und damit letztlich über den Wert seiner Arbeit für den Fachverband und die Kollegenschaft schreiben will, dann wird man als Funktionär in irgendeiner Art und Weise über Dankbarkeit schreiben. Dankbarkeit dafür, jemanden wie Erwin als Fachverbandsgeschäftsführer zu haben. Wer Erwin kennt, ihn in seinem Job erlebt, der weiß, dass man genau einen Menschen mit Qualitäten, wie er sie mitbringt, als



Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA und KommR Christoph Berghammer, MAS



Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA und Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger





Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA, DI
Walter Ruck, Akad. Vkmf. Gunther
Riedlsperger und Dr. jur Josef Moser

Geschäftsführer des Fachverbands haben möchte – auch oder besonders dann, wenn man das so nicht hätte definieren können, solange man Erwin nicht gekannt, nicht erlebt hatte. Es war und ist eine richtige Freude, mit ihm arbeiten zu dürfen. Und vielleicht für den einen oder die andere von uns mit ein Grund dafür, noch immer (bei manchen viel) Zeit für die Anliegen unseres Berufsstands aufzubringen. Ein Dankeschön gehört an der Stelle auch dem Gunther Riedlsperger, denn ohne ihn hätten wir Erwin damals wohl kaum für uns gewonnen.“



Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA und
KommR Dr. Gerold Holzer

Mag. Christian Eltner, Leiter der Abteilung Recht und Internationales des Verbandes der Versicherungsunternehmen Österreichs: „Für die österreichische Versicherungswirtschaft sind Versicherungsmakler wichtige Partner. Der VVO pflegt schon lange ein partnerschaftliches Verhältnis zum Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten. Maßgeblich dazu beigetragen hat Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA in seiner 10-jährigen Funktion als Geschäftsführer des Fachverbandes. Erwin Gisch ist ein ausgewiesener Kenner der österreichischen Assekuranz, bringt die nötige Erfahrung mit, diese verantwortungsvolle Tätigkeit mit Expertise und Feingefühl auszuüben. In den letzten 10 Jahren ist es gemeinsam gelungen, wichtige Themen praktikabel umzusetzen. Ich wünsche dir alles Gute zu deinem Jubiläum, und hoffe auf weiterhin so erfolgreiche Zusammenarbeit.“ **M**



Mag. Christian Eltner und
Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA

Jetzt für Unfall, Krankheit
oder Wohnen vorsorgen und
3 Monatsprämien sparen.

Denk UNSERE Kunden haben's besser.

Aktion gültig bis 31.12.2019 für Haushalt-/Eigenheim- und Unfallversicherung sowie ausgewählte Produkte in der Krankenversicherung. Mehr Angaben zu den beworbenen Versicherungen finden Sie auf www.uniqa.at in unseren Produktinformationsblättern und beim Berater.

www.uniqa.at

Denk



ALLCURA FÜR MAKLER + GVB SCHÜTZT IHR VERMÖGEN!

Der Versicherungsschutz gemäß Rahmenvereinbarung Fachverband Versicherungsmakler. Mit der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 wurden die Bestimmungen zur obligatorischen Haftpflichtversicherung für Versicherungsmakler geändert. § 137c (1) GewO stellt nunmehr unmissverständlich klar, dass eine zeitliche Begrenzung der Nachdeckung unzulässig ist und die Versicherungssummen auch im Nachdeckungszeitraum weiterbestehen müssen.

Die Qualität des Versicherungsschutzes muss also im Nachdeckungszeitraum jener bei aufrehtem Vertrag entsprechen. Diesem Anspruch wird in der Praxis am ehesten die Kombination aus Verstoßprinzip und

Mag. jur. Wolfgang Fitsch,
Haftpflichtexperte



unbegrenzter Nachdeckung gerecht. Dadurch kann nämlich das vom Gesetzgeber geforderte Weiterbestehen der Abdeckung der Mindestversicherungssummen im Zeitraum der Nachdeckung problemlos umgesetzt und gewährleistet werden.

Doch was ist aus der Parallelbestimmung für gewerbliche Vermögensberater in § 136a (12) GewO geworden? Die lapidare Antwort: nichts! Diese Bestimmung wurde nicht angepasst. Somit gibt es dort

hinsichtlich der Nachdeckungsverpflichtung weiterhin keine präzisen „Spielregeln“. Seinerzeit wurde in den Erläuternden Bemerkungen zur Regierungsvorlage mit der die Pflichtversicherung für Gewerbliche Vermögensberater eingeführt wurde darauf hingewiesen, dass sich der Umfang der Haftpflichtversicherung an jener der Versicherungsvermittler zu

orientieren hat. Ob das nun automatisch auch für Gewerbliche Vermögensberater eine unbegrenzte Nachdeckungsverpflichtung bedeutet oder – wie vielfach behauptet wird – weiterhin eine zumindest 5 jährige Nachdeckung als Minimalerfordernis zulässig ist – soll auf der rein rechtlichen Ebene hier nicht weiter untersucht werden.

Wie lange hafte ich und bis zu welcher Höhe?

Vielmehr soll hier die Frage beantwortet werden, was es denn mit einer zeitlichen

Begrenzung der Nachdeckung auf sich hat. Unabhängig von rechtlichen Aspekten, mutet es natürlich einigermaßen skurril an, dass sich gerade jene Berufsgruppe die Kunden hinsichtlich Vermögensaufbau bestmöglich beraten soll in eigener Sache mit einer deutlichen Leistungseinschränkung der eigenen Versicherung zufrieden gegeben hat: der bewusste Verzicht von Kongruenz zwischen Haftung und Deckung in zeitlicher Hinsicht! Jeder haftet i.S. der 30 jährigen, allgemeinen Verjährungsfrist des ABGB mit seinem gesamten gegenwärtigen und zukünftigen Vermögen. Nur weil die Deckung in der obligatorischen Haftpflichtversicherung 5 Jahre nach Beendigung des Versicherungsvertrages erlischt, heißt das nicht, dass der Geschädigte für später geltend gemachte Ansprüche keine Rechtsgrundlage mehr hätte und diese Ansprüche nicht mehr durchsetzbar wären. Nein! Es heißt nur, dass der Versicherer für derartige Schäden nicht mehr aufzukommen hat und der Versicherungsnehmer die Forderungen aus dem eigenen Vermögen zu begleichen hat; dies auch nach Beendigung der Berufstätigkeit, und auch für die Erben des Versicherungsnehmers. Denn die Schadenersatzpflicht geht grundsätzlich auch auf die Erben des Versicherungsnehmers über!

Vergessen wir nicht: Pflichtversicherung ist (primär) Klientenschutz und legt ein Minimalerfordernis hinsichtlich Höhe der Versicherungssumme und Ausgestaltung des Versicherungsschutzes fest. Schadenersatzverpflichtungen sind zeitlich und summenmäßig de facto unbegrenzt. Jeder der eine Nachdeckungsbegrenzung in seinem Versicherungsvertrag akzeptiert spielt Roulette mit seinem eigenen Vermögen!

Die hier aufgezeigten Aspekte und das in der Praxis feststellbare Auseinanderdriften der Nachde-

ckungsregelungen für Makler und Gewerbliche Vermögensberater war Hauptmotivation für die Rahmenvereinbarung zwischen dem Fachverband Versicherungsmakler und ALLCURA für jene Unternehmer, die sowohl als Makler als auch als Gewerblicher Vermögensberater tätig sind. Weil nur so sichergestellt werden kann, dass hinsichtlich der zeitlichen Geltung des Versicherungsschutzes eine Kongruenz von Haftung und Deckung für beide beruflichen Tätigkeiten besteht. Und zwar sowohl für die Tätigkeit als Versicherungsmakler als auch für jene als Gewerblicher Vermögensberater!

Wie erkenne ich die Qualität meines Versicherungsvertrages?

Es ist vielfach nicht (ganz) einfach zu erkennen, wie die Nachdeckung im konkret bestehenden Versicherungsvertrag geregelt ist und ob die zeitlich unbegrenzte Haftung auch durch eine zeitlich unbegrenzte Nachdeckung entsprechend abgesichert ist.

Stellen Sie dazu Ihrem Versicherer u.a. folgende Fragen und fordern Sie verbindliche Antworten ein:

- Besteht eine zeitlich unbegrenzte Nachdeckung nach Beendigung des Versicherungsvertrages unabhängig aus welchen Gründen der Vertrag be-

endet wird? Und zwar sowohl für die Tätigkeit als Versicherungsmakler als auch für jene als Gewerblicher Vermögensberater.

- Wie oft steht die vereinbarte Versicherungssumme / die vereinbarte Jahreshöchstleistung im Nachdeckungszeitraum zur Verfügung?

Die Antworten auf die gestellten Fragen sollten (inhaltlich) lauten wie folgt:

- Ja; (nur so ist Ihr Vermögen auch nach Beendigung des Versicherungsvertrages zumindest bis zu den Versicherungssummen geschützt).
- Die nach Beendigung des Versicherungsvertrages gemeldeten Schadenfälle werden jenem Versicherungsjahr zugerechnet, in dem der schadenverursachende „Fehler“ begangen wurde. Dafür steht die im jeweiligen Versicherungsjahr vereinbarte Versicherungssumme bzw. die Jahreshöchstleistung für alle Versicherungsfälle eines Jahres unverfallbar zur Verfügung.

Geben Sie sich nicht mit weniger zufrieden als einer in zeitlicher Hinsicht vollumfänglichen Abdeckung Ihres Haftungsrisikos! Jede andere Entscheidung bedeutet eine potenzielle Gefährdung Ihres eigenen Vermögens und entspricht nicht den aktuellen gesetzlichen Vorgaben! **M**

STUDIE ZUR DIGITALISIERUNG

FMA

Die FMA hat eine umfassende Studie zur Digitalisierung am österreichischen Finanzmarkt veröffentlicht. Die österreichischen Finanzunternehmen haben grundsätzlich eine positive Einstellung zum digitalen Wandel: Sie sehen mehrheitlich eine Chance zur Weiterentwicklung ihres Geschäfts. Viele Unternehmen haben sich bereits auf das geänderte Umfeld eingestellt. Jedoch hat jedes fünfte Unternehmen die Digitalisierung noch kaum oder gar nicht in seiner Unternehmensstrategie berücksichtigt. „Insgesamt sehen wir, dass die Unternehmen sich bereits sehr intensiv mit digitaler Innovation befassen. Der Wettbewerb wird stärker und zunehmend global und die heimischen Unternehmen dürfen den Anschluss nicht verlieren“, betonen die FMA-Vorstände Helmut Ettl und Klaus Kumpfmüller. Die Unternehmen am österreichischen Finanzmarkt sehen die Digitalisierung eher als evolutionären Pro-

zess und erwarten mittelfristig keine disruptiven Veränderungen am Markt. Banken und Versicherungen stellen sich vor allem auf Konkurrenz globaler Technologiekonzerne ein. Am weitesten verbreitet sind digitale Technologien in den Bereichen Vertrieb und Marketing. Etwa die Hälfte der Unternehmen bietet ihre Dienstleistungen über spezielle Online-Portale für Kunden an, 39 Prozent haben dazu Apps für mobile Geräte entwickelt. Die Verwendung von E-Mails wird aus Gründen der Datensicherheit und des Datenschutzes in Zukunft wohl zurückgehen. Kundenkontakt über soziale Medien halten derzeit vor allem Versicherungen (70 %). Bereits die Hälfte der Institute (48 %) setzt auf Cloud-Services für die Bereitstellung von IT-Infrastruktur und IT-Leistungen. Komplexere Technologien zur Datenanalyse sind derzeit vor allem bei Banken und Versicherungen ein Thema. In den kommenden zwei Jahren will etwa die Hälfte der Versicherer (46 %) und Banken (55 %) Machine Learning in ihren Produktivsystemen einsetzen. **M**

NEUE GEHALTSORDNUNG IM KOLLEKTIVVERTRAG

Für Angestellte bei Versicherungsmaklern ist der Kollektivvertrag für Handelsangestellte (KV Handel) anzuwenden. Für diesen gilt seit 1.12.2017 eine neue Gehaltsordnung. Allerdings gibt es für den Umstieg in das neue Schema eine vierjährige Übergangsfrist. Angestellte sind somit bis spätestens 1.12.2021 in das Gehaltssystem NEU einzureihen.

**Von Mag. Wolfram Hitz, Referent der
Wirtschaftskammer Österreich, Bundessparte
Information und Consulting**

Der KV Handel ist einer der ältesten Österreichs und erfasst zahlenmäßig die meisten Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. Die bisherige Gehaltsordnung war zu überarbeiten, da die beschriebenen Tätigkeiten und Funktionen zum Teil nicht mehr zeitgemäß und das System an sich sehr zerklüftet waren.

Mag. Wolfram Hitz



Ein wesentlicher Schritt war somit, dass die Gehaltsordnung ALT mit acht Gehaltstafeln und zwei verschiedenen Gehaltsgebieten im Gehaltssystem NEU auf eine einzige Tafel für den gesamten Geltungsbereich verkürzt wurde.

Die Funktionen in den einzelnen Beschäftigungsgruppen A-H wurden mithilfe von so-

nannten Referenzfunktionen (genauen Tätigkeitsbeschreibungen) klarer beschrieben, wodurch eine höhere Rechtssicherheit bei der Einstufung erreicht werden kann.

Während die Einstiegsgehälter in den niedrigeren Beschäftigungsgruppen erhöht wurden kam es nach oben hin zu einer Abflachung der Gehaltskurve sowie zu einer Deckelung der anrechenbaren Vordienstzeiten bei Neueintritten. Dies soll die Einstellung von Mitarbeitern mit mehr Erfahrung begünstigen.

Das Gehaltssystem NEU ist bereits mit 1.12.2017 in Kraft getreten. Allerdings be-

steht ein Übergangszeitraum von vier Jahren, innerhalb dessen die Überführung in das neue Gehaltssystem durchzuführen ist. Wichtig ist, dass nur alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gleichzeitig ins neue System überführt werden können. Bis zum erfolgten Umstieg sind daher auch ab dem 1.12. 2017 neu beschäftigte Angestellte noch nach dem alten System einzustufen!

Für den Übergang sind folgende Grundlagen zu beachten:

- Die Einstufung in die neue Beschäftigungsgruppe erfolgt aufgrund der Tätigkeit.
- Für die Einstufung in die richtige Gehaltsstufe ist das dem bisherigen KV-Gehalt nächsthöhere Gehalt der neuen Beschäftigungsgruppe heranzuziehen.
- Bestehende Überzahlungen werden bei der Überführung angerechnet (es kann somit zu einer Verkürzung der Überzahlung kommen).
- In der neuen Stufe erfolgt eine Einreihung immer im ersten Jahr (nach drei Jahren in einer Stufe erfolgt die Vorrückung in die nächste Stufe).

Gehaltstabelle „NEUES GEHALTSSYSTEM“ ab 1.1.2019

Stufe (Jahr)	A	B	C	D	E	F	G	H
Stufe 1 (1. bis 3. Jahr)	1.571,00	1.625,00	1.677,00	1.781,00	1.938,00	2.201,00	2.724,00	3.353,00
Stufe 2 (4. bis 6. Jahr)	1.613,00	1.677,00	1.771,00	1.913,00	2.112,00	2.462,00	3.012,00	3.666,00
Stufe 3 (7. bis 9. Jahr)	1.655,00	1.729,00	1.866,00	2.043,00	2.284,00	2.724,00	3.301,00	3.981,00
Stufe 4 (10. bis 12. Jahr)			1.960,00	2.174,00	2.457,00	2.986,00	3.589,00	4.296,00
Stufe 5 (ab 13. Jahr)			2.054,00	2.305,00	2.630,00	3.248,00	3.877,00	4.609,00

- Der bisherige Vorrückungsstichtag des Mitarbeiters bleibt bestehen (aus diesem Grund kann der erste Sprung in die nächsthöhere Gehaltsstufe einmalig schon früher, als nach drei Jahren notwendig sein).

Lehrlingsentschädigungen	
1. Lehrjahr	650,00
2. Lehrjahr	820,00
3. Lehrjahr	1.100,00
4. Lehrjahr	1.150,00

In bestimmten Fallkonstellationen sind weitere Details wie die Berücksichtigung von „Reformbeträgen“ zu beachten, die eine vertiefte Auseinandersetzung mit dem Thema erfordern. Die Arbeitnehmer sind spätestens drei Monate vor dem geplanten Übergang zu informieren und müssen einen neuen Dienstzettel erhalten, der die

neue Einstufung und das neue KV-Gehalt beinhaltet. In Betrieben mit Betriebsrat hat mit diesem eine Abstimmung über den Zeitpunkt des Übertritts zu erfolgen.

Auch wenn der Stichtag für die letzte mögliche Umrechnung in das Gehaltssystem neu noch fern ist, ist eine rechtzeitige Be-

schäftigung mit dem Thema notwendig, da eine ausreichende Vorlaufzeit zu berücksichtigen ist.

Die Gehaltsordnung NEU im Detail, alle Infos zum Umstieg sowie ein Webinar zum Nachschauen finden Sie auf den Seiten der Wirtschaftskammer Österreich, <https://wko.at/bshandel>. **M**

ÖSTERREICH HERABGESTUFT

Coface, Niederlassung Austria

Österreich hat seine seit fünf Jahren bestehende Niedrigsrisikoeinschätzung verloren, da Coface die Länderrisikobewertung Österreichs von A1 auf A2 herabgestuft hat. „Grund ist vor allem der Automobilsektor“, erläutert Michael Tawrowsky, Country-Manager von Coface Österreich. „Die Gründe für die Herabstufung sind die globale Konjunkturabkühlung und die schwache Konjunktur in Deutschland, von der wir in Österreich abhängig sind“, erklärt Tawrowsky. Die Weltwirtschaft ist schwächer als in den vergangenen zwei Jahren. Nach einem BIP-Wachstum von 3,1 Prozent im Jahr 2018 erwartet Coface, dass es sich bis 2019 auf 2,7 Prozent verlangsamten wird, bevor es 2020 stabil bleibt. „Wir befinden uns in turbulenten Zeiten: In vielen Regionen sehen wir eine Verlangsamung der Wirtschaft. Politische Risiken nehmen zu. Der Protektionismus wird zum Handelskrieg und die Digitalisierung verändert unser Konsumverhalten. Alle diese Faktoren spielen derzeit zusammen“, ergänzt Tawrowsky. Der Automobilsektor macht die aktuellen Schwachstellen der Weltwirtschaft deutlich. Coface hat daher die Risikobewertung für den Automobilsektor in 13 Ländern herabgestuft – zum zweiten Mal in sechs Monaten. Die Exporte von Maschinen und Fahrzeugen machten im vergangenen Jahr mehr als 40 Prozent der österreichischen Exporte aus. Darüber hinaus sind Kfz-Teile und -Komponenten wichtige Produkte, die aus Österreich exportiert werden. In den letzten Monaten ist das verarbeiten-

de Gewerbe sowohl in Österreich als auch in anderen westeuropäischen Märkten rückläufig. Die Dynamik der Industrieproduktion in Österreich ist zwar weiterhin positiv, hat sich jedoch ab g e s c h w ä c h t.

Gleichzeitig zeigen verschlechterte PMI-Indikatoren, dass die Aussichten nicht günstig sind: Der PMI für das verarbeitende Gewerbe ist im Juni 2019 auf 47,5 gefallen, das heißt unter die Schwelle von 50 Punkten, was auf eine Verlangsamung hinweist und den niedrigsten Stand seit November 2014 darstellt. Die deutsche Automobilindustrie ist der Haupttreiber dieser Verlangsamung mit sinkender Automobilproduktion, schwächeren Neuzulassungen und Exporten. Nicht nur die deutsche Abschwächung, sondern auch der globale Gegenwind sind wichtig für Österreich. Lokale Unternehmen sind in verschiedene Lieferketten involviert. Österreich belegt laut dem Economic Complexity Index (ECI), der als Proxy für die globale Wertschöpfungskettenintegration dient, den 10. Platz weltweit. Der Export von Waren und Dienstleistungen wurde zu einem wesentlichen Bestandteil der Aktivitäten der österreichischen Unternehmen. Letztes Jahr machten sie umgerechnet 54,5 Prozent des nominalen BIP des Landes aus (im Vergleich zum EU-Durchschnitt von 46,2 Prozent). **M**



Michael Tawrowsky

VORSCHAU



Interview mit Sari Harjunniemi, Willis Tower Watson, über den finnischen Vermittlermarkt

Die Versicherungsmaklerin 2019 - Eine Umfrage unter Frauen in der Branche



FRAUEN AUF DEM VORMARSCH

Lesen Sie in dieser Ausgabe über 20 Frauen aus der Versicherungs- und Finanzwirtschaft: Was sie erfolgreich macht, was ihnen die Branche bedeutet und was nötig ist, um mehr Frauen in die Branche zu holen.



IMPRESSUM

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

Geschäftsführer: Isabella Schachinger

Verlagsort: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/Redaktion: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Chefredakteur: Christian Proyer

Redaktion: Mag. Christian Sec, Mag. Sigrid Hofmann, Michael Kordovsky, Dkfm. Milan Frühbauer, Ilse Mantler

Anzeigenleitung: Isabella Schachinger

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner

Fotos: Fachverband der Versicherungsmakler/Julian Raggl, Adobe Stock, Wolfgang Spekner, Michael Jeuter, Katharina Schiffel, ROLAND Rechtsschutz, Christian Husar, Lukas Lorenz, Foto Wilke, risControl/Schönfellner, BIPAR/risControl/Schoenfellner, Magriso Seffi, Frank Brüderli, Stefan Seelig/Martin Steinhilber/tinefoto.com, Astrid Bartl, www.foto-agent.at, oreste.com.

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

Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

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

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher Genehmigung d. Verlages. Namentlich gezeichnete Artikel geben die Meinung des Autors wieder und müssen sich nicht mit jener der Redaktion decken. Unverlangt eingesandte Manuskripte werden nicht retourniert. Mit der Annahme u. Veröffentlichung eines Artikels erwirbt der Verlag das ausschließliche Verlagsrecht daran, bis zum Ende des, der Veröffentlichung, folgenden Jahres. Produktanalysen werden nach besten Wissen erstellt, jedoch ohne jede Gewähr.

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

„Der Versicherungsmakler“ identifiziert sich gemäß dem österreichischen Medienrecht nicht mit dem Inhalt angeführter Brancheninformationen und den in Interviews geäußerten Meinungen.

Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher sprachformen verzichtet. Sämtliche Personen Bezeichnungen gelten gleichwohl für beiderlei Geschlecht. Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der Anzeigentarif 01/2019

muki®

DIE VERSICHERUNG OHNE WENN UND ABER

Ausgezeichnete Sicherheit aus dem Salzkammergut.

Mit persönlichem Service und hervorragenden Produkten sind wir von muki z. B. beim Recommender Award immer im Spitzenfeld. Auch 2019 wieder auf dem **1. Platz**.

**muki – Ihr Versicherungs-
partner mit „exzellenter
Kundenorientierung“**



**Über
30 Jahre
muki**

Ihr starker Partner
in den Sparten:

Gesundheitsvorsorge

Unfallvorsorge

Kfz-Versicherung

Haushalt/Eigenheim

Gewerbeversicherung

muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit
4820 Bad Ischl, Wirerstraße 10, Telefon: 05 0665-1000

www.muki.com



ALFONDS. IHR PERSÖNLICHER FLV- BERATUNGSASSISTENT

MEHR UNTER:
www.maklernetz.at

Stellen Sie gemeinsam mit Alfonds den optimalen Fondsmix für Ihre Kundinnen und Kunden zusammen.

- Innovative Fondsberatung
- Individueller Portfoliovorschlag
- Detaillierte Analyse und übersichtlicher Report



ZURICH VERSICHERUNG.
FÜR ALLE, DIE
WIRKLICH LIEBEN.


ZURICH®