

V VERSICHERUNGSMAKLER

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

04 | 2024



Expert:innentreffen der Versicherungsmakler

In der Freistadt Rust fand das diesjährige Expert:innentreffen der Versicherungsmakler statt, das unter dem zentralen Thema „Change“ stand.



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Versicherungsmakler



Gesünder besser mehr erleben.

Jetzt
informieren!

UNIQA VitalPlan – Vorsorge und Fitness in einem Paket:

- Persönlicher Trainingsplan und Ernährungstipps
- Umfassende Vorsorgeuntersuchungen
- Neu: Mentales Coaching für private und berufliche Balance*

[uniqa.at](https://www.uniqa.at)

*Das Angebot wird von unserer Partnerin Mavie durchgeführt und gilt bis auf Widerruf.
Mehr Angaben zum Zusatzprodukt UNIQA VitalPlan finden Sie auf www.uniqa.at in unserem Produktinformationsblatt.

Positiver Wandel

von Christoph Berghammer

Liebe Kolleg:innen,

Die letzten Tage und Wochen waren von zahlreichen Ereignissen geprägt, insbesondere durch das Jahrhunderthochwasser, das in vielen Regionen unseres Landes verheerende Schäden angerichtet hat. Die Nationalratswahlen liegen hinter uns, und das Expert:innentreffen in Rust wurde bereits zum dritten Mal erfolgreich abgehalten. Unter dem Motto „Change“ haben wir uns bei der Veranstaltung intensiv mit den Herausforderungen durch Regulierungen, Digitalisierung und Künstliche Intelligenz auseinandergesetzt.

Wir erleben derzeit eine Zeit tiefgreifender Veränderungen, die uns die Chance bieten, unsere Branche zukunftsorientiert weiterzuentwickeln. Technologische Neuerungen wie die Künstliche Intelligenz (KI) bringen frischen Wind in unseren Arbeitsalltag.

Es ist wichtig, diesen Wandel nicht als Bedrohung zu betrachten, sondern als Gelegenheit, gemeinsam einen positiven Weg zu gestalten. Mit der Unterstützung durch KI können wir unsere Effizienz steigern und die Qualität unserer Beratung weiter verbessern. Unsere Zukunft liegt in unseren Händen – und wir sollten sie mit Zuversicht gestalten.

Den Themen KI, Digitalisierung, Nachhaltigkeit und hybride Vermittlung können wir nicht ausweichen. Als Versicherungsmakler:innen handeln wir nachhaltig, denn nur so können wir langfristig bestehen. Unser verantwortungsbewusster Einsatz von KI, durch die Nutzung von Schnittstellen zur Dunkelverarbeitung und mit einem klaren Fokus auf Geschwindigkeit und Effizienz, zeigt dies deutlich. Auch die Einhaltung der ESG-Kriterien und die Auseinandersetzung mit

klimatischen Herausforderungen werden immer wichtiger.

Ein weiteres zentrales Thema, das in Rust zur Sprache kam, ist die Debatte um das drohende Provisionsverbot. Hier kann ich nur betonen: Es bleibt unser erklärtes Ziel, das bestehende Vergütungsmodell zu bewahren. Doch wir müssen uns der Realität stellen. Die Unterscheidung zwischen „unabhängig“ und „ungebunden“ könnte die einzige Möglichkeit sein, auch zukünftig Provisionen zu sichern – unser potenzieller „Rettungsanker“.

Genauso wichtig ist es, unsere Lobbyarbeit konsequent fortzusetzen, um zu verhindern, dass ein drohendes Provisionsverbot im Lebensversicherungsbereich auch auf den Sachbereich ausgeweitet wird.

Unser Vermittlungsniveau ist außerordentlich hoch. Alle Stakeholder:innen in Österreich, die gesamte Finanzbranche, verfolgen dasselbe Ziel: eine vernünftige Umsetzung im Sinne aller Beteiligten. Dies kann jedoch nur gelingen, wenn alle Akteur:innen gemeinsam an einem Tisch zusammenkommen und das gemeinsame Gespräch suchen.

Die Pflichten der Versicherungsmakler:innen haben sich in den letzten Jahrzehnten oft verändert, doch unsere Branche ist stabil und stützt sich auf ein hohes Maß an Know-how und Erfahrung. Daher werden wir auch in Zukunft im besten Interesse unserer Kund:innen handeln und stets unser Bestes geben. Gestalten wir unsere Zukunft gemeinsam und blicken wir ihr positiv entgegen.

Ihr Christoph Berghammer



Editorial

03 **Positiver Wandel**

News & Personalia

06 **Vorstandswechsel** | Allianz Österreich
06 **Kooperation** | Zurich Österreich/TOGETHER
07 **Landesdirektor** | Generali
08 **Ruhestand** | IGV Austria
08 **Vorstand** | Zurich Österreich

Kolumne & Kommentar

20 **Über Jahre Schimmel im Keller – rechtzeitig melden!** | RSS - Alles was Recht ist

Markt

09 **Gemeinsame Initiative** | IGV Austria & chegg.net
10 **Erste Schadensbilanz** | Österreichische Hagelversicherung
10 **Neuer Einmalergag** | Helvetia Versicherung
18 **Yachtversicherung** | Callidus
18 **Informationen zu DORA** | FMA
19 **KI-Chat** | versdb
44 **Nachhaltigkeit im Fokus**

Fachverband & Regionales

11 **HERZsicherheit** | Fachgruppe Wien
12 **Nachruf**

12 **Information** | Fachverband der Versicherungsmakler
13 **Webinarreihe: Künstliche Intelligenz in der Praxis für Versicherungsmakler:innen** | Fachgruppe Tirol
14 **Neuaufgabe der Ausbildungskripten** | Fachverband der Versicherungsmakler
14 **Neue Kampagne** | Fachgruppe Niederösterreich
15 **Abschied** | Fachverband der Versicherungsmakler
16 **Wie digital fit sind Sie?**

Top-Thema

22 **Expert:innentreffen der Versicherungsmakler 2024** | von Doris Wrumen und Christian Sec
24 **In Vielfalt vereint** | Othmar Karas, ehem. Erster Vizepräsident des Europäischen Parlaments
26 **„Zu viele Köche in der Küche“** | Karel Van Hulle, ehemaliger Leiter der Abteilung für Versicherungen und Renten bei der EU-Kommission
28 **„Praktische Auswirkungen der Retail Investment Strategie (RIS) auf Versicherungsmakler:innen“** | Rebekka De Nie, EU Policy Manager BIPAR
32 **Versicherungsmakler neu (?) – Anpassungsnotwendigkeit des nationalen Rechts durch die RIS“** | Stefan Perner, Zivil- und Unternehmensrecht an der WU Wien und Fachverbandsobmann Christoph Berghammer
34 **Podiumsdiskussion „RIS - Quo Vadis Versicherungsmakler“: Einblicke und Ausblicke** | Podiumsdiskussion
36 **Die elektronische Kommunikation im Versicherungsrecht** | Rechtsanwalt Alexander Heinrich, Fachverbandsobmann Christoph Berghammer und Fachgruppengeschäftsführer Erwin Gisch
40 **KI kommt, um zu bleiben** | Reinhold Baudisch, Unternehmer und Gründer der Plattform Durchblicker, Philip Steiner, Geschäftsführer bei Franz Findets und Christian Freiherr Göler von Ravensburg, Vorstand der Best Assekuranz
42 **Die Ankunft der Heuschrecken** | Andrea Stürmer, Vorstandsvorsitzende der Zurich Versicherung
43 **Fürchtet euch nicht** | Podiumsdiskussion



Vorstandswechsel

Allianz Österreich

Xaver Wölfl, der als Chief Operating Officer (COO) tätig war, legte seine Position auf eigenen Wunsch und in bestem Einvernehmen zum 31. Oktober 2024 nieder. Vorausgesetzt, dass die Finanzmarktaufsicht keine Einwände erhebt, wird Jovana Novic seine Nachfolge antreten.

Jovana Novic ist seit über zehn Jahren in verschiedenen Positionen innerhalb der Allianz Gruppe tätig. Die studierte Betriebswirtin bringt umfangreiche Berufserfahrung in den

Bereichen Schadensmanagement, Marktmanagement und digitale Transformation mit, meist in führenden Rollen.

Zuletzt war sie als Regional Head of Marketmanagement tätig und leitete über 200 Mitarbeiter in mehreren Ländern. In ihrer neuen Funktion als COO von Allianz Österreich wird sie künftig die Bereiche Organisational Management & Architecture, Di-



Jovana Novic

gital Transformation, Informationssicherheit, Allianz Kundenservice sowie Allianz Technology (IT) verantworten. **M**

Kooperation

Seit Jahresbeginn können Vertriebspartner:innen über die TOGETHER CCA-Plattform auf ihre Zurich Bestandsdaten im OMDS2-Format zugreifen, zu-

sätzlich zum etablierten Makler:innennetz. In den letzten Monaten wurde die Zusammenarbeit weiter intensiviert.

Zurich Österreich/TOGETHER

Nutzer:innen der Plattform haben nun die Möglichkeit, mit wenigen Klicks Berechnungen und Angebote der Zurich zu erstellen sowie Anträge in einem standardisierten digitalen Prozess direkt zu übermitteln. Dies führt zu besserer Übersicht, erleichtertem Vergleich und vereinfachten Abläufen, was den Vertriebspartner:innen erheblich Zeit spart.

Klaus Riemer, Leiter Außendienst- und Makler:innenvertrieb von Zurich Österreich, erläutert: „Mit der



Jochen Zöschg (Mitglied des Vorstandes Zurich Österreich), Susanne Strießnig (COO TOGETHER CCA), Mag. Gerhard Schuster (CEO TOGETHER CCA), Klaus Kurz (Leitung Makler:innenvertrieb Zurich Österreich), Klaus Riemer (Leitung Außendienst- und Makler:innenvertrieb Zurich Österreich)

OMDS3-Anbindung an den BO-Abot bieten wir einen einfachen Zugang zu unserem Kfz-Produkt. Nutzer:innen können von der neutralen Tarifvergleichsübersicht bis zur Antragsüberleitung alles direkt abschließen und somit Zeit sparen. Damit

haben wir einen weiteren Schritt zur Prozessvereinfachung gemacht.“

Gerhard Schuster, CEO von TOGETHER CCA, ergänzt: „Die Zufriedenheit unserer Kund:innen steht an erster Stelle. Daher entwickeln wir kontinuierlich

neue technische Lösungen und Angebote. Die Integration von Zurich in den zentralen Versicherungsrechner BOAbot stärkt unsere Partnerschaft und trägt zur weiteren Effizienzsteigerung im Arbeitsalltag unserer Vermittler bei.“ **M**

Landesdirektor

Generali

Matthias Gerbavits übernahm zum 1.

August die Führung der Regionaldirektion für Wien, Niederösterreich und Burgenland.

Er trat die Nachfolge von Reinhard Pohn an, der seit dem 1. Juli im Vorstand der Generali für den Bereich Vertrieb und Marketing verantwortlich ist. Gerbavits studierte Betriebswirtschaftslehre und begann 2014 als Trainee mit dem Schwerpunkt Vertrieb bei Generali. Anschließend spezialisierte er sich auf die zentrale Steuerung der angestellten Außendienstmitarbeiter:innen und Konzernagent:innen. Als Assistent des Verkaufsleiters in der Landesdirektion Niederös-

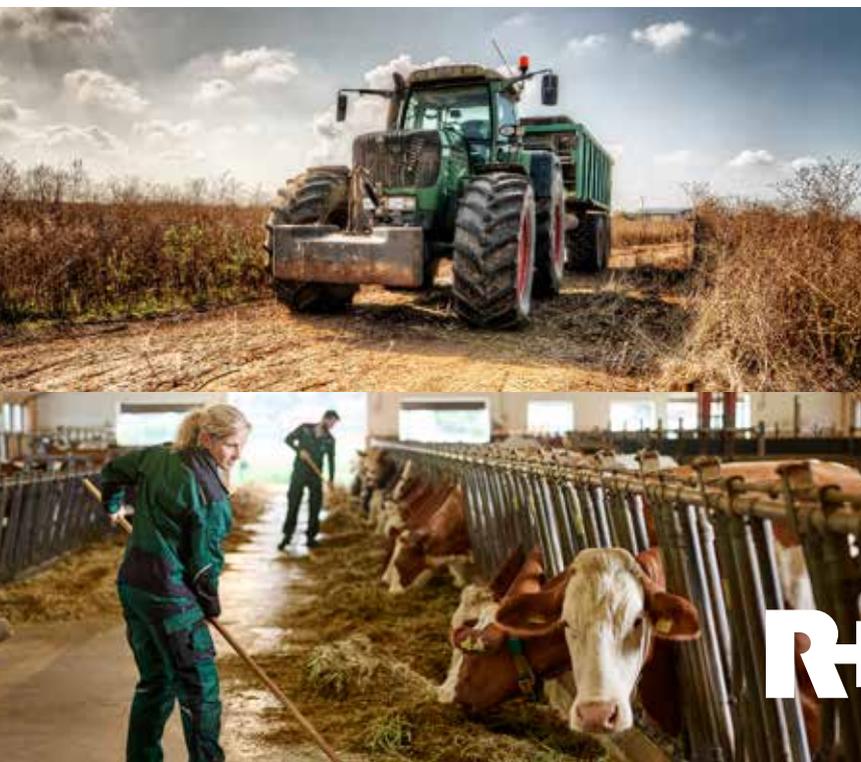
terreich sammelte er 2020 wertvolle Erfahrungen in der Region Ost. Im Jahr 2021 wechselte er in den Exklusiv-Vertrieb der Generaldirektion als strategischer Vertriebsentwickler und übernahm 2022 nach einem internationalen Talente- und Management-Programm der Generali Group die Leitung der Abteilung.

Generali CSMO Reinhard Pohn äußerte sich erfreut: „Mit Matthias Gerbavits haben wir die ideale Besetzung für die Leitung der Region Wien, Niederösterreich und Burgenland gefunden. Er



Matthias Gerbavits

bringt nicht nur hervorragende fachliche und Managementqualitäten mit, sondern ist auch als empathischer und engagierter Kollege mit hohem Qualitätsanspruch bestens im Unternehmen vernetzt und mit der Region vertraut. Ich wünsche ihm viel Erfolg bei seinen zukünftigen Aufgaben.“ **M**



Vertriebschance Landwirtschaft.

Schützen Sie Ihre Kunden aus der Bau-, Land- und Forstwirtschaft mit einer Maschinenbruch- und Ertragsschadenversicherung! R+V sichert vor finanziellen Einbußen im Seuchen- oder Krankheitsfall im Tierbestand sowie bei Schäden an Maschinen mit einem hohen Deckungsumfang ab.

R+V

Nähere Infos unter:

www.ruv.at

Niederlassung
Österreich 

Ruhestand

IGV Austria

Nach über zehn Jahren engagierter Tätigkeit im Vorstand der IGV Austria verabschiedet sich Siegfried Fleischacker in den Ruhestand. Präsident Helmut Hochnegger würdigt sein außergewöhnliches Engagement: „Siegfried Fleischacker war von Beginn an ein wichtiger Wegbereiter und maßgeblicher Fels in der Brandung der IGV Austria. Sein unermüdlicher Einsatz, seine Expertise und visionäre Denkweise haben die Entwick-

lung unserer Organisation maßgeblich geprägt.“ Als Gründungsmitglied der IGV Austria setzte sich Siegfried Fleischacker stets für die Interessen der österreichischen Versicherungsmakler:innen ein und trieb die digitale Transformation der Versicherungslandschaft voran, insbesondere durch das Projekt OMS 2. Neben seiner Vorstand-



Siegfried Fleischacker

stätigkeit war er im Fachverband für die Arbeitsgruppe IT verantwortlich und leitete bei der IGV Austria das Ressort EDV. **M**

Vorstand

Zurich Österreich

Andrea Stürmer hat mit 19. September 2024 auf eigenen Wunsch ihr Mandat als CEO der Zurich Österreich zurückgelegt, zu ihrem Nachfolger wurde Kurt Möller als ad interim CEO bestellt.

Andrea Stürmer startete 2007 bei der Zurich Gruppe in der Schweiz als Leitung Transaction Support, führte später die Abteilung Finanzen & Operations der Konzernrückversicherung und

wurde schließlich Strategische Assistenz des Group CEO von Zurich. Ab 2014 war sie als Chief Operating Officer für den KMU-Bereich bei Farmers Insurance Group in Kalifornien verantwortlich, bevor sie 2017 zur CEO von Zurich Österreich ernannt wurde. Sie wird Zurich künftig in beratender Funktion zur Seite stehen.

Kurt Möller ist seit 2007 Mitglied des Vorstands und Chief Underwriting Officer (CUO) von Zurich Österreich. Zusätzlich zur Versicherungstechnik ist er für den Bereich Leistung und die Zentrale Serviceeinheit verantwortlich. Möller verfügt über umfangreiche Kenntnisse des österreichischen Marktes, insbesondere des Firmenkund:innengeschäfts, und darüber hinaus auch über



Andrea Stürmer

Erfahrung in Zentral- und Osteuropa.

Verstärkung erhält der Vorstand durch Rene Unger, der seit dem 2. August 2024 als Mitglied in den Vorstand berufen wurde. Unger, bisheriger Chief Financial Officer (CFO) und Teil des Executive Teams, bringt umfangreiche fachliche Expertise und 20 Jahre Management-Erfahrung bei Zurich Österreich mit. Der gebürtige Südburgenländer ist seit 2004 im Unternehmen und hat in leitenden Positionen im Finanzbereich, einschließlich der Bilanzierung und Buchhaltung, bedeutende Projekte erfolgreich umgesetzt. **M**



Rene Unger

Gemeinsame Initiative

Diese Innovation zielt darauf ab, die Geschäftsabwicklung in den Bereichen Eigenheim/Haushalt-, Kfz-, Rechtsschutz- und Unfallversicherung, aber auch Krankenversicherung und BU mittels durchgängiger Dunkelverarbeitungsprozesse zu optimieren.

Effizienzsteigerung durch digitale Schnittstellen

Die fortschreitende Digitalisierung ist ein unverzichtbarer Schritt zur Steigerung der Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit in der Versicherungsbranche. Als Branchenleaderin bei Schnittstellenanbindungen spielt die IGV Austria hier eine zentrale Rolle. In enger Kooperation mit chegg.net entsteht der neue Schnittstellen-HUB, der Versicherungsunternehmen einerseits und Kund:innenverwaltungsprogrammen bzw. -plattformen auf der anderen Seite eine nahtlose Integration digitaler Prozesse ermöglicht und manuelle Bearbeitungen minimiert. Die daraus resultierende Automatisierung



Thomas Lang, Vorstand der Selsa Intelligence AG

sorgt für schnellere und reibungslosere Abläufe und setzt damit neue Maßstäbe im Markt.

Die bedeutendsten Marktteilnehmer:innen und Makler:innenvereinigungen – wie z.B. CBN, g&o brokernet, Protecta und weitere wichtige Makler:innen-gruppierungen - investieren ebenso in diesen Schnittstellen-HUB und arbeiten eng zusammen, um ihn kontinuierlich weiterzuentwickeln. Die starke neue technologische Partnerschaft zwischen IGV Austria und chegg.net bildet dabei das Rückgrat dieser Initiative. Nutznießer:innen dieser breit angelegten Branchenlösung sind aber auch alle anderen Versicherungsvermittler:innen, die keiner Kooperation angehören. Diese Zusammenarbeit garantiert eine allseits akzeptierte Lösung, die dauerhaft an die Markt- und Berater:innenanforderungen angepasst wird. Die Kooperation zwischen IGV Austria und chegg.net sowie führenden Partner:innen unterstreicht die Tragweite und Relevanz dieser In-

Die IGV Austria und chegg.net bündeln ihre Kräfte, um die Digitalisierung im österreichischen Versicherungsmarkt auf ein neues Level zu heben. Gemeinsam mit weiteren großen Gruppierungen wird chegg.net zu einem zentralen Schnittstellen-HUB erweitert, der eine dynamische bidirektionale Plattform für Versicherungsmakler:innen bietet.



Helmut Hochnegger, Präsident der IGV Austria

itiative und zeigt ein gemeinsames Bekenntnis zu Effizienz und Qualität.

Enorme Effizienzgewinne für die Branche

Der neue Schnittstellen-HUB in chegg.net bringt erhebliche Effizienzgewinne für Versicherungsunternehmen und Versicherungsmakler:innen. Die Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen minimiert Fehler und verkürzt Bearbeitungszeiten. Dies führt zu einer signifikanten Steigerung der Kund:innenzufriedenheit und stärkt die Wettbewerbsposition der beteiligten Unternehmen – ein wirklicher Gewinn für die gesamte Versicherungswirtschaft. **M**

Erste Schadensbilanz

Das Jahr 2024 startete sehr warm. Hinter uns liegen der wärmste Februar und der wärmste März der Messgeschichte.

Aufgrund der ungewöhnlich hohen Temperaturen war der Vegetationsbeginn im heurigen Jahr um drei bis vier Wochen früher. Die darauffolgende sehr kalte zweite Aprilhälfte führte insbesondere im Obst- und Weinbau zu schweren Frostschäden. Im Mai nahmen die Wetterextreme mit dem Start der Hagelsaison ihren weiteren Verlauf: Unwetter mit Hagel, Sturm und Starkregen schädigten landwirtschaftliche Kulturen über alle Bundesländer hinweg. Und wie ist die Situation aufgrund der

Dürre? „Der ausbleibende Niederschlag und die Hitze der vergangenen Wochen machen sich insbesondere bei Herbstkulturen wie Mais, Soja, Zuckerrüben oder auch dem Grünland bemerkbar. Besonders betroffen ist der Osten des Landes, wo sich bereits deutliche Dürreschäden abzeichnen. Aktuell rechnen wir mit einem Gesamtschaden in der Landwirtschaft in der Höhe von 200 Millionen Euro, 100 Millionen Euro nur aufgrund des Risikos Dürre“, so Kurt Weinberger, Vorstandsvorsitzender der Österreichischen Hagelversicherung, in einer ersten Zwischenbilanz

Österreichische Hagelversicherung

und ergänzt: „Die Situation für die Landwirtschaft - mit ihrer Werkstatt unter freiem Himmel - ist aufgrund des Klimawandels besorgniserregend. Man bedenke: 80 Prozent des Ertrags in der Landwirtschaft hängen vom Wetter ab. Die Niederschläge und die Temperaturen der kommenden Tage und Wochen sind ausschlaggebend dafür, wie sich die Dürre-Situation im heurigen Jahr noch entwickelt. Doch auch die Hagelsaison ist noch nicht überstanden, diese dauert noch bis Mitte September.“ **M**

Neuer Einmalerlag

Helvetia Versicherung

Die Helvetia hat eine neue indexgebundene Lebensversicherung „Chancen-Sicherheit“ auf den Markt gebracht, die an die Wertentwicklung des MSCI World Preisindex gekoppelt ist.

„Da derzeit die Zinsen für Anleger noch auf einem relativ hohen Niveau sind, haben wir uns entschieden, eine neue indexgebundene Lebensversicherung aufzulegen, welche eine hohe Sicherheit mit attraktiven Renditechancen kombiniert“, erklärt Andreas Bayerle, Vorstand Leben & Finanzen von Helvetia Österreich, und ergänzt: „Dieser Index bietet Zugang zu den Aktienmärkten von über 20 Industrieländern und kann eine Auszahlung von bis zu 170 Prozent der einbezahlten Prämie generieren.“

Einzigartiges Sicherheitsnetz

Für das Sicherheitsnetz sorgt ein speziell zusammengestelltes Portfolio aus Staatsanleihen der Länder Österreich, Finnland und Frankreich. Am Ende der 15-jährigen Laufzeit sollen diese 100 Prozent der einbezahlten Prämie sicherstellen, unabhängig von der Entwicklung des MSCI World Preisindex. Helvetia arbeitet für dieses Produkt mit Morgan Stanley, einem weltweit führenden Finanzdienstleistungsunternehmen, zusammen. Diese Kooperation unterstreicht die Sicherheit und Expertise, die in das Produkt einfließen. Zusätzlich zu den potenziellen Rendi-



Andreas Bayerle

ten bietet der neue Einmalerlag steuerliche Vorteile: Die Veranlagung ist von Kapitalertrag-, Einkommen- und Substanzgewinnsteuer befreit. Kund:innen können bereits ab dem fünften Jahr Entnahmen von bis zu 25 Prozent der einbezahlten Prämie ohne Stornoabschlag und Nachversteuerung tätigen. Die Tranche ist limitiert und der Abschluss ist bis längstens 11. November ab einer Mindestprämie von 5.000 Euro möglich. **M**

Ab sofort befindet sich am Bauernfeldplatz in 1090 Wien ein öffentlich zugänglicher Defibrillator, organisiert von der Fachgruppe der Versicherungsmakler WK-Wien in Zusammenarbeit mit PULS.at, dem Verein gegen den plötzlichen Herztod. Dieses Projekt erhöht die Sicherheit, da im Ernstfall jede Sekunde zählt.

„Die Initiative der Wiener Versicherungsmakler ist beispielgebend“, erklärt Puls-Präsident Harry Kopietz. „Sie hatten die Idee, hier einen Defi inklusive Wiener Schrank* zu positionieren – ein idealer Raum, der von vielen Menschen frequentiert wird. Die Rettungskette bei Herzstillstand ist in Wien bereits sehr gut ausgebaut und darauf bin ich sehr stolz. Wichtig ist aber, immer an mögliche Weiterentwicklungen zu denken – starke Partner:innen wie auch derartige Initiativen von Einzelpersonen sind dabei ganz essenziell. Denn mit der Unterstützung eines leicht verfügbaren Defis können engagierte Ersthelfer:innen Leben retten.

Im Ernstfall zählt jede Sekunde.“

Der Standort am Bauernfeldplatz 4, 1090 wurde am 11. Juli in Betrieb genommen. Ausgestattet ist der Wiener Schrank mit einem Lai:innendefi der Firma Zoll und der PULS/KISS Security Card mit Lost & Found Funktion. „Ich bin begeistert von der Idee der öffentlich zugänglichen Defis und als ich davon erfahren habe, gab es kein Halten mehr“, sagte der Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler Helmut Mojescick. „Die Sicherheit der Menschen und eine schnelle Hilfeleistung im Notfall sind einfach essenziell – und wenn mit so einer einfach umzusetzenden Maßnahme geholfen werden kann, müssen wir alle das unterstützen.“ Finanziert wurde der Wiener Schrank mit dem Defi von der Wirtschaftskammer Wien – Fachgruppe der Versicherungsmakler. Der Standort ist ideal gewählt, da er sich vis-à-vis einer Schule und in der Nähe mehrerer öffentlicher Ver-

kehrsmittelstationen und stark frequentierter Lokale befindet.

Der Standort an der Vindobona-Apotheke ist ebenfalls leicht zu finden. „Natürlich haben wir sofort zugestimmt, das Gerät bei unserer Apotheke anbringen zu lassen“, meint der Inhaber der Vindobona-Apotheke Thomas Müller-Uri. „Dass es sich hierbei um ein top modernes System handelt, ist besonders erfreulich. Wir hatten in der Apotheke auch bereits davor einen Defi – mit dem einer unserer Mitarbeiter auch schon ein Leben gerettet hat. Man sieht also, wie schnell das gehen kann.“

Mario Krammel, Chefarzt der Berufsrettung Wien und 1. geschäftsführender Präsident von PULS, dem Verein zur Bekämpfung des plötzlichen Herztodes, erklärt die Hintergründe: „Medizinisch gesehen wissen wir, dass in punkto Überlebenschancen bei einem Herzstillstand tatsächlich jede Sekunde entscheidend sein kann. Aktuell liegt die Überlebensrate in solchen Fällen in Wien bei rund 20 Prozent. Durch rasches Eingreifen eines:iner Ersthelfer:in noch vor Eintreffen der Rettung könnten bis zu 70 Prozent der Betroffenen überleben. Im Notfall gilt daher: Rufen – Drücken – Schocken. Also Notruf 144 wählen, Herzdruckmassage ausüben und dann den Defi einsetzen. Man kann nichts falsch machen. Nur Nichtstun ist falsch!“ **M**



Thomas Müller-Uri, Herbert Willer, Helmut Mojescick, Anna Ludl, Eric Rubas, Mario Krammel

*Wiener Schrank ist ein Schranksystem, das allen erdenklichen Möglichkeiten der Sicherheit bietet und den Zugang zum Defibrillator in der Öffentlichkeit ermöglicht.

Nachruf

Ilse Huber, frühere Vizepräsidentin des Obersten Gerichtshofs und Vorsitzende der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle, ist unerwartet im Alter von 75 Jahren verstorben.

Ilse Huber war seit 2015 für den Fachverband beratend tätig, seit 2020 gehörte sie der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle des Fachverbands der Versicherungsmakler als Vorsitzende der Schlichtungskommission an und hat dabei vielzählige Causen und Verfahren juristisch begleitet und geleitet. Sie hat in dieser Funktion zur raschen und außergerichtlichen Erledigung vielzähliger versicherungsrechtlicher Auseinandersetzungen beigetragen und damit die österreichischen Versicherungsmakler:innen und deren Kund:innen maßgeblich in der Rechtsdurchsetzung unterstützt.

Fachverbandsobmann Christoph Berghammer: „Ilse Huber war nicht nur ob ihrer fachlichen Kompetenz ein großer Gewinn für die Schlichtungsstelle und für den Fachverband – als ehemalige Vizepräsidentin des Obersten Gerichtshofs sowie als Vorsitzende des versicherungsrechtlichen Spezialenats beim OGH war sie auf dem Gebiet des Versicherungsrechts schlichtweg eine echte Kapazität; sie hat darüber hinaus insbesondere auch aufgrund ihrer umgänglichen, humorvol-

len und zuvorkommenden Art die Arbeit im Fachverband mitgeprägt. Der Fachverband verliert mit Ilse Huber nicht nur eine herausragende Juristin, sondern einen ganz besonderen Menschen.“

Gerhard Hellwagner, ein weiterer Vorsitzender der RSS-Schlichtungskommission und Kollege von Ilse Huber:

„Für Ilse Huber war ihr Tun und Wirken als Juristin nicht nur Selbstzweck. Sie sah dahinter auch die Menschen und die Notwendigkeit, gerechte, aber dennoch praktikable Lösungen für diese zu finden. Das macht sie zu einem großen Vorbild, nicht nur für mich, sondern für jeden Menschen, der - auf welcher Ebene auch immer - Entscheidungen zu treffen hat.“

Ilse Huber war darüber hinaus für den Fachverband der Versicherungsmakler als Vortragende tätig und hat bei unzähligen Fachveranstaltungen der Versicherungsmakler:innenschaft bzw. der Versicherungsbranche ihr Wissen geteilt und weitergegeben und damit zum Wissenstransfer innerhalb der Branche und zur Wissenserweiterung in der Versicherungswirtschaft erheblich beigetragen.



Ilse Huber

Fachverbandsobmann-Stellvertreter Gunther Riedlsperger, der Ilse Huber während seiner Obmannschaft in den Fachverband bzw. in die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle geholt hat: „Ilse Huber war nicht nur im Hinblick auf ihre fachlichen und didaktischen Fähigkeiten ein gern gesehener Gast bei Veranstaltungen und Fachevents; sie war aufgrund ihrer unkomplizierten, freundlichen und leutseiligen Art eine Person, die es geschafft hat, juristisch komplexe Sachverhalte für Nichtjuristen verständlich und spannend auf den Punkt zu bringen und zu erläutern. Ihr ganzes Wesen war mit ein Grund dafür, dass ich sie damals unbedingt für die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle gewinnen wollte. Ich bin über ihren plötzlichen Tod zutiefst erschüttert.“ **M**

Information

Die Versicherungsmakler:innen und Berater:innen in Versicherungsangelegenheiten benötigen bekanntlich für ihre aufrechte Gewerbeberechtigung den Nachweis einer Berufshaftpflichtver-

sicherung mit ausreichender (Mindest-) Versicherungssumme. Diese Mindestversicherungssumme wird infolge einer delegierten Verordnung der

Fachverband der
Versicherungsmakler

Kommission ((EU) 2024/896) ab 9.10.2024 erhöht, und zwar

auf 1.564.610 Millionen Euro pro Schadensfall beziehungsweise auf 2.315.610 Millionen Euro für alle Schadensfälle eines Jahres. Die wertgesicherte Anpassung der Mindestversicherungssumme sollte in jedem Versicherungsvertrag vereinbart sein, überprüfen Sie aber bitte in Ihrem eigenen Interesse, ob Ihr Versicherungsvertrag den gesetzlichen Erfordernissen entspricht. Für den Rahmenvertrag

des Fachverbandes der Versicherungsmakler mit UNIQA und Generali wurde vereinbart, die Versicherungssumme im niedrigsten Tarif auf 1.600.000 Millionen Euro anzupassen, und zwar ohne Erhöhung der Versicherungsprämie. **M**



Webinarreihe: Künstliche Intelligenz in der Praxis für Versicherungsmakler:innen

Fachgruppe Tirol

Die Fachgruppe Versicherungsmakler Tirol lädt zu einer spannenden Webinarreihe zum Thema „Künstliche Intelligenz (KI) in der Praxis der Versicherungsmakler:innen“ ein. Diese Online-Veranstaltung richtet sich speziell an Versicherungsmakler:innen, die die Chancen und Möglichkeiten der KI im Berufsalltag kennenlernen und nutzen möchten.

Termine und Details

Die Reihe besteht aus vier praxisorientierten Webinaren, die jeweils eine Stunde dauern und insgesamt vier IDD-Stunden bieten. Die Veranstaltungen finden an folgenden Terminen statt:

- Webinar 1: 10. 10. 2024, 10:00 - 11:00 Uhr: „Wie frage ich richtig?“ – Erfahren Sie, wie effektive Kommunikation mit KI im Büroalltag gelingt, inklusive Tipps zur professionellen Bearbeitung von Versicherungsmails.
- Webinar 2: 17. 10. 2024, 10:00 - 11:00 Uhr: „Wie nutze ich ChatGPT und Copilot für Angebote und Protokollierung?“ – Lernen Sie, wie Sie mit KI-Tools wie ChatGPT und Copilot Ihre Arbeit effizienter gestalten.

- Webinar 3: 24. 10. 2024, 10:00 - 11:00 Uhr: „Einfache Schadensbearbeitung und Bedingungsvergleich mit KI“ – Optimieren Sie Ihre Schadensbearbeitung durch die Automatisierung von Bedingungsvergleichen.
- Webinar 4: 07. 11. 2024, 11:00 - 12:00 Uhr: „Beantwortung der aufgetretenen Fragen“ – Ein interaktives Format, bei dem auf Ihre spezifischen Fragen eingegangen wird.

Referent und Inhalt

Der erfahrene IT-Experte und Unternehmensberater Gerhard G. Stockinger, der sich auf Digitalisierung und KI in Geschäftsprozessen spezialisiert hat, wird durch die Webinare führen.

Informationen

Teilnehmer:innen, die alle Webinare besuchen, erhalten vier Stunden für das Modul „Fach- und Spartenkompetenz“ gemäß den Weiterbildungsvorgaben für Versicherungs-

makler:innen und -agent:innen. Zudem kann die Teilnahme als Weiterbildung im Sinne der IDD (Insurance Distribution Directive) anerkannt werden.

Interessent:innen können sich bis zum 09.10.2024 anmelden. Die Teilnahmegebühr beträgt 69 Euro. Die Teilnehmer:innenzahl ist begrenzt, und eine Aufzeichnung wird ausschließlich für angemeldete Teilnehmer:innen im Anschluss als E-Learning zur Verfügung gestellt. **M**



Gerhard G. Stockinger

Neuaufgabe der Ausbildungsskripten

Fachverband der
Versicherungsmakler

Seit dem 1. Juli 2024 ist in der Ausbildung für angehende Versicherungsmakler:innen alles neu. Damit wurde auch das Skriptum für die Ausbildung „Aktuelles Rechts- und Versicherungswissen für Versicherungsmakler“

neu veröffentlicht. „Als Fachverbandsobmann bin ich besonders stolz, dass wir mit der grafischen Neulayoutierung das zu vermittelnde Wissen optisch ansprechend aufbereiten konnten“, betont Christoph Berghammer. „Die Lernunterlage wird von etablierten und angehenden Versicherungsmakler:innen 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.“

In insgesamt fünf Bänden bzw. auf rund 1.400 Seiten wird profundes Fachwissen zu den Themenkomplexen Allgemeine Rechtskunde und Versicherungsvertragsrecht,

Personenversicherungen und Kfz-Versicherungen, Sachversicherungen bzw. Vermögensversicherungen und schließlich Versicherungsmakler:innenrecht präsentiert. Didaktisch wurden die Lerninhalte mit Piktogrammen und Selbstkontrollfragen zur einfacheren Wissensvermittlung aufbereitet. Aktuelle Entwicklungen aus Gesetzgebung und Rechtsprechung werden dabei ebenso berücksichtigt wie aktuelle Marktentwicklungen. Ein eigener Band dient der spezifischen Vorbereitung auf die seit Mitte 2024 neu strukturierte Befähigungsprüfung.

Ab sofort ist das Skriptum in Buchform im WKÖ-Webshop erhältlich. Der Preis für fünf Bände beläuft sich auf 149 Euro (zzgl. Versandkosten). **M**



Neue Kampagne

Fachgruppe Niederösterreich

In einem Marken- und Positionierungsprozess wurden zunächst die Positionierung sowie Profilierung der Versicherungsmakler:innen Niederösterreichs geschärft, und anschließend die Differenzierung zu anderen Versicherungsvertriebsformen herausgearbeitet. Folgende Werte wurden als besonders wichtig eingestuft: Expertise, Kompetenz, Vertrauen, Kund:innenfreundlichkeit, Seriosität, Wissen, Handschlagqualität und Sicherheit. Die Ergebnisse dieses Prozesses führten zur Formulierung einer Aufgabenstellung an Werbeagenturen, dem sogenann-

ten Briefing. Mehrere Werbeagenturen wurden zu einer bezahlten Konzeptpräsentation geladen. BROKKOLI Advertising Network setzte sich mit ihren Ideen Ende Q2/2024 durch und wurde mit der Ausarbeitung einer neuen Kampagne für die Niederösterreichischen Versicherungsmakler:innen beauftragt.

Hinter der neuen Kampagne steht folgende Überlegung: Angesichts von sozialer Distanzierung und Unsicherheiten bezüglich der Zukunft sehnen sich die Menschen heute mehr denn je nach Sicherheit, insbesondere

in ihrer regionalen Umgebung – und von echten Menschen. Die zentrale Idee dabei ist daher, das Thema SICHERHEIT in den Mittelpunkt der Kampagne zu stellen. Denn eigentlich geht es bei jeder Versicherungsleistung ja genau um das (was ja auf der Hand liegt, aber aktuell von kaum einem:iner Versicher:in so simpel und einfach adressiert wird). Die Niederösterreichischen Versicherungsmakler:innen bieten diese Sicherheit. Persönlich und vor Ort. Unabhängig und für die

Bedürfnisse ihrer Kund:innen zugeschnitten. Ehrlich und mit Handschlagqualität. Dort, wo andere sagen „Geht nicht“, sagen die Niederösterreichischen Versicherungsmakler:innen vor allem eines: „Sicher!“

„Besonders gut gefällt uns, dass BROKKOLI die Aufgabenstellung konsequent zu einer Art One-Word-Strategy komprimiert. Ein Wording, das wir Versicherungsmakler:innen wunderbar tagtäglich in unsere Gespräche einbauen können. Glaubhaft, echt und völlig ungekünstelt“, so Obmann Martin Wienerroither. Um mittelfristig die Zielgruppe zu verjüngen, wird verstärkt auf den Social-Me-

dia-Kanälen Instagram und Facebook kommuniziert. Abgerundet wird das Kommunikationskonzept mit Informationssendungen rund um „Österreich heute“ von ORF NÖ und mit Radiospots. Die Kampagne startet über den Sommer in den sozialen Medien und hat ab Mitte September und Ende Oktober zwei Kampagnenschwerpunkte.

„Es freut uns, dass wir die Jury der Niederösterreichischen Versicherungsmakler:innen von unseren Überlegungen überzeugen konnten, und wünschen uns gemeinsam eine kreative und frucht-



Martin Wienerroither

bare Zusammenarbeit“, so Phil Hewson und Patrik Partl von BROKKOLI. **M**

Abschied

Fachverband der Versicherungsmakler

Rund zehn Jahre lang hat Frau Jennifer Willner den Fachverband

der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten als Mitarbeiterin unterstützt. Sie war dabei u.a. für die Fachverbandsveranstaltungen (z.B. für das Versicherungsmakler:innen-Expertentreffen), für die Öffentlichkeitsarbeit sowie den Newsletter verantwortlich und war die zentrale Kommunikations- und Organisationsschnittstelle zur Redaktion der Fachverbandszeitschrift „Versicherungsmakler“.

Mit Anfang November 2024 wechselt Frau Willner WKÖ-intern und wird künftig als Produktmanagerin für digitale Aus- und Weiterbildung für die Abteilung Bildungspolitik und Zielgruppenmanagement tätig sein. Als zentrale Schnittstelle zur Bildungsplattform wise up wird sie künftig für die Entwicklung von Bildungsprodukten für die Zielgruppen Ein-Personen-Unter-

nehmer:innen und Gründer:innen verantwortlich sein; auch der Aufbau und die Weiterentwicklung von digitalen Lernumgebungen sowie die Organisation und Moderation von Schulungen und Workshops für interne Teams und relevante Stakeholder:innen gehören ab November 2024 zu ihren neuen Themengebieten.

Fachverbandsgeschäftsführer Erwin Gisch: „Jennifer Willner war und ist ein Profi für Öffentlichkeitsarbeit und ein ausgesprochenes Organisationstalent. Ich habe spaßeshalber immer gesagt: „Wenn ich sie bei einer Veranstaltung beauftragt hätte, noch am gleichen Tag einen gelben Elefanten auf die Bühne zu kriegen, dann hätte SIE es geschafft.“ Sie war und ist aber vor allem auch eine Positiv-Denkerin, eine Optimistin, eine Moti-



Jennifer Willner

vatorin, auch in stressigen Zeiten ein Gute-Laune-Faktor und damit für das Arbeitsklima im Fachverband immens wichtig. Sie wird uns im Fachverbandsbüro fehlen und sie wird nur schwer zu ersetzen sein. Gleichzeitig freue ich mich mit ihr, dass sie diesen beruflichen Entwicklungsschritt vorwärts macht, der ihr künftig wohl noch diverse weitere Aufstiegs- und Entwicklungschancen – sei es innerhalb oder außerhalb der WKÖ – ermöglichen wird. Danke für zehn Jahre vollen Einsatz. Alles erdenklich Gute, liebe Jenny!“ **M**



Wie digital fit sind Sie?

Unter der Leitung von Michael Selb, Fachgruppenobmann der Vorarlberger Versicherungsmakler und Leiter des Arbeitskreises Technologie, wurden die Ergebnisse der Umfrage „Wie digital fit sind Sie?“ präsentiert. Mehr als 270 Teilnehmer:innen nahmen sich die Zeit, die Fragen dieser Umfrage zu beantworten, die nun bereits zum dritten Mal durchgeführt wurde.

Die Ergebnisse dieser Umfrage bieten wertvolle Einblicke in den Stand der Digitalisierung und der digitalen Fitness der teilnehmenden Versicherungsmakler:innen. Weiters geben die Resultate einen Überblick über die Entwicklung sowie die Trends im Bereich der Technologieanwendung in der Branche. Diese regelmäßige Erhebung unterstreicht das kontinuierliche Interesse und die Bemühungen, die digitale Transformation in der Versiche-

Unter der Leitung von Michael Selb, Fachgruppenobmann der Vorarlberger Versicherungsmakler und Leiter des Arbeitskreises Technologie, wurden die Ergebnisse der Umfrage „Wie digital fit sind Sie?“ präsentiert. Mehr als 270 Teilnehmer:innen nahmen sich die Zeit, die Fragen dieser Umfrage zu beantworten, die nun bereits zum dritten Mal durchgeführt wurde.

rungsbranche voranzutreiben. In der Umfrage wurde untersucht, ob Versicherungsmakler:innen Social-Media-Plattformen wie Facebook, LinkedIn und Instagram nutzen, um Kund:innen zu gewinnen. Von den 270 Teilnehmenden gaben 89 Personen (etwa 33 %) an, diese Kanäle aktiv zu verwenden, während 181 Personen (ca. 66 %) angaben, Social-Media nicht zur Kund:innen-gewinnung zu nutzen.

In der Umfrage zur Nutzung von Kund:innenverwaltungssoftware gaben von den 270 teilneh-

menden Unternehmen 246 (91 %) an, dass sie eine solche Software im Einsatz haben, während 24 Unternehmen (ca. 9 %) keine Kund:innenverwaltungssoftware verwenden.

Von den 246 Nutzer:innen der Software verteilen sich die Antworten auf die folgenden Systeme:

- Agenta Artbase Software GmbH: 12 Nutzer:innen
- Ameise von ARISCUR: 42 Nutzer:innen
- CCA9 von Together: 71 Nutzer:innen

- Elmis von Brandner: 5 Nutzer:innen
- PROAGENT Versicherungsservice GmbH: 7 Nutzer:innen
- VERA von Maklernet: 19 Nutzer:innen
- All in One von wefox Austria GmbH: 23 Nutzer:innen
- Workbase von Basic System: 20 Nutzer:innen
- Zivas: 2 Nutzer:innen
- Eigene und nicht genannte Kundenverwaltungssoftware: 43 Nutzer:innen

In der Umfrage zur Nutzung externer Vergleichsprogramme und Tarifrrechner gaben von den 268 befragten Personen 218 (ca. 82 %) an, dass sie solche Tools verwenden. Im Gegensatz dazu verneinten 50 Teilnehmer:innen (ca. 18 %) die Nutzung externer Vergleichsprogramme und Tarifrrechner.

In der Umfrage zur Nutzung des OMDS und/oder GDV Makler:innendatensatzes zur Erstellung von Provisionsabrechnungen in der Kund:innenverwaltungssoftware gaben von den 268 befragten Personen 135 (50,3 %) an, dass sie diese Datenformate verwenden. Demgegenüber stehen 131 Personen (ca. 49 %), die angaben, diese nicht zu nutzen.

In der Umfrage zur Bereitstellung eines Online-Kund:innenportals für Kund:innen gaben von den 268 Befragten (Mehrfachantworten waren möglich) 82 Personen (ca. 31 %) an, dass sie ein Web-Login anbieten. 104 Teilnehmer:innen (38,5 %) bieten ihren Kund:innen eine App als Zugangsmöglichkeit. Gleichzeitig gaben 137 Personen (50,7 %) an, dass sie kein Online-Kund:innenportal zur Verfügung stellen.

In der Umfrage zur Möglichkeit, elektronisch über die Webseite oder ein Kund:innenportal (App) einen Schaden zu melden, gaben von den 269 Befragten 143 Personen (53,3 %) an, dass sie diesen Service anbieten. Im Gegensatz dazu ermöglichen 126

Personen (ca. 47 %) diesen Service nicht.

In der Umfrage zur Mitgliedschaft bei Makler:innengruppierungen haben insgesamt 268 Personen geantwortet. Davon gaben 165 Personen (61,5 %) an, Mitglied einer Makler:innengruppierung zu sein, während 103 Personen (38,43%) keine Mitgliedschaft besitzen.

Die Verteilung der Mitgliedschaften unter den verschiedenen Makler:innengruppierungen stellt sich wie folgt dar:

- wefox: 33 Mitglieder
- ARISECUR: 32 Mitglieder
- IGV Austria: 31 Mitglieder
- CBN Brokernetwerk: 16 Mitglieder
- EFM Versicherungsmakler AG: 5 Mitglieder
- g&o brokernet: 5 Mitglieder
- SerVers: 5 Mitglieder
- Versadmin: 6 Mitglieder
- Umberio: 3 Mitglieder
- Fairgroup: 3 Mitglieder
- PRoMakler: 3 Mitglieder
- ARGE Steiermark: 2 Mitglieder
- Safe 7: 0 Mitglieder
- Andere: Nicht spezifiziert

In der Umfrage zur Unternehmensgröße anhand der Mitarbeiter:innen haben insgesamt 268 Personen geantwortet. Die Verteilung stellt sich wie folgt dar:

- EPU-Unternehmen (Ein-Personen-Unternehmen): 85 Antworten (31,7 %)
- 2 – 5 Personen: 132 Antworten (49,2 %)
- Mehr als 5 Personen: 51 Antworten (19 %)

Michael Selb: „Im Vergleich zum Vorjahr haben wir die Umfrage auf zehn Fragen reduziert, um eine höhere Teilnahmequote zu erreichen. Auch in diesem Jahr antworteten bei meiner persönlichen Lieblingsfrage



Michael Selb

„Verwenden Sie eine Kund:innenverwaltungssoftware?“ fast zehn Prozent der Befragten mit „Nein“. Für mich ist es kaum vorstellbar, die gesetzlichen Verpflichtungen ohne ein Kund:innenverwaltungsprogramm erfüllen zu können.

Auf der anderen Seite freue ich mich über den hohen Anteil von 82 Prozent, die Vergleichsprogramme bzw. Tarifrrechner nutzen. Dies ist ein positives Zeichen dafür, dass wir Makler:innen einer der wichtigsten gesetzlichen Verpflichtungen gemäß Makler:innengesetz, § 28 Absatz 3, nachkommen. Im Vergleich zur Umfrage aus dem Jahr 2023 gab es keine signifikanten Veränderungen, und so waren auch in diesem Jahr über 60 Prozent der Befragten Mitglied einer Gruppierung. Erstmals haben wir in diesem Jahr die Antwortmöglichkeiten bei der Frage „Ordnen Sie Ihr Unternehmen anhand der Anzahl der Mitarbeiter:innen ein“ angepasst und konnten so den Anteil der Ein-Personen-Unternehmen (EPU) feststellen. Dieser Wert hat mich sehr überrascht und lag bei über 30 Prozent. Das zeigt, dass wir bei der Entwicklung digitaler Lösungen die Kleinstmakler:innen nicht unberücksichtigt lassen dürfen.“ **M**

Yachtversicherung

Callidus

Johannes Prack und Herbert Orasche haben in Salzburg das neue Unternehmen „Callidus“ ins Leben gerufen, das sich auf Yachtversicherungen spezialisiert. Das Angebot umfasst Haftpflicht- und Kaskoversicherungen für Segel- und Motorboote aller Größen sowie Versicherungen für Charter und Skipper. Kund:innen

können die Policen bequem online über die Website www.becallidus.com abschließen.

Das Unternehmen legt besonderen Wert darauf, Yachtversicherungen zugänglich und unkompliziert zu gestalten und schnell auf aktuelle Herausforderungen für Bootseigner:innen

zu reagieren. Ein Beispiel hierfür ist die derzeit angebotene „Orca-Kollisionsversicherung“ für Segelyachten. Der Fokus liegt auf Yachtbesitzer:innen aus Österreich, Deutschland, Slowenien und Kroatien, wobei Prack und Orasche als direkte Ansprechpartner bei Versicherungsfällen zur Verfügung stehen. „Callidus“ arbeitet mit namhaften Versicherungsgesellschaften aus Österreich und der Schweiz zusammen, darunter die Wiener Städtische im Bereich der Kasko- und Haftpflichtversicherungen. Prack und Orasche, beide langjährige Segler mit Wettkampferfahrung bei Europa- und Weltmeisterschaften, betonen, dass ihre Versicherungslösungen auf persönlichen Erfahrungen basieren und gezielt auf die Bedürfnisse der Segler:innen zugeschnitten sind. **M**



Johannes Prack und Herbert Orasche

Informationen zu DORA

FMA

Die weltweite Krise nach dem fehlerhaften Update der „CrowdStrike“-Software vor wenigen Wochen zeigte deutlich auf, dass nicht nur bösartige Hacker:innenangriffe oder gefährliche Computerviren ein sehr hohes Risiko für IT und Systeme darstellen können – es kann auch ein einfacher „Produktmangel“ von Lebensmittelläden bis hin zu Krankenhäusern „alles lahmlegen“. Und genau diese Risiken greift die ab dem 17. Jänner 2024 geltende EU-Verordnung über die digitale operationale Resilienz im Finanzsektor (Digital Operational Resilience Act – DORA) auf und rückt

die Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) in den regulatorischen Fokus. DORA stärkt damit die Widerstandsfähigkeit der europäischen Finanzunternehmen und des gesamten Finanzmarkts gegenüber Cyberrisiken und IKT-bedingten Betriebsstörungen. Außerdem inkludiert der neue Überwachungsrahmen erstmals auch IKT-Drittanbieter:innen, die als kritisch eingestuft werden.

„DORA ist ein ambitionierter regulatorischer Rahmen, der grundlegende und weitreichende Neuerungen mit sich bringt. Die

betroffenen Finanzdienstleister:innen und Drittanbieter:innen müssen in den nächsten Wochen und Monaten die Vorbereitung auf das neue Aufsichtsregime abschließen, denn DORA ist ohne Übergangsfristen in vollem Umfang anwendbar“, so der Vorstand der FMA.

Die FMA hat als Hilfestellung ab nun einen eigenen DORA-Bereich auf ihre Homepage integriert, in dem alle einschlägigen Regularien und Anforderungen zusammengefasst und die we-

sentlichen Informationen allgemein verständlich aufgezeigt sind. Auch bereits erarbeitete technische Regulierungs- und Durchführungsstandards sind hier im Detail dargestellt und erklärt. Ebenso werden häufig gestellte Fragen in einem umfangreichen Q&A-Format beantwortet und für jedermann verständlich erklärt.

Doch was genau ist DORA?

Das umfangreiche Regulierungspaket DORA erfasst bestehende Lücken in der Gesetzgebung für Finanzdienstleister:innen, konsolidiert das bisher über verschiedene Bereiche verstreute Regelwerk und implementiert weitreichende Berichts-, Informations- und Überwachungspflichten. Betroffene Finanzunternehmen und Drittanbieter:innen haben eine Reihe von Maßnahmen zu beachten:

- Ein IKT-Risikomanagementrahmen sowie ein Business Continuity Management sind zu implementieren.
- Die Berichtspflichten, insbesondere zu Verträgen mit Drittanbieter:innen von IKT-Dienstleistungen oder auch von IKT-Vorfällen, sind einzuhalten.
- Regelmäßige Testungen der di-

gitalen Betriebsstabilität sind durchzuführen.

- IKT-Drittdienstleister:innen-Risiken sind zu steuern sowie zu überwachen.
- Es hat ein regelmäßiger Informationsaustausch zwischen den betroffenen Unternehmen zu erfolgen.

Mit 17. Jänner 2025 müssen demnach bereits alle Verträge mit IKT-Drittanbieter:innen den neuen regulatorischen Anforderungen entsprechen, und der FMA ist unverzüglich ein Informationsregister mit diesen zu übermitteln. Ebenso müssen schwerwiegende Cybervorfälle und IKT-bedingte Betriebsstörungen innerhalb der dafür vorgesehenen Frist der FMA gemeldet werden.

Im Wesentlichen sind die Finanzmarktsektoren von DORA betroffen, wobei hierbei das jeweilige Risikoprofil zu berücksichtigen ist. Ein europäisches Überwachungsregime für kritische IKT-Dienstleister:innen wird geschaffen, um das breite Spektrum an Vernetzungen mit Anbieter:innen technologischer Lösungen (Rechenzentren, Cloud-Dienstleister:innen, Softwareentwickler:innen, etc.) in die Aufsicht effizient mit einzubeziehen. Hierfür werden strukturelle Neuerungen und Kommunikationsschnittstellen zwischen

den zahlreichen beteiligten Akteur:innen (z. B. beaufsichtigte Unternehmen, nationale und europäische Behörden) geschaffen.

FMA begleitet die Unternehmen bei der Umsetzung sehr eng „Die FMA hat bereits vor geraumer Zeit einen Aufsichtsschwerpunkt auf die Herausforderungen dieser neuen Regulierung gelegt und begleitet die beaufsichtigten Unternehmen wie auch die Drittanbieter:innen hier sehr eng“, erklärt der FMA-Vorstand weiter. In der „FMA Cyber Security Toolbox“ ist eine Vielzahl an innovativen Aufsichtsinstrumenten zusammengefasst, die in den letzten Jahren von der FMA entwickelt wurden. In der Analyse zur „Austrian Digital Landscape“ evaluiert und prüft die FMA den Grad der Digitalisierung des Geschäftsbetriebs sowie die operative Resilienz (IT-Infrastruktur, IKT-Verflechtungen, Maßnahmen zur Prävention und Detektion von Cybervorfällen und Betriebsstörungen) der Unternehmen auf dem österreichischen Finanzmarkt.

Weiters bietet die FMA den der Aufsicht unterliegenden Unternehmen und Stakeholder:innen regelmäßige Veranstaltungen und laufend einen strukturierten Dialog zu allen offenen Fragen betreffend DORA. **M**

KI-Chat

versdb

Die versdb hat ihr Angebot um einen KI-gestützten Chat erweitert, der Versicherungsprofis rund um die Uhr Antworten auf Fachfragen in den Bereichen Haftpflicht, Kfz-Haftpflicht, Kfz-Kasko, Feuer, Leitungswasser, Sturm, Einbruchdiebstahl, Haushalt, Unfall und Leben/Berufsunfähigkeit bietet.

Der KI-Chat liefert besonders schnell und umfassend Antworten

auf eine Vielzahl von fachlichen Fragen.

Der Chat kombiniert die Inhalte der versdb – wie aktuelle Gerichtsurteile, Fachinformationen und Kommentare – mit dem trainierten Sprachverständnis eines großen Sprachmodells (LLM). Dadurch kann das System die Fragestellungen der Nutzer:innen präzise interpretieren. Anschließend

werden die relevanten Informationen aus der Datenbank abgerufen und daraus eine passende Antwort generiert. Zudem werden den Nutzer:innen die Originalquellen in der versdb angezeigt, sodass sie die Basis der Antwort direkt überprüfen können. **M**

Über Jahre Schimmel im Keller – rechtzeitig melden!

Der Versicherungsnehmer hat eine Rechtsschutzversicherung abgeschlossen, die u.a. den Bau- stein Liegenschafts-Rechtsschutz im Selbstnutzungsbereich einschließt.

Er wandte sich mit Schreiben vom 2.5.2021 an die antragsgegnerische Versicherung und ersuchte um Rechtsschutzdeckung für einen Rechtsstreit mit seiner Vermieterin. In der Schadensmeldung gab der Antragsteller an, dass es seit der Übernahme seines Reihenhauses im Jahr 2013 zu Schimmelbildung im Keller gekommen sei. Die Genossenschaft habe den Ratschlag gegeben, viel zu heizen und die Belüftung einzuschalten.

Aus der weiteren Korrespondenz, die vom Versicherungsmakler im Schlichtungsverfahren übermittelt wurde, geht hervor, dass im Oktober 2014 der Genossenschaft schriftlich mitgeteilt wurde, dass die Mietzinszahlungen nur mehr unter Vorbehalt der späteren Rückforderung wegen Mietzinsminderung bezahlt würden. Zu diesem Zeitpunkt war auch bereits die Mietervereinigung mit der Angelegenheit befasst. Es sei bereits im Juli 2013 eine Gewährleistung abgelehnt worden, weil die Feuchtigkeit im Keller keinen Mangel darstellen würde. In weiterer Folge gab es diverse Schreiben und Besichtigungen, so zB am 8.8.2018 für ein Gutachten eines Ziviltechnikers, der im November 2018 ein Gutachten erstattete, in dem eine zu gering dimensionierte Raumlüftung attestiert wurde.

Die antragsgegnerische Versicherung verwies den Antragsteller mit Schreiben vom 5.5.2021 auf die Deckung im Rahmen des Beratungs-Rechtsschutzes. Der

Antragsteller wandte sich in weitere Folge an einen von der Antragsgegnerin empfohlenen Rechtsanwalt, für den die Beratungspauschale iHv € 40,- „in Kulanz“ übernommen würde.

Rund um den Jahreswechsel 2022/2023 wandte sich der Antragsteller bzw. dessen Vertreter neuerlich an die Antragsgegnerin und ersuchten um Rechtsschutzdeckung. Die Antragsgegnerin lehnte mit Schreiben vom 2.2.2023 die Deckung wegen Verjährung ab.

Dagegen richtete sich der Schlichtungsantrag vom 5.6.2023. Der Versicherungsfall sei erst mit der Meldung 2021 oder der neuerlichen Meldung 2023 eingetreten. Der Antragsteller habe in Eigenregie versucht, die Mängel am Mietobjekt zu beanstanden und deren Behebung zu verlangen.

Die Antragsgegnerin nahm zum Schlichtungsantrag mit Schreiben vom 19.6.2023 wie folgt Stellung:

„(...)Im Anlassfall moniert der VN, dass es in der von ihm bewohnten Wohnung seit Dezember 2013 und besonders ansteigend seit April 2014 vermehrt zu Schimmelbildung gekommen ist.

Dieser Sachverhalt wurde uns mit Schadenmeldung vom 03.05.2021 zur Kenntnis gebracht, wobei dort auch die Vertröstungsversuche der Genos-



RSS

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

Ein Mieter eines Reihenhauses kämpft seit Jahren gegen den Schimmel im Keller, die Genossenschaft schiebt die Sache auf die lange Bank, bis es dem Mieter endgültig reicht und er anwaltliche Hilfe in Anspruch nimmt – doch für die Rechtsschutzversicherung zu spät. Ein Fall für die Schlichtungskommission...

RSS-0040-23-12 = RSS-E 114/23

senschaft Erwähnung fanden, wonach sich das Problem von selbst erledigen würde. Auch wenn man berücksichtigt, dass sich der VN im Vertrauen auf die Richtigkeit der Aussagen der Genossenschaft zunächst nicht zu einer Meldung an den RS-Versicherer veranlasst sehen musste, ist doch zu berücksichtigen, dass dieses Vertrauen spätestens 2015 aufgrund des gleichbleibenden Problems keine Grundlage mehr hatte und der VN im Sinne der einschlägigen Judikatur daher mit der Entstehung von Rechtswahrnehmungskosten rechnen musste, hinsichtlich derer die Inanspruchnahme seines RS-Versicherers erkennbar war.

Auch wenn wir uns in unserer Stellungnahme vom 19.01.2023 fälschlicherweise darauf bezogen, der Schaden wäre uns erst 2023 gemeldet worden (wohin-

gegen die erste Meldung bereits 2021 erfolgte) ändert das nichts an der auch schon 2021 eingetretenen Verjährung des Deckungsanspruchs gemäß § 12 VersVG.

Unsere Beurteilung erfolgte daher vertragskonform.(...)“

Der Antragstellervertreter gab dazu folgende Gegenäußerung ab:

„(...) den Ausführungen der (anonymisiert) ist entgegen zu halten, dass der VN durch sein Engagement, das (mit krankheitsbedingten Unterbrechungen(...)) bis Ende 2020 andauerte, auch um Schadenminderung bemüht war, was letztlich nicht zu Lasten des VN ausgelegt werden kann.

Der RA, der dem VN im Rahmen des "(anonymisiert) -Beratungs-Schecks" 2021 genannt wurde, gab dem VN zu verstehen, dass er die RS-Deckung hinsichtlich der Streitigkeiten mit der Vermieterin aus dem Titel GMRS (inkl. Schadenersatz) sehen würde, hat sich nach Weiterleitung der entsprechenden Unterlagen aber nie wieder beim VN rückgemeldet.

Wie der SM aus 5/2021 zu entnehmen ist, ersucht der VN darin

um entsprechende Hilfestellung hinsichtlich weiterem Vorgehen im Hilfe der RS-Versicherung und hat dabei ausführlich seine bisherigen Bemühungen dargestellt (siehe Anhänge). Ab diesem Zeitpunkt (und nicht wie von der (anonymisiert) gemutmaßt 2015) war dem VN demnach klar, seine RS-Versicherung in Anspruch nehmen zu müssen, da er mit seinen Bemühungen, die (mit krankheitsbedingten Unterbrechungen (...)) bis Ende 2020 andauerten, nicht weiter kommt, da er v.d. Vermieterin immer wieder hingehalten werde und nun mit Rechtswahrnehmungskosten zu rechnen ist. (...)

Die Schlichtungskommission wies den Antrag, der Versicherung die Deckung zu empfehlen, ab:

In der Rechtsschutzversicherung kann der Versicherungsnehmer die Leistung spätestens dann verlangen, wenn sich die Notwendigkeit einer Interessenwahrnehmung für ihn so konkret abzeichnet, dass er mit der Entstehung von Rechtskosten rechnen muss,



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

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

deretwegen er den Rechtsschutzversicherer in Anspruch nehmen will (vgl RS0054251).

Über diesen Zeitpunkt kann keine generalisierende Aussage getroffen werden, er beurteilt sich ausschließlich nach den Umständen des Einzelfalls.

Im konkreten Fall hat der Antragstellervertreter selbst bereits im Jahr 2014 die Mietzinszahlungen nur mehr unter Vorbehalt geleistet und sich auf Gewährleistung berufen. Ausgehend davon, dass in Hinblick auf das erstmalige Auftreten von Schäden 2013 spätestens drei Jahre später, also 2016 eine rechtliche Prüfung möglicher Ansprüche wegen drohender Verjährung erfolgen müsste, ist auch nach einem objektiven Maßstab eines durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmers die Notwendigkeit einer Interessenwahrnehmung, bei der es zu Rechtskosten kommen kann, gegeben.

Im Zeitpunkt der Schadenmeldung bei der antragsgegnerischen Versicherung im Mai 2021 war daher der Anspruch auf Versicherungsdeckung bereits nach § 12 Abs 1 VersVG verjährt.

Auf die Frage, ob die Verjährung durch den lediglich erfolgten Verweis auf den Beratungsrechtsschutz gehemmt worden ist, war daher auch nicht einzugehen. **M**





Helmut Bauer, Gerold Stagl, Othmar Karas und Christoph Berghammer

Expert:innentreffen der Versicherungsmakler 2024

Das Treffen, das bereits zum dritten Mal stattfand, wurde von Fachgruppenobmann Christoph Berghammer eröffnet, der sich in seinen Begrüßungsworten bei Bürgermeister Gerold Stagl für die hervorragende Zusammenarbeit und Unterstützung durch die Freistadt Rust bedankte. Helmut Bauer, Fachgruppenobmann der Versicherungsmakler:innen des Burgenlandes, begrüßte alle Anwesenden und Ehrengäste und unterstrich in seiner Rede die Bedeutung der Veranstaltung für die Branche.

Roger van der Linden, Präsident des niederländischen Maklerverbandes ADFIZ, hob in seiner Ansprache die Bedeutung von Träumen hervor. Er betonte, dass Versicherungsmakler:innen

mehr tun, als nur materiellen Schutz zu bieten – sie unterstützen ihre Kund:innen dabei, ihre

Träume zu verwirklichen. Wolfgang Eichele, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute e.V., griff das Motto „Change“ auf und betonte: „Versicherungsmakler:innen sind nicht das Problem, sondern die Lösung.“ Beide Redner unterstrichen damit die Notwendigkeit, die Regulierung so zu gestalten, dass der Markt für Versicherungsmakler:innen auch in Zukunft bestehen kann.

Am 12. September 2024 fand in der Freistadt Rust das diesjährige Expert:innentreffen der Versicherungsmakler statt, das unter dem zentralen Thema „Change“ stand. Über 240 Teilnehmer:innen folgten der Einladung, um sich über die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen der Branche auszutauschen. Renommierte Speaker:innen beleuchteten dabei die Auswirkungen von Regulatorik und Digitalisierung auf die Versicherungsbranche.

Im Zuge der Veranstaltung wurden Othmar Karas und Gerold Stagl mit der goldenen Ehrennadel ausgezeichnet. Othmar Karas, ehemaliger Erster Vizepräsident des EU-Parlaments, erhielt die Auszeichnung für seine unermüdlige Unterstützung der Branche. Gerold Stagl, Bürgermeister der Freistadt Rust, erhielt die goldenen Ehrennadel für seine hervorragende Kooperation und Unterstützung durch die Stadt Rust. **M**



Christoph Berghammer



Helmut Bauer



Wolfgang Eichele



Roger van der Linden



Christoph Berghammer und Gerold Stangl



Christoph Berghammer und Othmar Karas

In Vielfalt vereint

Der Festvortrag beim diesjährigen Expert:innentreffen der Versicherungsmakler wurde von Othmar Karas, ehem. Erster Vizepräsident des Europäischen Parlaments gehalten.

In seinem Festvortrag „Europa im Wandel der Zeit“ hob Karas die Bedeutung der proaktiven Gestaltung Europas angesichts globaler Herausforderungen und aktuell radikaler geopolitischer Veränderungen hervor. Dabei appelliert er daran, von der Geschichte zu lernen.

„Die Geschichte wiederholt sich nicht, aber sie reimt sich.“ In der größten Transformationsphase seit dem Ende des Zweiten Weltkrieges steht die Welt vor einer geopolitischen Neuordnung. Dabei ist Europa

in Gefahr, zerrieben zu werden zwischen China und den USA. „Wir zögern in vielen Fällen.“ Es gehe zu sehr darum, den Status Quo gegen Veränderung zu verteidigen. Er bezieht sich dabei auch auf den Draghi-Report, der kurz zuvor erschien. Darin findet Mario Draghi drastische Worte, und betont, dass ein ra-

dikaler Wandel notwendig sei, um zu verhindern, dass die EU weiter an Wettbewerbsfähigkeit einbüße. Karas warnt ausdrücklich: „Wir gefährden das, wozu die EU gegründet wurde. Vor 30 Jahren hatte die EU einen Anteil an der Weltwirtschaft von 40 Prozent. 2040 werden es nur noch elf Prozent sein. Draghi fordert in dem Report auch die längst fällige Vollendung des Binnenmarktes. Jedoch sind nationalistische und protektionistische Kräfte stark. Und das große Ganze wird oft dem parteitaktischen Gezänk auf nationaler Ebene geopfert. „Wir müssen endlich in die Umsetzung kommen“, appellierte Karas. „Gefühlt fährt Europa mit 70 Prozent Leistung. Probieren wir es einmal mit 100 Prozent.“

Neben dem Binnenmarkt sind Bereiche wie grüne Technologie, europäische Netzpolitik, Schaffung von Unabhängigkeit im Energie-, Technologie- und Rohstoffbereich, Sicherheitspolitik, Rüstungspolitik und nicht zuletzt der Markt für Mikrochips Motoren für ein Wachstum. Bei Letzterem steht Europa stark unter Druck. Nur noch acht Prozent des Weltmarktes werden von Europa repräsentiert. All diese Themen können auch nicht nationalstaatlich gelöst werden, sondern nur im Verbund, ist Karas überzeugt und fordert dabei ein großes Inves-



Othmar Karas



titionsprogramm. „Wir brauchen zusätzlich 750 bis 800 Milliarden Euro, um den digitalen Wandel zum Erfolg zu bringen, für die

digitale Transformation, für die Verteidigung, die europäischen Netze und die Wettbewerbsfähigkeit.“ Um die Verschuldung muss

man sich dabei keine Sorgen machen, denn die Investitionen rechnen sich um ein Vielfaches, ist Karas überzeugt. „Wir müssen den Mechanismus der Hebelwirkung nutzen.“

Karas rechnete vor, wieviel es bringen würde, wenn wir alle Potenziale heben würden: Der Binnenmarkt würde uns 829 Milliarden Euro bringen, die Schaffung einer Energieunion 294 Milliarden Euro, eine EU-Gesundheitsunion 46 Milliarden Euro und die Schaffung einer Kapitalmarktunion 500 Milliarden Euro. Derzeit gehen uns aufgrund einer fehlenden Kapitalmarktunion noch 300 bis 400 Milliarden Euro pro Jahr allein durch den Abfluss in die USA verloren. Für diese große Investitionsoffensive müssen wir Nationalismen, politische Blockaden und Polarisierungen überwinden. Denn schlussendlich stehen Friede, Freiheit und Demokratie auf dem Spiel.

„Dies sind kein Naturgesetz. Die liberale Demokratie steht von Außen unter Druck. Dieser Entwicklung müssen wir uns entgegenstellen.“ Dabei werde durch die Möglichkeit des nationalen Vetos der Nationalismus gestärkt. Was wiederum zu einem Mangel an Vertrauen in die Institutionen führt. **M**



Thomas Lackner, Michael Martinek und Oliver Lintner



Christian Wetzberger, Olivia Strahser, Jennifer Willner und Katja Fuchs

„Zu viele Köche in der Küche“

Karel Van Hulle gab einen ausführlichen Bericht über die „aktuellen regulatorischen Themen“ bei seinem Vortrag beim Expert:innentreffen in Rust.

Karel Van Hulle, ehemaliger Leiter der Abteilung für Versicherungen und Renten bei der EU-Kommission und derzeit Honorarprofessor an der Goethe-Universität Frankfurt sowie Associate Professor an der KU Leuven, kritisierte, dass Europa in den letzten Jahren in Bezug auf Regulierung über das Ziel hinausgeschossen sei. Seiner Meinung nach hat der Grad der Regulierung eine Intensität erreicht, die selbst die Aufsichtsbehörden überfordert. Van Hulle betonte die Wichtigkeit der Prinzipien

der Subsidiarität, der Verhältnismäßigkeit und einer besseren Rechtsetzung und blieb dabei dennoch „optimistisch“. „Die europäischen Bürger:innen sind unzufrieden“, so Van Hulle. Die EU verliert im globalen Wettbewerb mit den USA und China an Boden und scheitert an der Bewältigung zentraler Herausforderungen in Bereichen wie Gesundheitsver-

sorgung, Energie, Telekommunikation sowie Verteidigungs- und Sicherheitspolitik. Zudem wird sie als wenig innovativ wahrgenommen, während ihre verarbeitende Industrie schrumpft. Der Übergang zu einer nachhaltigen Umwelt wird als unzureichend organisiert und finanziert kritisiert. Darüber hinaus sorgen übermäßige Bürokratie und eine oft mangelhafte Gesetzgebung, die die Prinzipien der besseren Rechtsetzung nicht immer einhalten, für zunehmenden Frust bei den Bürger:innen.

In seinem Vortrag hob Van Hulle hervor, dass „der Umfang der in den letzten fünf Jahren verabschiedeten EU-Rechtsvorschriften beeindruckend“ sei. Was die Qualität dieser Gesetzgebung angeht, zeigte er sich jedoch weniger beeindruckt und beklagte eine fehlende Eigenverantwortung: „Zu viele Köch:ninen in der Küche – und da schmeckt es nicht mehr.“

Nicht nur die besondere Vielzahl an sogenannten horizontalen Rechtsvorschriften, die mehrere Sektoren gleichzeitig gelten, sorgt für Probleme: Ihre Komplexität und die kurzen Fristen zur Umsetzung machen es den Akteur:innen schwer, die Gesetze in der Praxis anzuwenden. Zudem kritisierte er, dass diese Regeln oft nicht auf die spezifischen Bedürfnisse einzelner Sektoren, etwa des Versicherungswesens,



Karel Van Hulle

eingehen. Im Finanzdienstleistungsbereich besteht die Tendenz, den Bank- und Investitionsdienstleistungen mehr Aufmerksamkeit zu schenken als anderen Sektoren, wie den Versicherungen und dem Versicherungsvertrieb. Auch fehlt es an umfassenden Folgenabschätzungen, die die Auswirkungen auf alle betroffenen Sektoren detailliert untersuchen.

Van Hulle warnte davor, dass ohne eine neue Dynamik und mit der Tendenz, alles einheitlich verändern zu wollen, die Zukunft nicht rosig aussehe. Gleichzeitig sieht er die Möglichkeit zur Veränderung, denn er beobachtet Anzeichen dafür, dass ein Umdenken im Bereich der Regulierung langsam Einzug hält. Auch wäre eine Einführung einer Europäischen Wertpapier- und Börsenaufsichtsbehörde ein guter Weg. Auch die Ermöglichung eines europäischen Börsengangs sollte überdacht werden. Sowie die Schaffung einer erfolgreichen Spar- und Investitionsunion, die das Angebot und die Nachfrage von Kapital sowie den institutionellen Rahmen und die Marktstruktur für den Kapitalverkehr angemessen berücksichtigt.



Martin Wienerroither, Alois Schoder, Wilhelm Hemerka und Michael Sellb

Besonders kritisierte Van Hulle aber, dass zu viele Akteur:innen am Status quo festhalten wollen. Er hält es für untragbar, dass die EU-Strategie für Kleinanleger (RIS) den Versicherungsvertrieb regelt, obwohl es dringend mehr innovative Versicherungsprodukte braucht. Wichtig sieht er auch, dass die Versicherungsmakler:innen den Unterschied zwischen dem Vertrieb in der Lebensversicherung und der Nichtlebensversicherung hervorheben.

Als Abschluss seiner doch mahnenden Worte, sie waren durchaus positiv, meinte er: „Nur ein optimistischer Mensch hält es so

lange in Brüssel aus“. Die Einführung einer dynamischen Folgenabschätzung, wie sie von Enrico Letta vorgeschlagen wurde, könnte helfen, die Auswirkungen von Gesetzesänderungen schon vor ihrer Verabschiedung zu analysieren und Fehlentwicklungen zu vermeiden. Vor der Einführung neuer Rechtsvorschriften sollte die Europäische Kommission außerdem sicherstellen, dass bestehende Gesetze korrekt umgesetzt und angewendet werden. Nur so kann die EU ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken und gleichzeitig die Bedürfnisse aller Marktakteure berücksichtigen. **M**

Partnerschaft auf Augenhöhe.

NV MAKLERSERVICE

SCHUTZ FOLGT FORM.

Mit der NV geben Sie Ihren Kund:innen mehr als marktübliche Sicherheiten. Nämlich exakt jene, die sie brauchen. Reden wir darüber.

Nähe verbindet.

Unsere Niederösterreichische Versicherung



NV Maklerservice mehr erfahren!



NV

„Praktische Auswirkungen der Retail Investment Strategie (RIS) auf Versicherungsmakler:innen“

Interview mit Rebekka De Nie, EU Policy Manager BIPAR, Vortragende beim Expert:innentreffen der Versicherungsmakler:innen in Rust 2024.

De Nie: BIPAR hat in den letzten Jahren kontinuierlich betont, dass ein stabiles und zweckmäßiges Regulierungsrahmenwerk von entscheidender Bedeutung ist. In Europa liegt heute viel Augenmerk auf der Schaffung einer Kapitalmarktunion (CMU), der Umwandlung von Ersparnissen in Investitionen und der strategischen Autonomie der EU. Die Stärkung der wirtschaftlichen und finanziellen Wettbewerbsfähigkeit des europäischen Finanzsektors – ein zentrales Element der strategischen Autonomie der EU – erfordert mehrere Schritte, beginnend mit der Gewährleistung größerer Stabilität für wirtschaftliche und finanzielle Akteur:innen.

Wir brauchen zweckmäßige Regulierung, um das Wachstumspotenzial zu erhöhen und sowohl Innovation als auch den Übergang zu erleichtern.

BIPAR ist der Ansicht, dass regulatorische Stabilität unter anderem durch folgende Maßnahmen erreicht werden kann:

- Einführung einer Regulierungspause (Umsetzung bereits bestehender Vorschriften statt Schaffung zusätzlicher Regelungen)
- Gewährung von mehr Zeit für die Umsetzung der Vorschriften, insbesondere in Fällen, in denen zusätzlich zu den Grundregeln weitere regulatorische Details auf Ebene zwei und Ebene drei entwickelt werden.
- Vermeidung eines Flickenteppichs von Regelungen, die nicht miteinander zu vereinbaren sind.

- Berücksichtigung der Tatsache, dass es eine zunehmende Anzahl von sektorübergreifenden Gesetzen gibt, die den Sektor betreffen (wie z. B. DSGVO, Besteuerung). Für einen Sektor mit vielen kleineren Einheiten ist die Kombination all dieser Regeln weder verhältnismäßig noch realistisch. Die Auswirkungen paralleler bzw. kumulativer Gesetzgebungen in verschiedenen Bereichen sollten in zukünftigen Folgenabschätzungen sorgfältiger berücksichtigt werden.

Welche Auswirkungen wird Ihrer Meinung nach das mögliche partielle Provisionsverbot auf Versicherungsmakler:innen in Europa haben?

De Nie: In der Retail Investment Strategy hat die Europäische Kommission ein Verbot von Anreizen für versicherungsbasierte Anlageprodukte vorgeschlagen, wenn der:die Kund:in darüber informiert wird, dass die Beratung unabhängig erfolgt. Dieser Vorschlag wurde von den EU-Gesetzgeber:innen, dem Europäischen Parlament und dem Rat der EU (der Rat der EU repräsentiert die Regierungen der Mitgliedstaaten) in ihren jeweiligen Positionen nicht geändert.

Das von der Kommission vorgeschlagene Verbot von Anreizen für den Verkauf von versicherungsbasierten Anlageprodukten

ohne Beratung wurde jedoch vom Parlament und dem Rat in ihren jeweiligen Positionen gestrichen. Die drei europäischen Institutionen müssen nun einen Kompromiss zwischen ihren jeweiligen Positionen finden, und daher ist derzeit noch offen, wie ein solcher Kompromiss aussehen wird.

BIPAR ist der Ansicht, dass ein Verbot der Vergütung für bestimmte Geschäftsmodelle auf EU-Ebene dem Subsidiaritätsprinzip widerspricht. Ob es ein Verbot von Provisionen, Anreizen oder Zahlungen von Dritten im Falle unabhängiger Beratung geben soll oder nicht, sollte den Mitgliedstaaten überlassen bleiben. Es gibt keinen Grund, dies auf EU-Ebene zu regeln.

Sollte für versicherungsbasierte Anlageprodukte ein Verbot von Anreizen eingeführt werden, wenn der:die Kund:in darüber informiert wird, dass die Beratung unabhängig erfolgt, wird es wichtig sein, sicherzustellen, dass die „unabhängige Berufsausübung“ nicht mit der Information des:der Kund:in über eine unabhängige Beratung verwechselt wird.

Falls ein solches Verbot eingeführt wird, hindert dies den:die Vermittler:in jedoch nicht daran, Anreize zu erhalten, wenn er seine:n Kund:in nicht darüber informiert, dass die Beratung unabhängig erfolgt. Die Auswirkungen des Verbots hängen daher von der Art der Dienstleistungen ab, die der:die Vermittler:in sei-



nem:seiner Kund:in anzubieten entscheidet.

Das gleiche Prinzip gilt für das mögliche Verbot von Anreizen für den nicht-beratenen Verkauf von versicherungsbasierten Anlageprodukten. Sollte dieses Verbot von den europäischen Gesetzgeber:innen angenommen werden, würde es jene Geschäftsmodelle betreffen, bei denen dem:der Kund:in keine Beratung angeboten wird. Viele der von BIPAR und seinen Mitgliedsverbänden vertretenen Vermittler:innen bieten jedoch Beratungsdienste für ihre Kund:innen an.

Wie steht BIPAR zur Integration der europäischen Nachhaltig-

keitsziele in die Beratungs- und Vermittlungspraxis?

De Nie: Seit März 2021 müssen Versicherungsvermittler:innen, die Beratung zu IBIPs (versicherungsbasierte Anlageprodukte) anbieten, bestimmte Offenlegungspflichten im Zusammenhang mit Nachhaltigkeit gemäß der Verordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor (SFDR) einhalten.

Seit August 2022 verlangt die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) zudem, dass Vermittler:innen, die IBIPs vertreiben, Nachhaltigkeitsfaktoren, Risiken und Präferenzen in ihren

Entscheidungsprozess integrieren. Diese Anforderungen umfassen die Ermittlung der Nachhaltigkeitspräferenzen des:der Kund:in während der Eignetheitsprüfung sowie die Identifizierung von Finanzprodukten, die diesen Präferenzen entsprechen.

Um diese Anforderungen zu erfüllen, ist es nach Ansicht von BIPAR entscheidend, dass Vermittler:innen sich auf die von den Hersteller:innen bereitgestellten Produktinformationen verlassen können.

Das gesamte Rahmenwerk für nachhaltige Finanzen befindet sich weiterhin in der Entwicklung und entwickelt sich zudem asymmetrisch, da die verschiedenen Regelungen unterschiedliche Anwendungstermine haben. Dieses sich entwickelnde Rahmenwerk erfordert eine erhebliche Anpassungsfähigkeit von Vermittler:innen, Hersteller:innen und Kund:innen. Daher sollte insbesondere in den ersten Jahren der Anwendung der verschiedenen Gesetze Flexibilität gewährt werden, um die verschiedenen Ak-

teur:innen nicht übermäßig zu belasten.

BIPAR hat betont, dass das Prinzip der Verhältnismäßigkeit im gesamten Rahmenwerk berücksichtigt werden sollte. Beispielsweise sollte dies Vermittler:innen ermöglichen, die den Kund:innen übermittelten Informationen an die jeweilige Zielgruppe, sei es Einzelhandels- oder professionelle:r Kund:in, anzupassen.

Produktaufsichts- und Governance-Anforderungen sind in diesem Prozess von zentraler Bedeutung und können sicherstellen, dass Investor:innen und Vermittler:innen volles Vertrauen in die von den Hersteller:innen

bereitgestellten Informationen haben können.

BIPAR ist der Ansicht, dass die Menge der Informationen, die von Kund:innen angefordert wird, und die Menge der Informationen, die den Kund:innen mitgeteilt wird, zu einer Überlastung der Dokumentation führen kann, was Kund:innen davon abhalten könnte, in nachhaltige Produkte zu investieren.

Schließlich ist BIPAR der Ansicht, dass das Rahmenwerk insgesamt sehr technisch und komplex ist. Vermittler:innen sollten die Möglichkeit haben, Vorkehrungen zu treffen, um Kund:innen dabei zu helfen, es zu verstehen. Dazu gehört auch die Möglichkeit, eine allgemeinere, weniger technische Sprache zu verwenden, wenn mit Kund:innen über Nachhaltigkeitspräferenzen kommuniziert wird.

Wie sieht BiPAR die Rolle der:des „hybriden Vermittler:in“ in einer zunehmend digitalisierten Versicherungsbranche?

De Nie: Der Versicherungsmarkt verfügt derzeit über zahlreiche digitale Werkzeuge, die von Vermittler:innen, Berater:innen und Vertriebspartner:innen genutzt werden. Diese Werkzeuge kommen meist in einer hybriden digitalen/menschlichen Umgebung zum Einsatz. Digitale Werkzeuge können in der Tat zur Verbreitung von Produkten beitragen, und Versicherungsvermittler:innen nutzen diese Tools täglich in ihren Beziehungen zu ihren Kund:innen. Dennoch ist der „menschliche Aspekt“ - der Schutz und die Wertschöpfung, die ein:e Vermittler:in (und kein Roboter), der seinen Kund:innen nahesteht, beim Kauf von Produkten bieten kann - von großer



Bedeutung. BIPAR stellt fest, dass Regulierungsbehörden und Aufsichtsstellen digitale Lösungen manchmal als eine günstige und einfache Option betrachten. BIPAR weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass die Digitalisierung und die Wartung digitaler Systeme teuer sind. Wir plädieren daher dringend für einen ausgewogenen Ansatz bei der Digitalisierung - digital bedeutet nicht automatisch kostengünstigere Ergebnisse oder ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis.

Welche konkreten Maßnahmen hält BiPAR für sinnvoll, um die Position und die Arbeitsbedingungen der Versicherungsmakler:innen in einem sich ständig verändernden Marktumfeld zu stärken?

De Nie: Laut BIPAR gehören zu den wichtigsten Maßnahmen, damit Vermittler:innen in einer sich wandelnden Welt erfolgreich sein können:

- Regulatorische Stabilität: Eine stabile regulatorische Umgebung würde rechtliche Sicherheit schaffen und zu erhöhten

Investitionen in den Sektor ermutigen.

- Mehr Verhältnismäßigkeit: Angesichts der Tatsache, dass die Mehrheit der Versicherungsvermittler:innen, die Mitglieder der BIPAR-Mitgliedsverbände sind, Mikrounternehmen oder kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind, ist ein verhältnismäßiger Regulierungsrahmen wichtig. Es sollte ein Abbau von Bürokratie angestrebt werden, beginnend mit der Bewältigung der Herausforderungen, denen kleinere Akteur:innen gegenüberstehen.
- Fortsetzung und leichte Zugänglichkeit zu Versicherungsvermittlungsdiensten: Kleine Vermittler:innen sind meist lokale Arbeitgeber:innen und haben eine lokale Präsenz in Städten und Dörfern. Die Bedeutung solcher lokalen und qualitativ hochwertigen Dienstleistungen muss sowohl auf nationaler als auch auf europäischer Ebene weiter anerkannt und geschätzt werden.
- Erleichterung der digitalen Transformation des Vermittlungssektors: Versicherungs-

vermittler:innen nutzen einen hybriden Ansatz in der Technologie, der digitale Werkzeuge zur Steigerung der administrativen Effizienz mit einem personalisierten, menschlichen Service kombiniert, der auf die Bedürfnisse und Präferenzen der Kund:innen abgestimmt ist. Die Unterstützung dieser

schrittweisen digitalen Transformation ist entscheidend.

• Anerkennung der einzigartigen Position der Vermittler:innen in der Finanzdienstleistungslandschaft: Die Aufgabe der Versicherungsvermittler:innen muss sich von der der Banken oder Versicherungsunternehmen unterscheiden. Versicherungs-

vermittler:innen können den gesamten Lebenszyklus einer Versicherungsdienstleistung begleiten – von der Vermittlung bis zum After-Sales-Service – und den:die Verbraucher:in im Schadens- oder Krisenfall bestmöglich unterstützen.

Danke für das Gespräch.

M

Rebekka De Nie

Sternzeichen: Skorpion

Land: Belgien

Beruf: EU-Politikmanagerin

Hobbies: Grafische Kunst (an der Akademie)

Liebblingsreiseziel: Europa und innerhalb Europas liebe ich Österreich - sei es der Donauradweg, Urlaub auf dem Bauernhof, Winterwandern oder Stadt- und Kulturreisen nach Salzburg, Wien, Bregenz

Liebblingsessen: alles mit Käse

Lieblingsmusik: Klassisch

Lieblingsbuch: Americanah von Chimamanda Ngozi Adichie

Lieblingsfilm/-serie:

Succession

Wie würden Sie sich selbst mit drei Worten beschreiben?

Neugierig, gelassen und strukturiert.

Was hat Sie dazu bewogen, sich in der Europäischen Interessensvertretung für Versicherungsvermittler:innen zu engagieren?

Nach meinem Jurastudium und einem zusätzlichen Master in Europarecht sowie meiner Leidenschaft für Sprachen war für mich schnell klar, dass ich in der „European Bubble“ in Brüssel tätig sein wollte. Die Arbeit bei BIPAR bedeutet, en-

gagierte Menschen zu vertreten, die ihren Beruf mit Leidenschaft ausüben – und das in einer Vielzahl von Ländern und Kulturen.

In Österreich sind Frauen in leitender Position in der gesamten Branche der Versicherungsvermittlung rar. Als Grund dafür wird oft mangelnde Kinderbetreuung angeführt. Wie sieht es damit in Ihrem Heimatland aus?

In Belgien ist es normal, dass Frauen drei Monate nach der Geburt eines Kindes wieder arbeiten gehen. Die Kinder werden in Kindertagesstätten untergebracht und viele dieser Kinderkrippen sind von 8.00 bis 18.00 Uhr geöffnet. Mit 2,5 Jahren wechseln die meisten Kinder in das Schulsystem, wobei viele Schulen zwischen 15.30 Uhr und 17.30 Uhr oder bis 18.00 Uhr eine (vor- und) nachschulische Betreuung anbieten. Auch während der Schulferien ist das Angebot an Ferienaktivitäten äußerst groß und vielfältig. Auch diese verschiedenen Formen der außerschulischen Betreuung sind steuerlich absetzbar. Es



ist klar, dass dies den berufstätigen Eltern das Leben erleichtert.

Allerdings muss man sagen, dass es seit einigen Jahren auch in Belgien schwieriger geworden ist, Krippenplätze zu bekommen, da die Nachfrage größer ist als das Angebot.

Ein breites Angebot an Kinderbetreuung ist allerdings kein Allheilmittel – auch nicht in Belgien.

Wann sind Sie mit Ihrer Arbeit zufrieden?

Insbesondere, wenn wir positive Rückmeldungen von Mitgliedern erhalten. BIPAR hat das Glück, engagierte und versierte Menschen in seinen nationalen Mitgliedsverbänden zu haben. Das Brainstorming und Treffen mit ihnen ist sehr bereichernd.

Wie/Wo tanken Sie Kraft?

In der Zeit, die ich mit meiner Familie verbringe – außerhalb des Arbeits-/Schulalltags.

„Versicherungsmakler neu (?) – Anpassungsnotwendigkeit des nationalen Rechts durch die RIS“

Berghammer: Die Entwürfe zur IDD-Adaptierung infolge des Maßnahmenbündels zur Retail Investment Strategy sehen für den Versicherungsanlagebereich ein partielles Provisionsverbot vor. Wenngleich sich die Texte der Entwürfe der Europäischen Kommission, des ECON und des Rats in Teilen, oft nur in Nuancen, unterscheiden, haben sie doch die Gemeinsamkeit, dass die „unabhängige“ (in der deutschen Übersetzung: „ungebundene“) Beratung/Vermittlung im Wesentlichen provisionsfrei bleiben soll. Dennoch war es nie die Intention der Europäischen Kommission, den Vermittler:innen die Provision als Vergütung „absolut“ zu verbieten.

Perner: Das trifft zu. Erstens betreffen die vorgeschlagenen Maßnahmen, wie Sie richtig erwähnen, nur Versicherungsanlageprodukte, also z.B. fondsgebundene Lebensversicherungen. Alle anderen Versicherungsprodukte – also die große Mehrzahl – sind von dieser Regel von vornherein nicht erfasst. Zweitens verbietet der Entwurf dem:der Makler:in auch bei Versicherungsanlageprodukten die Provision nicht generell, sondern nur in ganz bestimmten Situationen. Die Regel greift nur, wenn der:die Versicherungsmakler:in seinen:ihren Rat als „unabhängig“ präsentiert.

Berghammer: Diverse Jurist:innen aus Österreich

Stefan Perner, Zivil- und Unternehmensrecht an der WU Wien, hat beim Expert:innentreffen in Rust seinen Vortrag dem aktuellen Thema der praktischen Auswirkungen der Retail Investment Strategy (RIS) auf Versicherungsmakler:innen gewidmet. Fachverbandsobmann Christoph Berghammer hat mit dem Universitätsprofessor über das Thema gesprochen.

und aus Deutschland legen die Texte so aus, dass unter bestimmten Voraussetzungen jedem:jeder Versicherungsvermittler:in weiterhin Provision ermöglicht wird, selbst wenn er:sie gemeinhin als „unabhängig“ gilt. Versicherungsmakler:innen nennen sich oft „unabhängig“, wenngleich die

Gesetze den:die Makler:in nicht als unabhängig definieren, sondern ihn:sie als Interessenvertreter:in des:der Kund:in beschreiben. Ist der:die Makler:in aus rechtlicher Sicht, insbesondere im Kontext der regulatorischen Normen, „unabhängig“? Und: Sind Provisionseinkünfte auch



Stefan Perner und Christoph Berghammer

für Makler:innen weiterhin möglich? Wie stehen Sie dazu?

Perner: Tatsächlich klingt es auf den ersten Blick wie ein Provisionsverbot, wenn man sagt, dass der:die unabhängige Vermittler:in betroffen ist. Ein genauer Blick in die Rechtsgrundlagen zeigt aber, dass die Unabhängigkeit des:der Makler:in in Österreich nicht genannt ist. Mit anderen Worten: Im österreichischen Recht ist das derzeit keine Kategorie. Die Gesetze unterscheiden vielmehr nach der Bindung des:der Vermittler:in. Der:die gebundene Vermittler:in ist ein:e Versicherungsagent:in, der:die ungebundene ein:e Makler:in. Wenn der:die Makler:in in Zukunft auch noch als unabhängig auftritt, dann erst greifen die Provisionsbeschränkungen der RIS. Die Idee des europäischen Vorschlags ist, dass die Beratung nicht mehr wirtschaftlich unabhängig ist, wenn es eine Provision gibt. Ungebunden ist der Rat dann natürlich trotzdem, denn der:die Makler:in hat ja keine Verpflichtung zum Vertrieb. Berghammer: Das klingt grundsätzlich nicht schlecht, aber bringt dies – ausgehend davon, dass sich an den derzeitigen Entwürfen nichts Grundlegendes mehr ändert – endgültige Sicherheit? Ich bin mir da nicht sicher. Meine Intention und auch die Vorstellung des Fachverbands der Versicherungsmakler dazu ist es daher, eine Art Klarstellung durch den:die nationale:n Gesetzgeber:in zu fordern und hoffentlich auch zu erreichen. Damit könnten wohl allfällige unterschiedliche Auslegungsergebnisse hintangehalten werden und die Provision für Versicherungsmakler:innen – im Einklang mit den europäischen Vorgaben – weiterhin ermöglicht werden.

Perner: Da stimme ich Ihnen zu. Auch wenn es am derzeitigen Befund kaum etwas zu rütteln gibt, ist das doch ein ziemlicher

Paradigmenwechsel in der Praxis, weil die Unabhängigkeit des:der Makler:in bisher eigentlich nie in Frage gestellt wurde. Man sollte auch bei der Versicherungsvermittlung künftig drei Vermittler:innenkategorien haben, wie das auch schon bisher manchmal der Fall ist, z.B. beim:bei der Kreditvermitt-

ler:in: Eine:n gebundene:n Vermittler:in, das ist der:die Agent:in, eine:n ungebundene:n Vermittler:in, das ist der:die Makler:in. Ist der:die Makler:in im Einzelfall auch noch unabhängig, ist er:sie zwar weiterhin Makler:in, allerdings greifen die Provisionsbeschränkungen. Das könnte durch Novellen in der GewO, den Standesregeln und auch im MaklerG sichergestellt werden. Dass es verschiedene Makler:innenkategorien je nach Auftreten gibt, ist nichts Neues, schließlich gibt es ja auch schon heute den:die „Berater:in in Versicherungsangelegenheiten“.

Berghammer: In den Diskussionen auf der Ebene des ECON, also des Wirtschafts- und Währungsausschusses des Europäischen Parlaments, wurde bisweilen sogar gefordert, das partielle Provisionsverbot von den Anlageprodukten auf sämtliche Versicherungsprodukte auszubauen. Es bedarf meines Erachtens also einer umfassenden Lösung, die sich nicht nur auf den Versicherungsanlagebereich beschränkt. Gleichzeitig wird sich eine politische Umsetzung unter Umständen schwierig gestalten – der



Stefan Perner und Christian Schäfer

Ruf nach Sicherstellung einer bestimmten Vergütungsform für selbständige Unternehmer:innen steht ja nicht gerade an oberster Stelle der Ambitionen diverser politischer Parteien. Welche juristischen Argumente sprechen aus Ihrer Sicht für eine Klarstellung bzw. eine Regelung durch den:die nationale:n Gesetzgeber:in?

Perner: Ich würde zwar davor warnen, Ideen aus dem Bereich der Versicherungsanlageprodukte ungeprüft auf eine Haushalts-, eine Unfall- oder eine Rechtsschutzversicherung zu übertragen. Mit der gerade skizzierten Regel hätte man aber ein Konzept, das generell anwendbar wäre und nicht nur bei Anlageprodukten sinnvoll ist. Die Klarstellung durch den:die Gesetzgeber:in hätte aus meiner Sicht außerdem den Vorteil, dass man proaktiv gestaltet. Das ist meist besser als abzuwarten und zu hoffen. Wenn der:die Europäische Gesetzgeber:in später über generelle und umfassendere Provisionsverbote diskutiert, die den:die Versicherungsmakler:in gefährden könnten, kann man auf ein national funktionierendes Konzept verweisen. **M**



Karel Van Hulle, Maria Altenburg-Griesmayer, Brita Eipeldauer, Stephan Korinek und Christoph Berghammer

Podiumsdiskussion „RIS - Quo Vadis Versicherungsmakler“: Einblicke und Ausblicke

Regulierung als komplexes Umfeld

Stephan Korinek, Leiter der Abteilung für Aufsicht und Business Conduct bei der Finanzmarktaufsicht (FMA), mahnte, die derzeitigen Regulierungen nicht zu unterschätzen: „Diese sind bereits intensiv und komplex.“ Er betonte die Notwendigkeit klarer Rahmenbedingungen, die auch als positive Grundlage für einen fairen Wettbewerb und als Chance für die Wirtschaftstreibenden betrachtet werden sollten.

Anpassungsfähigkeit der Branche

Fachverbandsobmann Berghammer zeigte sich zuversichtlich:

Bei der Podiumsdiskussion mit dem Titel „RIS - Quo Vadis Versicherungsmakler“ tauschten führende Expert:innen der Branche ihre Meinungen zur aktuellen Regulierungslage und den zukünftigen Herausforderungen für Versicherungsmakler:innen aus. Im Mittelpunkt der Diskussion stand die Frage, wie sich die Regulierungen weiterentwickeln werden und welche Auswirkungen dies auf die Branche haben könnte.

„Die Pflichten der Versicherungsmakler:innen haben sich in den letzten Jahrzehnten oft verändert, doch unsere Branche bleibt stabil und stützt sich auf ein hohes Maß an Know-how und Erfahrung. Auch in Zukunft werden wir im besten Interesse unserer Kund:innen handeln und stets unser Bestes geben.“ Er unterstrich die Bedeutung einer starken Lobbyarbeit, um zu ver-

hindern, dass ein potenzielles Provisionsverbot im Lebensversicherungsbereich auch auf andere Sektoren ausgeweitet wird.

EU-Regulierung und die Herausforderungen in der Praxis

Karel Van Hulle betonte die Komplexität der Gesetzgebung auf europäischer Ebene: „In Brüssel



Versicherungsbranche nicht primär den Abschlussbereich betreffen. „Es ist daher interessant, dass auf europäischer Ebene so viel Gewicht auf dieses Thema gelegt wird. Es benötigt mehr Klarheit und Eigenverantwortung“, betonte er.

Abschluss mit Weitblick

Zum Abschluss der Diskussion betonte Berghammer die Notwendigkeit, sich der Realität zu stellen: „Die Unterscheidung zwischen ‚unabhängig‘ und ‚ungebunden‘ könnte die einzige

werden die Diskussionen in 16 Sprachen geführt, da überlegt man sich dreimal, bevor Gesetze geändert werden. Das bedeutet, in der Praxis muss man immer die Essenz vor Augen haben.“ Er warnte davor, dass die Umsetzung europäischer Vorschriften in nationales Recht nicht mehr als notwendig erfolgen sollte.

darauf achten müsse, die Diskussion auf Anlagengeschäfte zu beschränken.

Mehr Klarheit und Eigenverantwortung gefordert

Korinek hob hervor, dass in der Praxis die Beschwerden in der

Möglichkeit sein, auch zukünftig Provisionen zu sichern – unser potenzieller ‚Rettungsanker‘.“ Er plädierte dafür, dass alle Beteiligten an einem Tisch zusammenkommen müssten, um gemeinsam eine vernünftige Umsetzung zu gewährleisten und die Interessen der Branche zu schützen. **M**

Droht ein Provisionsverbot?

Maria Altenburg-Griesmayer, Leiterin des Bereichs Recht & Internationales beim Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO), brachte das Thema Provisionsverbot auf den Punkt: „Es wird ein Provisionsverbot kommen, es gibt anscheinend ein Misstrauen in der EU-Gesetzgebung. Die Diskussion ist gekommen, um zu bleiben.“ Van Hulle ergänzte, dass ein Teilverbot wahrscheinlich sei, man aber



Die elektronische Kommunikation im Versicherungsrecht

Welche Rolle spielt die elektronische Kommunikation im Versicherungsrecht?

Heinrich: Die elektronische Kommunikation ist auch im Versicherungsrecht – wie in allen anderen Bereichen des Wirtschaftslebens – heute unverzichtbar und aus der täglichen Praxis nicht mehr wegzudenken. Im Bereich des Versicherungsrechtes sind allerdings gewisse Rahmenbedingungen zu berücksichtigen, die eingehalten werden müssen, damit elektronische Kommunikation rechtswirksam funktioniert.

Welche Voraussetzungen für die elektronische Kommunikation sind konkret zu beachten?

Heinrich: Wesentlich ist zunächst, dass die Vereinbarung der elektronischen Kommunikation zwischen Versicher:in und dem:der Versicherungsnehmer:in der ausdrücklichen Zustimmung des:der Versicherungsnehmer:in



Die elektronische Kommunikation ist auch im Versicherungsrecht – wie in allen anderen Bereichen des Wirtschaftslebens – heute unverzichtbar und aus der täglichen Praxis nicht mehr wegzudenken.

Die elektronische Kommunikation ist aus dem heutigen Wirtschaftsleben nicht mehr wegzudenken.

Auch im Versicherungsrecht spielt diese Form der Kommunikation sowohl zwischen Versicher:in und Versicherungsnehmer:in als auch zwischen Versicher:in und Versicherungsmakler:innen eine immer bedeutendere Rolle. Dabei gilt es allerdings zu beachten, dass das Versicherungsvertragsgesetz rechtliche Rahmenbedingungen geschaffen hat, die für die Wirksamkeit der elektronischen Kommunikation eingehalten werden müssen.

Rechtsanwalt Alexander Heinrich,
Vortragender beim Expert:innentreffen der
Versicherungsmakler:innen in Rust, im Gespräch mit
Fachverbandsobmann Christoph Berghammer und
Fachgruppengeschäftsführer Erwin Gisch.

bedarf, die gesondert erklärt werden muss. Das heißt, dass eine stillschweigende (konkludente) Vereinbarung nicht ausreicht. Darüber hinaus muss die Zustimmung des:der Versicherungsnehmer:in „gesondert“ erklärt werden. Daher wäre etwa ein versteckter Passus im Antragsformular nicht ausreichend. Es sind zwei gesonderte Unterschriften des:der Versicherungsnehmer:in auf dem Antragsformular bzw. zwei gesonderte Bestätigungen im Zuge der elektronischen Antragstellung erforderlich.

Zu beachten ist weiters, dass die Vereinbarung einer elektronischen Kommunikation sowohl vom:von der Versicher:in als auch vom:von der Versicherungsnehmer:in jederzeit widerrufen werden kann. Der:die Versicher:in ist verpflichtet,

den:die Versicherungsnehmer:in vor Einholung der Zustimmung zur elektronischen Kommunikation auf dessen Widerrufsrecht hinzuweisen.

Besteht die Möglichkeit, dass sich Versicher:innen und Versicherungsnehmer:innen für bestimmte Mitteilungen die Schriftform vorbehalten können?

Heinrich: Ja, allerdings sieht das Versicherungsvertragsgesetz vor, dass dies nur für Erklärungen gelten darf, die den Bestand oder den Inhalt des Versicherungsverhältnisses betreffen, sofern dies aus Gründen der Rechtssicherheit sachlich gerechtfertigt und für den:die Versicherungsnehmer:in nicht gröblich benachteiligend ist. Eine derartige Vereinbarung wäre beispielsweise für eine Kündigung, einen Vertragsrücktritt, eine Vinkulierung oder eine Verpfändung zulässig.

Die Vereinbarung der Schrift-



form bedarf wiederum der ausdrücklichen Zustimmung des:der Versicherungsnehmer:in, die zusätzlich gesondert erklärt werden muss. Für Rücktrittserklärungen nach § 5 c VersVG kann die Schriftform allerdings nicht wirksam vereinbart werden.

Kann der:die Versicher:in, wenn mit dem:der Versicherungsnehmer:in die elektronische Kommunikation vereinbart wurde, dessen ungeachtet Mitteilung an den:die Versicherungsnehmer:in auf Papier übermitteln?

Heinrich: Das ist grundsätzlich zulässig. Allerdings sieht das VersVG einen Überraschungsschutz zu Gunsten des:der Versicherungsnehmer:in vor: Wenn

der:die Versicher:in von dieser Möglichkeit Gebrauch macht, muss er:sie den:die Versicherungsnehmer:in davon rechtzeitig elektronisch verständigen und ihn:sie auf die Rechtsfolgen des § 10 VersVG hinweisen. Hierbei handelt es sich um die Fiktion der ordnungsgemäßen Zustellung der Mitteilung an die vom: von der Versicherungsnehmer:in

zuletzt bekannt gegebene Adresse. Der Zweck dieser Regelung liegt darin, im Sinne des:der Versicherungsnehmer:in zu vermeiden, dass eine Mitteilung des:der Versicher:in an die letzte, dem:der Versicher:in bekannt gegebene Adresse an den:die Versicherungsnehmer:in als zugegangen gilt, obwohl diese Adresse nicht mehr aktuell ist.

Versicherungsbedingungen sehen üblicherweise die Verpflichtung des:der Versicherungsnehmer:in vor, einen allfälligen Adresswechsel dem:der Versicher:in unverzüglich bekannt zu geben. Hierauf könnte der:die Versicherungsnehmer:in vergessen, weil er:sie der Meinung ist, dass die Kommunikation ohnedies elektronisch erfolgt. Um den:die Versicherungsnehmer:in hier vor Nachteilen zu schützen, sieht das Versicherungsvertragsgesetz die genannte Hinweispflicht vor.

Darf der:die Versicher:in dem:der Versicherungsnehmer:in auch Werbung für Versicherungsprodukte im Wege der elektronischen Kommunikation übermitteln?

Heinrich: Grundsätzlich ja, zu beachten ist allerdings, dass dabei auch die Voraussetzungen des § 174 Telekommunikationsgesetz (TKG) erfüllt sein müssen. Danach bedarf die Zusendung von elektronischer Werbung der vorherigen Einwilligung des:der Empfänger:in, die jederzeit widerrufen werden kann. Zum Schutz des:der Versicherungsnehmer:in muss der:die Versicher:in bei der elektronischen Übermittlung von vertragsrelevanten Inhalten klar und deutlich darauf hinweisen, dass die Sendung einen Versicherungsschein oder eine bestimmte andere vertragsrelevante Information enthält. Der Begriff „vertragsrelevante Informationen“ ist weit auszulegen. Dadurch soll sichergestellt werden, dass der:die Versicherungsnehmer:in „auf

Zur Person

Rechtsanwalt Alexander Heinrich ist Partner der Pressl Endl Heinrich Bamberger Rechtsanwälte GmbH, einer der führenden Wirtschaftskanzleien in Westösterreich mit Standorten in Salzburg und Wien. Er ist bereits seit vielen Jahren vorwiegend im Bereich des Versicherungsrechts tätig und vertritt in- und ausländische Versicherungen sowohl außergerichtlich als auch in gerichtlichen Verfahren, vor allem in den Sparten Unfall-, Betriebsunterbrechungs-, Berufsunfähigkeits-, Kranken- und Haftpflichtversicherung. Heinrich ist Vorstandsmitglied des Fördervereins Privatversicherungsrecht an der Universität Salzburg sowie Mitglied des Praxisbeirates des Innsbrucker Forums für Bank- und Versicherungsrecht.

den ersten Blick“ erkennt, dass es sich um vertragsrelevante Informationen und nicht um Werbung handelt.

Gelten die Regeln der elektronischen Kommunikation auch für das Verhältnis zwischen Versicher:in und Versicherungsmakler:in?

Heinrich: Ja, die oben beschriebenen Rahmenbedingungen gelten auch für die elektronische Kommunikation zwischen dem:der Versicher:in und einem:einer sonstigen Dritten, wozu auch Versicherungsmakler:innen zählen. Versicher:in und Versicherungsmakler:in können daher unter den oben geschilderten Rahmenbedingungen eine Vereinbarung der elektronischen Kommunikation abschließen. Der:die Versicherungsmakler:in sollte allerdings abklären, ob er:sie kraft seiner Vollmacht dazu berechtigt ist, die elektronische Kommunikation für seine:n Kund:in zu vereinbaren. Es empfiehlt sich, in das Vollmachtsformular explizit aufzunehmen, dass der:die Makler:in ermächtigt ist, mit dem:der Versicher:in eine elektronische Kommunikation zu vereinbaren.

Wie ist das folgende Beispiel aus der Praxis rechtlich zu beurteilen?

Der:die Versicher:in vereinbart mit dem:der Versicherungs-

makler:in, dass Zustellungen im Wege der elektronischen Kommunikation ausschließlich an den:die Versicherungsmakler:in ergehen sollen. Dennoch schickt der:die Versicher:in Unterlagen nur an den:die Versicherungsnehmer:in.

Heinrich: Im Verhältnis zwischen Versicher:in und Versicherungsnehmer:in gelten die Unterlagen dem:der Versicherungsnehmer:in als zugegangen. Wenn der:die Versicherungsnehmer:in auf diese Unterlagen nicht reagiert, weil er:sie darauf vertraut, dass die Unterlagen vereinbarungsgemäß auch seinem:ihrer Versicherungsmakler:in übermittelt wurden, sind allerdings Schadenersatzansprüche des:der Versicherungsnehmer:in gegenüber dem:der Versicher:in denkbar. Bei dem Vertrag zwischen dem:der Versicher:in und dem:der Versicherungsmakler:in handelt es sich nämlich um einen Vertrag mit Schutzwirkung zu Gunsten Dritter (des:der Versicherungsnehmer:in). Wenn dieser Vertrag seitens des:der Versicher:in verletzt wird und dem:der Versicherungsnehmer:in daraus ein Schaden entsteht, wäre somit ein Schadenersatzanspruch des:der Versicherungsnehmer:in gegenüber dem:der Versicher:in möglich.

Danke für das Gespräch.

M

**»HUT AB, BEI DER HAUSHALTS-
VERSICHERUNG HABEN DIE WIRKLICH
ALLES AUF DEN KOPF GESTELLT!«**



**VON EXPERTEN
VERSICHERT**

**VAV III
VERSICHERUNGEN**

**MIT BEST-LEISTUNGS-GARANTIE UND
30 MIO. VERSICHERUNGSSUMME
IN DER PRIVATHAFTPFLICHT**

Mehr Schutz geht nicht! Die innovative VAV Haushaltsversicherung mit extrastarken Leistungen bietet einen umfassenden Haushaltsschutz. Diese versichert alles, was sich innerhalb der vier Wände befindet, schützt aber auch alle Familienmitglieder, sollten diese Schäden bei anderen verursachen – und das mit einer einzigartigen Versicherungssumme von 30 Millionen Euro

in der Privathaftpflichtversicherung. Weiterer VAVorteil:
Eigenheimbesitzer profitieren doppelt mit einer Kombination aus
VAV Haushaltsversicherung und VAV Eigenheimversicherung.

Mehr Infos auf www.vav.at

50 JAHRE
GEMEINSAM
STARK!
VAV III

KI kommt, um zu bleiben

Reinhold Baudisch, Unternehmer und Gründer der Plattform Durchblicker, sowie Philip Steiner, Geschäftsführer bei Franz Findets, teilten auf der „Insurtech Insights“ in London, Europas größter Insurtech-Messe, ihre Erkenntnisse zum Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) in der Versicherungsbranche. Diese Branche bietet optimale Voraussetzungen für KI-Anwendungen, da sie auf Produkten, Zahlen, Daten, Regeln, Algorithmen sowie großen Datenmengen basiert – ideale Einsatzgebiete für KI, sind beide überzeugt. So setzt die Zurich Versicherung bereits 160 KI-Lösungen ein, von ChatGPT zur Mitarbeiter:innenunterstützung bis hin zu Underwriting-Tools mit automatischen Übersetzungen und Betrugserkennung. Bei der Allianz Direct werden bereits über 50 Prozent der Kund:innenkontakte von einer Sprach-KI bearbeitet. Diese KI fungiert als „Co-Pilot“ für Sachbearbeiter:innen, was zu kürzeren Bearbeitungszeiten, höherer Produktivität und letzt-

Im Themenblock „Veränderung durch Digitalisierung, & KI & Co“ wurde Einblick in die Möglichkeiten der digitalen Transformation und den Einsatz von Künstlicher Intelligenz gegeben, um Prozesse zu optimieren, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und die Effizienz im Arbeitsalltag zu steigern.

lich einer besseren Kund:innenzufriedenheit führt (4,7 statt 4,3 Sterne). Ein weiteres Beispiel ist die Ergo-Versicherung, die in der Krankenversicherung jährlich rund 60 Millionen externe Dokumente verarbeitet. Durch KI-Automatisierung werden in diesem Bereich nur noch fünf Prozent der Sachbearbeitung manuell durchgeführt, nachdem die Automatisierungsquote zuvor bei lediglich 50 Prozent lag – unter anderem wegen hoher Fehlerquoten, die durch KI deutlich reduziert wurden. Ähnliche Automatisierungseffekte sieht man bei der Allianz, wo die Durchlaufzeit bei der Bearbeitung von Krankenversicherungsfällen um 93 Prozent gesenkt wurde. Zusammengefasst hat KI erhebliche Auswirkungen auf Durchlaufzeiten, Kosten und

Kund:innenzufriedenheit. Zudem wird die Automatisierung wirtschaftlich rentabler, selbst bei Prozessen mit geringeren Stückzahlen. Auch Makler:innen können KI bereits nutzen, um Inhalte für Websites zu erstellen, Newsletter zu verfassen, Korrespondenzen zu übersetzen, Beratungsgespräche zu protokollieren und einfache Deckungsprüfungen durchzuführen. Der Appell lautet: Die Tools sind vorhanden, sie müssen nur genutzt werden.

Hilfe durch ChatGPT

Christian Freiherr Göler von Ravensburg, Vorstand der Best Assekuranz, demonstrierte, wie KI bereits erfolgreich in Marketingaktivitäten, Schadensabwicklungen und im Vertrieb



Philip Steiner



Reinhold Baudisch

eingesetzt wird. Im Marketing verwendet die Allianz KI-Algorithmen zur Analyse des Surfverhaltens ihrer Kund:innen, um Zielgruppen besser zu identifizieren und zu segmentieren. Dies führt zu einer erhöhten Konversionsrate durch maßgeschneiderte Kampagnen und personalisierte Werbung. Auch AXA setzt KI-gestützte Tools ein, um automatisierte Blog- und Social-Media-Beiträge zu erstellen und aktuelle Trends sowie Kund:inneninteressen zu analysieren. Bei der Zurich Versicherung wird KI zur Datenanalyse und Kund:innensegmentierung verwendet, um gezielte Marketingstrategien zu entwickeln. Im Vertrieb kann KI bei der Leadgenerierung, der Vertriebsautomatisierung (z.B. Chatbots, virtuelle Assistent:innen) und der Verkaufsanalyse



Christian Freiherr Göler von Ravensburg

eingesetzt werden. Die Generali nutzt KI-Tools, um durch die Analyse von Online-Daten und

sozialen Netzwerken potenzielle Neukund:innen zu identifizieren, indem relevante Lebensereignisse erkannt werden. Besonders häufig wird die KI in der Schadenabwicklung genutzt: z.B. zur automatisierten Schadenserfassung und -bearbeitung, zur Betrugserkennung (z.B. durch Analyse historischer Daten und Betrugsmuster) und zur Schadensbewertung (z.B. durch Analyse von Schadenfotos und sofortige Kostenschätzungen). Darüber hinaus wird KI zur Analyse von Versicherungsprodukten genutzt. Ein Beispiel hierfür ist die Textanalyse von Versicherungsbedingungen in PDFs oder der Vergleich von Produkten, um Makler:innen bei der Auswahl der besten Optionen für ihre Kund:innen zu unterstützen. Dabei demonstrierte Christian von Göler den praktischen Einsatz durch einfache ChatGPT-Anfragen als Unterstützung für Makler:innen beim Vergleich von Datenquellen. Dabei rät er, die Antworten von ChatGPT oder Copilot noch einmal mittels Stichproben zu prüfen. **M**



Matthias Lang, Nora Wallner, Katharina Promok und Alexander Heinrich

Die Ankunft der Heuschrecken

Sie erläuterte in ihrem Referat die wirtschaftlichen Herausforderungen der Branche durch vermehrtes Auftreten von Investor:innen und die Notwendigkeit von Aus- und Weiterbildung in Bezug auf unternehmerisches Denken und Handeln. Es drängen immer mehr Investor:innen in den österreichischen Markt. Dabei lohnt sich ein Blick nach Deutschland, wo solche Entwicklungen bereits länger zu beobachten sind. Dort passieren zwischen 100 und 200 Transaktionen jährlich. Diese Unternehmenskäufe verändern den Markt. Die Anzahl der Makler:innen mit einem Provisionsvolumen von unter einer halben Million Euro sinkt in Deutschland und macht derzeit 40 Prozent des Gesamtumsatzes am Makler:innenmarkt aus. In England hat dieses Segment nur noch einen Umsatzanteil von zehn Prozent. Investor:innen suchen Rendite durch Wertsteigerungen des Unternehmens. Die Wertsteigerung wird durch Synergien bei Prozessverbesserungen, Investitionen in die Digitalisierung, höhere Verhandlungsmacht gegenüber den Versicher:innen und nur selten durch

den Fokus auf Kund:innen-zufriedenheit erreicht. Die Optionen für die Branche sind, weiter auf die traditionellen Strukturen und auf die Kund:innenbeziehung zu setzen oder ein:e First-Mover:in zu sein, mit der Chance auf Geschäftszuwächse. Ein zweiter Trend in der Branche ist der Kostendruck, nicht zuletzt ausgelöst durch die hohen Lohnabschlüsse. Daher muss man sich ganz genau überlegen, wer nach wie vor personalisiertes

Die Podiumsdiskussion zum Thema „Change in der Versicherungs- und Maklerschaft“ wurde mit einem Vortrag von Andrea Stürmer, Vorstandsvorsitzende der Zürich Versicherung eingeleitet.



Andrea Stürmer

Service bekommt bzw. für wie viele Kund:innen man sich das noch leisten kann. „Wir müssen mit unseren Ressourcen haushalten.“ Als dritten wichtigen Punkt sieht Stürmer die Aus- und Weiterbildung der Makler:innen im Hinblick auf unternehmerisches Handeln. „Nur weil man einen Gewerbeschein hat, ist man noch kein:e Unternehmer:in.“ Von wo erhält also der:die Makler:in diesbezüglich Unterstützung? Die vierte Herausforderung für die gesamte Branche ist der Klimawandel. Es werden dabei weder die Taschen der Versicherungen noch die der Regierungen ausreichen. Wir brauchen dafür viel bessere Lösungen, appellierte Stürmer. **M**



Fürchtet euch nicht

In der abschließenden Podiumsdiskussion wurde deutlich gemacht, dass die Zukunft ohne KI nicht denkbar ist.

Andrea Stürmer beschrieb die KI wie einen Süßigkeitsladen, in dem die Unternehmen sich die Frage stellen müssen: „Wo setzen wir die KI bzw. die Ressourcen ein?“ Die Antwort darauf ist einfach: „Dort, wo auch der Nutzen am größten ist.“ Deswegen zeigt sich vor allem der Bereich als Berater:innenunterstützung in der Schadensabwicklung branchenweit als intensiver Anwendungsbereich.

Ewald Maitz, der Gründer und Herausgeber von versdb, erzählte vom neuen KI-Chat-Sprachmodell, welches Fragen der User:innen und auch Streitfälle interpretieren kann. Das System holt sich die relevanten Informationen direkt aus versdb und formuliert einfache Antworten inklusive Angabe der Quellen. Die Sprach-KI ist seit Kurzem für alle Sparten verfügbar.

Alexander Heinrich gab zu bedenken, dass man beim Einsatz von KI vor allem im Kund:innen-

bereich aufpassen muss, um die Kund:innenzufriedenheit nicht zu gefährden.

Christian Freiherr Göler von Ravensburg hat in seinem Makler:innenbetrieb vier Teams zu jeweils zwei Personen aus den unterschiedlichen Abteilungen abgestellt, die sich in Workshops mit dem Thema KI beschäftigen und damit das Thema ins gesamte Unternehmen tragen. Er erklärte, dass er die KI-Entwicklung im Unternehmen als Kreislauf von Verstehen-Anwenden-Fehlermachen-Verstehen sieht. Neben der KI ist die Nachhaltigkeit ein existenzielles Risiko für die Branche.

„Wir stehen am Anfang beim Klimawandel“, so Stürmer. Das Thema Prävention wird, laut Stürmer, immer wichtiger, weil die Schäden nur teilweise ersetzt

werden können. Für Christoph Berghammer kann die Makler:innenschaft nur nachhaltig bestehen. Auch bei der Produktpalette wird es aus seiner Sicht große Veränderungen geben. Zum Teil werden Produkte nicht mehr akzeptiert, weil sie den ESG-Kriterien nicht entsprechen. Für die Klimaproblematik braucht es laut Berghammer eine europäische Lösung, um die Finanzierbarkeit zu ermöglichen. Hinzu kommen noch neue Gefahren, wie die Cyber-Kriminalität, bei der es schwierig ist, diese nachhaltig und mit einem vernünftigen Preis zu versichern. Abschließend erklärt Berghammer, der Markt werde sich ändern, aber der:die Makler:in braucht sich nicht zu fürchten. „Ich bin guter Dinge.“ **M**



Ewald Maitz, Andrea Stürmer, Christian Freiherr Göler von Ravensburg, Brita Eipeldauer, Alexander Heinrich und Christoph Berghammer

Nachhaltigkeit im Fokus

Regulatorische Rahmenbedingungen und ihre Auswirkungen
Die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) der EU setzt neue Standards für die Offenlegung von ESG-Aspekten (Umwelt, Soziales und Unternehmensführung). Die CSRD baut auf den bisherigen Offenlegungsstandards der Non Financial Reporting Directive auf und erweitert deren Anwendungsbereiche erheblich.

Diese Richtlinie, die seit 2024 vollständig umgesetzt werden muss, zwingt Versicherer dazu, ihre Nachhaltigkeitsstrategie tief in die Unternehmensprozesse zu integrieren. Dies betrifft nicht nur die Auswahl und das Management von Kapitalanlagen, die zunehmend unter ökologischen Gesichtspunkten bewertet werden, sondern auch das Risikomanagement und die Entwicklung von Versicherungsprodukten. Die Versicherer müssen sicherstellen, dass ihre Produkte den ESG-Kriterien entsprechen, was die Berücksichtigung von Umwelt- und Klimarisiken sowie so-

Nachhaltigkeit ist ein zentrales Thema der Versicherungsbranche in Österreich und wird zunehmend als entscheidender Faktor für die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen angesehen. Der Wandel hin zu nachhaltigeren Geschäftsmodellen wird dabei sowohl von regulatorischen Vorgaben als auch von steigenden Erwartungen der Kund:innen getrieben.

zialen Aspekten einschließt. Die verpflichtete Berichterstattung umfasst dabei nicht nur quantitative Daten, sondern auch qualitative Informationen, die einen umfassenden Überblick über die ESG-Strategien und deren Auswirkungen auf die Geschäftsmodelle geben. Zudem werden externe Prüfungen der Berichte obligatorisch, um die Glaubwürdigkeit und Transparenz zu erhöhen.

Nachhaltige Versicherungsprodukte, die ökologische und soziale Aspekte berücksichtigen, gewinnen an Bedeutung. Dies geht über einfache, „grüne“ Versicherungsprodukte hinaus; vielmehr wird erwartet, dass die gesamten Geschäftsmodelle nachhaltig ausgerichtet werden.

Wir haben den österreichischen Versicherungsmarkt genauer unter die Lupe genommen, um zu ermitteln, welche nachhaltigen Verhaltensweisen von Versicherungsnehmer:innen besonders im Kfz-Bereich anerkannt werden, welche spezifischen Produkte angeboten werden und in welchen weiteren Bereichen diese Nachhaltigkeit zudem belohnt wird.

Bernhard Lackner, Vorstandsdirektor der Niederösterreichischen Versicherung AG: Der nachhaltige

Aspekt in den Produkten ist in seinem Unternehmen sehr wichtig. „Derzeit können wir auf eine Reihe von nachhaltigen Aspekten bei unseren Produkten hinweisen.“ Unter anderem gehören Versicherungen für E-Bikes, E-Ladestationen und PV-Anlagen dazu. „Seit Kurzem bieten wir unseren Kund:innen auch die Möglichkeit, sich im Rahmen des Assistance-Produktes ‚Digitale Soforthilfe‘ über nachhaltigen Energieverbrauch kostenfrei beraten zu lassen.“ Für E-Fahrzeuge bietet die NV zudem einen Sonderrabatt von zehn Prozent in den Sparten Kfz-Haftpflicht und Kasko an. Den NV-Kund:innenportal-User:innen wird ein unentgeltlicher „Wetterwarn-SMS“-Dienst für ihren Wohnort zur Verfügung gestellt.

René Knapp, Vorstand für Personal, Marke und Nachhaltigkeit der UNIQA Insurance Group AG:

„Wir legen den Fokus auf Produktlösungen, die unsere Privatkund:innen bei ihrer eigenen grünen Transformation begleiten.“ Ein Beispiel hierfür ist die neue Kfz-Versicherung, die einen Preisvorteil für Fahrzeuge mit niedrigem CO₂-Ausstoß bietet. „Darüber hinaus gibt es für E-Autos einen eigenen Tarif mit besonderen Leistungen für Akku und Co.“ UNIQA bietet zudem eine erneuerbare Energietechnikversicherung an und unterstützt die Kreislaufwirtschaft



Bernhard Lackner, Vorstandsdirektor der Niederösterreichischen Versicherung AG



René Knapp, Vorstand für Personal, Marke und Nachhaltigkeit der UNIQA Insurance Group AG

durch eine Reparaturkostenversicherung für Haushaltsgeräte. Einen direkten Einfluss können ihre Kund:innen auch mit der Wahl ihrer Lebensversicherung nehmen. Die fondsgebundene Lebensversicherung bietet auch nachhaltige Fonds mit Umweltzeichen. „Wir evaluieren laufend die Bedürfnisse unserer Kund:innen und probieren auch neue

Ansätze aus. Seit Kurzem haben wir einen eigenen UNIQA Footprint-Rechner, der den individuellen Overshoot Day berechnet und abhängig von der jeweiligen Situation auch Handlungsempfehlungen gibt. So bekommen Kund:innen ein umfassendes Bild von den eigenen Auswirkungen auf unseren Planeten.“

Christian Noisternig, Vorstand für Vertrieb & Marketing der ERGO Versicherung:

„Der Klimawandel und die damit verbundene Zunahme von Naturkatastrophenschäden werfen neue Risiken auf. ERGO bietet mit seinen Produkten dafür passende Versicherungslösungen.“ Beispielsweise liefert das in der MobilERGO! Kaskoversicherung für alle elektrisch betriebenen Pkw/Kombi automatisch inkludierte „Elektro

Plus“-Paket Mehrwert für die Kund:innen. Weiters sind im Rahmen der ERGO fürs Wohnen und ERGO fürs Gewerbe Sachversicherung Sturm- und Hagelschäden an Photovoltaikanlagen mitversichert. Erweiterten Versicherungsschutz im Bereich Photovoltaikanlagen liefert die Elektronikversicherung. Für eine



Christian Noisternig, Vorstand für Vertrieb & Marketing der ERGO Versicherung

Absicherung von Naturgefahren bietet die Sachversicherung umfassende Deckungen im Rahmen des Versicherungsschutzes für das Eigenheim und den Wohnungsinhalt an. „In der Eigenheim-/Haushaltversicherung kann ein freiwilliger Selbstbehalt Kleinschäden verhindern und hilft so, bei der Prämie zu sparen. Als Extraservice versenden wir gratis Unwetterwarnung für die Region des Wohnortes der versicherten Person zur Information über drohende Naturkatastrophen und zur Prävention von Schäden. Zukünftig wollen wir durch Einbeziehung weiterer Daten in der Risikomodellierung Maßnahmen unserer Kund:innen zur Schadenminderung belohnen, aber auch Reparatur statt Neukauf, klimafreundliches Bauen und Sanieren oder erneuerbare Energieversorgung noch besser fördern.“

Sonja Brandtmayer, Generaldirektor-Stellvertreterin der Wiener Städtische Versicherung: „Die Wiener Städtische Versicherung fördert alternative Antriebsarten seit Jahren durch Prämienreduktionen.“ Zusätzlich können im Rahmen des Elektro-/Hybridfahrzeug-Pakets, das als Ergänzung zu einer Voll- bzw.



Sonja Brandtmayer, Generaldirektor-Stellvertreterin der Wiener Städtische Versicherung

Teilkasko abgeschlossen werden kann, die Batterie bzw. Antriebsakkumulator, das vom Hersteller mitgelieferte Ladekabel sowie mobile Ladegeräte mitversichert werden. Selbstverständlich werden auch alternative Fortbewegungsmittel wie E-Bikes mit fairen Produktangeboten unterstützt. „Als erster österreichischer Versicherer haben wir eine nachhaltige Fondspolizze mit dem Namen ‚Eco Select Invest‘ auf den Markt gebracht, die mit dem österreichischen Umweltzeichen ausgezeichnet wurde.“ Diese Fondspolizze zielt darauf ab, dem:der Versicherte:n eine Altersvorsorge zu bieten, die gleichzeitig verantwortungsvoll mit Umwelt und Gesellschaft umgeht. In der Eigenheim-Versicherung sind beispielsweise Reparaturmehrkosten für bauliche Verbesserungen nach behördlichen Auflagen mitversichert. Diese Deckung kann teilweise für nachhaltigen Aufbau herangezogen werden. In der Wohngebäudeversicherung sind durch den Abschluss des Energiesparpakets auch Reparaturmehrkosten für energiesparende bauliche Verbesserungen gedeckt.

Erwin Mollnhuber, Mitglied der Geschäftsführung GARANTA Versicherung: Garanta integriert Nachhaltigkeit sowohl in ihre Produkte als auch in ihre Prozesse und Services. „Wir haben mit dem Elektro-Plus-Paket einen speziellen Zusatzbaustein zur Voll- oder Teilkaskoversicherung im Angebot. Versicherbare Fahrzeuge sind Pkw oder Lkw (bis 3,5 t) mit Elektro- oder Plug-in-Hybrid-Antrieb. Darüber hinaus erhalten E-Fahrzeuge mit einem CO₂-Ausstoß unter 60 g/km einen zusätzlichen Rabatt. Im GARANTA



Erwin Mollnhuber, Mitglied der Geschäftsführung GARANTA Versicherung

Autohaus-Tarif sind weitere Produktfeatures enthalten, wie die 100-prozentige Totalschadenreparatur (Reparieren statt Wegwerfen und Ersetzen), und es gibt keine Ablösezahlungen, wodurch Reparaturen im Inland gefördert werden.“ Das „Elektro-Plus-Paket“ bietet spezielle Zusatzleistungen für Elektro- und Hybridfahrzeuge, während CO₂-arme Fahrzeuge zusätzliche Rabatte erhalten. „Reparieren statt Ersetzen“ ist ein weiterer Aspekt, der in den Versicherungsbedingungen verankert ist, um Nachhaltigkeit zu fördern. „Im Prozessablauf, stellen wir unseren Vertriebspartner:innen nachhaltige und klimafreundliche Prozesse zur Verfügung. Dazu zählen das VIPS (Elektronisches Vertriebspartner-Informationssystem), die elektronische Unterschrift mit Abschluss am Point of Customer und die elektronische Zustellung der Unterlagen an den:die Kund:in. Weiters unterstützen wir die Nachhaltigkeitsziele durch rasche und faire Schadenerledigung.“

Christian Sipöcz, Vorstandsmitglied der VAV Versicherung: „Grundsätzlich ist das Thema Nachhaltigkeit in all unseren Tarifen präsent, da im Zuge des VAV-Produktentwicklungspro-



Christian Sipöcz, Vorstandsmitglied
der VAV Versicherung

zesses das Thema Nachhaltigkeit im Fokus steht und sich in diversen Tarifbausteinen manifestiert. So befinden sich beispielsweise in der Eigenheim-/Haushaltsversicherung diverse nachhaltige Deckungen. Solaranlagen und Photovoltaikanlagen, die an einem Gebäude fix montiert sind oder sich auf dem Versicherungsgrundstück befinden, sind bis zu einer Versicherungssumme von 25.000 Euro prämienfrei mitversichert. Weiters sind im VAV-Produkt Deckungen für „Balkonkraftwerke“, Erdwärmekollektoren und Wall-



Thomas Lackner,
Vorstandsvorsitzender der HDI Sach

boxen fix inkludiert. In der Kfz-Versicherung wird nachhaltiges Verhalten beispielsweise dadurch honoriert, dass Fahrzeuge mit geringerer Fahrleistung in den Genuss eines tariflichen Rabattes kommen und das Prämieniveau für „Wenigfahrer:innen“ somit deutlich unter jenem von „Vielfahrer:innen“ liegt.“

**Werner Panhauser,
Vorstand Vertrieb & Marketing, Helvetia Versicherung:**

„Wir tragen mit unseren Versicherungslösungen zu mehr Nachhaltigkeit bei und unterstützen dies bei unseren Kund:innen – sowohl mit unseren nachhaltigen Produkten als auch durch unser nachhaltiges Engagement. Neben der nachhaltigen Vorsorgelösung mit der FairFuture Lane bieten wir im Bereich Schaden-Unfall mit der Photovoltaikversicherung und der E-Bike-Versicherung zwei nachhaltige Versicherungsprodukte an. Mit der Versicherung von Photovoltaikanlagen – privat wie im gewerblichen Bereich – unterstützen wir die Erschließung und den weiteren Ausbau von erneuerbaren Energieformen. Unsere Kundschaft profitiert hierbei von unserem hohen Know-how in den Bereichen Bau, Transport und Energie.“

Thomas Lackner, Vorstandsvorsitzender der HDI Sach: „Abgestimmt auf veränderte Bedürfnisse und Änderungen in der Gesetzgebung sowie aufgrund des wachsenden Interesses an Nachhaltigkeit unserer Kund:innen gibt es bereits seit 2022 einen nachhaltig-orientierten Kfz-Tarif, der PUNKT:GENAU passt.



Werner Panhauser, Vorstand Vertrieb
& Marketing, Helvetia Versicherung

Unabhängig von der Antriebsart gibt es attraktive Versicherungslösungen, die zudem nachhaltige Kaufentscheidungen (z.B. E-Mobilität) fördern sollen. Gleichzeitig werden ebenso jene belohnt, die zwar weiterhin auf Verbrennungsmotoren setzen, aber dabei auf einen geringeren CO₂-Ausstoß achten – weniger CO₂-Wert bedeutet weniger Prämie. Darüber hinaus gibt es für Besitzer:innen von Elektro- und Hybridfahrzeugen ein eigens geschnürtes Paket, das speziell auf die Risiken der E-Mobilität eingeht. Als optionaler Leistungsbaustein kann das „E-Paket“ in den Kaskovarianten Voll- und Teilkasko beantragt werden. Dieses bietet unter anderem Versicherungsschutz für die mitversicherte Wallbox, für Schäden durch indirekten Blitzschlag sowie Schäden durch Hacker:innenangriffe.“

Neue Technologien und Nachhaltigkeit stehen aber auch bei anderen Sparten wie z.B. bei Haushalt- und Eigenheimversicherungen im Fokus. Während bei Eigenheimversicherungen die Themen E-Mobilität (z.B. Mitversicherung von Wallboxen und Ladestationen) sowie Solar- und Photovoltaikanlagen immer wichtiger werden, gewinnt auch moderne Kriminalität in der Haushaltsversicherung an Re-

levanz. Deshalb wurden bei der vollständigen Erneuerung der Haushalts- und Eigenheimtarife im Jahr 2023 nachhaltige Aspekte besonders berücksichtigt.

Andrea Stürmer, CEO der Zürich Versicherung: Auch Zürich legt großen Wert auf Nachhaltigkeit in ihren Produkten. „Unsere Kund:innen achten immer mehr darauf, auch beim Veranlagen ihres Geldes zur Nachhaltigkeit beizutragen.“ Mit den fondsgebundenen Lebensversicherungen „For Future Invest“ und „Zurich Lean Invest“ wird ausschließlich in nachhaltige Investmentfonds bzw. ETFs (engl. Abkürzung für Exchange Traded Funds) investiert. Erstere fondsgebundene Lebensversicherung ist sogar mit dem Österreichischen Umweltzeichen zertifiziert. „Wenn unsere Kund:innen ökologische Baumaterialien für die Wiederherstellung eines beschädigten Gebäudes verwenden, ersetzen wir bis zu 20 Prozent höhere Kosten im Rahmen der Versicherungssumme. Darüber hinaus bieten wir in Kooperation mit LSG LEASING-SERVICE an, umweltfreundliche Energielösungen für das Eigenheim zu leasen bzw. zu finanzieren und durch Zurich zu versichern. Das



Andrea Stürmer, CEO der Zürich Versicherung

gilt für Ladestationen für E-Autos ebenso wie für Photovoltaik- und Solaranlagen, Wärmepumpen oder Pelletheizungen. Beliebt ist auch die Ablöse in Kombination mit unserer Baumpflanzaktion, bei der man im Schadenfall anstatt einer Schadenzahlung für die Reparatur die Option „Ablöse“ wählen kann. So erhalten unsere Kund:innen einerseits einen Geldbetrag ausbezahlt, andererseits pflanzen wir jeweils einen Baum im Zurich Forest. Damit wurden allein im Jahr 2023 über 13.000 Bäume gepflanzt.“

Wolfgang Petschko, Vorstand der DONAU Versicherung: „Umweltfreundliche Mobilität wird immer wichtiger. Speziell rein elektrisch angetriebene Autos haben in den vergangenen Jahren starken Zuspruch erfahren. Die Zulassungen steigen – nicht nur durch die Förderungen – laufend. Insgesamt sind rund 170.000 E-Autos in Österreich zugelassen. Die steuerlichen Begünstigungen haben diesen Trend sicher verstärkt. Die DONAU gewährt für reine E-Autos in der Kfz-Haftpflicht und Kfz-Kasko einen Rabatt von 20 Prozent auf die Prämie. Als Ergänzung bieten wir für E-Autos ein attraktives Zusatzpaket zur Voll- bzw. Teilkasko an. Versichert wird die Batterie beim Aufladen; auch Bedienungsfehler beim Ladevorgang sind inkludiert. Das mitgelieferte Ladekabel mit Adaptern sowie mobile Ladegeräte sind ebenfalls eingeschlossen. Schäden durch Tierverbiss sind mit einer erhöhten Deckung versichert.“



Wolfgang Petschko, Vorstand der DONAU Versicherung

Thomas Ackerl, Vorstandsvorsitzender der muki Versicherungsverein a.G.: „muki unterzieht sämtliche Tarife in jeder Phase des Produktentwicklungsprozesses sowie am Markt einer strengen Prüfung auf Eignung und Nutzen für unsere Kund:innen. Dabei legen wir besonderes Augenmerk auf alle Aspekte der Nachhaltigkeit. So sind beispielsweise Photovoltaik- und Solaranlagen am Gebäude und versicherten Grundstück in den Exklusiv- und Premiumtarifen unserer Eigenheimversicherung prämienfrei mitversichert.“ **M**



Thomas Ackerl, Vorstandsvorsitzender der muki Versicherungsverein a.G.

GIBT'S VERSICHERUNGS- LÖSUNGEN, SO INDIVIDUELL WIE MICH?



Mehr über die besten
Versicherungen:
www.noe-sicher.at

EURE VERSICHERUNGSMAKLER

AUS NIEDERÖSTERREICH

Vorschau



Interview mit Othmar Karas, ehem. Erster Vizepräsident des Europäischen Parlaments im Gespräch



Nachlese BITS-Day



Interview mit Univ. Prof. Johannes W. Flume, Paris Lodron Universität Salzburg

Impressum

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

Geschäftsführer: Isabella Schönfellner

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

Anzeigenleitung: Isabella Schönfellner

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner

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

Fotos: Zurich, Adobe Stock/Animaflora PicsStock, Adobe Stock/Marco Martins, Adobe Stock/christianchan, Adobe Stock/kras99, Adobe Stock/Summit Art Creations, Adobe Stock/Gina Sanders, Adrian Matusik/ConPassione.pl, Helvetia, Manuel Horn, FMVÖ/Martin Hörmandinger, Together CCA GmbH/SCHAEFFER, Christian Mikes, Bernadette Reiter, Paparazzo Christian, Inge Prader, Jasmin Nowak-Huber - IGV Austria, Michael Redmann, Frederick Sams, Erhan Doener, Roman Reiter, Ian Ehm, Peter Riedler, Adrian Matusik, Marlene Fröhlich, KOEKART, Sabine Klimpt.

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. Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend.

Es gilt der Anzeigentarif 01/2024



ARAG Versicherung

Betriebs-Rechtsschutz - neu gedacht



Umfassende Grunddeckung mit Erweiterungen und vielen Services.

✓ **KI- und Cyber-Paket**

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

✓ **Präventions-Paket**

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

✓ **Pauschaltarif für alle betrieblich und privat genutzten Motorfahrzeuge zu Lande**

✓ **Umfassende, modulare Leistungen im Vertrags-Rechtsschutz**



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

Zurich Comfort Service

Verfügbar in der fondsgebundenen Lebensversicherung

Zurich For Future Invest



Genießen Sie bei dieser Investmentoption den höchstmöglichen Komfort. Ihre Kunden und Kundinnen können stets auf die Expertise von Veranlagungsprofis vertrauen.

- Aktiv gemanagtes, nachhaltiges Portfolio
- Dynamische Investmentstrategie
- Smartes Ablaufmanagement
„Soft-End-Management“



Besuchen Sie unseren Webfolder und sehen sie sich das Erklärvideo an.

Zu diesem Produkt gibt es ein Informationsblatt, das wichtige und standardisierte Informationen über das Produkt bereitstellt. Diese finden Sie in der jeweils aktuellen Fassung online unter www.zurich.at/Informationsblatt.

Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft, www.zurich.at

 **ZURICH**[®]