

# VM

# Der Versicherungsmakler

Österreichische Post AG, MZ 072037591 M, Manstein ZeitschriftenverlagsgesmbH,  
Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf; Retouren an Postfach 100, 1350 Wien

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der  
Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten



# Januar

# 1

## Intensives Arbeitsjahr 2017

## OBMANN ZIEHT BILANZ

NEUJAHR  
MONTAG

# 2018



Christoph Berghammer

**IDD – UMSETZUNG IN ÖSTERREICH**

Das aktuellste Update

**DIE NEUE DATENSCHUTZVERORUNGUNG**

Zentrales Thema bei Road Show

**VERSICHERUNGSMÄRKTE**

Innovationen für Haus und Wohnung



**Auf die Donau  
ist Verlass.**

*So stell ich mir das vor*



AUSGEZEICHNET

**M&M RATING**  
Berufsunfähigkeit

Austria

DONAU Versicherung AG  
Vienna Insurance Group

SBU/BUZ

Stand: 07/2017 – ID: D 30044 [www.mm-ratings.de](http://www.mm-ratings.de)

MORGEN  
&  
MORGEN

Was mir an der Donau so gefällt? Als regionaler Versicherer spricht sie wie ich einfach die Sprache unserer gemeinsamen Kunden. Und ich kann Versicherungen mit umfangreichem Deckungsumfang anbieten. Dank der breiten Produktpalette der Donau ist für jeden Kunden etwas dabei. So stell ich mir das vor. Mehr auf [donaubrokerline.at](http://donaubrokerline.at)



# Ein Jahr geht, die Themen bleiben

**D**er Jahreswechsel wird von vielen als Zäsur empfunden, ist er aber seit Jahren nicht mehr. Der Weihnachtsfestkreis bringt zwar im beruflichen Alltag eine gewisse Entspannung bei Terminen und Erledigungsstress, die meisten Themen der Agenda sind aber auf neue Rechnung vorzutragen. Das gilt auch für uns im Fachverband in der gesetzlichen Interessenvertretung aller in Österreich tätigen Versicherungsmakler. **Im vergangenen Jahr hat sich eine Fülle von Themen aufgetan, die der Bearbeitung und der Erledigung harren. Auch wir haben einiges auf „neue Rechnung vorzutragen“. Nicht weil wir säumig gewesen wären, sondern weil vieles noch im Fluss ist.**

Da geht es etwa um die viel zitierte und für die gesamte österreichische Versicherungswirtschaft essenzielle IDD. Deren nationale Umsetzung muss bis Mitte Februar kommenden Jahres über die parlamentarische Bühne gehen. Und dieser Gesetzwendungsprozess braucht unsere volle Aufmerksamkeit bis zur buchstäblich letzten Minute. Unsere Vorarbeiten zu einer sachlich fundierten Meinungsbildung auf Ministerialebene sind sehr weit gediehen, wir haben unsere Standpunkte mit anderen Berufsgruppen abgestimmt und auch mit der Versicherungswirtschaft in kollegialem Einvernehmen bei den Ressorts deponiert. **Sie können das in dieser Ausgabe umfassend nachlesen, denn in einem sehr profunden Beitrag von Fachverbandsgeschäftsführer Gisch finden Sie wirklich alles, was man zur IDD aktuell wissen muss und wissen sollte.**

Meiner Meinung nach ist die Administrative in der Sache IDD jedenfalls gut vorbereitet, das haben die unzähligen persönlichen Kontakte mit unseren Ansprechpartnern ergeben. Doch noch fehlt eine aktionsfähige Regierung, die den parlamentarischen Entscheidungsprozess in Gang setzt. Es ergibt sich daraus ein gewisser Zeitdruck, aber ich bin auch diesbezüglich durchaus optimistisch. Stichwort Zeitdruck: Auch die DSGVO, ein einschneidendes Regelwerk für das künftige Datenmanagement und den rigorosen Datenschutz, rückt langsam, aber stetig in den Mittelpunkt des öffentlichen Interesses. Damit wird sie auch zum unternehmerischen Thema, den jeder Einzelne von uns steht ab Wirksamkeitsbeginn im Mai kommenden Jahres in besonderer Pflicht und muss bis dahin rechtskonforme Vorbereitungen treffen.

Es war also naturgemäß diese neue Datenschutzrichtlinie, die uns im Herbst des zu Ende gehenden Jahres zusätzlich beschäftigte. Es war – und es bleibt auch noch – diesbezüglich viel an Aufklärungsarbeit zu tun. Unter dem Generalmotto: Wir müssen als Wirtschaftskammer den Mitgliedern bestmöglichen Service, kompetente Analysen und praktikable Empfehlungen auch zu diesem Thema bieten! Zumal naturgemäß nur eine Minderheit unserer Kolleginnen und Kollegen über eine so tiefgehende juristische Ausbildung verfügt, um ein so komplexes Regulatorium problemlos und ohne Fallstricke im unternehmerischen Alltag umzusetzen.



Fachverbandsobmann Christoph Berghammer

Bei den bisherigen Informationsveranstaltungen wurde deutlich, dass manche Kollegen nunmehr auch die DSGVO als zusätzlichen Schritt zur Überbürokratisierung des Makleralltags empfinden. Brauchten wir alle doch mehr Zeit, um unserem Beratungsauftrag und der Wahrung von Kundeninteressen – wie vom Gesetz gefordert – professionell nachzugehen.

**Das ist jetzt keine tröstliche Weihnachtsbotschaft: Leider liegt die Ausweitung regulatorischer Normen im Zeitgeist, es ist vorerst keine Milderung des Drucks abzusehen. Aber die Wirtschaftskammer arbeitet daran!**

„Make the best of it“, heißt es im angelsächsischen Raum. In diesem Sinne werden wir als Standesvertretung unseren Mitgliedern weiterhin helfend zur Seite stehen. Womit sich – meiner Meinung nach – angesichts der komplexen Materien, die quer durch die heimische Wirtschaft und im unternehmerischen Alltag zur Diskussion stehen, die Frage nach dem Sinn der Pflichtmitgliedschaft bei der WKO wohl von selbst beantwortet ...

**Das heißt im Klartext: Die Themen und Probleme haben uns spätestens ab dem 7. Jänner kommenden Jahres wieder. Bis dahin wünsche Ihnen aber einige wohlverdiente Tage des beruflichen Leisertretens, der Aufarbeitung des Liegengebliebenen und der weihnachtlichen Besinnung sowie Regeneration im Familien- oder Freundeskreis.**

**Eine fröhlich-besinnliche Weihnacht, einen heiteren Jahreswechsel sowie viel Erfolg anno 2018 wünscht Ihnen – beruflich wie privat –**

**Ihr Christoph Berghammer, Obmann des Fachverbandes der Versicherungsmakler**

# Zwischen Wachstum und Risikobewusstsein

**B**ei Redaktionsschluss gab es noch keine neue Regierung. Das gilt auch für Deutschland, wo sich die Regierungsbildung wohl noch weit in das Jahr 2018 hinziehen wird. Hierzulande dürfte es knapp vor Weihnachten klappen. Beide Länder erleben derzeit ein Wirtschaftswachstum, das deutlich über den selbst optimistischen Expertenerwartungen liegt. Zyniker merken gelegentlich an: Dies beweise einmal mehr, dass es der Wirtschaft immer dann gut geht, wenn die Politik die Gesetzesmaschinerie auf Sparflamme fahren muss.

**Realpolitisch braucht es jedoch auch in der Politik stabile Verhältnisse. Denn wenn auch das reale BIP um fast drei Prozent steigt, die Risiken sind aufrecht.** Das gilt gerade auch aus der Sicht der Versicherungswirtschaft: Das Vorsorgeverhalten ist in Österreich krass unterdurchschnittlich. Der Zufluss zu Vorsorgeprodukten liegt sehr deutlich unter dem EU – Durchschnitt und mit ihrer extremen Vorliebe für das Sparbuch erleiden leider viele – ohne es wohl in voller Tragweite zu realisieren – einen beachtlichen Realwertverlust ihrer Ersparnisse.

**Die Diskussionen über die IDD und die DSGVO überlagern naturgemäß vorerst diese Thematik. Auch diese Ausgabe ist in der standespolitischen Berichterstattung zu den Herausforderungen für die Versicherungsmakler von diesen beiden Themenblöcken dominiert.**

Doch wie steht es mit dem gesamtgesellschaftlichen Risikomanagement? Die versicherungsrechtliche Deckung von Schäden aus Naturkatastrophen beispielsweise harrt seit Jahren einer nachhaltigen Lösung. Außer warnenden Stimmen aus den Assekuranzen ist da noch nichts zu hören ...

Es geht also nicht ohne Politik. Was Österreich betrifft so hoffen viele, dass in der zu erwartenden, neuen Konstellation die Begriffe Kapitalmarkt, Förderung der zweiten und dritten Säule in der Eigenvorsorge und moderatere Gewinnbesteuerung etwa auch durch eine flexiblere, steuerliche Abschreibungspolitik nicht mehr tabuisiert werden.

**Vor Weihnachten darf man sich jedenfalls einiges wünschen.**

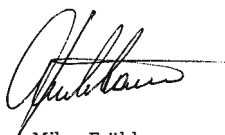
„Mehr unternehmerisches Einfühlungsvermögen täte der Politik gut.“

Dkfm. Milan Frühbauer

**Etwa die Rückkehr der unternehmerischen Risiken und der Parameter für die Wettbewerbsfähigkeit von EPU und KMU in das politische Bewusstsein der**

**fortan Verantwortlichen!**

**Die Geschäftsführung des Manstein Verlages, Redaktion und Anzeigenteam wünschen den Lesern des VM in diesem Sinne eine besinnliche Weihnacht, einen fröhlichen und optimistischen Übergang in das Jahr MMXVIII sowie viel beruflichen Erfolg im neuen Jahr. Gesundheit und Elan mögen die fortschreitende Bürokratisierung erträglicher machen!**



Milan Frühbauer

Chefredakteur

[m.fruehbauer@manstein.at](mailto:m.fruehbauer@manstein.at)



## VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Christoph Berghammer

3

## VM Titelgeschichte

Gespräch mit Christoph Berghammer  
Erwin Gisch: Aktuelles IDD-Update

5

7

## VersicherungsMärkte

150 Jahre Donau  
Braucht man Deckung bei Datendiebstahl?  
Haushalts-Risikobarometer  
Aus den Märkten

26

28

29

30-35

## VerbandsManagement

Vergleich zwischen Maklern und durchblicker.at  
DSGVO-Infoveranstaltung  
Geldwäscheverordnung  
IDD-Vertriebsforum  
EDV-Tage im Zeichen von OMDS 3.0 und DSGVO  
Aus den Fachgruppen  
Erfolgreicher Start Safe7

10

12

14

16

21

22-24

25

## VM Interview

Gespräch mit Kerstin Keltner

15

## VM Schlichtungsstelle

18

## VM Kurzmeldungen

36

## VM Personalia

37

## VerMischtes

38

## IMPRESSUM

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

Verlagsort: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf

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

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

Gründer: Prof. Hans-Jürgen Manstein

Vertretungsbefugte Organe: Mag. Dagmar Lang, MBA

Aufsichtsrat: Klaus Kottmeier (Vorsitz), Peter Russ, Peter Kley

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

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

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

Anzeigenleitung: Thomas Fischer, Anzeigensekretariat: Johanna Zoder, [j.zoder@manstein.at](mailto:j.zoder@manstein.at)

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

Layout: Lisa Eigner-Proskowetz, Lektorat: Susanne Drexler

Coverfoto: © Fachverband Versicherungsmakler/ © Stockwerk-Fotodesign - stock.adobe.com;

Vertrieb: [vertrieb@manstein.at](mailto:vertrieb@manstein.at)

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

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

+43/1/804 52 55-33, [www.dfd.co.at](http://www.dfd.co.at)

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr [exkl. Specials]

Hotline: +43/1/866 48-930; Web: [www.manstein.at](http://www.manstein.at)

# „Unser Rezept sind fachliche Kompetenz und Kooperation“

An Themen und Problemen besteht wahrlich kein Mangel. Die Agenda des Fachverbandes der Versicherungsmakler ist so vielfältig wie kaum je zuvor. In einem Interview zieht FV-Obmann Christoph Berghammer, seit September 2016 in oberster standespolitischer Verantwortung, eine erste Bilanz des Arbeitsjahres 2017. Das Interview führte Milan Frühbauer.

**VM: Das Jahr geht mit Riesenschritten zu Ende. Was waren die wichtigsten Ereignisse bzw. Themenstellungen, die Sie in Ihrer Funktion als Fachverbandsobmann gefordert bzw. überwiegend beschäftigt haben?**

**Berghammer:** Im ersten Jahr als Obmann gibt es viele Themen, die einen fordern und beschäftigen. Zuerst mussten sich der Fachverband auf mich und ich mich auf den FV einstellen. Dabei haben wir beispielsweise intern so ziemlich alles hinter-

fragt und einiges neu aufgestellt – etwa die Aufteilung der Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten im Fachverbandsbüro.

Es gibt es jetzt die Unterstützung von GF Mag. Gisch durch eine Teilzeit-Juristin sowie die Konzentration der Öffentlichkeitsarbeit und von Veranstaltungen bei Frau Mag. Willner.

Der Fachverband wird voraussichtlich ab April 2018 ein kleineres, aber weiterhin in der City gelegenes neues Büro beziehen.

Es gibt mittlerweile einen neuen, eigenständigen und bundesweiten Newsletter des Fachverbandes, der sehr gut angenommen wird. Thematisch steht natürlich noch immer die Umsetzung der IDD im Vordergrund. Darüber hinaus war und ist mir insbesondere an der guten Zusammenarbeit mit dem VVO, den Agenten und den Finanzdienstleistern gelegen. Denn in der IDD-Umsetzung ist eine gemeinsame Sprache der Wirtschaft wichtig, um Positionen auch durchzusetzen.

Inhaltlich kamen heuer dann noch die Themen „Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung“ sowie die sozusagen unmittelbar vor unserer Tür stehende Datenschutzgrundverordnung/DSGVO dazu.

Last but not least dürfen die Arbeit der Arbeitsgruppen im Fachverband (beispielsweise die Erweiterung der Muster-Beratungsprotokolle) sowie die direkte Mitgliederbetreuung (z.B. Mitgliederanfragen), in die ich regelmäßig eingebunden werde, nicht vergessen werden.

Dies alles fordert einen umfassenden persönlichen Einsatz, macht aber auch viel Freude, besonders dann, wenn man sieht,

welchen Nutzen das Mitglied aus unserer Tätigkeit im Fachverband schöpft.

**Stichwort IDD. Auf EU-Ebene zeichnet sich jetzt doch eine Verschiebung des Inkrafttretens der Bestimmungen aus Sicht der Versicherungswirtschaft bis zum 1. Oktober 2018 ab. Bei der Deadline zur nationalen Umsetzung Ende Februar wird es allerdings wohl bleiben. Wie sehen Sie das?**

Durchaus positiv! Da haben wir etwas mehr Zeit, das Ergebnis der Umsetzung unseren Mitgliedern näherzubringen und die österreichischen Makler IDD-fit zu machen!

**„Inhaltlich kamen heuer dann noch die Themen ‚Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung‘ sowie die sozusagen unmittelbar vor unserer Tür stehende Datenschutzgrundverordnung/DSGVO dazu.“**

**Sie und die Experten des Fachverbandes haben 2017 sehr intensiv den Standpunkt der Versicherungsmakler zur nationalen Umsetzung der IDD gegenüber den öffentlichen Stellen vertreten und ausführlich interpretiert. Auf welche Resonanz sind Sie dabei gestoßen?**

Auf äußerst positive Resonanz. Wir haben uns in vielen Bereichen mit fachlichem Know-how und konstruktiv eingebracht und, so glaube ich, auch inhaltlich unsere Bedenken an diversen Regulierungen angebracht! Nachdem der Kontakt zu allen Ministerien gut ist und unsere fachliche Expertise geschätzt wird, werden wir auch



**Christoph Berghammer:**  
„Die Überbürokratisierung liegt leider im Zeitgeist.“



gehört. Mitunter auch deshalb, weil wir gemeinsam mit den anderen Berufsgruppen agieren. Das Ergebnis dieses Überzeugungsprozesses werden wir bei der Umsetzung sehen!

**Die Umsetzung der DSGVO in den Betrieben ist sicherlich eine Herausforderung. Genauso wie die IDD! Nachdem sie aber Gesetz ist, nützt es nichts, zu jammern. Wir müssen uns gemeinsam der Herausforderung stellen, und wenn wir diese Herausforderung meistern, werden unsere Unternehmer gestärkt am Markt teilnehmen.**

*Beim jüngsten Symposium zur IDD, dem IDD-Vertriebsforum, einer Gemeinschaftsveranstaltung der Gesellschaft für Versicherungsfachwissen und des Fachverbandes, haben Sie unter anderem darauf verwiesen, dass das Problem der Bonifikationen noch ungelöst sei. Für Makler ist das aber eine wichtige Frage der Jahreserlöse insgesamt. Wo könnte da die Lösung liegen?*

Die Lösung liegt vor allem in der Definition von qualitativen Kriterien, welche die bis dato in der Regel rein quantitativen Kriterien ergänzen müssen! Wir lassen soeben von Prof. Gruber ein Rechtsgutachten erstellen, das dem Ergebnis nach (zumindest nach dem Erstentwurf) Bonifikationen auch künftig als möglich und zulässig erachtet. Dass inhaltliche Änderungen zu jetzigen Boni-Vereinbarungen gemacht werden müssen, scheint aber klar!

*Die nationale Umsetzung ist in Österreich vorerst stockend, weil derzeit erst über eine neue Regierung und deren Programm verhandelt wird. Sehen Sie persönlich darin die Gefahr, dass deshalb die Regierung mit der Endformulierung einer Regierungsvorlage und das Parlament mit der Beschlussfassung in Zeitnot geraten könnten?*

Da bin ich mir sicher, dass die Politik in Zeitnot gerät! Die Ministerien hingegen sind mit ihrer Arbeit sicherlich in der Zeit.

*Die neue DSGVO dringt nunmehr rasch in das Bewusstsein der Öffentlichkeit. Die Versicherungsmakler sind dabei als Verwalter und Bearbeiter besonders vieler persönlicher Daten ihrer Klienten besonders betroffen. Welche Aktivitäten hat in diesem Zusammenhang der Fachverband bisher gesetzt?*

Wir haben zu diesem Thema vor Kurzem eine Roadshow veranstaltet, haben Informationen mittels unseres Newsletters veröffentlicht und mit den Softwareanbietern verhandelt, um die Verwaltungsprogramme der Makler DSGVO-fit zu machen, also beispielsweise Verzeichnisse für die eingebrachten Daten zu liefern. Weitere Aktivitäten werden folgen. Die Details dazu werden u. a. in der nächsten Fachverbandsausschuss-Sitzung besprochen.

*Viele Juristen halten es für eine extrem praxisferne Bestimmung, dass nunmehr laut DSGVO der Makler Klienten, die ihn ja mit der Vertretung ihrer Interessen beauftragt haben, minutiös darüber informieren muss, welche persönlichen Daten im Geschäftsverkehr etwa mit den Versicherungsunternehmen verwendet werden und ob das seine Zustimmung findet. Was bedeutet diese Verordnung für Maklerunternehmen aus dem Bereich der EPU oder für kleinere Betriebsgrößen Marke KMU?*

Die Umsetzung der DSGVO in den Betrieben ist sicherlich eine Herausforderung. Genauso wie die IDD! Nachdem sie aber Gesetz ist, nützt es nichts, zu jammern. Wir müssen uns gemeinsam der Herausforderung stellen, und wenn wir diese Herausforderung meistern, werden unsere Unternehmer gestärkt am Markt teilnehmen.

*Sehen Sie darin den klassischen Fall einer Überbürokratisierung?*

Eine Überbürokratisierung findet sicherlich – nicht nur bei uns – statt! Sie liegt



„Unsere fachliche Expertise wird in den Ministerien geschätzt.“

jedoch offenkundig leider im Zeitgeist und ist mittelfristig wohl nicht zu ändern! Gleichzeitig möchte ich jedoch darauf hinweisen, dass insbesondere die Wirtschaftskammer Österreich eine Vielzahl von Maßnahmen zur Entbürokratisierung fordert ...

**Welche standespolitischen Fragen stehen noch auf der Agenda und werden auch im nächsten Jahr aus der Sicht des Fachverbandes von Relevanz sein?**

Nummer eins ist – wie erwähnt – sicherlich die Umsetzung der IDD. Damit eng verbunden ist die Entwicklung der kleinen Maklerbüros. Das Thema Aus- und Weiterbildung wird uns in der nächsten Zeit ebenso intensiv beschäftigen wie etwa auch die Thematik Betriebsnachfolge bzw. die Überalterung der Branche. Viele Maklerbüros stehen vor einem Generationenwechsel. ■

# IDD aktuell: Update zur innerstaatlichen Umsetzung

Vor rund 21 Monaten ist die Versicherungsvertriebsrichtlinie der EU (Insurance Distribution Directive, IDD) in Kraft getreten. Sie bringt eine Vielzahl von Veränderungen für die Versicherungsvermittler und den gesamten Versicherungsvertrieb mit sich und ist grundsätzlich bis zum 23. Februar 2018 innerstaatlich umzusetzen. Anlass genug, neuerlich einen Blick auf einige Grundsätze und den Stand der nationalen Umsetzung zu werfen. Ein Bericht von Fachverbandsgeschäftsführer Mag. Erwin Gisch.

Für den Rechtsakt der Versicherungsvertriebsrichtlinie wurde EU-seitig das sogenannte **Lamfalussy-Verfahren** gewählt – ein Verfahren, das zunächst für den Wertpapiersektor entwickelt worden ist, auf *Baron Alexandre Lamfalussy* zurückgeht und das insbesondere der **Verfahrensbeschleunigung des EU-Rechtssetzungsverfahrens** dienen sollte. Durch dieses sollte es möglich sein, den komplexen, bisweilen langwierigen EU-Gesetzgebungsprozess unter anderem dadurch zu beschleunigen, dass grundsätzlich bloße Rahmenrichtlinien erlassen werden (EU-Rechtsetzung auf Level 1) und dass diese Rahmenrechtsakte durch darunterliegende bzw. daran anschließende Akte (z. B. delegierte Rechtsakte, technische Regulierungsstandards usw.) detailliert werden (Level 2, Level 3 ...).

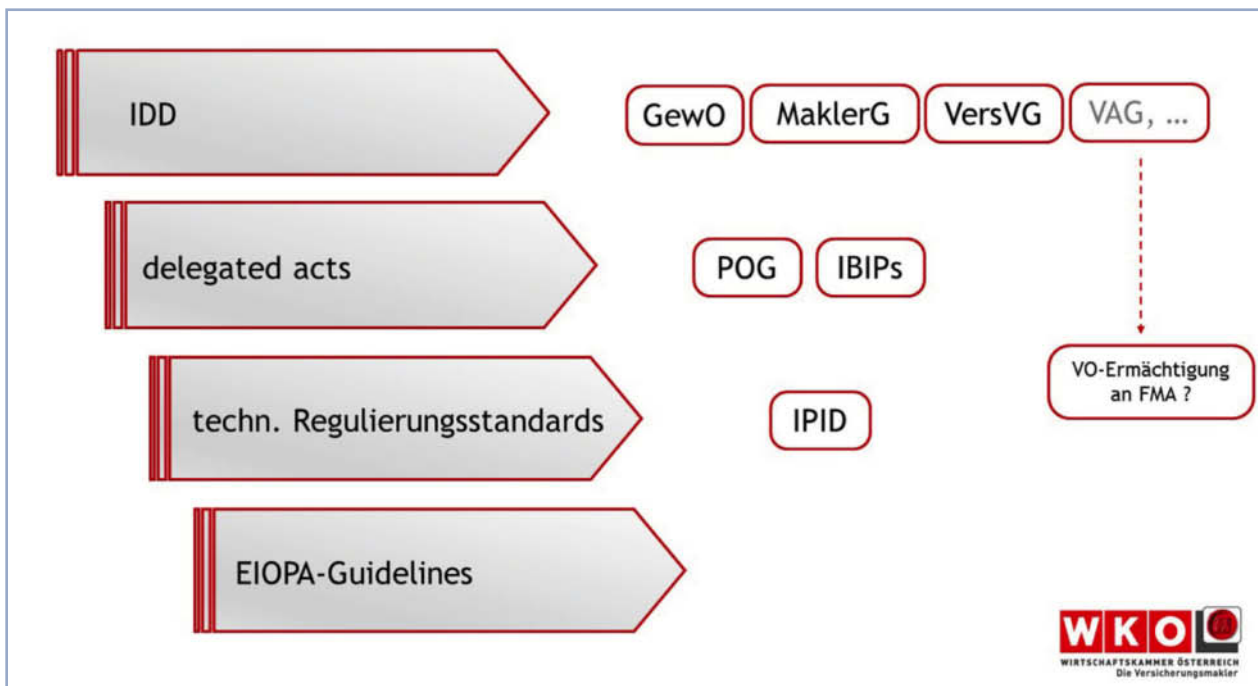
**Die Frage, ob das im Rahmen der Entstehung der IDD eingangs erwähnte Ziel, den Rechtssetzungsakt zu beschleunigen, erfüllt wurde, darf durchaus bezweifelt werden. Zwischen der Veröffentlichung des Entwurfs der IMD II durch die Europäische Kommission im Juli 2012 und der Veröffentlichung der IDD im Amtsblatt der Europäischen Union im Februar 2016 sind immerhin mehr als dreieinhalb Jahre vergangen.**

## **IDD-Umsetzung: komplex bis kompliziert**

Die Rechtsetzung nach Maßgabe des Lamfalussy-Verfahrens bedeutet regelmäßig jedenfalls **erhöhte Komplexität für den Rechtsanwender**, in unserem Fall für den Versicherungsmakler: Die Richtlinie selbst muss nicht nur innerstaatlich umgesetzt

werden und generiert somit in weiterer Folge unterschiedliche neue nationale Rechtsnormen. Durch die weiteren Rechtsakte der Stufe Level 2 und Level 3, also die delegierten Rechtsakte und die technischen Regulierungsstandards, wird dafür gesorgt, dass in Summe weitaus mehr und unterschiedliche Rechtsnormen einzuhalten sind.

Dazu gesellen sich Guidelines der Europäischen Aufsichtsbehörde EIOPA, die sich zwar nicht direkt an Versicherungsvermittler und an Versicherer wenden, deren Normadressaten jedoch die nationalen Aufsichtsbehörden sind. **Infolge der Anwendung dieser Guidelines durch die nationale Aufsicht ergibt sich jedoch eine indirekte Wirkung auf Vermittler und Versicherer.**



Last but not least sei noch erwähnt, dass im Rahmen der innerstaatlichen Umsetzung der IDD im Sommer 2017 das in die

**Die so bedingte komplexe Rechtslage wird letztlich zur tatsächlich komplizierten Situation infolge der Tatsache, dass die innerstaatliche Umsetzung der IDD in unterschiedlichen Materiengesetzen erfolgt.**

Begutachtung gegangene Versicherungsvertriebsgesetz (Entwurf der Novellierungen zum VAG und zum VersVG infolge der IDD-Umsetzung) u.a. auch Verordnungsermächtigungen für die Finanzmarktaufsicht vorgesehen hat, sodass hier gegebenenfalls noch das „Potenzial“ für weitere Rechtsakte vorhanden ist.

Die so entstandene **komplexe Rechtslage wird letztlich zur tatsächlich komplizierten Situation** aufgrund der Tatsache, dass die innerstaatliche Umsetzung der IDD in unterschiedlichen Materiengesetzen erfolgt (Neuregelungen zur GewO, zum

MaklerG, zum VersVG, zum VAG, zum BWG, zum Handelsvertretergesetz ...) und die delegierten Rechtsakte, die seitens der EU auf Level-2-Ebene erlassen werden, nicht in Form einer Richtlinie, sondern als (delegierte) Verordnung geplant sind. Damit müssen sie innerstaatlich nicht mehr umgesetzt werden; sie wirken als EU-Verordnungen im Mitgliedsstaat direkt.

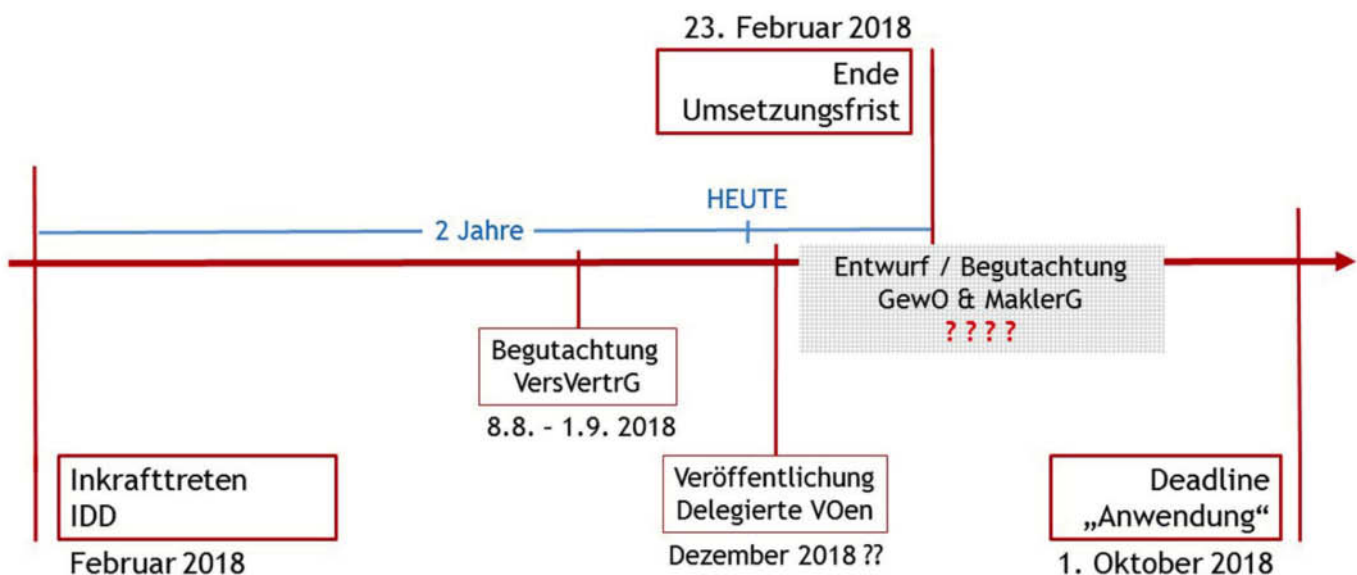
**Die zeitliche Komponente**

Wie eingangs erwähnt, sieht die IDD grundsätzliche eine **Frist von zwei Jahren für die innerstaatliche Umsetzung** vor, sodass diese bis zum 23. Februar 2018 zu erfolgen hat. In der jüngeren Vergangenheit wurden jedoch vermehrt Stimmen mit der Forderung laut, die Anwendung der IDD zu verschieben. Diverse unterschiedliche Umstände – unter anderem die äußerst spät erfolgte Präsentation der delegierten Verordnungen der IDD – machen es den betroffenen Verkehrskreisen (Versicherungsmakler, -agenten, aber auch Versicherungsunternehmen und versicherungsvermittelnde Vermögensberater) praktisch un-

möglich, sich seriös auf die neuen Regeln vorzubereiten.

Diese Botschaft, die auch vom Fachverband der Versicherungsmakler mitgetragen und gemeinsam mit der Europäischen Interessenvertretungsorganisation BIPAR kommuniziert worden ist, wurde schließlich in Brüssel gehört, sodass das EU-Parlament anlässlich seiner Plenarsitzung am 25. Oktober dieses Jahres die Kommission aufgefordert hat, die **Anwendung der IDD bis zum 1. Oktober 2018 hinauszuzögern. Im Ergebnis würde dies bedeuten, dass die Versicherungsvertriebsrichtlinie national zwar nach wie vor bis zum 23. 2. 2018 formell umzusetzen ist, dass die betroffenen Makler, Agenten, Versicherer jedoch rund ein halbes Jahr mehr Zeit hätten, sich und ihre Unternehmen darauf vorzubereiten. Wengleich zum Zeitpunkt der Drucklegung dieser Ausgabe eine endgültige Entscheidung seitens der Europäischen Kommission noch nicht gefallen ist, so stehen die Zeichen jedenfalls aktuell auf einer derartigen Verschiebung der Anwendung der IDD-Regeln.**

**IDD-Umsetzung in Österreich: Zeit-„Plan“ ??**





### **Klare Positionen des Fachverbandes**

Was die inhaltlichen Positionen des Fachverbandes zur IDD-Umsetzung anbelangt, soll hier besonders auf **das gemeinsame Positionspapier des Fachverbandes der Versicherungsmakler, des Bundesgremiums der Versicherungsagenten und des Österreichischen Versicherungsverbandes vom März 2017** verwiesen werden, das nach wie vor Gültigkeit hat und das auf der vom Fachverband eigens eingerichteten Website [www.fitforidd.at](http://www.fitforidd.at) abgerufen werden kann. Im Wesentlichen geht es nach vor insbesondere um die Umsetzung folgender Themen:

#### **– Grundsätzlich kein Gold Plating im Rahmen der Umsetzung:**

Die Richtlinie legt Mindestanforderungen fest, die im Zuge der innerstaatlichen Umsetzungen nicht strenger ausgestaltet werden sein sollen, zumal dafür keine sachliche Notwendigkeit gesehen wird. Keine (weiteren) Eingriffe in die Vermittlervergütung: Im Sinne des für die österreichische Privatrechtsordnung gültigen Grundsatzes der Privatautonomie soll die Vereinbarung der Vergütung den Vertragsparteien überlassen werden, allfällige staatliche Eingriffe sind dabei zu vermeiden. Die Mindestanforderungen, die die Versicherungsvertriebsrichtlinie festlegt, sollen nicht übererfüllt werden. Automatische Provisionsoffenlegungen sowie insbesondere Provisionsverbote sind strikt abzulehnen.

**– Anwendung ohne Ausnahmen:** Die IDD geht von einem weiten Anwendungsbereich aus und subsumiert unter dem Versicherungsvertrieb unter anderem auch den Direktvertrieb, den Onlinevertrieb, Banken etc. Im Rahmen der innerstaatlichen Umsetzung sind prinzipiell gleiche Regelungen für alle, die diesem Anwendungsbereich unterliegen, aufzustellen. Allfällige Begünstigungen hinsichtlich einzelner Vertriebs-

und/oder Technikformen sind abzulehnen, da sie wettbewerbsverzerrend und wohl auch richtlinien-/europarechtswidrig sind.

#### **– Festschreibung einer Beratungsverpflichtung:**

Der Fachverband setzt sich für eine verpflichtende Beratung (im Sinne der Richtlinie: advice = Abgabe einer persönlichen Empfehlung) ein, die für alle Formen des Versicherungsvertriebs und der Versicherungsvermittlung gilt.

#### **– Prinzipielle Statusklarheit:**

Der Versicherungskunde soll ein Anrecht auf eine prinzipiell transparente Auskunft darüber haben, wie der Versicherungsvermittler ihm gegenüber agiert: als Versicherungsmakler oder als Versicherungsagent. Dies soll ausdrücklich im Versicherungsvermittlerregister (GISA) festgehalten und gesetzlich ein Doppelausübungsverbot festgeschrieben werden.

#### **– Klare Festlegung der Versicherungsanlageprodukte:**

Da Versicherungsanlageprodukte (Insurance Based Investment Products, IBIP) zum Teil anderen, strengeren Regeln unterworfen sind als alle anderen Versicherungsprodukte, sollte es eine klare gesetzliche Festlegung dessen geben, was als Versicherungsanlageprodukt zu sehen ist und was nicht. Dies ist aus Gründen der Rechtssicherheit geboten.

#### **– Fachverbandsautonomie im Bereich der Weiterbildung:**

Versicherungsmakler und ihre im Vertrieb tätigen Mitarbeiter werden künftig verpflichtend eine Weiterbildung im Ausmaß von 15 Stunden jährlich nachzuweisen haben. Die gesetzliche Landesvertretung der Versicherungsmakler fordert daher die volle Autonomie für den Fachverband hinsichtlich der Festlegung der Lehrinhalte und der Zertifizierung von geeigneten Seminaranbietern, Weiterbildungsveranstaltungen und Vortragenden etc.

### **Abschließende Anmerkung:**

Nachdem – wie erwähnt – bereits im Sommer 2017 der Entwurf der entsprechenden VAG- und VersVG-Novellen in die gesetzliche Begutachtung gegangen sind, erwarten wir demnächst die für die Versicherungsmakler besonders relevanten Gesetzesentwürfe zur Gewerbeordnung und zum Maklergesetz. Angesichts der an sich unumstößlichen Umsetzungsfrist, die mit 23.2.2018 endet, ist seitens des Gesetzgebers durchaus Eile geboten, will man diese Frist nicht verletzen.

**Der Fachverband der Versicherungsmakler wird seine Mitglieder – sei es über die Fachverbandszeitschrift oder über den seit September eingerichteten eigenen Bundes-Newsletter – über die Versicherungsvertriebsrichtlinie und deren Entwicklungen im Rahmen der nationalen Umsetzung weiterhin informiert halten. Weitergehende und detaillierte Informationen erhalten Sie dazu insbesondere auch auf unserer Website [www.fitforidd.at](http://www.fitforidd.at).** ■

#### **MAG. ERWIN GISCH, MBA**

Erwin Gisch ist seit 2009 Geschäftsführer des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten. Davor war er viele Jahre in der Versicherungswirtschaft, u. a. als Leiter einer Schadenabteilung tätig. Mag. Gisch ist u. a. Lektor für Privatrecht (inkl. Versicherungsvertragsrecht) und Unternehmensrecht an der Donau Universität Krems und an der Wirtschaftsuniversität Wien sowie Autor zahlreicher Fachpublikationen zum Versicherungsvertrags- und Versicherungsvermittlerrecht.



# Vergleich zwischen Maklern und durchblicker.at

Nach einem kurzen Rechtsstreit haben sich der Fachverband der Versicherungsmakler und das Online-Vergleichsportal durchblicker.at auf einen Vergleich geeinigt. Künftig möchte man gemeinsam Standards für die Vermittlung von Versicherungsverträgen im Internet definieren.

**F**achverbandsobmann **Christoph Berghammer**: „Durchblicker hat auf unsere Vorwürfe konstruktiv reagiert und Änderungen in den Bereichen Statusklarheit und Beratungsdokumentation schnell und sauber umgesetzt. Aus Sicht des Fachverbandes wurden damit zentrale Klagsinhalte aus der Welt geschafft und unsere Forderungen nach fairem Wettbewerb und Transparenz für den Konsumenten erfüllt.“ **Reinhold**



**Christoph Berghammer:**  
„Forderungen nach fairem Wettbewerb erfüllt.“

**Baudisch**, Geschäftsführer von durchblicker.at: „Die Versicherungswelt steht vor großen Veränderungen. Dass das manchmal zu Dissonanzen führen kann, ist klar. Unsere Gespräche haben aber gezeigt, dass beide Seiten ein gedeihliches Miteinander anstreben. Deshalb werden wir gemeinsam einen Anforderungskatalog definieren, der einen fairen Wettbewerb zwischen bestehenden und neuen Vertriebsfor-



**Reinhold Baudisch:**  
„Gemeinsam einen Anforderungskatalog definieren.“

**Die Versicherungswelt steht vor großen Veränderungen. Dass das manchmal zu Dissonanzen führen kann, ist klar. Unsere Gespräche haben aber gezeigt, dass beide Seiten ein gedeihliches Miteinander anstreben. Deshalb werden wir gemeinsam einen Anforderungskatalog definieren, der einen fairen Wettbewerb zwischen bestehenden und neuen Vertriebsformen sicherstellt.**

men sicherstellt.“ Nicht nur die fortschreitende Digitalisierung, auch die Umsetzung der Europäischen Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) in österreichisches Recht, die im kommenden Jahr erfolgen soll, bedeutet für die Versicherungsbranche eine große Umstellung. Um den damit verbundenen Herausforderungen gerecht zu werden und fairen Wettbewerb sowie Konsumentenschutz nachhaltig zu sichern, wollen der Fachverband und durchblicker.at die Standards für die Vermittlung von Versicherungsverträgen im Internet nicht nur gemeinsam gestalten, sondern auch laufend weiterentwickeln. ■

**FROHE WEIHNACHTEN**  
und ein glückliches,  
erfolgreiches neues Jahr!

# Innovation und Produkte am Puls der Zeit

Nach der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise und der flauen Entwicklung der darauffolgenden Jahre gewann das Wirtschaftswachstum wieder deutlich an Schwung. Wirtschaftsforscher prognostizieren für die Jahre 2017 und 2018 kräftige Zuwächse.

Die positive Wirtschaftsentwicklung ist auch in der Wiener Städtischen spürbar. „2017 wird ein erfolgreiches Geschäftsjahr“, zeigt sich Vertriebsvorstand Hermann Fried zufrieden. „Sowohl die Kfz- als auch die Sachsparten und die Krankenversicherung entwickeln sich gut, wir werden hier auch heuer wieder deutliche Zuwächse erzielen. Nur in der Lebensversicherung verzeichnen wir, zurückzuführen auf unsere weiterhin bewusst zurückhaltende Annahmepolitik bei Einmalerlägen, ein leichtes Minus“.

## Hype Hybrid

Das Interesse an Veranlagungsmöglichkeiten, die Ertragschancen mit Sicherheit verbinden, hält unvermindert an. Diesem Wunsch entsprechend, hat die Wiener Städtische punktgenau ihre Hybridprodukte „Performance Plan“ und „Plus Invest“ auf den Markt gebracht – und die Nachfrage steigt kontinuierlich: Die Wiener Städtische verzeichnet Zuwächse im zweistelligen Prozentbereich. „Es geht um Kapitalmarktpartizipation mit engmaschigem Sicherheitsnetz“, erläutert Fried. „Der Gedanke dahinter ist, das Beste aus beiden Welten – Fondsinvestment und Lebensversicherung – in einem Produkt zu kombinieren“.

Zudem werden zielgruppenorientierte Schwerpunkte wie Berufsunfähigkeit, Krankenversicherung, Pensionsvorsorge und Pflege verstärkt forciert und auch 2018 im Zentrum der Vertriebsaktivitäten stehen.

## Am Puls der Zeit

Die Wiener Städtische setzt Akzente am Puls der Zeit. Cybercrime ist im Vormarsch – die Zahlen sind alarmierend. Als erster österreichischer Versicherer hat die Assekuranz zu Jahresbeginn eine Cybercrime-



© Elke Mayr

Versicherung auf den Markt gebracht, die Betriebe ebenso effizient absichert wie Private. Mit ihrem „Digitalen Nachlass-Service“ hat die Wiener Städtische – einzigartig in Österreich – ein Online-Tool entwickelt, das nach einem Todesfall alle Abmeldeformalitäten bei Behörden erledigt sowie Profile in sozialen Netzwerken, Internet-Verträge und Nutzungskonten des Verstorbenen bei (derzeit) 250 Online-Anbietern recherchiert und kündigt, deaktiviert oder auf Wunsch auf die Hinterbliebenen überträgt.

Multi Protect ist – ebenfalls einzig in Österreich – eine kostengünstige Existenzabsicherung, die Schutz bei schweren Krankheiten, Verlust von Grundfähigkeiten und Pflegebedürftigkeit (unabhängig von der Berufsausübung) bietet. Das Produkt wird sehr gut angenommen, es wurden bereits über 10.000 Policen verkauft.

## IDD in der Warteschleife

Das Jahr 2017 war geprägt durch die Diskussion um die Umsetzung der IDD. Die Versicherungsvertriebsrichtlinie wird den Vertrieb in weiten Teilen verändern, den Produktentwicklungsprozess neu definieren und zusätzliche Anforderungen an die Dokumentation des Beratungsablaufs stellen. „Von der Finalisierung der Kunden- und Vertriebskommunikation über Ansprachekonzepte bis zur Produktausgestaltung und der Zielgruppenfestlegung ist noch viel zu tun, aber wir liegen sehr gut auf Kurs und haben heute schon zum Großteil umgesetzt, was die IDD morgen von uns verlangt“, so Fried. Noch bleibt abzuwarten, ob die EU-Kommission der Empfehlung von Europaparlament und Rat, Anwendungs- und Umsetzungsfrist auf einen späteren Zeitpunkt zu verschieben, nachkommen wird.



# „Müssen uns dem Thema stellen“

Mit 25. Mai 2018 tritt die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), die einheitliches Recht in der EU schaffen soll, in Kraft. Nach diesem Termin müssen alle heimischen Unternehmen die Maßnahmen umgesetzt haben, weitere Übergangsfristen gibt es nicht.

**D**ie schlechte Nachricht zuerst: Wer am 26. Mai kommenden Jahres noch immer keine Vorkehrungen zur neuen DSGVO getroffen hat, muss mit äußerst empfindlichen Strafen rechnen: Höchststrafen von 20 Millionen Euro oder vier Prozent des Jahresumsatzes stehen im Raum. Die gute Nachricht: Noch ist ein bisschen Zeit. Aus diesem Anlass hielt der Fachverband kürzlich eine Roadshow ab, bei der neben der DSGVO auch das **Thema Geldwäsche und Terrorismusbekämpfung** (siehe Bericht „Schmutzig gewaschen“ auf Seite 14) behandelt wird.

**Mag. Ursula Illibauer** von der WKO gab dabei einen Überblick über die wichtigsten Aspekte der Verordnung. Jeder, der Daten nicht nur zu privaten Zwecken verarbeitet, muss zukünftig die DSGVO beachten. Betroffen sind dabei alle Datenverarbeitungs-

gen von personenbezogenen Daten, seien sie automatisiert oder nicht automatisiert, solange sie in einem Dateisystem gespeichert sind. Auch wird die Verordnung bei jedem Europabezug schlagend. Wenn ein Unternehmen den Sitz außerhalb Europas hat, ist es trotzdem betroffen, wenn **personenbezogene Daten von Betroffenen in der EU** verarbeitet werden.

Zur Vorbereitung auf den 25. Mai empfahl die Expertin einen **8-Punkte-Plan**: Als ersten Punkt müssten natürlich sämtliche Grundsätze der DSGVO eingehalten werden. Der nächste Schritt ist das richtige Einholen von Einwilligungen: Diese müssten freiwillig und immer für den konkreten Fall erfolgen und die Kunden dabei unmissverständlich informiert werden. In vielen Unternehmen ist auch zu überlegen, ob ein Datenschutzbeauftragter bestellt werden muss. Ein zentraler, da we-

sentlicher Punkt für die Behörde ist **das Erstellen eines Verarbeitungsverzeichnisses**. Zurzeit arbeitet der Fachverband schon an entsprechenden Mustern. In einem nächsten Schritt muss der Unternehmer seine Risiken analysieren und eine Datenschutzfolgenabschätzung vornehmen – ein nicht unkompliziertes Prozedere. Jedenfalls müssen laut der Expertin immer die Betroffenenrechte beachtet und auch die Datensicherheit eingehalten werden. Was ist dabei zu tun? Zuerst müssen der Bedarf im Betrieb festgestellt, Zeit und Budget geplant und **ein Maßnahmenplan erstellt** werden. Sinnvoll ist, einen Zuständigen für die weitere Abwicklung zu nominieren. Auch müsse der Ist-Zustand eruiert werden: „Die Datenanwendungen im Unternehmen jetzt prüfen“, so die Illibauer, „aber keine Panik.“

**Dr. Roland Weinrauch, Rechtsanwalt mit Schwerpunkt Versicherungsrecht**, präsentierte die DSGVO aus Sicht des Versicherungsmaklers: „Wir haben hier einen Paradigmenwechsel. Weg davon, auf Anweisungen der Behörde zu warten, hin zu hoher Eigenverantwortung.“ Bei Nichtbeachtung drohten **hohe Strafen**: „Ein Verstoß gegen die DSGVO ist definitiv kein Kavaliersdelikt.“ Die Verordnung gelte für alle Versicherungsmakler, die ja in typischer Weise personenbezogene Daten verarbeiten. Der Begriff ist dabei weit gefasst: Erheben, speichern, auslesen, weitergeben, verknüpfen, organisieren oder ordnen – **jeglicher Umgang mit Daten ist von der Verordnung betroffen**.

Wie verarbeitet der Makler aber personenbezogene Daten rechtmäßig? „Sofern Versicherungsmakler im Rahmen ihrer Tätigkeit für ihre Kunden tätig werden, ist die Verarbeitung – mit Ausnahme sensibler personenbezogener Daten – grundsätzlich



Die Referenten zur DSGVO (v.l.n.r.): Josef Syllé, Mag. Ursula Illibauer, Dr. Roland Weinrauch.

durch den Rechtfertigungsgrund der Vertragserfüllung gerechtfertigt und damit „rechtmäßig“, so der Jurist. Prinzipiell müsse man sich immer fragen, welche Daten für die Vertragserfüllung erforderlich seien. Dabei gelte immer der **Grundsatz der Zweckbindung**. Für Marketingzwecke wie etwa Newsletter sei jedoch eine Einwilligung einzuholen.

Daten, aus denen rassische und ethnische Herkunft, politische Meinungen, religiöse oder weltanschauliche Überzeugungen oder Gewerkschaftszugehörigkeit hervorgehen, sowie genetische Daten, biometrische Daten, Gesundheitsdaten oder Daten zum Sexualleben oder zur sexuellen Orientierung gelten als sensibel. Bei deren Verarbeitung ist jedenfalls eine Einwilligung, die sich explizit auf die Verarbeitung der Daten bezieht, notwendig. Zukünftig muss **keine DVR-Meldung mehr** erfolgen, diese wird durch ein Verarbeitungsverzeichnis ersetzt. Auch hier werde bereits an entsprechenden Formblättern gearbeitet, was verzeichnet werden muss, ist aber schon festgelegt: etwa Name des Verantwortlichen, der Zweck der Verarbeitung, Fristen für die Löschung oder eine allgemeine Beschreibung der technischen und organisatorischen Datensicherheitsmaßnahmen. Eine weitere Meldepflicht: Ein **Data Breach, also eine Datenpanne**, müsse unverzüglich der Behörde gemeldet werden. Ein **Datenschutzbeauftragter** im Unternehmen sei jedoch nicht unbedingt erforderlich: „In 99 Prozent der Fälle ist keiner notwendig“, so Weinrauch. „Es ist jedoch eine irriige Annahme, dass das im Ernstfall, so es einen gibt, derjenige ist, der im Fall des Falles die Strafe übernimmt, sondern eben ein weisungsberechtigter, informierender Berater.“ Auch Roland Weinrauch empfiehlt, rechtzeitig die wichtigen Schritte zu setzen und **den Staus quo zu überprüfen**: „Wir müssen aber schon die Kirche im Dorf lassen: Nicht fürchten, aber sich dem Thema stellen.“



Die Informationsveranstaltungen stießen auf außerordentlich hohes Interesse – wie hier in Brunn am Gebirge.

### Technische Sicherheit

**Josef Sylle**, Mitglied des Fachverbandsausschusses und Experte auf dem Gebiet der Datentechnologie, stellte bei der Roadshow die technischen Anforderungen an die **Verwaltungsprogramme der Makler** vor. Diese betreffen zum einen die Hardware, zum anderen die Mitarbeiter. **Im Unternehmen lauern eine ganze Reihe von Datenfallen**. Einige der häufigsten sind der Verlust von mobilen Endgeräten oder externen Speichermedien wie USB-Sticks sowie ungeschulte Mitarbeiter. **„Wenn Kundendaten weg sind, hat man auch keine Kontakte mehr, die man öffentlich machen kann. In so einem Fall muss man das Datenleck öffentlich machen – eine sehr unangenehme Sache“**, so Sylle. Die Anforderungen an den Versicherungsmakler umfassen neben Mitarbeiterschulungen und der Schaffung von Problembewusstsein natürlich eine Reihe von zusätzlichen Maßnahmen: Definitionen der Zugriffsberechtigungen, eine sichere Ablage von Zugangsdaten und IT-Dokumentation seien notwendig. Wer Clouddienste nutzt, müsse die Daten verschlüsselt speichern und auf den Virenschutz achten. Alle Geräte und Wechselmedien seien vor

unberechtigtem Zugriff zu schützen. Auf jeden Fall müsse man sich die Frage stellen, ob die EDV-Systeme und Geräte „up to date“ sind: **„Aktualisierungszeitpunkte für Updates, Sicherheitstools und ServicePack dokumentieren und festlegen“**, so der Rat des Experten. **Neben IT-Sicherheitsstrategien und -richtlinien, Firewalls, Erstellung eines Datensicherungskonzepts und der Regelung für Backup-Datenträger müsse auch für physische Sicherheit gesorgt werden, etwa durch Zutrittskontrollen.** ■

### INFO

#### Hilfestellungen der WKO

Die Standesvertretung bietet ihren Mitgliedern umfassende Unterstützung zur neuen DSGVO:

[www.wko.at/datenschutz](http://www.wko.at/datenschutz)

- Überblicksseite mit Kurzzusammenfassung
  - Checklisten
  - Muster
  - Informationsdokumente
  - Ansprechpersonen je Bundesland
  - 2 Onlineratgeber
  - Informationsfolder
  - Broschüren
- [www.wko.at/it-sicherheit](http://www.wko.at/it-sicherheit)

# Schmutzig gewaschen

Die Anforderungen an die Versicherungsmakler werden vielfältiger und komplexer. Mit der Geldwäscheverordnung kommen jetzt zusätzliche Aufgaben auf die Vermittler zu.

**Z**ukünftig werden Versicherungsmakler zu mehr verpflichtet sein: So müssen sie beim Verkauf einer Lebensversicherung eine Risikoerhebung vornehmen, ob bei dieser Transaktion die Gefahr von Geldwäsche besteht – und sollte das der Fall sein, muss dieser Verdacht auch bei der Geldwäschemeldestelle deponiert werden. Um die Branche auch in diesem Bereich up to date zu halten, werden die Makler im Rahmen einer Roadshow informiert.

## Mehrarbeit

**Dr. Elena Scherschneva** leitet die Geldwäschemeldestelle im Bundeskriminalamt und referiert zu diesen neuen Regelungen zur Verhinderung der Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung. Denn durch eine genaue Beobachtung von Geldflüssen sollen nicht nur Verbrechen aufgeklärt, sondern auch Terrorakte verhindert werden. Mittlerweile ist die Öffentlichkeit entsprechend sensibilisiert: Seit 2012 gibt es eine signifikante Steigerung der Verdachtsmeldungen.

**Die 4. EU-Richtlinie zur Geldwäsche sieht unter anderem eine Anpassung und Erweiterung der Sorgfaltsverpflichtungen vor.** Versicherungsmakler sind je-



Elena Scherschneva: „Woher kommt das Geld des Kunden?“

doch nicht in jedem Bereich betroffen, dennoch bedeutet die Neuregelung eine Erschwernis der täglichen Arbeit. Konkret geht es um die Vermittlung von Lebensversicherungen, über die auch höhere Beträge „gewaschen“ werden könnten. Schließt ein Kunde beispielsweise eine Lebensversicherung mit einem hohen Einmalbetrag ab und kündigt diese relativ bald wieder, könnte das auf einen Fall von Geldwäsche hinweisen. Auch Lebensversicherungen, die zur Besicherung eines Kredits abgeschlossen werden, könnten eine „Waschmaschine“ sein. Denn kommt der Kunde zur Bank, um dort einen Kredit zu beantragen, wird die Bank nicht fragen, womit die Besicherung finanziert wurde. Das über den Kredit ausbezahlte Geld ist dann sauber und kann für alles verwendet werden, auch für mögliche terroristische Akte. **„Als Makler muss man sich daher eine Reihe von Fragen stellen“, so Elena Scherschneva. „Woher kommt mein Kunde? Warum kommt er ausgerechnet zu mir? Woher kommt das Geld, mit dem er die Prämie bezahlt? Was verkaufe ich an wen, und inwieweit ist es risikobehaftet?“**

## Kooperation

Jedenfalls ist der Makler zu einer Sektor-Risikoanalyse und zum Ausfüllen des entsprechenden Formulars verpflichtet. Der Analyse liegen Überlegungen zu Kunden und Produkten zugrunde. Wer im ländlichen Bereich langjährige Kunden betreut, hat diesbezüglich ein ganz anderes Risiko als ein Makler mit City-Kanzlei und Laufkundschaft.

Eine Verpflichtung, die man nicht auf die leichte Schulter nehmen sollte, denn: **„Irgendwann klopft vielleicht die Gewerbebehörde an die Tür und will den Analysebogen sehen“, so der Hinweis**

**von Geschäftsführer Erwin Gisch.**

Dr. Scherschneva weiß um die Bedenken der Makler: „Der Versicherungsmakler agiert hierzulande als Verbündeter des Kunden, das ist ein österreichisches Spezifikum.“ Entsprechend besteht bei

**Die 4. EU-Richtlinie zur Geldwäsche sieht unter anderem eine Anpassung und Erweiterung der Sorgfaltsverpflichtungen vor. Versicherungsmakler sind jedoch nicht in jedem Bereich betroffen, dennoch bedeutet die Neuregelung eine Erschwernis der täglichen Arbeit. Konkret geht es um die Vermittlung von Lebensversicherungen, über die auch höhere Beträge „gewaschen“ werden könnten.**

manchem Makler die Angst, hier gegen Standesregeln zu verstoßen – oder noch Schlimmeres: **„Natürlich ist es ein schmaler Grat zwischen melden und vernadern.“** Sollte es sich bei den gemeldeten Kunden tatsächlich um Verbrecher handeln, dann will man sich naturgemäß auch nicht mit mafiösen Organisationen anlegen. Zur Meldung von Verdachtsfällen gibt es einen sicheren Kanal für den E-Mail-Verkehr mit der Behörde. 40 Prozent der so gemeldeten Fälle werden aber ohnehin sofort als unverdächtig ad acta gelegt. Dort, wo die Behörde aktiv wird, werden alle Vorkehrungen getroffen, die Melder so weit wie möglich vom Fall zu entkoppeln. Ein Restrisiko bleibe laut Scherschneva aber immer.

**Erwin Gisch hat zwar Verständnis für die Skepsis der Kollegen, stellt aber dennoch kategorisch fest: „Wir haben zukünftig eine Meldepflicht – ob es uns passt oder nicht.“**

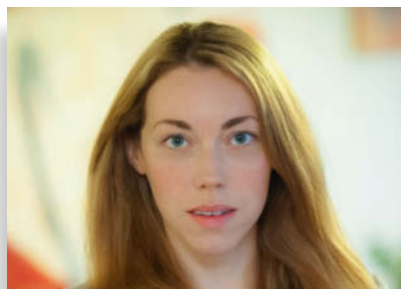


# DSGVO: „Mehrarbeit und mangelnde Praktikabilität“

Bei den schon traditionellen EDV – Tagen des Fachverbandes in Großpetersdorf ging es auch um die DSGVO. Mag. Kerstin Keltner, Assistentin der Geschäftsführung in der KOBAN SÜDVERS GMBH, referierte im einschlägigen Workshop zu den „Anforderungen an Softwarehersteller“. Die Rechtsexpertin stand auch dem VM für ein Gespräch zur Verfügung.

**F**ür die Versicherungsmakler ändert sich mit der DSGVO sehr viel, denn dieser Berufstand verwaltet und verarbeitet besonders viele personenbezogene Daten“, unterstreicht Keltner. **Es sei daher dringend geboten sich als Makler, der die persönliche Verantwortung für das Datenmanagement trägt, frühzeitig mit den neuen datenschutzrechtlichen Regelungen zu beschäftigen. Der Fachverband der Versicherungsmakler hat – unter Einbeziehung von Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch und Mag. Keltner (Koban Südvers) einen Leitfaden ausgearbeitet, der die allgemeinen Informationen der WKÖ zur DSGVO um maklerspezifische Informationen ergänzt. Dieser Leitfaden besteht durch thematische Breite sowie Übersichtlichkeit und ist auf der Homepage des Fachverbandes abrufbar.**

„Die Ausgangssituation ändert sich beträchtlich,“ unterstreicht Keltner. Das Datenverarbeitungsregister (DVR) wird obsolet und abgeschafft. Jetzt muss der Makler selbst die Initiative ergreifen und trägt die rechtliche Verantwortung auch für gesetzeskonforme Verwendung bzw. Speicherung der Daten. „Die Kontrollaufgaben der nationalen Datenschutzbehörde, die als Behörde



Kerstin Keltner: „Hoffe sehr auf baldige Guidelines seitens der nationalen Datenschutzbehörde.“

des Bundes konzipiert ist, werden gestärkt und ausgeweitet. Durch die DSGVO kann die Behörde bei einer Datenschutzüberprüfung auch Hausdurchsuchungen vornehmen.“

Wie geht man mit den viel zitierten „personenbezogenen Daten“ richtig um?

„Sofern der Makler im Rahmen seines Auftrages seitens des Kunden tätig wird, dann ist die Verarbeitung personenbezogener Daten durch die Vertragserfüllung gerechtfertigt und rechtskonform. Das gilt allerdings nicht für sensible, personenbezogene Daten“, erläutert Keltner. Darunter sind im Sinne der DSGVO jene Daten zu subsumieren, aus denen die rassische und ethnische Herkunft, die politische Orientierung, die religiösen oder weltanschaulichen Überzeugungen etc. hervorgehen. „Besonders sensibel sind genetische Daten, biometrische Informationen und generell alle Gesundheitsdaten“, betont die Rechtsexpertin.

Der Makler hat also die Verpflichtung unter anderem folgende Vorarbeiten zu leisten:

- Grundsätzlich muss er sich einen Überblick über die von ihm verarbeiteten Daten verschaffen und prüfen, auf welchem Rechtfertigungsgrund die Verarbeitung beruht. Etwa die Vertragserfüllung, die explizite Einwilligung durch den Klienten etc...
- Erstellung eines eigenen Verzeichnisses der Datenverarbeitungen. Hier empfiehlt sich eine frühzeitige Kategorisierung.
- Analyse des Verwaltungssystems nach Gesundheitsdaten und Einholung einer Einwilligungserklärung des jeweils betroffenen Versicherungskunden.
- Wichtig: Für die Zusendung von Marketingmaterial oder Newslettern ist eine Einwilligung der Adressaten notwendig!

– Mit allfälligen externen Dienstleistern – etwa Softwarehäuser – sind eigene Dienstleistungsverträge (Auftragsverarbeitervertrag im Sinne der DSGVO) abzuschließen.

„Besonders schwierig wird es für den Makler in der Krankenversicherung. Denn dort geht es um besonders schutzwürdige Informationen, deren Verarbeitung nicht durch den Zweck der Vertragserfüllung gerechtfertigt ist“, skizziert Keltner die Problematik. Sollte ein Kunde keine Einwilligung zur Verarbeitung seiner Daten geben, dann könne es in der Sparte Krankenversicherung extrem schwierig werden.

**Keltner hofft, dass die neue Behörde sehr bald von sich aus Guidelines für die korrekte, aber auch praxisnahe Handhabung der DSGVO, veröffentlicht. Das würde mehr Rechtssicherheit schaffen und den Betroffenen wichtige Hinweise in einem völligen neuen regulativen Umfeld geben.** Die hohen Geldbußen, die bei Verstößen gegen die DSGVO angedroht sind, verunsichern naturgemäß auch die Makler, bei denen Datenmanagement eine Grundsäule des Geschäftsmodells ist. Für schwerwiegende Verstöße drohen bis zu 20 Mio. Euro Geldbuße. Bei geringfügigen Verstößen kann jedoch die Datenschutzbehörde von einer Geldbuße absehen und eine Verwarnung aussprechen.

Grundsätzlich hält Keltner fest: „Die Einzelzustimmung der Betroffenen ist notwendig, allfällige Generalklauseln zur Verarbeitung von personenbezogenen Daten halten rechtlich nicht. **Viele Fragen sind noch offen. Jedenfalls ist die DSGVO, die am 25. Mai 2018 in Kraft tritt, kein Sprint, sondern ein Marathon.**“

# Die IDD geht in die „Rapid-Viertelstunde“

Der Titel ist keine krampfhaftige Metapher: Denn das diesjährige Symposium der Gesellschaft für Versicherungsfachwissen, veranstaltet in Zusammenarbeit mit dem Fachverband der Versicherungsmakler, fand im Allianz-Stadion in Hütteldorf statt. Der Veranstaltungsraum war mit rund 300 Teilnehmern prall gefüllt. Alle waren an der IDD interessiert. Manche dürften aber auch erstmals die grün-weiße Kultstätte persönlich aus dem VIP-Bereich in Augenschein genommen haben.

**G**ewidmet war die Veranstaltung, die sonst im Juni in Velden stattfindet, aus Aktualitätsgründen diesmal im grauen Herbst dem Thema Nummer eins im aktuellen Maklerinteresse: der nationalen Umsetzung der IDD. Eine geballte Ladung an mit der Materie unmittelbar oder wissenschaftlich befassten Experten war angeboten. Vom Festvortrag des ehemaligen **EU-Kommissars Franz Fischler** („Was ist dran an der Brüsseler Regelungswut?“) bis zu einer abschließenden Podiumsdiskussion über sehr praxisrelevante Themen spannte sich der Bogen. Die thematische Einführung nahm **Prof. Elisabeth Stadler, Präsidentin der Gesellschaft für Versicherungsfachwissen**, vor. Unter „normalen“ politischen Rahmenbedingungen hätte man zu diesem Zeitpunkt schon die fertige, legislativ verankerte nationale Umsetzung der IDD referieren können. Doch hierzulande ist man derzeit mit der Bildung einer neuen Regierung befasst, und die Politik steht in dieser Causa unter



Präsidentin Elisabeth Stadler: „Das extrem hohe Interesse zeigt die Brisanz des Themas.“



Franz Fischler erläuterte eingangs die Funktionsmechanismen in Brüssel.

Stress. Denn der 23. Februar kommenden Jahres gilt weiterhin als Wirksamkeitsbeginn, auch wenn mittlerweile quer durch die EU ein späterer Start diskutiert wird. Mit gar nicht schlechten Aussichten. Es könnte also der 1. Oktober 2018 werden.

**Der VM berichtet in dieser Ausgabe sehr ausführlich über die IDD, vor allem über den allerneuesten Stand der Umsetzung.** Die wichtigsten Aussagen wurden im Vertriebssymposium der GVFW Mitte November dieses Jahres zusammengefasst. Im August hatte man schon für den Bereich des Direktvertriebs durch Versicherungsunternehmen den Entwurf für ein Versicherungsvertriebs-Gesetz vorgelegt. Dieser Entwurf war dann in Begutachtung versandt worden. Doch die vorzeitigen Nationalratswahlen haben dazu geführt, dass dieser Ministerialentwurf mittlerweile auf Eis liegt.

**Martin Ramharter, zuständiger Abteilungsleiter im Finanzministerium**, betonte, man stehe gleichsam Gewähr bei Fuß: Wenn die Politik den Auftrag gebe, könne der Entwurf auch schnell wieder das politische Tageslicht erblicken. Die vom

EU-Parlament ins Spiel gebrachte Verschiebung des IDD-Anwendungsstarts auf Anfang Oktober kommenden Jahres stoße im Finanzressort durchaus auf Zustimmung. Man unterstütze diese Fristerstreckung, so Ramharter, sehr. Viele Experten sind sich nämlich einig: Die Versicherungswirtschaft benötige ausreichend Zeit, um sich auf die neuen Regularien, etwa im Hinblick auf die IT-Umstellung und die jetzt noch wichtiger werdende Mitarbeiterschulung, einzustellen.

## Startverschiebung

**Mag. Stefan Trojer – er ist im Wirtschaftsministerium mit der IDD-Umsetzung für den Bereich der selbstständigen Versicherungsvermittlung betraut** – meinte beim Symposium, die Verschiebung werde zurzeit auf EU-Ebene diskutiert, und er sehe realistische Chancen, dass es tatsächlich dazu kommt. Rund die Hälfte der Mitgliedsstaaten fordere einen Aufschub, die andere Hälfte sei in dieser Frage elastisch oder nicht wesentlich engagiert. Eines der vorgebrachten Argumente sei, dass man durch die Verzögerun-

gen bei der Erstellung wichtiger Rechtsgrundlagen nicht so recht wisse, worauf genau man sich einzustellen hat. **Trojer betonte allerdings, dass es auch in seinem Ressort einen praktisch fertigen Begutachtungsentwurf gebe. Die nationalen IDD-Umsetzungsgesetze müssen ja, selbst wenn der praktische Anwendungsbeginn verschoben werden sollte, am 23. Februar 2018 bereits unter Dach und Fach sein.** Trojer stellte klar: Auch er würde einen späteren Anwendungsbeginn in der Praxis begrüßen. Denn, und auch das sei ein Argument, das auf EU-Ebene immer wieder auftaucht: Es gebe noch Fragen zu einzelnen Bestimmungen und Aussagen in der IDD. Diese erforderten mehr Zeit für eine vertiefende Diskussion. Zu diesen offenen Punkten zählt Trojer etwa die IDD-Rahmenbedingungen für die Vergütung. „Provisionen bleiben erlaubt, die Vergü-

tung soll aber nicht so konzipiert sein, dass sie Fehlanreize erzeugt“, so der Grundsatz, der naturgemäß quantitativ bedingte Boni oder andere Gratifikationen in Frage stellt – ein Problem für viele Versicherungsmakler. Es stelle sich unter anderem die Frage, was das konkret beispielsweise für einen Makler heißt und wie definiert werden kann, was dem bestmöglichen Kundeninteresse entspricht.

**Ein weiterer Punkt, den Trojer für klärungsbedürftig hält, ist die Frage, wie das „Best Advice“-Gebot im Onlinevertrieb umgesetzt werden kann.** Er gehe zwar davon aus, dass Letzteres technisch möglich ist, in der Praxis des digitalen Alltags werde es jedoch eine „Herausforderung“ darstellen.

**Die vielen Aspekte der Thematik leuchteten unter anderem aus: Dr. Ludwig Pflieger und Dr. Stephan Korinek von der FMA, Univ.-Prof. Peter Jabornegg über die Um-**



Das Teilnehmerinteresse am IDD-Vertriebsforum war enorm.

**setzung im Zivilrecht, sehr pointiert zum brisanten Thema Vergütung nahm Univ.-Prof. Michael Gruber, Universität Salzburg, Stellung. Zu den Veranlagungsprodukten als Spezialkapitel der IDD bezog Mag. Dieter Pscheidl, VIG, Position. Eine Podiumsdiskussion zu Praxisthemen der Umsetzung aus Praktikersicht rundete den dichten Informationstag ab.** ■




## Prächtige Tiere, kerngesund.

Wenn eine Seuche ausbricht? Wenn der Betrieb gesperrt wird? Wenn eine Keulun

Tierseuchen, wie Schweinepest und Lumpy Skin Disease, sind ein ernstes Risiko. Schützen Sie Ihren Betrieb: 365 Tage im Jahr bei individuell wählbarer Versicherungssumme und bekannter Entschädigung bei Abschluss.

**Kontakt:** Mag. Michael Zetter, 0664/827 20 50, m.zetter@hagel.at, www.hagel.at

Die Hagel hilft.

Die Österreichische  
Hagelversicherung 





# Allmähliche Einwirkung oder eindeutiger Schadensursprung?

Ein auf den ersten Blick einfacher Rechtsschutzfall, der jedoch zum Diskurs über Allmählichkeitschäden wird. Ein interessanter Fall aus der RSS zeigt die Vielfalt und Komplexität des versicherungsrechtlichen Alltags: Was ein Kuhfell und eine Bodenverfärbung so alles auslösen.

**E**s wird seitens des Versicherungsnehmers für das Wohnzimmer ein Rinderfell gekauft. Dieses ist aus Echtleder und trägt die Bezeichnung „Color Cow Lila“. Das Fell wird in der Wohnung auf einem PUR-Kunstharzboden platziert, man erfreut sich der neuen Behaglichkeit. Nach rund zwei Monaten bemerkt der Käufer allerdings, dass sich der Boden unterhalb des Rinderfells lila verfärbt hat. Klarer Fall, das Fell färbt auf den darunterliegenden Boden ab.

**Seitens des Verkäufers wird ein Sachverständiger mit der Beweissicherung beauftragt. Dieser stellt im Zuge der Befundaufnahme fest, dass – nach diversen Reinigungsversuchen – die betroffene Fläche matter aussieht als der übrige Fußboden. Fazit: Sollte dieser Effekt nicht durch „Einpfle-**

**mittel“ beseitigt werden können, müsse die gesamte Bodenfläche neu beschichtet werden.**

Der Käufer fordert vom Fellverkäufer daraufhin Schadenersatz in Höhe von 25.218,85 Euro für die komplette Reparatur des Bodens. Der Verkäufer lehnt das ab, bietet nur 10.000 Euro als Schadenersatz an – was wiederum dem Käufer, der sich mit weit höheren Kosten der Bodensanierung konfrontiert sieht, nicht genügt, er will über eine im Haushalt bestehende Rechtsschutzversicherung seine Forderung einklagen. Die Versicherung lehnt die Deckung jedoch ab.

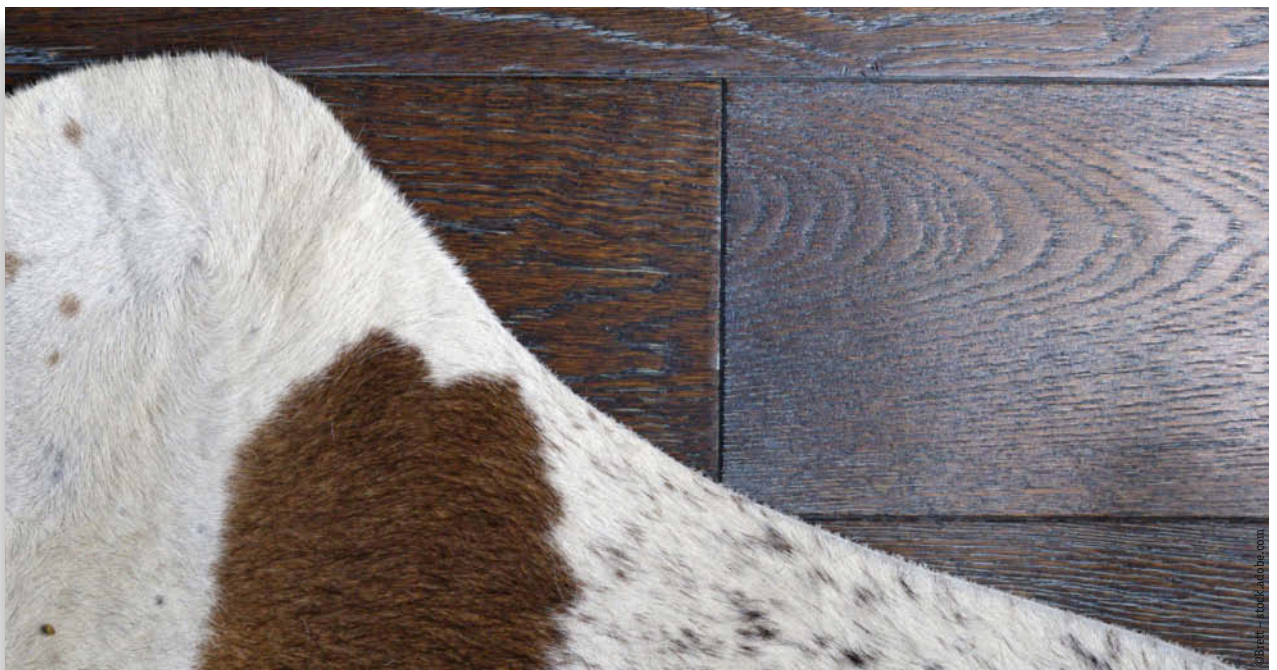
## „Allmähliche Einwirkung“

Die Begründung des involvierten Rechtsschutzversicherers: Die „Wahrnehmung

rechtlicher Interessen im Zusammenhang mit Ereignissen, die auf allmähliche Einwirkungen zurückzuführen sind“, seien gemäß Artikel 7 der vereinbarten ARB

**Seitens des Verkäufers wird ein Sachverständiger mit der Beweissicherung beauftragt. Dieser stellt im Zuge der Befundaufnahme fest, dass – nach diversen Reinigungsversuchen – die betroffene Fläche matter aussieht als der übrige Fußboden. Fazit: Sollte dieser Effekt nicht durch „Einpfle-**

2005 laut Polizze nicht versichert. Daraufhin ruft der Kuhfellkäufer via betreu-



Ein Tierfell und die Folgen für den Boden. Ein eher ungewöhnlicher Fall für die RSS.



den Versicherungsmakler die Schlichtungsstelle beim Fachverband an und begehrt eine rechtliche Expertise.

In einer Stellungnahme an die Schlichtungskommission des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten Österreichs (RSS) wiederholte die Versicherung ihre Rechtsmeinung, wonach ein „klassischer Allmählichkeitsschaden“ vorliege – und der sei in Artikel 7 expressis verbis vom Versicherungsschutz ausgeschlossen.

Der Begriff „Allmählichkeit“ sei nicht gesondert definiert, hält die Schlichtungsstelle fest. Nach übereinstimmender Rechtsprechung muss die „allmähliche Einwirkung“ nur hinsichtlich der einwirkenden Ursache, nicht aber hinsichtlich des Schadensereignisses gegeben sein. Es handle sich bei diesen sogenannten „Allmählichkeitsschäden“, hält die Schiedsstelle fest, „um kontinuier-

liche, gewissermaßen schleichende Prozesse, deren Beginn und Ende ebenso wie der Eintritt des Schadens regelmäßig zeitlich nicht eindeutig fixierbar sind“. Das heißt: Wäre die Einwirkung kurzfristig gewesen, hätte sie keinen messbaren Schaden verursachen können. Erst die längere Dauer dieser Vorgänge führt zum vorliegenden Schaden. Somit bedürfe es „stets sorgsamer Abklärung anhand des Sinngehaltes der Klausel, ob im Einzelfall die Annahme eines Allmählichkeitsschadens gerechtfertigt ist“. Bei der Frage, welche Dauer im Einzelfall zu fordern ist, kann es daher eine Rolle spielen, ob die betreffende Einwirkung typischerweise größere Aufklärungsschwierigkeiten mit sich bringt.

#### Einwirkende Ursache

Wende man diese Kriterien, so argumentiert die Schiedsstelle, „auf den unbestrit-

tenen Sachverhalt im konkreten Fall an, dann war die Schadensursache die Lieferung eines mangelhaften Rinderfells, das auf dem beschädigten Boden aufgelegt wurde. Im vorliegenden Fall handelt es sich bei der Verfärbung des Bodens um keine Gefahrenlage, bei der der Nachweis des Schadensursprungs sowie der Verantwortlichkeit nicht erbracht werden kann. Denn „der Umstand, dass zwischen dem Auflegen des Kuhfells und der Erkennbarkeit des Schadens ein Zeitraum von rund zwei Monaten vergangen ist, kann nicht zur Beurteilung des Schadens als Allmählichkeitsschaden führen“. Somit empfiehlt die Schiedsstelle der betroffenen Versicherung, den Schaden aus der Rechtsschutzversicherung zu decken. Denn im konkreten Fall handle es sich nicht um einen „Allmählichkeitsschaden“, der vom Versicherungsschutz ausgenommen ist. ■

# Gothaer offensiv ins Jahr 2018

Die Gothaer Lebensversicherung AG macht weiter Tempo und festigt ihren Ruf als Top-Adresse in der Biometrie.



#### Herr Direktor Karner, welche Schwerpunkte setzt die Gothaer im kommenden Jahr?

**Dir. Helmut Karner:** Wir werden den Schwung, den die Gothaer mit der Neuausrichtung 2016 aufgenommen hat, in das kommende Jahr mitnehmen. Als Biometrie-Experten eröffnen wir unseren Partnern ausgezeichnete Chancen in den Bereichen Berufsunfähigkeitsversicherung und Risikolebensversicherung.

Hauptzielgruppe für uns sind verantwortungsvolle Menschen, die ihre Familie oder Partner gegen biometrische Risiken absichern wollen. Zum Beispiel, wenn es um die Absicherung einer Finanzierung zur Wohnraumbeschaffung geht, haben wir mit unserer Ablebensversicherung RISK Premium Kreditschutz ein tolles Produkt. Vor allem bei Familien, bei Verheirateten und Lebensgemeinschaften punktet die Gothaer mit unkomplizierter Abwicklung und attraktiven Konditionen.

#### Das Thema Berufsunfähigkeit ist im Kommen?

**Karner:** Auf jeden Fall! Die Gothaer bietet übrigens die familienfreundlichste Berufsunfähigkeits-Versicherung Österreichs an. Mein Team und ich sind besonders stolz darauf, dass wir beim BU-Rating des unabhängigen Analysehauses MORGEN&MORGEN fünf Sterne erreicht haben, also die Bestnote!

#### Die Gothaer ist ja auch Vorreiter bei Kollektivversicherungen gegen Berufsunfähigkeit

... ja, das Kollektivgeschäft ist ein klarer Trend, den wir gerade intensiv mitgestalten. Das Team der Gothaer konnte in den letzten Monaten bereits Rahmenverträge mit namhaften Partnern abschließen. Kein Wunder, denn die Beschäftigten profitieren durch eine vereinfachte Gesundheitsprüfung und reduzierte Beiträge, die Arbeitgeber stärken die Mitarbeiterbindung.

Direktor Helmut Karner, MAS, führt die Gothaer im 35. Jahr ihres Bestehens in Österreich.





# Ein Jahrzehnt RSS – Hellwagner legt Bilanz

Anlässlich des 10-jährigen Jubiläums der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten fand im Oktober der Jubiläumsfestakt im geschlossenen Teilnehmerkreis im Palais Eschenbach statt. Im Rahmen der Veranstaltung wurde über die Geschichte und die Beweggründe zur Errichtung der RSS referiert, und ein Tätigkeitsbericht lieferte die Bilanz über ein Jahrzehnt der Arbeit für die Makler.

**D**er Spiritus Rector der RSS, Gunther Riedlsperger, Obmann-Stellvertreter des Fachverbandes, gab beim Festakt einen sehr pointiert formulierten Einblick in seine damaligen Motive, die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle „einigen Unkenrufen zum Trotz“ ins Leben zu rufen. Mittlerweile hätten auch anfängliche Skeptiker eingesehen, dass die RSS eine tragende Säule des Serviceangebots des Fachverbandes sei und der Rechtssicherheit sowie dem juristischen Informationsniveau der Maklerschaft große Dienste erweise.

**Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner, seit Jahresbeginn 2011 mit der Vorsitzführung dieser Institution betraut, gab in seinem Beitrag einen detaillierten Überblick über Geschichte und Arbeitsweise der RSS.** Er ging zuerst auf den Werdegang ein:

„Die Grundidee war und ist es, Streitigkeiten zwischen Versicherungsmaklern, deren Kunden und den Versicherern außergerichtlich zu bereinigen. Diese außergerichtliche Streitbeilegung schafft

rasch und kostengünstig Rechtssicherheit. Je länger eine Streitigkeit dauert, desto zerstörter ist die Vertrauensbeziehung zwischen den Streitparteien. **Da aber gerade ein Versicherungsvertrag wesentlich auf dem wechselseitigen Vertrauen zwischen Versicherungsnehmer und Versicherer aufbaut, ist es umso wichtiger, Streitigkeiten aus diesen Verträgen rasch und inhaltlich korrekt abzuwickeln.**“

Hellwagner betonte, dass mehr als 85 Prozent aller Schlichtungsfälle das Verhältnis zwischen Versicherungsnehmer und Versicherer betreffen. Die gesetzliche Aufgabe des Versicherungsmaklers sei die Interessenwahrung für den Versicherungskunden sowie dessen Unterstützung. **Genau dort – beim Eintritt des Versicherungsfalls – lägen die meisten Schlichtungsfälle begründet, nämlich in der Deckungsablehnung durch den Versicherer.**

**Hellwagner erläuterte die Motive, warum sich Makler an die RSS wenden:**

„Entweder hält der Makler die Deckungsablehnung für rechtlich falsch: Im Zuge des Schlichtungsverfahrens kann der Versicherer seine Deckungsablehnung nochmals überprüfen. Wenn der Versicherer an der Ablehnung festhält, überprüft die RSS die Rechtsmeinung des Versicherers. Oder aber: Der Makler ist sich selbst nicht sicher – hier kann die RSS mit ihrer Empfehlung den Makler unterstützen, wie er in der Sache weiter vorgehen soll.“

Es gibt auch eine dritte Möglichkeit: „Der Makler selbst hält die Deckungsablehnung für richtig, der Kunde ist aber überzeugt,



Hofrat Hellwagner: „Streitigkeiten rasch und korrekt abhandeln.“

dass er eine Versicherungsleistung erhalten müsse. Mit der Empfehlung der unabhängigen Schlichtungskommission kann der Makler den Kunden leichter überzeugen, dass hier nichts zu holen ist, ohne dass dadurch das Vertrauen des Kunden in den Makler selbst beschädigt wird.“

Auch **Fachverbandsobmann Christoph Berghammer** gratulierte beim Festakt zur bisherigen Arbeit unter der sehr engagierten und kompetenten Führung von Hofrat Hellwagner und seinem Mitstreiter, Christian Wetzberger. „Es freut mich sehr, dass unter tatkräftiger Unterstützung durch das Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz auf europäischer **Ebene die RSS als außergerichtliche Einrichtung für die einvernehmliche Beilegung von Verbraucherstreitigkeiten von der EU-Kommission auf die Liste der diesbezüglich notifizierten Stellen gesetzt wurde.** Durch die Gründung der RSS und deren zehnjährige erfolgreiche Tätigkeit hat die Maklerschaft gewaltig an Stellenwert gegenüber den Versicherern sowie in der gesamten Versicherungswirtschaft gewonnen“, betonte Berghammer. ■



FV-Obmann Berghammer: „Die RSS ist ein unverzichtbarer Bestandteil unseres Serviceangebotes.“



# EDV-Tage im Zeichen von OMDS 3.0 und DSGVO

Anfang November trafen einander wie jedes Jahr die Mitglieder des Arbeitskreises Technologie im Fachverband der Versicherungsmakler und Vertreter des VVO, der Versicherer und der Maklersoftwareanbieter im burgenländischen Großpetersdorf zu den schon Tradition gewordenen „EDV-Tagen“.

**I**m Mittelpunkt der Gespräche stand dabei unter anderem die Evaluierung und Weiterentwicklung des OMDS 3.0, des „Österreichischen Maklerdatensatzes“. **Das ist eine Arbeitsplattform der Versicherungsunternehmen, die das Ziel hat, die internetbasierten Prozesse zwischen Versicherung und Makler zu standardisieren.** Die an den EDV-Tagen teilnehmenden Versicherer haben OMDS 3.0 bereits implementiert oder stehen kurz vor der Fertigstellung. Die Herausforderung dabei ist vor allem, eine hohe Qualität der eingespielten Daten zu gewährleisten. Daneben arbeiten einige Versicherungsunternehmen und Anbieter von Maklersoftware auch an der Realisierung der BIPRO-Standards.

**AK-Leiter Siegfried Fleischacker betont die Wichtigkeit dieser Maßnahmen, hält aber auch fest: „Die fortschreitende Technologie hilft dem Makler bei seiner täglichen Arbeit, er muss sie nur nutzen. Gleichzeitig ist auch er gefordert, die Datenqualität zu verbessern, indem er**



Siegfried Fleischacker:  
„Systeme sollten sich am  
Arbeitsalltag des Maklers  
orientieren.“

**selbst die Daten korrekt verarbeitet und Fehler im Maklerdatensatz aufzeigt.“**

FV-Obmann **Christoph Berghammer**, der ebenfalls bei den EDV-Tagen anwesend war, sprach sich in der einschlägigen Diskussion für eine Annäherung von OMDS 3.0 und BIPRO aus.

In einer Diskussion über die Unterschiede bzw. Gemeinsamkeiten von OMDS 3.0 und BIPRO kam ein Großteil der Teilnehmer zu dem Schluss, dass beide Ansätze auf unterschiedlichen Datenmodellen beruhen. OMDS 3.0 orientiert sich am österreichischen Maklerdatensatz, ist durch den späteren Zeitpunkt der Entstehung moderner und entspricht den Anforderungen der Zeit besser. **Die Bewegung und die Dynamik, die durch den Eintritt von BIPRO in den österreichischen Markt entstanden sind, wurden als äußerst positiv bewertet.** Versicherungsunternehmen seien gezwungen, zumindest einen der Standards zu realisieren, um keinen Wettbewerbsnachteil zu erleiden. AK-Leiter **Fleischacker** wies darauf hin, dass sich die nächsten Entwicklungen am Arbeitsalltag der Makler orientieren sollten. Derzeit verbringe das Maklerbackoffice ein Fünftel der Zeit mit der Ablage von Dokumenten. Ein weiteres Thema der EDV-Tage war die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO), die ab 25. Mai 2018 EU-weit anzuwenden ist. Versicherer, Maklersoftwareanbieter, Versicherungsmakler und Juristen besprachen, welche Notwendigkeiten sich aus den neuen Datenschutzbestimmungen für Maklerunternehmen ergeben und wie die Maklersoftware den Versicherungsmakler bei der Einhaltung dieser Vorgaben unterstützen kann. **Die Ergebnisse aus diesem Workshop flossen auch in einschlägige Infor-**



Klaus Koban: „Die EDV an die neue Rechtslage anpassen.“

**mationsveranstaltungen des Fachverbandes ein, die Ende November und Anfang Dezember als Roadshow durchgeführt wurden.**

Bei einem Workshop zur Datenschutzgrundverordnung gab es in Großpetersdorf einen sehr profunden Einblick in die komplexe Materie.

**Dr. Klaus Koban**, Leiter des Arbeitskreises Recht im Fachverband, lieferte einen Überblick über die Änderungen zur Datenschutzgrundverordnung – wobei die Umsetzung noch offen ist. **Die neue Regelung soll EU-weit einheitliche Datenschutzstandards gewährleisten und ist – wie erwähnt – ab dem 25. Mai des kommenden Jahres anzuwenden. Bis dahin müssen alle Datenverarbeitungen an die neue Rechtslage angepasst werden. Das zur Durchführung der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) in Österreich notwendige Datenschutz-Anpassungsgesetz tritt gleichzeitig mit der DSGVO in Kraft. Es gibt, so präzisierte Koban, keine Übergangsfristen.** ■

**Kärnten****Bildungsoffensive in Krems**

Angesichts der immer komplexer werdenden Thematik steigt die Bedeutung der akademischen Aus- und Weiterbildung im Versicherungswesen. 17 Kärntner Versicherungsmakler dürfen sich seit Kurzem „Akademische Versicherungsmakler“ nennen.

**D**ie **Donau-Universität Krems** bietet als einzige öffentliche Universität für Weiterbildung im deutschsprachigen Raum Studienangebote speziell für Berufstätige. Derzeit sind rund 9.000 Studierende hier inskribiert, mehr als 20.000 Absolventen haben ihr Studium seit der Gründung der Universität im Jahr 1995 bereits erfolgreich abgeschlossen. Einer der Universitätslehrgänge ist der zum Akademischen Versicherungsmakler.

In Kärnten hat sich der dafür zuständige Arbeitskreis bereits vor über zwei Jahren mit dem Thema „universitäre Lehrgänge“ zu beschäftigen begonnen. **„Dabei war uns insbesondere wichtig, nicht nur bei einzelnen Kollegen eine Erweiterung und Intensivierung der Fachkompetenz zu erreichen, sondern eben flächendeckend – bei vielen Mitgliedsbetrieben“, so Fachgruppenobmann Franz Ahm.** Gemeinsam entwickelte die Fachgruppe Kärnten ein spezielles Konzept mit der Donau-Uni Krems. Der Hauptvorteil dieser Weiterbildungskooperation liegt darin, dass die Vorträge sowohl am Standort der Universität in

Krems als auch in Klagenfurt abgehalten wurden. „Das hat viele Kärntner Kollegen und Kolleginnen motiviert, diese doch zeitlich sehr anspruchsvolle universitäre Weiterbildung zu nutzen, was natürlich für die gesamte Branche eine enorme Aufwertung ist“, zeigt sich Ahm erfreut. Er hofft, dass dieser akademische Lehrgang zukünftig in regelmäßigen Abständen und gleicher Form für die Kärntner Versicherungsmakler wiederholt wird.

Für den Großteil der Lehrgangsabsolventen war der akademische Abschluss ein Ansporn, noch „eins draufzusetzen“. „Wir verbreitern nochmals unser juristisches Wissen im Universitätslehrgang Master of Legal Studies im Bereich Versicherungsrecht in zwei weiteren Unisemestern“, berichtet der Fachgruppenobmann stolz. Als Gratulant stellte sich unter anderem **auch FVO Christoph Berghammer MAS ein.** ■



Dr. Arlinda Berisha, FVO Christoph Berghammer MAS, Tjasa Zmitek, Sarah Elisabet Roberts, Peter Tschernutter, Mag. Verena Stroitz, Johannes Rest, Andreea Rebeca Strain, Raphael Gobald, Daniel Szymanski, Marina Granitzer, Alexander Grantner, Claudia Grantner, Sigrid Raneg-Neussl, Marlies Mosganschlatter, Martin Pirker, Sigfried Trapic, Franz Ahm, Ing. Christina Karner

**Oberösterreich****Rechtliche Tücken**

**V**ersicherungsmakler müssen ihre Kunden zuweilen in sehr komplexen Sachverhalten beraten – nicht immer eine einfache Aufgabe. **Im Seminar „Rechtliche Tücken im Alltag des Versicherungsmaklers“ der IC Unternehmer Akademie Mitte November analysierten Burkhard Blaimauer, Johann Mitmasser, Ombudsmann, und**

**Dr. Gerhard Hellwagner vom Rechtsservice und der Schlichtungsstelle des Fachverbandes der Versicherungsmakler aktuelle Problemstellungen, Themen und Fragen aus der Ombudsmann-Praxis sowie aus dem Maklertagesgeschäft.**

So referierte Burkhard Blaimauer zum Thema Versicherungsbetrug, erörterte

Motive und Instrumente im Kampf dagegen, etwa Betrugserkennungssoftware, die Einbeziehung gerichtlich beedeter Sachverständiger oder entsprechende Schulungen von Referenten und Sachverständigen. Dr. Gerhard Hellwagner stellte mögliche Lösungsansätze vor, und Johann Mitmasser diskutierte Praxisfälle aus seiner Tätigkeit als Ombudsmann. ■

Wien

## Bildung für Generationen

Nachhaltigkeit bedeutet nicht zuletzt, generationenübergreifend zu denken. Bildung, Pensionen oder der heimische Arbeitsmarkt erfordern Planung mit Weitblick. Ein Thema, dem sich die Wiener Versicherungsmakler am **28. Februar 2018** widmen werden.

**D**er 16. Informationstag der Wiener Versicherungsmakler steht im kommenden Jahr unter dem Motto „Generationen bilden“ – und zwar im doppelten Wortsinn. Besonders die Diskrepanz zwischen den Anforderungen des Arbeitsmarktes und der derzeitigen Bildungspolitik soll hier im Fokus stehen. Auch die Versicherungsbranche benötigt qualifizierten Nachwuchs. Darüber hinaus trägt die nächste Generation zwar die Lasten der demografischen Entwicklung, sie verfügt aber über zu wenig Wissen zum Thema Versicherung und Vorsorge. Beim Informationstag soll der Frage nachgegangen werden, wie die Zukunft von Bildung aussieht und was die einzelnen Generationen voneinander lernen können. Auch die Tatsache, dass die Lebenserwartung steigt, stellt die Versicherungsbranche vor neue Herausforderungen. **Laut einer OECD-Studie kommen in 40 Jahren auf eine Person, die über 64 Jahre alt ist, weniger als zwei Personen im arbeitsfähigen Alter.** Die Zukunft von mehreren Generationen ist also von Bildungsreform, Weiter-

bildung und Allgemeinbildung abhängig, denn die Ausbildung der Kinder und Jugendlichen von heute legt den Grundstein für die Erwerbstätigkeit der Erwachsenen von morgen.

„Wir reden seit Jahrzehnten über Allgemeinbildung – dabei sollten wir schon längst von Überlebensbildung sprechen. Die Generation Z – dazu gehören alle, die zwischen 1995 und 2010 geboren wurden – ist die erste, die heute bereits weiß, dass die staatliche Pension kaum zum Leben ausreichen wird. Unser Bildungssystem legt aber immer noch keinen Wert darauf, jungen Menschen Wissen zum Thema Versicherung und Vorsorge zu vermitteln und die nächste Generation dahingehend zu bilden. Es genügt nicht, dass die Versicherungswirtschaft innovative Produkte gestaltet – genauso wichtig ist es, Kinder und Jugendliche bereits in den Schulen für Versicherungsschutz und private Vorsorge zu sensibilisieren. Für uns Versicherungsmakler bedeutet das, für die nächste Generation komplexe Informationen leicht verständlich zu machen und selbst zu lernen,

diese Generation besser zu verstehen“, so **Helmut Mojescick, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler. Zu den Referenten am 28. Februar 2018 zählen der Arbeitsforscher Prof. Dr. Christian Scholz und Bestsellerautor und Lehrer Niki Glattauer. Natürlich dürfen auch die bereits traditionelle Verleihung des Hammurabi und das beliebte „talk together“ zur anschließenden Kontaktpflege nicht fehlen. Der Besuch der Veranstaltung ist nur für geladene Gäste möglich, die im Januar eine persönliche Einladung erhalten und gebeten werden, sich online anzumelden.** ■



Heuer standen Beziehungen im Mittelpunkt, beim kommenden Maklertag geht es um Generationen.

Sicher. Entspannt. Unterwegs

**Unser Notfall-Button:**  
Sowieso gratis, aber zu  
Weihnachten hübsch verpackt.

Noch heute unsere App laden!  
[europaeische.at/meine-urlauberia](http://europaeische.at/meine-urlauberia)



**Europäische**  
Reiseversicherung



Wir wünschen Ihnen  
und Ihrer Familie ein schönes Weihnachtsfest  
und viele unvergessliche Reise-Augenblicke im neuen Jahr.



## Vorbereitung für Befähigung

**A**m 16.3.2018 startet der nächste 18-tägige Vorbereitungskurs zur Befähigungsprüfung für den Versicherungsmakler, in dem alle wichtigen

Themen rund um die Branche behandelt werden. Die Seminarreihe ist auch geeignet, Wissen aufzufrischen oder neue Mitarbeiter einzuschulen.

Kurszeiten:

jeweils Freitag und Samstag, 9–17 Uhr

**Details ab Jänner auf [www.wiener-versicherungsmakler.at](http://www.wiener-versicherungsmakler.at)** ■

### Steiermark

## Expertentag der Versicherungsmakler

Der Expertentag der steirischen Versicherungsmakler Mitte November bot eine Vielzahl an Informationen zu aktuellen Themen. So berichtete Fachverbandsgeschäftsführer Erwin Gisch über den neuesten Stand der Versicherungsrichtlinie IDD. Michael A. Hillenbrand von der Deutschen Verrechnungsstelle für Versicherungs- und Finanzleistungen referierte über mögliche neue Honorarmodelle.

**I**n seiner Begrüßungsrede informierte **Fachgruppenobmann Gunther Riedlsperger** über aktuell brisante Themen aus der Fachgruppe und dem Fachverband und betonte die Wichtigkeit der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) sowie der Rechts- und Disziplinarkommission (RDK). Zentrales Thema der Veranstaltung war naturgemäß die IDD, die im kommenden Jahr umzusetzen ist. Die Deadline für die IDD-Anwendung wurde mit 1. Oktober 2018 gesetzt – und bis dahin „gilt es, alle Unternehmen IDD-fit zu machen“, so Erwin Gisch. **„Ich rate dringend, sich rechtzeitig mit diesem Thema auseinanderzusetzen, Informationsveranstaltungen zu besuchen und die neuen Gesetze ernst zu nehmen. Eine Nichtbeachtung der neuen Vorschriften und Pflichten kann viel Zeit und Geld kosten.“**

Als zweiter Sprecher informierte Michael A. Hillenbrand über mögliche neue Honorarmodelle für Versicherungsmakler: „Wenn Sie die Provision vom Versicherer gegen ein Honorar vom Kunden eintauschen, können Sie möglicherweise das Vielfache an Vergütung erzielen. Der Kunde zahlt dazu noch um einige Euro weniger Prämie im Monat.“ Wichtig dabei sei, offen mit dem Kunden darüber zu reden. Der Nachmittag stand dann ganz im Zei-

chen von Social Media, Suchmaschinenoptimierung und Digitalisierung. **David Obererlacher**, Geschäftsführer von Milestones in Communication, klärte über die verschiedenen Möglichkeiten von Social-Media-Kanälen und die Bedeutung des virtuellen Netzwerks auf: „Es ist von großer Bedeutung, ob Sie sich als Person, als Firma oder als Marke positionieren wollen.“ Für jede Richtung gebe es unterschiedliche Social-Media-Plattformen und Kommunikationsstrategien. **Web-Experte Christoph Morré gab Tipps zur Suchmaschinenoptimierung (SEO):** „SEO ist

keine einmalige Maßnahme, sondern ein Prozess. Es ist wichtig, laufend auf Parameter wie Responsive Websites, die richtigen Keywords, regelmäßige Inhaltsveränderungen und die Vernetzung mit Social-Media-Plattformen oder anderen Websites zu achten.“

Zum Abschluss informierte **Ewald Maitz** noch über die neue Versicherungsdatenbank VersDB, die der vereinfachten Suche von Urteilen dient. Unter [www.versdb.at/makler-steiermark](http://www.versdb.at/makler-steiermark) gibt es auch Mitgliedschaft-Vergünstigungen für die steirischen Versicherungsmakler. ■



David Obererlacher, Fachgruppenobmann-Stellvertreter Herbert Schrefl, Fachgruppen-Geschäftsführer Herwig Kovacs, Fachgruppenobmann Gunther Riedlsperger, Fachgruppenobmann-Stellvertreter Wolfgang Wachschütz und Honorarexperte Michael A. Hillenbrand.

# Safe7: Erfolgreicher Start

Die Vorstände Michael Holzer und Wilhelm Brandstetter können auf ein erfolgreiches erstes Jahr SAFE 7, Österreichs führende unabhängige Bestandsholding in der Versicherungswirtschaft, zurückblicken.

**D**er 7-Punkte-Strategie – vom innovativen Produktdesign, der Bestands-sicherung und Nachfolge, der rechtlichen Sicherheit und der wichtigen Haftungsbe-grenzung, dem Zeitgewinn und den einfa-chen Abwicklungsprozessen, dem größten österreichischen Netzwerk an Ansprech-partnern, Experten und Fachabteilungen in der SAFE-7-Gemeinschaft, der hauseigenen Akademie und Kooperation mit der Universität Seeburg bis hin zur Gewinnbe-teiligung – wurde voll Rechnung getragen. **Die Zuwächse bei den Gründungsgesell-schaften zeigen, wie wichtig die Bedeu-tung von Größe, Bestand und Stabilität in Zeiten wie diesen sind.** Lösungen für die rechtlichen Herausforderungen seitens

MiFID, IDD oder der Datenschutzgrundver-ordnung sind für SAFE 7 seit Beginn Auf-trag. Es konnten bereits Lösungsansätze und Arbeiterleichterungstools erarbeitet werden, die den Mitgliedern und Partner-unternehmen zur Verfügung stehen. Die Philosophie von SAFE 7 – „Der Kunde steht im Mittelpunkt“ – wird mit dem Projekt „Nahversorger“ weiter veranschaulicht. Holzer: „Immer mehr Großbanken schlie-ßen im regionalen Bereich Filialen. Da-durch entstehen Engpässe, die unsere Partner als Versicherungsmakler, Vermö-gensberater oder Versicherungsagenten mit uns beseitigen können. **Wir werden der Nahversorger in allen Finanz- und Versicherungsfragen österreichweit.“**

Ein weiterer wichtiger Punkt der SAFE-7-Strategie ist die Aus- und Weiterbil-dung. Dazu Wilhelm Brandstetter: „Die Zusammenarbeit mit der Universität Seeburg ist einzigartig in Österreich. Wir haben für Mitglieder und Partner-unternehmen, aber auch für Marktteilnehmer, die nicht zu Safe 7 gehören, die Möglichkeit geschaffen, einen berufsbe-gleitenden Fernlehrgang zu ab-solvieren. Darin sind die Mak-lerprüfung für das Erlangen des Gewerbescheins wie auch eine Unternehmerprüfung und die Lehrlingsausbildungsberechtig-ung inkludiert.“



Wilhelm Brandstetter und Michael Holzer sind mit dem Start von SAFE 7 sehr zufrieden.

Denk  
FREIE  
Arztwahl!

# Donau feiert 150 Jahre: Kontinuität und Regionalität

Die Donau Versicherung AG, die auf genau 150 Jahre erfolgreiche Unternehmensgeschichte zurückblicken kann, setzt verstärkt auf Beratung und Regionalität. Entscheidungen würden in Österreich für den österreichischen Markt gefällt, betonte Generaldirektor Peter Thirring anlässlich des 150-jährigen Bestehens des Unternehmens. Digitalisierung sei vor allem für interne Abläufe und die Kommunikation mit den Kunden wichtig. Doch die Beratung steht stets im Mittelpunkt.

**D**ie 1867 gegründete Donau Versicherung gehört zur **Vienna Insurance Group (VIG)** und hat im Vorjahr rund 808 Millionen Euro an Prämien eingenommen. Sie liegt an fünfter Stelle der Versicherungsgesellschaften in Österreich. Mehr als 70 Prozent des Volumens entfallen auf die Schaden-/Unfallversicherung, mehr als ein Viertel auf die Lebensversicherung und ein Prozent auf die Krankenversicherung.

Heuer entwickeln sich die Prämieinnahmen laut Finanzvorstand **Ralph Müller** in Summe positiv. Im Bereich Schaden/Unfall sei man gut unterwegs. In der Lebensversicherung gegen laufende Prämie sei die Entwicklung leicht rückläufig, aber besser als der Markt und bei den Einmalerlägen stabil. Müller wird Mitte 2018 neuer Chef der Donau Versicherung, Thirring wechselt – wie schon berichtet – in den Vorstand der börsennotierten VIG.

Die Donau Versicherung spricht sich aktuell **für die Einführung einer verpflichtenden Versicherung gegen Schäden aus Naturkatastrophen sowie für eine Stärkung der privaten Altersvorsorge aus. Die Frage der Naturgefahren müsse dringend gelöst werden, appellierte Donau-Versicherung-Chef Peter Thirring und hofft dabei auf die neue Regierung.**

Bei Naturgefahren – von Stürmen über Hagel bis zu Überschwemmungen – sieht Thirring den Großteil der betroffenen Österreicher nicht ausreichend versichert. Man brauche eine Lösung mit Erst- und Rückversicherern sowie im „Worst Case“ mit einer Haftung des Staates, kombiniert mit einer Versicherungspflicht. Das Modell würde nicht sehr viel kosten, die Risiken aber atomisieren. Die Kosten lägen für einen durchschnittlichen Versicherten pro Monat im einstelligen Euro-Bereich. Dabei

gäbe es natürlich regional unterschiedliche Preise.

Der Katastrophenfonds sei für diesen Bereich keine ausreichende Lösung, denn der Kunde sei hier nicht Vertragspartner, sondern Bittsteller, betonte Thirring. Die Kunden könnten sich nicht richtig versichern und müssten zum Katastrophenfonds als Bittsteller kommen, das sei eines Landes wie Österreich nicht würdig. Auf Leistungen des Katastrophenfonds besteht kein Rechtsanspruch, sie sind freiwillig und schwanken. **In anderen Ländern funktioniere die Versicherungspflicht bei Naturgefahren.**

Finanzvorstand Ralph Müller unterstrich, dass die Schäden aus Naturkatastrophen weltweit anstiegen. Die Häufigkeit und die Intensität von Ereignissen würden zunehmen, zudem seien mittlerweile mehr Sachwerte versichert als früher. **Bei der Donau Versicherung lag der Gesamtaufwand für Schäden aus Hagel, Sturm, Blitz und Oberflächenwasser im zu Ende gehenden Jahr bei rund 50 Millionen Euro. Fast die Hälfte der rund 33.500 Schadensfälle entfiel auf Juli und August.**

## **Anreize für private Vorsorge**

Thirring forderte auch stärkere Anreize für die private Vorsorge. Die prämiengeförderterte Zukunftsvorsorge sei an und für sich ein attraktives Produkt, allerdings passten die verpflichtenden Aktienquoten und Garantien nicht zusammen. **Er sprach sich für eine Öffnung der Investitionen in den Wohnbau sowie in Infrastruktur aus.** Erhöht werden müsste auch der Betrag beim steuerbegünstigten Eigenbeitrag der Arbeitnehmer von derzeit 300 Euro, der seit



Riener, Thirring und Müller: Dreivorstand sorgt für Regionalität und Kontinuität.



Jahrzehnten nicht valorisiert worden sei. „Ideal“ wäre für Thirring eine Anhebung auf 1.200 Euro im Jahr, damit könne man bei längerem Ansparen auf eine spürbare Zusatzpension kommen.

In Sachen Digitalisierung wolle die Donau nicht, dass es zu einer Selbstversicherung des Kunden mit Produkten komme, bei denen ihm das Know-how fehle, erläutert Thirring. Er halte es für gefährlich, wenn der Kunde über das Internet etwas abschließe und dann nicht richtig versichert sei. Strategie seines Hauses sei die Aufrechterhaltung der physischen Nähe zum Kunden und der persönlichen Beratung. **Es sei nicht der richtige Weg, den Kunden mit der Absicherung der existenziellen Risiken allein zu lassen, betonte auch Vertriebsvorstand Harald Riener.** Außendienstmitarbeiter werden daher weiter gesucht. Allein 2017 werden rund 95 neu eingestellt, ähnliche Größen-

ordnungen soll es bei Neueinstellungen auch in den kommenden Jahren geben. Derzeit hat die Gesellschaft rund 1.400 Mitarbeiter, etwa die Hälfte davon im Außendienst. Betreut werden insgesamt 750.000 Kunden.

**Makler als starke Partner**

Der Vorstand unterstrich bei einer Pressekonferenz zum 150-Jahre-Jubiläum ausdrücklich die wichtige Rolle der etwa 2.800 Maklerpartner als „integrierten Teil des Vertriebskonzepts“. Der Anteil der Versicherungsmakler im Neugeschäft hat bei der Donau die 40-Prozent-Marke bereits überschritten.

**Thirring betonte auch die Aufgabe, in der Versicherungswirtschaft langfristig zu denken. Versicherungen seien verpflichtet, dauerhafte Verträge zu erfüllen. Ein Beispiel: Wenn heute für ein neugeborenes Baby eine private**



Peter Thirring: Plädoyer für Versicherung gegen Natur-schäden sowie neue Impulse bei der Privatvorsorge.

**Krankenversicherung abgeschlossen wird, die betreffende Person möglicherweise 100 Jahre alt und der Vertrag nicht gekündigt wird, dann müsse die Donau Versicherung den Vertrag auch 100 Jahre lang bis 2117 erfüllen, skizzierte Thirring die nachhaltigen Verpflichtungen, die ein Versicherer eingeht.**

# Wer mit persönlicher Beratung überzeugt, sollte kein Produkt von der Stange anbieten.

Individuell und flexibel:  
Das ROLAND Baustein-System.



**ROLAND.**  
Der Rechtsschutz-Versicherer.

👤

🚗

🏠

👤

👤

🚗

🚗

**Meine Kunden haben die Wahl.**

Das ROLAND Baustein-System bietet maßgeschneiderten Rechtsschutz. Meine Kunden wählen einfach die Bausteine aus, die zu ihrem Leben passen, und versichern und zahlen genau das, was sie schützen möchten. Nicht mehr, aber auch nicht weniger.

Jetzt individuell und passgenau konfigurieren:  
[www.roland-rechtsschutz.de](http://www.roland-rechtsschutz.de)

# Deckung bei Datendiebstahl: Braucht man das wirklich?

Datendiebstahl ist schon ein Problem für sich. Ab 25. Mai 2018 gilt die EU-Datenschutzgrundverordnung (DSVGO) EU-weit als gesetztes („unmittelbares“) Recht – mit empfindlichen Strafen von bis zu 20 Prozent des Unternehmensumsatzes. Datendiebstahl (oder Erpressung via Hackerangriff, bei dem Computer und/oder Datenbanken gegen Lösegeldforderungen lahmgelegt werden) und Datenschutz: Das sind doch zwei ganz verschiedene Paar Schuhe? Nein, das sind sie nicht!

**D**ie Allianz hat das Linzer market-Institut beauftragt, besonders jene rund 84 Prozent (!) österreichischer Unternehmen, die EPU – Ein-Personen-Unternehmen – sind (allemaal beachtliche 307.000), und Kleinunternehmen bis vier Mitarbeiter (immerhin 151.000) zu befragen, wie sie es mit Datenschutz und Sicherheit sowie der „Gefahr aus dem Netz“, Cyberattacken, halten: **Denn die Türen sind weit geöffnet, 88 Prozent der österreichischen Unternehmen haben eine eigene Website (das eine große Einfallstor für Cyberkriminelle nach E-Mail-Spam).**

Repräsentativ wurden 400 Unternehmer telefonisch befragt, das Ergebnis ist ernüchternd: „Das Thema Cybersicherheit nimmt auf der Agenda der österreichischen Ein-Personen- und Kleinunternehmen keinen vorrangigen Platz ein und reiht sich weit hinter den Herausforderungen des täglichen Geschäfts wie Kundenbindung oder Kostenfragen ein“, **kom-**



Mag. Xaver Wölfl: „Sorglosigkeit beim Thema IT-Sicherheit kann existenzielle Bedrohung werden.“

**mentiert Mag. Xaver Wölfl, Chief Digital Officer der Allianz Gruppe in Österreich, die Umfrageergebnisse. „Dabei ist laut Bundeskriminalamt allein im vergangenen Jahr die Zahl der gemeldeten Cybercrime-Vergehen in Österreich im Vergleich zum Vorjahr um 30,9 Prozent gestiegen.** Hinzu kommt noch eine erhebliche Dunkelzahl“, so Wölfl. Gleichzeitig seien „mit der Datenschutzgrundverordnung ab Mai 2018 Unternehmen jeder Größenordnung mit vielen zusätzlichen Verpflichtungen und Strafausmaßen in ganz neuen Dimensionen konfrontiert“. **Von der kommenden Datenschutzgrundverordnung (DSGV) haben laut Allianz-market-Studie 59 Prozent der „Kleinen“ noch überhaupt nichts gehört. Ab 25. Mai 2018 sei es aber zu spät – da gilt die DSVGO.**

## Allianz-Versicherungspaket

Die Allianz spezifiziert ihre Warnungen nicht ohne Hintergrund: Denn sowohl bei Cybercrime-Attacken als auch bei Verstößen gegen Datenschutzbestimmungen **gibt es neuerdings von der Allianz ein speziell für EPU und KMU geschnürtes Versicherungspaket:** für Hard- und Software (Computerversicherung), technischen Support im IT-Notfall nicht nur bei Cyber-Attacken, sondern auch bei technischen Problemen (Notfall-IT-Assistance), für Schadensfälle im Zusammenhang mit Datenschutz- oder Vertraulichkeitsverletzungen sowie Cyberattacken und daraus resultierenden Haftpflichtansprüchen. Weiters geht es um Betriebsunterbrechungen und Wiederherstellungsaufwand, Ab-

wehrcosten bei behördlichen Datenschutzverfahren, Kosten forensischer Dienstleistungen, Krisenkommunikationskosten (Cyber-Schutz) sowie Vermögensschäden, die arglistig durch Eingriffe Dritter oder auch arglistig durch eigene Mitarbeiter herbeigeführt werden (Vertrauensschaden-Versicherung).

„Ein effizienter und regelmäßig aktualisierter Virenschutz, die Nutzung von Sicherheitsfeatures und Firewalls, häufige Passwortwechsel oder auch ein sorgsamer Umgang mit Daten – um nur einige zu nennen – müssen in jedem Betrieb rasch zur Selbstverständlichkeit werden.“ Naturgemäß – aber begründet – legt Wölfl den Abschluss einer entsprechenden Versicherung nahe. **Angesichts der Dimension der Gefährdung sei erstaunlich, dass laut Umfrage in Österreichs Kleinunternehmen derzeit lediglich fünf Prozent der Befragten angeben, eine solche zu besitzen.**

## Existenzielle Bedrohung

„Sorglosigkeit im Umgang mit dem Thema IT-Sicherheit kann künftig mehr denn je zur existenziellen Bedrohung werden“, warnt Wölfl, „einerseits durch die wachsende Professionalität der Cyber-Kriminellen, andererseits durch die strengen Auflagen der Datenschutzgrundverordnung. Daten sind heute für die meisten Unternehmen die wichtigste Geschäftsgrundlage. **Auf der Website der Allianz unter <https://www.allianz.at/ueber-allianz/media-newsroom/> gibt es einen detaillierten Auszug zu den Ergebnissen der Allianz-Cyber-Umfrage „Gefahr aus dem Netz“ zum Download.** ■

# Haushalts- Risikobarometer

In den eigenen vier Wänden passieren mit Abstand die meisten Unfälle. VVO, KfV und das Rote Kreuz analysieren häufige Unfallursachen daheim und wie vorgesorgt werden kann.

**W**ie eine aktuelle Umfrage des KfV (Kuratorium für Verkehrssicherheit) zeigt, unterschätzt die österreichische Bevölkerung das Unfallrisiko in den eigenen vier Wänden: Nur etwa drei Prozent der Befragten schätzen das Risiko, zu Hause zu verunfallen, als hoch ein, jeder Fünfte – immerhin 21 Prozent der Befragten – hält einen Unfall in den eigenen vier Wänden „zumindest für wahrscheinlich“. Im Vergleich deutlich höher schätzen die Befragten das Unfallrisiko im Bereich des Straßenverkehrs ein: 50 Prozent halten einen Unfall im Straßenverkehr für wahrscheinlich. „Im Straßenverkehr herrscht allgemein ein großes Unfallrisikobewusstsein. Tatsächlich ist das Risiko, zu Hause zu verunfallen, viel größer“, betont **Dr. Othmar Thann, Direktor des KfV**.

## Alle zwei Minuten

Vier von zehn Unfällen (39 Prozent) in Österreich ereignen sich zu Hause oder in der näheren Wohnumgebung. „Alle

zwei Minuten verletzt sich eine Person in den eigenen vier Wänden so schwer, dass eine Behandlung im Krankenhaus erforderlich ist“, bemerkte **KR Prof. Elisabeth Stadler, CEO der VIG und Vizepräsidentin des Roten Kreuzes, bei der Präsentation der KfV-Rotes-Kreuz-Studie**. „Allein im Vorjahr 2016 verunglückten **306.800** Personen zu Hause oder in der näheren Umgebung, die infolge ihrer Verletzungen im Krankenhaus behandelt werden mussten.“ Während die Unfallzahlen in anderen Lebensbereichen wie beispielsweise im Straßenverkehr zurückgehen, steigt die Zahl der Haushaltsunfälle an. „Dass sich im Haushalt beinahe vier Mal so viele Unfälle ereignen wie im Straßenverkehr, ist vielen nicht bewusst“, so **Stadler**. Die häufigsten Ablenkungsunfälle im eigenen Zuhause sind übrigens Stolperunfälle, weil sich die betroffene Person vor dem Sturz auf eine andere Sache konzentriert hat. ■

## Unfälle zu Hause

Vier von zehn Unfällen (39%) in Österreich ereignen sich zu Hause oder in der näheren Wohnumgebung. Die häufigsten Unfallursachen sind Ablenkung und Unachtsamkeit.

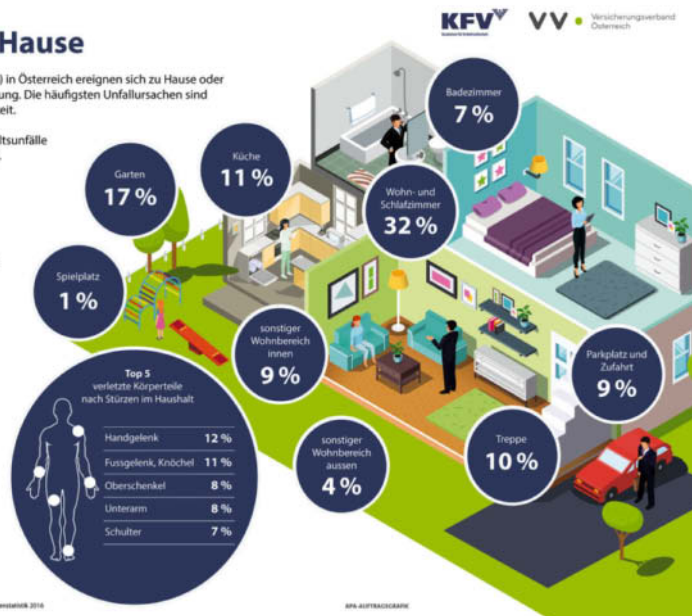
Die Gesamtzahl aller Haushaltsunfälle im Jahr 2016 betrug 306.800.

**66 %**  
aller Unfälle bei Kindern unter 5 Jahren passieren zu Hause (im Vergleich: Unfälle im Straßenverkehr 3 %)

**88 %**  
der zu Hause tödlich Verunglückten sind älter als 64 Jahre

**59 %**  
aller Haushaltsunfälle betreffen Frauen

**83 %**  
aller Unfälle beim Heimwerken passieren Männern



# Danke!



Starten wir  
gemeinsam  
in ein  
erfolgreiches  
Jahr 2018!

D.A.S. Rechtsschutz AG  
[www.das.at](http://www.das.at)

Find us on



DER FÜHRENDE SPEZIALIST  
IM RECHTSSCHUTZ

Ein Unternehmen der ERGO Group



# Wie halten es Unternehmen mit dem Risikomanagement?

Eine aktuelle Studie der Technischen Universität Wien im Rahmen eines Forschungsförderungsprojekts der Funk Stiftung gibt erstmals Informationen über den Reifegrad österreichischer Unternehmen im Managen ihrer Unternehmensrisiken.

**U**nter der wissenschaftlichen Leitung von Univ.-Prof. Dr. Walter S.A. Schwaiger, MBA, Institut für Managementwissenschaften an der TU Wien, haben 71 österreichische Unternehmen des Nichtfinanzdienstleistungsbereichs im Zeitraum März 2016 bis Juli 2017 an einer Studie zur Messung und Analyse ihres jeweiligen ERMMA (Enterprise Risk Management Maturity Analyse)-Reifegrades teilgenommen. Klare Zielsetzung der Funk Stiftung, die das Forschungsförderungsprojekt ausgeschrieben hat, war es, Unternehmen nicht nur das Ergebnis ihres erreichten Reifegrades zu übermitteln, sondern vor allem auch konkrete Entwicklungsmöglichkeiten zur Verbesserung aufzuzeigen. Im Fokus der Studie standen Unternehmen aus dem Nichtfinanzdienstleistungssektor, konkret aus den Branchen Baugewerbe, Einzel- und Großhandel, Transport und Logistik, verarbeitendes Gewerbe, Versorger, Dienstleistungen und sonstige.

**Hendrik F. Löffler, Vorstandsvorsitzender der Funk Stiftung, interpretiert die Ergebnisse:** „Die Studie zeigt, welches Entwicklungspotenzial das Risikomanagement im Mittelstand noch hat. Angesichts der dynamischen Befragung können Unternehmen ihre Fortschritte jederzeit überprüfen.“



Vorstandschef Hendrik F. Löffler:  
„Ein einzigartiges Projekt!“

*Ein einzigartiges Projekt, das aufgrund des Erfolgs in Österreich nunmehr auf den gesamten deutschsprachigen Raum ausgedehnt werden soll.“*

Dass Risikomanagement „Chefsache“ ist, zeigt, dass die Verantwortung für Compliance und Risikomanagement bei den meisten untersuchten Unternehmen direkt bei der Geschäftsführung bzw. bei Mitgliedern der Geschäftsleitung angesiedelt ist. Bei Unternehmen mit niedrigerem Reifegrad zeigt sich interessanterweise das Management mit den zur Verfügung gestellten Risikoinformationen zufriedener. **Dazu Studienautor Schwaiger:** „Das Enterprise-Risk-Management-Reifegrad-Assessment gibt den teilnehmenden Unternehmen eine detaillierte Rückmeldung zum aktuellen Stand ihres unternehmensweiten Risikomanagements sowie zur relativen Positionierung im Vergleich zu anderen Unternehmen. Darüber hinaus ermöglicht es auch Folgebewertungen zu künftigen Zeitpunkten. Folglich ist die Studie nicht als einmaliges Event konzipiert, sondern vielmehr als ERM-Reifegrad-Assessment-Monitoring, anhand dessen die Unternehmen auch die Entwicklung ihres Reifegrades im Zeitablauf beobachten können.“

**Mag. Ulrike Domany-Funtan, CEO Funk International Austria GmbH, zum Inter-**



Ulrike Domany-Funtan:  
„Unsicherheit bei den Unternehmen.“

**esse ihrer Gruppe an der unternehmerischen Risikobewertung:** „Wir agieren an der Schnittstelle des betrieblichen Risikomanagements und des Risikotransfers durch Versicherungslösungen und sehen auf Unternehmensseite oft eine Unsicherheit bei der Einführung oder Weiterentwicklung von betrieblichem Risikomanagement. Einerseits gibt es gesetzliche Anforderungen, die seitens der Unternehmensorgane erfüllt werden müssen, andererseits geht es um die Absicherung des betrieblichen Erfolgs. Mit der jährlichen Studie wollen wir in Zukunft auch den Dialog zwischen Unternehmen fördern, wie andere Unternehmen vergleichbarer Größe im Umgang mit ihren Risiken aufgestellt sind und welche Methoden und Tools für ihre Größe und Unternehmenskultur einsetzbar sind.“

## INFO

Die Funk International Austria GmbH ist mit 4 Standorten in Österreich ein Teil der Funk Gruppe, einer der größten inhabergeführten und unabhängigen Industrieversicherungsmakler und Risk Consultants in Europa. 1879 in Berlin gegründet, beschäftigt die Unternehmensgruppe heute 1.150 Mitarbeiter an 32 Standorten in Europa und ist für Kunden aus allen Branchen tätig. Über das eigene internationale Netzwerk „The Funk Alliance“ ist Funk weltweit präsent und betreut Unternehmen in allen wesentlichen Fragen des Versicherungs- und Risikomanagements sowie der Vorsorge. Mit ihrer Beratung bietet Funk Unternehmen die Basis für Sicherheit im Umgang mit Risiken.

# Zufriedenheit bei UNIQA

Die UNIQA Insurance Group (UNIQA) ist in den ersten drei Quartalen 2017 in allen Versicherungssparten weiter gewachsen. In Summe stiegen die verrechneten Prämien inklusive der Sparanteile der fonds- und der indexgebundenen Lebensversicherung um gute 6,1 Prozent.

**S**trategiekonform konnten die Prämieinnahmen vor allem in Zentral- und Osteuropa deutlich gesteigert werden (+ 19,7 Prozent), insbesondere in der Schaden- und Unfallversicherung sowie der fonds- und der indexgebundenen Lebensversicherung. Auch in Österreich sind die Prämien um 0,7 Prozent leicht gestiegen, wobei die Krankenversicherung und die Schaden- und Unfallversicherung deutlich zugelegt haben, während die Prämien aus der Lebensversicherung durch die strategische Zurückhaltung bei Einmalergängen zurückgegangen sind. UNIQA CEO Andreas Brandstetter interpretiert: „Mit der Entwicklung in den ersten neun

Monaten sind wir zufrieden: Es ist uns gelungen, die Prämien weiter zu steigern, und wir konnten auch beim Ergebnis vor Steuern deutlich zulegen. Auch mit unseren Anstrengungen zur nachhaltigen Verbesserung im Kerngeschäft waren wir erfolgreich: Vor allem aufgrund der Reduktion der Kostenquote und der weiteren Verbesserung der Combined Ratio ist es gelungen, das versicherungstechnische Ergebnis um 69,4 Prozent zu steigern. Diese nachhaltige Verbesserung überkompensiert sowohl die Rückgänge im Kapitalanlageergebnis, wo uns die Folgen des Niedrigzinsumfeldes nach wie vor zu schaffen machen, als auch die erhöhten Schäden aus den Wetterereig-

nissen der ersten neun Monate. Aufgrund der starken Entwicklung in den ersten neun Monaten rechnet UNIQA für das Geschäftsjahr 2017 mit einem deutlichen Wachstum der verrechneten Prämien von rund 4 Prozent. **Trotz des seit 2016 laufenden Investitionsprogramms und des herausfordernden Niedrigzinsumfeldes beabsichtigt UNIQA auch weiterhin, die jährliche Ausschüttung je Aktie im Rahmen einer progressiven Dividendenpolitik in den kommenden Jahren kontinuierlich zu steigern.**



Andreas Brandstetter:  
„Die Combined Ratio weiter verbessert.“



## Mehr Zeit für Ihre Kunden

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

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

Mehr Informationen unter:  
[www.wefox.at/makler](http://www.wefox.at/makler)



## Unsere starke Gemeinschaft.

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

# Hausverstand einschalten!

Seit Donald Trump sind sie in aller Munde: Fake News sind keine Falschmeldungen, sondern bewusst lancierte gefälschte Nachrichten, die möglichst viel Schaden anrichten sollen. Ein Phänomen, das mittlerweile auch die Reiseversicherer betrifft.

**W**as früher der Kettenbrief war, sind heute gezielte Fake News, die sich durch Liken und Sharen im Internet verbreiten. Durch das neue Medium potenziert sich der Effekt allerdings. Wie beim Kettenbrief sind es aber auch hier gutgläubige Medienkonsumenten, die dafür sorgen, dass die Kette nicht abreißt. In manchen Fällen erreichen die gefälschten Meldungen ein so großes Publikum, dass sie zum globalen Problem werden, nicht zuletzt für die Reisebranche. Der **17. Reise-Sicherheitsgipfel der Europäischen Reiseversicherung** widmete sich heuer diesem Thema, denn der Effekt von Fake News auf die Branche ist nicht zu unterschätzen: „Nicht zuletzt sind es aber falsche oder maßlos übertriebene Berichte über Terroranschläge, Epidemien und andere Katastrophen, die dazu führen, dass Reisen storniert oder ganze Regionen gemieden werden“, so der Gastgeber, **Vorstandsvorsitzender Mag. Wolfgang Lackner**.

## Der Wahrheitseffekt

Als Expertin zum Thema hatte die Europäische die Journalistin **Mag. Ingrid Brodnig** eingeladen, die erklärte, wie solche Mel-

dungen viral werden. So kursierte etwa im heurigen Sommer eine Facebook-Meldung über Ebola-Fälle in Italien, unappetitliche Fotos inklusive. Laut Text sei es erstaunlich, dass in Italien bisher nur 40 Fälle gemeldet worden seien, wo doch der Flüchtlings-Massenansturm aus Afrika nicht abreiße und die Flüchtlinge oft nicht wüssten, dass sie infiziert sind. Allerdings stammte diese Meldung von 2014, noch vor der Flüchtlingskrise. **Trotzdem erhielt der Eintrag 88.000 Likes, Kommentare und Shares** – ein Umstand, der noch zusätzlich dafür sorgt, die Meldung als wahr erscheinen zu lassen. Denn: „Je öfter man eine falsche Meldung liest, desto mehr gewinnt sie an Glaubwürdigkeit. Das ist **der wissenschaftlich erforschte Wahrheitseffekt**“, so die Internet-Expertin Brodnig. Das könne sogar dazu führen, dass auch seriöse Medien die Meldung übernehmen. Die Gründe, warum Fake News in die Welt gesetzt werden, sind vielfältig. Einige werden schlicht aus Jux und Tollerei lanciert oder dienen dazu, Leser auf bestimmte Seiten im Internet zu locken. Je marktschreierischer und sensationeller die Meldung hier ist, umso besser. Hinter anderen stecken je-

doch **handfeste politische oder wirtschaftliche Motive**. So können durch Falschmeldungen Konkurrenten diskreditiert oder mit verschwörerischen Pseudonachrichten der Hass gegen bestimmte Ethnien geschürt werden – in Zeiten des Terrors ein brandaktuelles Thema.

## Gut informiert

Am besten besorgt man sich alle **Fakten aus einer sicheren Quelle**. Gesicherte Informationen zu vermeintlichen Gefährdungslagen liefert hier das Außenamt: **Seine Serviceseiten „reiseinformationen.at“ bzw. „reisewarnungen.at“ verzeichnen 4,5 Millionen Zugriffe im Jahr und stellen die Sicherheitslage in 192 Ländern dar. Auch kann man hier die „Reiseregistrierung“ nutzen, die es Reisenden ermöglicht, Zielgebiet und Reisedauer bekannt zu geben und damit im Fall einer Krise erreichbar zu sein.**

Obwohl es für Schäden, die durch Fake News oder Cybercrime verursacht werden, keine Versicherung gibt, empfahl Mag. Lackner, in jedem Fall **auch immer eine umfassende Reiseversicherung abzuschließen**. Bei der Europäischen Reiseversicherung beobachtet man einen starken Trend zu Jahresreiseversicherungen: „Der Abschluss zahlt sich bereits ab zwei Reisen pro Jahr aus“, so der Experte. Auf diese Art sei man auf Reisen jederzeit und sofort abgesichert. Mittlerweile hätten auch die unabhängigen Makler das Potenzial dieses Produkts entdeckt.

Die **neue Urlauberia-App** könne allerdings auch bei Falschmeldungen durchaus hilfreich sein, da sie Daten, Kontaktinformationen und einen Notfallbutton biete. Lackners wichtigster Tipp für alle Lebenslagen: **„Nicht alles glauben, was man liest, sondern den Hausverstand einschalten!“**



Gastgeber Wolfgang Lackner mit seinen Referenten Ingrid Brodnig, Peter Guschelbauer und Josef Peterleithner.



# Unter Dach und Fach

Die Haushaltsversicherung ist nicht nur ein Basisprodukt, sondern mitunter auch die einzige Polizza in einem durchschnittlichen Portfolio. Kein Wunder, schützt sie doch vor den häufigsten Sachschäden. Doch auch bei Standardprodukten gibt es interessante Innovationen.

**D**ie heimischen Versicherer, etwa die **Wiener Städtische**, sehen die Haushalts- und Eigenheimversicherung als ein sehr stabiles Geschäft, verzeichnen aber ein erhöhtes Interesse hinsichtlich neuer Gefahren bzw. sich neu entwickelnder Bedürfnisse. Entsprechend werden die Produkte laufend weiterentwickelt. Dazu gehört etwa der **Schutz vor Phishing** beim privaten Online-Banking oder bei Kartenmissbrauch – die sogenannte **Pay Protection**. „In den vergangenen Jahren sind die Gefahren, die im Internet lauern, stark gestiegen. Aus diesem Grund ist es wichtig, sich gegen Cyber-Risiken gezielt abzusichern“, so Vorstandsdirektorin Doris Wendler. „Mit Pay Protection werden Vermögensschäden bis 2.500 Euro ersetzt, wenn sich Personen mithilfe gefälschter E-Mails

vertrauliche Zugangs- oder Identifikationsdaten verschafft haben und somit unerlaubte Online-Geschäfte tätigen.“ Weitere aktuelle Trends: Das **steigende Sicherheitsbedürfnis** der Bevölkerung spiegelt sich in der zunehmenden Beliebtheit von konkreten Sicherheitsmaßnahmen wider. Die Städtische unterstützt deren Installation bereits mit einem **Prämiennachlass**. Auch der Zusatzbaustein **Rasche Hilfe** gewinnt zunehmend an Bedeutung. Hier bekommen die Kunden im Versicherungsfall unverzüglich Unterstützung – vom Notfall-Handwerkerdienst bis hin zur Ersatzunterkunft.

## Maßgeschneidert mit Bausteinen

**Kurt Möller** von der Zurich ortete drei wichtige Trends in der für ihn überaus wichtigen Sparte: „Erstens die **grobe Fahrlässigkeit**, also die Deckung jener Schäden, die grob fahrlässig herbeigeführt werden. Wir bieten dazu mehrere Varianten zur Auswahl an, beginnend von einem kleinen Schutz von 20.000 Euro bis hin zu einer Volldeckung.“

Ein weiterer Trend sei die Nachfrage nach einer **All-Risk-Deckung im privaten Bereich**: „Bei unseren Haushalts- und Eigenheim-Produkten können Schäden aus ‚unbenannten Gefahren‘ eingeschlossen werden. Dies beinhaltet ein prämienvreies Zusatzpaket für alltägliche Risiken, beispielsweise Folgeschäden bei Heizölaustritt, Entfernung von Graffiti, Gebäudeschäden durch wildlebende Nagetiere und Wildvögel.“ **Aufgrund der häufigeren Unwetterschäden** verzeichne er auch Interesse an besserem Versicherungsschutz: „Unsere Produkte bieten Limits bis zu 100.000 Euro. Das ist weit über den marktüblichen Summen.“

**Helvetia hat die Eigenheim- und Haushaltsversicherung 2016 umfassend überarbeitet** und erweitert und dabei vor allem auf Kundenfreundlichkeit gesetzt. Neue Features sind hundertprozentiger Schutz bei grober Fahrlässigkeit oder der Ausschluss von Unterversicherung. Auch der neue Baustein **Garten/Wellness** hat sich mittlerweile gut etabliert. Damit lassen sich teure Gegenstände, welche sich im Garten befinden, wie Whirlpools, Swimmingpools oder Saunen, trotzdem gegen Feuer-, Sturm- und Leitungswasserschäden versichern – auch bei Miet- oder Genossenschaftswohnungen. Auch Helvetia hat die Zeichen der Zeit erkannt und bietet ihren Kunden eine Cyber-Versicherung. Zudem können neue Formen der Mobilität wie Segway, E-Bike oder E-Scooter in der Haushaltsversicherung ebenso mitversichert werden wie Photovoltaikanlagen.

## Gefahren der Digitalisierung

Mit standardisierten modularen Produktbausteinen **bietet die Generali** für jeden Kunden flexibel bedarfsgerechte Versicherungslösungen an. Wesentlich erweiterte Bündelungsmöglichkeiten vereinfachen den Verkaufsprozess und schaffen die Möglichkeit für ein umfassendes Cross- & **Upselling**. „Neben der umfassenden Beratungsmöglichkeit der klassischen Versicherungssparten können nun neu auch weitere innovative Produkte standardisiert angeboten werden, beispielsweise eine Jahresreiseversicherung, Bauwesenversicherung, Rechtsschutzversicherung, Unfallversicherung sowie umfassende Assistance-Lösungen“, so Dr. Christoph Zauner. Gerade in diesen Bereichen seien die Versicherungsdurchdringung und das



Kurt Möller: „Steigender Nachtrag nach All-Risk-Deckung.“



Die Gefahren im Internet werden noch immer unterschätzt.

Risikobewusstsein teilweise noch sehr gering – wohingegen die Praxis zeigt, dass hier die Anzahl von existenzbedrohenden Schäden deutlich zunimmt.

Durch die Digitalisierung entstehen zudem neue Bedrohungsszenarien und Risiken: „Unsere Aufgabe als Versicherer ist es, diese zu erkennen und Lösungen anzubieten. Die Trends gehen eindeutig dahin, dass neben den klassischen Versicherungssparten auch neue Produkte und Dienstleistungsservices angeboten werden. Zudem wird die Nachfrage nach

Risikoprävention im Privatbereich immer größer.“

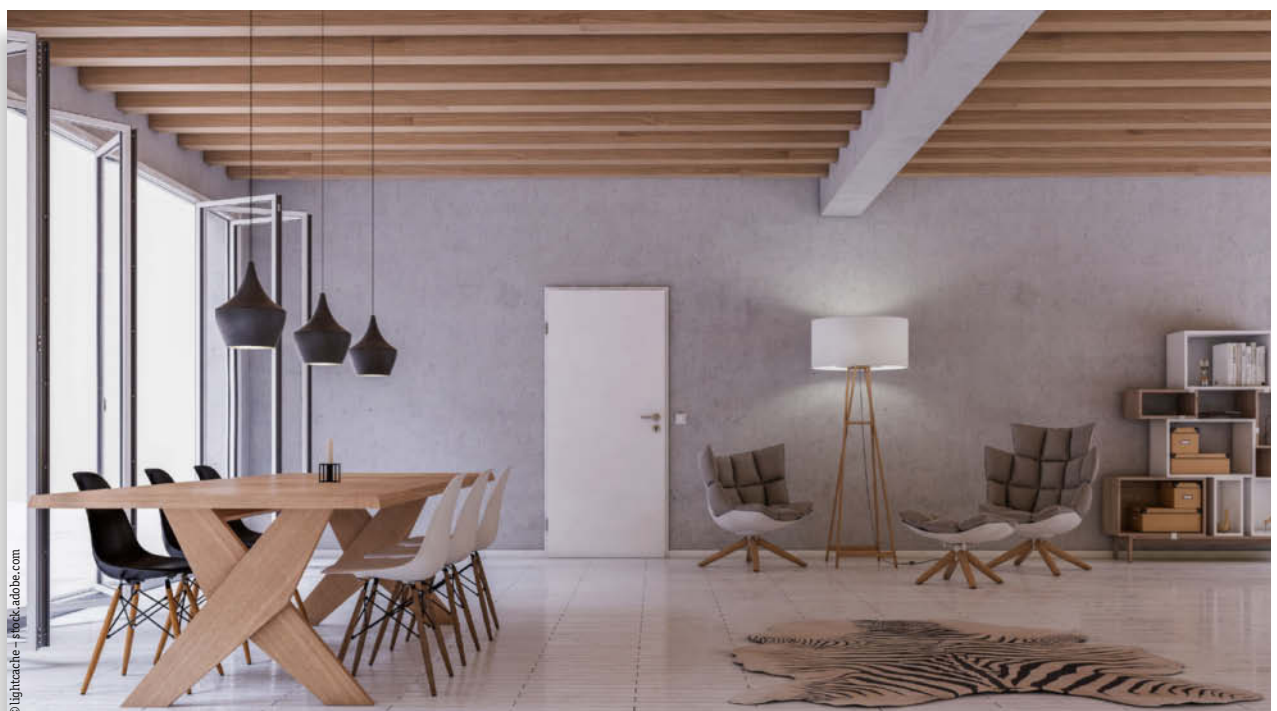
Die Allianz beobachtet im städtischen Bereich aufgrund **der gestiegenen Immobilienpreise den Trend zu kleineren Wohnungen**. Hierfür bietet sie mit der „All-in-One Kompakt“ eine ideale und kostengünstige Versicherungslösung. Auch für einen ganz speziellen Bereich bietet das Unternehmen ein passendes Produkt: In Österreich werden immer häufiger Drohnen genutzt. Hier steigt das Bewusstsein der Kunden für Gefahren, wie etwa Verletzung von Personen und Schädigung von Gegenständen durch Drohnen. Bei der Allianz ist der Betrieb von Drohnen standardmäßig in der Privathaftpflichtversicherung versichert, sofern diese ohne behördliche Genehmigung betrieben werden.

**Ein neuer Player in dieser Sparte ist die Nürnberger**, die die Haushalts- und Eigenheimversicherung vor rund einem Jahr eingeführt hat: „Wir freuen uns, dass diese Tarife so positiv vom Markt aufgenommen wurden. Unsere Vertriebspartner schätzen sie als sinnvolle Ergänzung in unserer Angebotspalette. Wir gehen davon aus, dass sich dieses Produktsegment wei-

terhin positiv entwickeln wird und dazu beiträgt, unsere Bedeutung über die Lebensversicherung hinaus auch in der Sachversicherung zu stärken“, so Dr. Philip Steiner. Auch er beobachtet die Entwicklung der Digitalisierung, etwa bei Vernetzungen oder Smart Homes: „Darüber hinaus lässt sich eine 2-Gruppen-Entwicklung erkennen. Jene, die sich der Vollkasiko-Mentalität zuschreiben und tendenziell ‚All-Risk-Deckungen‘ suchen, sowie jene, die preissensitiv sind und auch die Eigenverantwortung gegen Prämiennachlass in den Fokus stellen. **Hier werden explizite, bewusste Deckungswünsche gefordert bei gleichzeitigem Bekenntnis zur Übernahme von nicht existenzbedrohenden Risiken. Hier wird vor allem der Makler eine wichtige Rolle in puncto Dokumentation einnehmen.**“

### *Wichtiger Partner*

Der Partnervertrieb hat für die Versicherungsunternehmen große Bedeutung, sowohl in der Bestandsgröße als auch beim Neugeschäftsaufkommen. Die knapp 1.200 Maklerverbindungen der Helvetia vermitteln einen wesentlichen Anteil der verrechneten Prämien in der Sparte Haus-



Auch der Wohnraum braucht Deckungskonzepte, die den Investitionen entsprechen.

halt/Eigenheim. Philip Steiner von der Nürnberger betont auch die Innovationskraft der Partner: „Gerade Versicherungsmakler sind vielfach das Spiegelbild des Käufermarktes und sind nicht selten Ideengeber für Produkterweiterungen. Wir sehen aber auch in Zukunft, insbesondere vor dem Hintergrund der IDD, den Auftrag des Maklers, nämlich die objektive Suche nach der am besten geeigneten Deckung, noch deutlicher hervorgehoben.“

„Unsere Maklerpartner sind für uns sehr wichtig und haben einen besonders hohen Stellenwert“, betont auch Kurt Möller. „Wenn wir Produkte entwickeln oder anpassen, orientieren wir uns dabei an den Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden. Um diese zu verstehen, arbeiten wir sehr eng mit unseren Maklerpartnern zusammen. **Unsere Maklerpartner schätzen, dass wir sie einbeziehen. Das zeigt sich auch in der sehr erfreulichen**



Die richtige Eigenheimversicherung sollte rechtzeitig mit dem Makler analysiert werden.

**Entwicklung des Geschäftsaufkommens.** Ein schöner Vertrauensbeweis, für den wir uns sehr bedanken.“

Eine Entwicklung, die sich quer über alle Sparten hinweg zeigt: Praktisch

alle Versicherer setzen heute auf digitale Kommunikation mit Kunden, aber auch Vertriebspartnern. Entsprechend boomen die jeweiligen elektronischen **Maklernetze.** ■

## Einbruch gezielt erschweren

Die Zahl der Anzeigen bei Wohnraumeinbrüchen ist 2016 im Vergleich zum Vorjahr um rund 16 Prozent auf 12.975 Anzeigen zurückgegangen. Im Schnitt verübten Einbrecher 2016 pro Tag 35 Einbrüche in Österreich. Während die Zahl der Einbrüche sinkt, steigt der Anteil an Einbruchversuchen allerdings deutlich an.

**D**er VVO, das Bundeskriminalamt und das KfV haben vor Kurzem dazu aufgerufen, gezielte Präventionsmaßnahmen zu setzen, und präsentierten Ergebnisse aus der neuen KfV-Täterstudie. Ergebnis: Einbrecher wählen in der Regel den Weg des geringsten Widerstands.

**Der überwiegende Teil der Einbrecher sucht Objekte per Zufallsprinzip aus und verfolgt vorrangig das Ziel, unter möglichst geringem Aufwand möglichst rasch „Beute“ zu machen.** Zumeist sind die Täter dabei nicht auf sich allein gestellt, sondern agieren in kleineren Gruppen von zwei bis vier Personen. Bei der Auswahl des Tatobjekts werden Orte mit guter Anbindung, Häuser am Siedlungsrand, ungeschützte Häuser und uneinsehbare Eingänge sowie Wohnungen in den

unteren beziehungsweise oberen Stockwerken bevorzugt. „Schon mit ein wenig Eigeninitiative und kleinen Veränderungen der Gewohnheiten können wertvolle Maßnahmen zum eigenen Schutz vor Einbruch getätigt werden“, resümiert Dr. Othmar Thann, Direktor des KfV. Die Polizei selbst, so Franz Lang, Direktor des Bundeskriminalamtes, führt spezielle Beratungen mit Spezialisten der Kriminalprävention kostenfrei in ganz Österreich **unter der Telefonnummer 059 133 durch.**

„Wir wollen“, ergänzt Hartwig Löger, Vizepräsident des VVO, „weiter dabei helfen, das Bewusstsein in der Bevölkerung zu steigern. Nur wenn alle etwas dazu beitragen, den Einbrechern das Leben schwer zu machen, werden die Zahlen der Einbruchstatistik weiter sinken.“



Hartwig Löger, VVO-Vizepräsident, General Franz Lang, Direktor des Bundeskriminalamtes, Dr. Othmar Thann, Direktor des KfV, Dr. Louis Norman-Audenhove, GS des VVO, setzen auf Prävention.

**Der VVO hat eine „Checkliste Einbruchschutz“ entwickelt, die online unter <https://bewusst-sicher-zuhause.at/checkliste-einbruch/> mit hilfreichen Tipps zum Einbruchschutz und Anregungen zur Prävention versorgt.** ■



## Attraktiver Ertrag und hohe Sicherheit

Seit seiner Einführung 2013 gehört der **SmartGarant** zu den gefragtesten Produkten der DONAU Versicherung. Beim diesem Produkt partizipieren Kunden mit ihrem Sparguthaben im Deckungsstock am Erfolg eines Index. Für die Teilnahme daran werden die jährlichen Gewinnanteile aus der klassischen Veranlagung eingesetzt. Das

erhöht die Ertragschancen, denn das Sparguthaben inklusive der erwirtschafteten Gewinne befindet sich jederzeit im **Donau-Deckungsstock** und ist so vor negativen Kursverläufen geschützt. Durchschnittlich veranlagen Donau-Kunden um die 15.000 Euro in den SmartGarant. Viele Kunden und Geschäftspartner stellen sich in puncto Vorsorge verstärkt

Alternativen zu Aktien vor. Die Donau reagiert auf diesen Bedarf und stellt mit dem SmartMultiAssetIndex einen weiteren Index zur Wahl. Die Wahl zwischen dem seit 2013 bestehenden SmartAktienIndex und SmartMultiAssetIndex wird auch allen bestehenden Kunden im Rahmen **ihrer jährlichen Wahlmöglichkeit** angeboten. ■

## 5-Sterne-Risikolebensversicherung

Die **Risikolebensversicherung RISK Premium der Gothaer** erreichte beim aktuellen Rating durch das unabhängige Analysehaus Morgen&Morgen die Topbewertung von 5 Sternen. Erst vor wenigen

Wochen war auch die selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung BU Premium der Gothaer mit 5 Sternen bewertet worden. „Unsere Vertriebspartner wissen um die Qualität des Gothaer-Angebots und

empfehlen daher gern unsere Produkte“, betont **Direktor Helmut Karner**. Dass sowohl BU- als auch Lebensrisikoversicherung mit 5 Sternen dekoriert wurden, spreche für die Seriosität des Angebots. ■

## Uniqa Innovation Lab

Mitte November fand die Eröffnung des mit 9.000 Quadratmetern größten Innovationszentrums und **Start-up-Hubs Mitteleuropas, weXelerate**, im Design Tower im Herzen Wiens statt. „Als Vermieter leistet Uniqa einen wichtigen Beitrag zur Stärkung des Digitalstandortes Österreich und fördert damit die Ansiedlung von innovativen Unternehmen“, erklärt **Andreas Nemeth**, Uniqa Group Innovation Team.

Bei weXelerate begegnen einander namhafte Unternehmen und innovative Start-ups.

Uniqa ist nicht nur Vermieter, sondern auch Corporate Partner von weXelerate und gibt ausgewählten Start-ups so die Möglichkeit zur engen Zusammenarbeit. Dadurch können Start-ups von der etablierten Infrastruktur, Markterfahrung und auch finanziellen Stärke eines Versicherungsunternehmens profitieren. ■



## Erfolgreiche Fusion

Rückwirkend zum 1. Jänner 2017 werden die Aon Hewitt GmbH, die Aon Benfield Rückversicherungsmakler GmbH gemeinsam mit der VERO Versicherungsmakler GmbH, der VERO Betriebliche Vorsorge GmbH und der VERO Kollmann Versicherungsmakler GmbH auf die Aon Austria Versicherungsmakler GmbH – eine 100-Prozent-Beteiligung der Aon Holdings

Austria GmbH – als übernehmende Gesellschaft verschmolzen. Diese wurde sodann in **Aon Austria GmbH** umbenannt. Die **Aon Jauch & Hübener GmbH** bleibt unverändert als 100-Prozent-Beteiligung der Aon Holdings Austria GmbH bestehen. Die gebündelten Kompetenzen des aus der Fusion hervorgegangenen stärksten Vorsorge-, Risiko- und Versicherungsberaters

in Österreich mit rund 400 Mitarbeitern in acht Bundesländern und der Unternehmenszentrale in Wien spiegeln sich im neuen gemeinsamen Markenauftritt unter Aon Austria wider. Für die **operative Geschäftsführung** in Österreich zeichnen Andrea Guffanti, Mag. Helmut Geil, Mag. Artur Gruner, Mag. Bernhard Stieger und Mag. Claudia Stránský verantwortlich. ■

## PERSONALIA

## ZÜRICH

**Klaus Kurz** übernimmt mit Jahresbeginn zusätzlich zu seiner bisherigen Funktion als Landesdirektor für Salzburg die Leitung der Zurich-Landesdirektion in Oberösterreich. Damit folgt er auf Mag. Klaus Riener, der als Leiter Partnervertriebe in die Direktion von Zurich wechselt. Kurz ist seit 1991 bei dem Unternehmen. Er begann seine Laufbahn als Sachbearbeiter im Fachdienst, war Referent in der Versicherungstechnik für Firmenkunden und wechselte 1998 in die Maklerbetreuung im Vertrieb. 2006 wurde er zum Landesdirektor für Salzburg ernannt.



Klaus Kurz

**Mag. Florian Weigl** übernimmt mit 1. Jänner 2018 die Leitung des Bereichs Marktmanagement bei der Zurich. In seiner neuen Position ist Weigl für die Markenpositionierung von Zurich in Österreich und sämtliche strategische und operative Marketingbelange des Unternehmens verantwortlich. Florian Weigl ist seit 2007 bei Zurich. Er übernahm 2009 die Leitung für den Vertrieb Makler und Agenturen und wurde Anfang 2017 zum Leiter Partnervertriebe ernannt. Seine Nachfolger als Leiter Partnervertrieb ist Klaus Riener.



Florian Weigl

## AON AUSTRIA

**Mag. Helmut Geil**, ehemaliger Geschäftsführer der Aon Benfield Rückversicherungsmakler GmbH, kehrte nach einer kurzen Zwischenstation in der Branche mit November als Managing Director Aon Austria zurück. Der Salzburger startete nach dem Studium an der juristischen Fakultät in Salzburg bereits 1998 seine Karriere in der Versicherungswirtschaft bei der Assitalia bzw. Generali in London, bevor er 2001 als Kundenbetreuer zu Aon Rück nach Hamburg wechselte. Verschiedene Stationen bei Aon führten ihn von Hamburg nach Wien, wo er zuletzt bis August 2017 bei Aon Benfield für die strategische und operative Leitung des Geschäfts verantwortlich zeichnete.



Helmut Geil

## WIENER STÄDTISCHE

**Mag. Robert Lasshofer**, Generaldirektor der Wiener Städtischen Versicherung, wurde für seine Verdienste um die Versicherungsbranche der Berufstitel „Kommerzialrat“ verliehen. Das Dekret wurde ihm von Bundesminister Thomas Drozda überreicht. „Robert Lasshofer hat fast sein ganzes berufliches Leben der Versicherungswirtschaft gewidmet und diese in Österreich auch maßgeblich geprägt. Daher freut es mich besonders, dass sein Wirken mit dieser Würdigung ausgezeichnet wird“, so Günter Geyer, Aufsichtsratsvorsitzender der Wiener Städtischen Versicherung. Lasshofer ist seit 1999 im Vorstand der Wiener Städtischen Versicherung. 2010 übernahm der studierte Volkswirt den Vorstandsvorsitz der Wiener Städtischen.



Robert Lasshofer

**Dr. Günter Geyer**, Vorstandsvorsitzender des Wiener Städtischen Versicherungsvereins, wurde durch den Botschafter der Slowakischen Republik, Peter Mišík, die „Goldene Plakette des Ministers für Auswärtige und Europäische Angelegenheiten“ überreicht. Dr. Geyer gilt als Pionier im Versicherungsgeschäft in Zentral- und Osteuropa. Mit der Kooperativa gründete er 1991 in Bratislava die erste private und ausländische Versicherung in den Reformländern. „Seit vielen Jahren leistet Günter Geyer einen wertvollen Beitrag zur Entwicklung der slowakisch-österreichischen Beziehungen – neben seinen sehr erfolgreichen wirtschaftlichen Aktivitäten ist sein Engagement auch im Bereich der Kunst und Kultur erheblich. Damit trägt er wesentlich zur Sichtbarkeit der Slowakei in Österreich bei“, erklärte Peter Mišík, Botschafter der Slowakischen Republik. Der Wiener Städtische Versicherungsverein hat in Zusammenarbeit mit der slowakischen Botschaft zahlreiche Kunstprojekte realisiert. Im Rahmen der Reihe „Architektur im Ringturm“ wurde 2016 das wertvolle kulturelle Erbe der Holzkirchen in der Slowakei thematisiert. „Künstlerisches und kulturelles Schaffen sind identitätsstiftend. Länderübergreifendes Engagement im Kunst- und Kulturbereich ist seit jeher ein fester Bestandteil unserer Konzernphilosophie“, so Dr. Geyer in seiner Dankesrede bei den Überreichungsfeierlichkeiten.

## VIG ALS TOP-RECRUITER

„Best Recruiters“ ist die größte Recruiting-Studie im deutschsprachigen Raum. Heuer wurde zum achten Mal die Recruiting-Qualität österreichischer Unternehmen untersucht. Eines dieser Topunternehmen ist die Vienna Insurance Group. Sie ging aus der diesjährigen Best-Recruiters-Studie in der Kategorie Versicherungsbranche zum ersten Mal als Sieger hervor. In den vergangenen drei Jahren hatte die VIG jeweils Silber gewonnen. Die Leiterin des VIG Personalmanagements, Birgit Moosmann, meint zur Auszeichnung: „Wir sind mächtig stolz darauf, dass wir uns auf Rang eins verbessern konnten. Dahinter stecken sehr viel Arbeit und Herzblut, wofür ich meinem engagierten Team danken möchte. Für die Visitenkarte eines Unternehmens sind der professionelle Auftritt nach außen und ein wertschätzender Umgang mit Bewerberinnen und Bewerbern enorm wichtig.“

## Schlusspointen

**„Geradeausfahren ist auch das, was der ab 103.900,- Euro teure GLC 63 AMG am besten kann.“**

Aus einem Fahrbericht in der Tageszeitung „Die Presse“

**„Winterlich ist es heute nicht nur in den Alpen, sondern auch in Vorarlberg und Oberkärnten.“**

Aus einem Wetterbericht auf Ö1

**„Zentralfriedhof: Neues Cafe erhöht die Attraktivität des 2. größten Friedhofs Europas.“**

Jubelmeldung im Pressedienst der Stadt Wien

**„In Kapfenberg habe ich zu allen ‚Langer‘ gesagt. Weil das dort üblich ist. Vielleicht ist es außerhalb von Kapfenberg anders.“**

Peter Pilz im „KURIER“

**„In diesem Rahmen präsentieren wir Ihnen 15 lässige Kerle, die nicht nur in ihrem Metier die Nase vorn haben, sondern auch den Schmachtfaktor hochlegen.“**

Im Magazin „Madonna“ über den Internationalen Männertag

**„Snapchat wird facebookiger“**

Titel einer Meldung aus einem deutschen Kommunikationsportal

**„Let's talk about feets“**

Marketingspruch auf einem neu eröffneten Fußpflegesalon in Wien

**„Es ist heute unmöglich, den Wunsch nach einer liberalen Verjüngung des Cabinets länger zu unterdrücken. Es kann wirklich nicht so bleiben, muss wirklich anders werden.“**

Aus der „Neuen Freien Presse“ vom 14. November 1867

## Zwischen Anspruch und Wirklichkeit

**M**eist beginnt es rund um den Weltspartag und geht bis Jahresende, wenn sich die wirtschaftsmediale Aufmerksamkeit auf Vorsorgeprodukte konzentriert. **Dutzende Spitzenvertreter der Kredit- und der Versicherungswirtschaft appellieren an das Vorsorgebewusstsein der Österreicher, vor allem im Hinblick auf Alter, Pflege oder sonstige Unbillen des Lebens.** Das ja immer länger wird. Zahllose Themenbeilagen von Zeitungen und Magazinen sowie Legionen von Broschüren säumen den Weg der Überzeugungsarbeit.

Generalmotto: Das Sparbuch allein ist zu wenig, man sollte für die längerfristige Vorsorge andere, höherverzinsliche Veranlagungsformen wählen – zumal in der anhaltenden Nullzinsphase auf den Sparkonten das Angesparte um die jährliche Inflation kontinuierlich wegschmilzt. So weit ist alles klar. Doch wie sehen die Fakten aus?

Die Nationalbank hat sich jüngst dieses Themas angenommen. Ihr nicht gerade ermunternder Befund: *Das Investment in Vorsorgeprodukte ist in Österreich krass unterdurchschnittlich. Nur ein Fünftel des gesamten Geldvermögens der privaten Haushalte in Höhe von 638 Milliarden Euro (Stand Juni 2017) entfällt auf Produkte für die Altersvorsorge, während dieser Anteil im EU-Durchschnitt fast doppelt so hoch ist.* In Österreich ist dieses Anlagesegment in den letzten 20 Jahren nur schwach gewachsen. In den meisten übrigen EU-Mitgliedsstaaten investierten Haushalte im selben Zeitraum mehr in Vorsorgeprodukte. Kurzfristig verfügbare Einlagen sind derzeit – wie auch in den vergangenen Jahren – die bei Weitem beliebteste Anlageform der österreichischen Haushalte, obwohl damit kaum Erträge erzielt werden konnten.

Vorsorgeprodukte spielen in der Finanzgebarung österreichischer Haushalte aber eine vergleichsweise untergeordnete Rolle. Mit nur 21 Prozent oder 134 Milliarden Euro des gesamten Geldvermögens waren in Österreich betriebliche und private Vorsorgeprodukte wie Lebensversicherungen (81 Mrd. Euro), kapitalgedeckte Pensionsansprüche (43 Mrd. Euro) und Ansprüche aus betrieblichen Vorsorgekassen (10 Mrd. Euro) im europäischen Vergleich äußerst schwach ausgeprägt. In Deutschland lag dieser Anteil bei über 30 Prozent, im EU-Durchschnitt sogar bei 38 Prozent.

Kommt wenigstens diesmal die Financial Literacy in das Bildungskonzept der Regierung?

Von Milan Frühbauer





# WOHL FÜHLEN



**Machen Sie es sich bequem!**

TOP Heimvorteil - die Haushaltsversicherung mit  
100%igem Schutz bei grober Fahrlässigkeit.

[www.hdi.at/haushalt](http://www.hdi.at/haushalt)

**HDI**

Das ist Versicherung.



# JETZT VORSORGEN MIT DEM ALLIANZ CYBER-SCHUTZ!

SCHÄDEN IM BEREICH DER INFORMATIONSTECHNOLOGIE HÄUFEN SICH.  
GERÄTE WERDEN PLÖTZLICH UND UNERWARTET KAPUTT.  
CYBER-ATTACKEN UND DATENVERLUST KÖNNEN MASSIV INS GELD GEHEN.

„Allianz Business“ mit „Allianz Cyber-Schutz“ bietet für Unternehmen zahlreiche Möglichkeiten der Absicherung:

- **Computerversicherung – Bit & Byte**
- **Notfall-IT-Assistance**
- **Allianz Cyber-Schutz**
- **Vertrauensschadenversicherung von Euler Hermes Deutschland**

Mehr Informationen unter: [allianz.at/makler2017](https://www.allianz.at/makler2017)

*Made's einfach!*

**Allianz** 