

VM

Der Versicherungsmakler

Pb.b., GZ 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



Riedlsperger & Co

„Info-Offensive Road Show“

VERSICHERUNGSMÄRKTE

Interview mit GD Lashofer

RECHTSPANORAMA

BKV oder Pensionskasse?

SCHWERPUNKTTHEMA PENSIONS-KONTO

Strategien der Versicherer





Jetzt neu!

Allianz Fahrerschutz:
Leistet, wenn niemand
anderer zahlt.

**Fragen Sie Ihren
Maklerbetreuer!**

Monica Winter – Leiterin Makler-Center Direkt

Unser Anspruch: höchste Qualität für unsere Vertriebspartner!

Ihre Rückmeldungen, auf die wir stolz sind:

1. Platz im Weiterbildungsangebot – wir sind stolz auf unsere Top Partner- und BAV-Akademie und informieren Sie gerne.

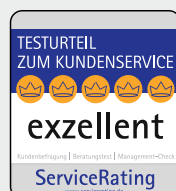
1. Platz in der BAV – wir sind **der** Partner in diesem stark wachsenden Bereich und werden das auch weiterhin bleiben.

1. Platz in der Technischen Versicherung – ein klarer Auftrag, den Vorsprung zu halten und auszubauen.

Allianz Fahrerschutz: Leistet, wenn niemand anderer zahlt!

Hoffentlich Allianz.

Allianz 



„Österreich-Rundfahrt“ hat sehr viel gebracht

In unserer an Anglizismen wahrlich nicht armen Zeit heißt das schlicht „Roadshow“. Gemeint ist im Falle des Fachverbandes der Versicherungsmakler konkret eine herbstliche Österreich-Rundfahrt durch alle Landeshauptstädte, um unsere Kollegen im Rahmen von Fachgruppenveranstaltungen im persönlichen Kontakt über ein breites Themenspektrum zu informieren und mit ihnen auch intensiv zu diskutieren.

Der Oktober und der November dieses Jahres standen im Zeichen **dieser Roadshow durch alle Bundesländer**. Die Details der vermittelten Inhalte können jene, die keine Zeit hatten, an den Veranstaltungen teilzunehmen, in der Titelgeschichte dieser Ausgabe nachlesen.

Die Mühe hat sich gelohnt: Insgesamt werden es wohl mehr als 600 Maklerkollegen sein, die wir persönlich kontaktieren und mit wichtigen Inhalten der Fachverbandsarbeit vertraut machen konnten. Ich danke an dieser Stelle allen Referenten und dem Büro des Fachverbandes für die exzellente Vorbereitung der Referate, für die so disziplinierte Bewältigung eines wahrlich dichten Terminkalenders mit abverlangter Reisefreudigkeit und für die Expertise in den vielschichtigen Diskussionen.

Ich persönlich habe diese Gelegenheit dazu genutzt, nicht nur **die Fachverbandsarbeit der vergangenen Monate und Jahre zusammenzufassen**, sondern auch einige grundsätzliche Informationen zur Arbeit der Wirtschaftskammer Österreich in dieser wirtschafts- wie gesellschaftspolitisch nicht gerade problemarmen Zeit zu vermitteln.

Die gesetzliche Mitgliedschaft und die föderale wie branchenspezifische Kammerorganisation werden ob ihrer Struktur auch in den eigenen Reihen gelegentlich in Frage gestellt. Doch wir sollten bedenken, dass gerade diese Strukturen die Stärke der Wirtschaftskammer in der politischen Auseinandersetzung wie in der sozialpartnerschaftlichen Entscheidungsfindung ausmachen. Wir Unternehmer sind nun einmal gesamtgesellschaftlich gesehen eine Minderheit, wenn auch die WKO insgesamt bereits mehr als 450.000 Mitglieder aufweist. Die Betriebsgrößenkategorie von Unternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten **macht mehr als 85 Prozent aller Kammermitglieder aus**.

Allein diese Relation zeigt, wie wichtig es für die Kleinunternehmen – zu denen auch die erdrückende Mehrheit der Versicherungsmakler zählt – ist, im Konzert der Interessenvertretungen eine kräftige Stimme zu haben. Und ich habe nicht ohne Stolz darauf hingewiesen, dass es uns trotz mehrmaliger Strukturereformen in der Vergangenheit gelungen ist, den Fachverband und die Fachgruppen in den Bundesländern als selbst-

ständige, **allein für alle heimischen Makler flächendeckend zuständige Standesvertretung in der WKO zu erhalten**. Das ist ein nicht zu unterschätzender Wert an sich, den man sich gelegentlich gemeinsam ins Bewusstsein rufen muss.

Die Fachreferate unserer Tour durch Österreich waren dominiert von den europäischen Entwicklungen rund um die IMD II und den sich daraus abzeichnenden Folgewirkungen, von der Offensive in der Öffentlichkeitsarbeit in Fachverband und Fachgruppen sowie vom Thema Maklerhaftung. Die Diskussionen sind im Rahmen der Roadshow erfreulicherweise nicht zu kurz gekommen.

Dabei hat sich gezeigt, dass man nie zu viel informieren kann! Die Komplexität etwa des Themas EU-Richtlinie im Konnex mit der zeitlichen Beanspruchung der Kollegen im Tagesgeschäft zeigte einmal mehr, wie wichtig es ist, solche Veranstaltungen zu organisieren und diese auch zu besuchen. Denn das persönliche Gespräch ist letztlich durch nichts zu ersetzen.

Stichwort IMD: Wir haben quer durch Österreich keinen Zweifel daran gelassen, dass der Kampf gegen Regelungen, die der **Vertriebskultur in der Versicherungswirtschaft in Österreich** den Garaus machen wollen, unvermindert weitergeht.

Und wir haben uns auch klar in jenen Themen positioniert, wo es dann möglicherweise um die gesetzliche **Ausgestaltung von Mitgliedsstaatenoptionen** gehen wird, also um die Umsetzung in Österreich. Um keine Zweifel aufkommen zu lassen: Unsere argumentative Konsequenz wird gegenüber dem heimischen Gesetzgeber um keinen Deut geringer sein als gegenüber Parlament und Kommission in Brüssel.

Das zu vermitteln war auch eine der Intentionen der Roadshow. Wir bleiben „am Ball“, das verspricht Ihnen im Namen **all unserer Mitstreiter auch für die Zielgerade des heurigen Jahres**

Ihr Gunther Riedlsperger



Gunther Riedlsperger

Überall greift jetzt Ernüchterung um sich

Das Wirtschaftswachstum ist im dritten Quartal dieses Jahres in Österreich zum Stillstand gekommen. Das ist noch keine Katastrophe, aber ein ernüchterndes Warnsignal. Denn im Gegensatz zur Wirtschaftsleistung sprudeln die **Steuereinnahmen des Bundes mit beachtlichen Zuwachsraten** weiter. Ergebnis: Die Kauf- und Investitionskraft von privaten Haushalten und Unternehmen sinkt, die Staatsquote steigt.

Ernüchterung herrscht allenthalben, wohin man blickt. Die Sparquote erreicht historische Tiefstände, was naturgemäß auch Auswirkungen auf die Eigenvorsorge für Alter und Pflegebedürftigkeit hat. Zwar steigt das Prämienaufkommen in der Lebensversicherung wieder leicht an, aber die eigentliche Triebkraft dafür sind die Einmalumlage, die jetzt für die Generation 50plus wieder attraktiver geworden sind.

Dabei wäre eine Offensive in diesem Segment wünschenswert. Denn beim Einblick **in das ASVG-Pensionskonto** merken in diesen Wochen zehntausende Österreicher, wie groß die dereinst erwartbare Pensionslücke tatsächlich zu werden droht. Auch das führt zur Ernüchterung rund um die Altersvorsorge, wenn sie allein auf dem Umlageverfahren basiert.

Diesem Thema ist in dieser Ausgabe des VM breiter Raum gewidmet. Denn die Versicherungsmakler – sofern sie sich mit der Personenversicherung beschäftigen – werden in den kommenden Monaten einschlägig im Beratungsgespräch gefordert sein. Wir haben daher **in einigen Beiträgen zusammengestellt, was die Assekuranzen auf diesem Sektor für den selbstständigen Vertrieb an**

Service bieten.

Stichwort Service und Information: Die Titelgeschichte dieser Ausgabe ist **der Roadshow des Fachverbandes** der Versicherungsmakler gewidmet, die in diesen Tagen in die Zielgerade einbiegt. In allen Bundesländern gab es umfassende und thematisch breit angelegte Informationen zu aktuellen standespolitischen Entwicklungen und zur Öffentlichkeitsarbeit.

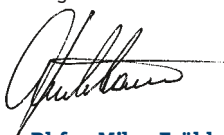
„Wachstum gibt es derzeit nur bei den Steuereinnahmen.“

Dkfm. Milan Frühbauer

einbiegt. In allen Bundesländern gab es umfassende und thematisch breit angelegte Informationen zu aktuellen standespolitischen Entwicklungen und zur Öffentlichkeitsarbeit.

Es waren anstrengende Tage für den **FV-Obmann und sein professionelles Referententeam**, aber die Mühe hat sich gelohnt. Denn die jeweils anwesenden Maklerkollegen bekamen eine präzise Zusammenfassung der Arbeit in der Vergangenheit und der **zukünftigen strategischen Stoßrichtungen** vermittelt.

Wer persönlich nicht dabei sein konnte, dem soll diese Ausgabe gleichsam eine Zusammenfassung bieten – damit wenigstens der Informationsstand der Leistungsträger dieses Landes eine Zuwachsrate verzeichnet, wenn das BIP schon stagniert.



Dkfm. Milan Frühbauer, Chefredakteur

m.fruehbauer@manstein.at



VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Gunther Riedlberger

3

VM Titelgeschichte

Info-Offensive Roadshow

5

VersicherungsMärkte

Pensionskonto - was ist das?

28

Den Kapitalmarkt meiden heißt Chancen versäumen

35

Vorsicht bei Online-Verlinkung

36

Aus den Märkten

38-41

VerbandsManagement

ÖVM-Studie

16

Neues Buch Gisch

18

Gutachten zu Onlinevertrieb

20

Verbandsmeldungen

21

VM Schlichtungsstelle

12

VM Rechtspanorama

14

VM Kommentar

15

VM Interview

Gespräch mit Robert Lasshofer

26

Gespräch mit Heinz Bednar

32

VM Kurzmeldungen

42

VM Personalia

45

VerMischtes

46

IMPRESSUM

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

Verlagsort: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf

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

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

Gründer: Prof. Hans-Jörgen Manstein

Geschäftsführerin: Mag. Dagmar Lang (MBA)

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

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Chefredakteur: Dkfm. Milan Frühbauer

Chefin vom Dienst: Lisa Eigner-Proskowetz

Redaktionelle Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Dkfm. Milan Frühbauer, MMag. Claudia Stückler, Herwig Stindl, Thomas Ratka

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

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

Layout: Lisa Eigner-Proskowetz, Lektorat: Susanne Drexler;

Coverfoto: © Fachverband Versicherungsmakler; Vertrieb: vertrieb@manstein.at

Elektronische Produktion: DTP-Abteilung Manstein Verlag, Georg Vorstandlechner, Johanna Weber

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

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

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

Hotline: +43/1/866 48-930; Web: www.manstein.at

Österreichweit unterwegs: Roadshow des Fachverbandes

Der Fachverband der Versicherungsmakler führte bzw. führt im Oktober und im November in Zusammenarbeit mit den Fachgruppen wieder eine Info-Offensive für die Mitglieder durch. Im Rahmen von Fachgruppentagungen ist die Roadshow in allen Bundesländern zu Gast. Der VM war bei einigen Veranstaltungen dabei. Das profunde und professionell präsentierte Informationsangebot hat die Teilnehmer beeindruckt.

Das Informationsangebot bei der Roadshow war vielfältig.

– Bundesobmann **Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger** lässt die letzten – durchaus ereignisreichen – Jahre aus interessenpolitischer Sicht Revue passieren, skizziert die wesentlichen aktuellen Themenstellungen und wirft einen Blick auf die Herausforderungen für die Versicherungsmakler in den kommenden Jahren.

– Die **vermittlerrelevanten EU-Themen sind nach wie vor eine standespolitische Zentralfrage**. Die kommende Neuregelung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie stellt weiterhin die zentrale interessenpolitische Herausforderung für den Fachverband dar, denn dabei geht es insbesondere darum, überbordende Regulierungen und Vergütungsbeschränkungen oder gar Verbote zu verhindern. **Christoph Berghammer**, MAS, als AK-Leiter Transparenz und **Mag. Erwin Gisch** als FV-Geschäftsführer berichteten über den aktuellen Stand der diesbezüglichen Rechtsentwicklungen und über die vielfältigen Aktivitäten des Fachverbandes.

– **Das Marketing/PR-Konzept des Fachverbandes ist die Leitlinie für intensivierte Öffentlichkeitsarbeit**. **Mag. Gerhard Jidler** präsentierte als AK-Leiter Öffentlichkeitsarbeit im Fachverband die aktuellen Marketing- und PR-Aktivitäten auf Bundesebene, die die regionalen Maßnahmen der Fachgruppen ergänzen und erweitern.

– Der Dauerbrenner **Maklerhaftpflicht und Maklerhaftpflichtversicherung** ergänzte das Themenspektrum der Roadshow.

Vorrangiges Ziel der Roadshows sind zum einen der persönliche Kontakt und das Netzwerken zwischen Fachverband und Mitgliedern, zum anderen soll die „Basis“ zu wichtigen Anliegen und Problemen der Maklerschaft informiert werden. Für FV-Obmann **Gunther Riedlsperger** eine willkommene Gelegenheit, einen Überblick über die vielfältige Arbeit des Fachverbandes zu geben und zukunftsrelevante Themenschwerpunkte anzusprechen: „Die direkte Kommunikation zwischen Standesvertretung und Mitgliedern ist wichtig. Eine Roadshow ist dafür ein probates Mittel und bietet eine gute **Gelegenheit zum Informations- bzw. Erfahrungsaustausch.**“

Riedlsperger setzte sich mit Aufgabenstellung und Struktur der Wirtschaftskammer Österreich auseinander. Er unterstrich die Vorteile der gesetzlichen Mitgliedschaft, die vor allem den Klein- und Mittelbetrieben eine Interessenvertretung auf Augenhöhe mit den Großunternehmen bringe. Die **Kernkompetenz der WKO sei die gesetzliche Interessenvertretung aller heimischen Unternehmen** – unabhängig von Branche und Unternehmensgröße – gegenüber der EU, in der heimischen Wirtschaftspolitik sowie im Rahmen der Sozialpartnerschaft. Dazu komme die Erbringung interner Serviceleistungen für die Gesamtheit der Betrie-



Gunther Riedlsperger: „Von den Rahmenverträgen mit Kontrahierungszwang unbedingt Gebrauch machen.“

be. Der FV-Obmann betonte die Bedeutung der Finanzierung der Gesamtorganisation durch die Kammerumlagen sowie den budgetären Spielraum, den die Fachgruppen durch die Mittel aus der Grundumlage zur Verfügung hätten. Er erteilte im Lichte dieser Vorteile, die von der Außenwirtschaft bis zum Ausbildungsschwergewicht WIFI reichen, den Gegnern der gesetzlichen Mitgliedschaft und der Strukturen der WKO eine klare Absage. Denn: Es sei gelungen, auch im Zuge von kammerinternen Strukturreformen die Versicherungsmakler als einen selbstständigen Teil einer großen Organisation fest zu positionieren.

Besonderes Augenmerk in seinen Ausführungen widmete Riedlsperger den **Haftpflicht-Rahmenverträgen**, die der Fachverband für die Makler ausverhandelt hat, der seit 2010 sehr erfolgreichen Rechtsservice- und Schiedsstelle RSS sowie der Weiterbildungsoffensive der Standesvertretung – einschließlich der Implementierung der Zertifikate. Die RSS habe bisher 260 formelle Schlichtungsverfahren abgewickelt und sei ein wichtiges Instrument der Konfliktbewältigung.

In Bezug auf den Rahmenvertrag ermunterte Riedlsperger seine Maklerkollegen, die Vorteile zu nutzen: Es handle sich um einen freiwilligen Rahmenvertrag mit den



Aufmerksame Zuhörer bei einer überfüllten Veranstaltung.

Vorteilen des Obligatoriums, also der Verpflichtung, jedem Makler den Eintritt in den Vertrag zu ermöglichen.

Man habe sich **mit UNIQA und Generali für österreichische Versicherer entschieden**. Es bestehe Kontrahierungszwang, und eine Kündigung sei nur mit der Zustimmung des Fachverbandes möglich. Vordeckung und Nachdeckung seien zeitlich unbegrenzt, und er bitte daher die Maklerkollegen, „im Vertrag zu bleiben oder neu einzusteigen“.

Was die internationalen Aktivitäten und Verankerungen betrifft, so machte der Obmann bei der Roadshow die große Themenvielfalt deutlich. Von MiFID über die Problematik der PRIIPS (Packaged Retail Investment and Insurance-based Investment Products) bis zur WIFO-Studie über die möglichen wettbewerbpolitischen Folgen der IMD II reichte das Themenspektrum, mit dem sich Riedlsperger in allen Bundesländern beschäftigte. Er schilderte auch die Zusammenarbeit des Fachverbandes mit der internationalen Interessenvertretung der EU-Versicherungsvermittlerverbände, also mit BIPAR in Brüssel.

Was dem Fachgruppenobmann ein Dorn im Auge ist, sind die **oftmals verwachsenen Regelungen beim Berufseintritt in manchen Bundesländern**: „Mancherorts werden Gewerbescheine verschenkt“, lautet seine Kritik. Über

politische Einflussnahme bekämen Hinz und Kunz Zugangsberechtigungen zum Gewerbe. „Wir wollen ein starkes Prüfungswesen und entsprechende Zugangsprüfungen“, so das Credo von Riedlsperger. Und: „Alle Fachgruppen sind prinzipiell dazu bereit, die **Rechts- und Disziplinarkommission** zu finanzieren.“ Die Zielsetzung ist für ihn ganz klar: „Wir wollen eine Standesvertretung, die so stark ist wie jene der Ärzte oder Rechtsanwälte.“ Seine Wünsche dazu: Die Marktanteile der Versicherungsmakler am Prämienaufkommen sollten größer werden. Die Konsumentenschützer könnten österreichweit guten Gewissens empfehlen, dass sich die Kunden an qualifizierte Versicherungsmakler wenden. Dazu sei die verpflichtende Weiterbildung entscheidend. „Etwas Gutes, das aus Brüssel kommt“, so der bekannt EU-kritische Riedlsperger. Thematisch eng verbunden sei damit die Neuordnung der Maklerprüfung: „Wir wollen eine eigene Prüfungsverordnung.“ Nicht zuletzt müsse man in der Öffentlichkeit stärker wahrgenommen werden. Und: „Wir müssen unser **Provisionssystem** beibehalten!“

Zum Schluss appellierte der Fachverbandsobmann noch an die Mitglieder, an den kommenden Kammerwahlen teilzunehmen: „Ich hoffe, dass Sie mit der Arbeit des Fachverbandes zufrieden sind.“

Vermittlerrelevante EU-Themen

Christoph Berghammer, Leiter des zuständigen Arbeitskreises, und FV-Geschäftsführer Erwin Gisch gaben im Rahmen der Roadshow einen umfassenden Überblick über den teilweise recht komplexen Themenmix rund um die IMD II und das, was damit auf EU-Ebene zusammenhängt.

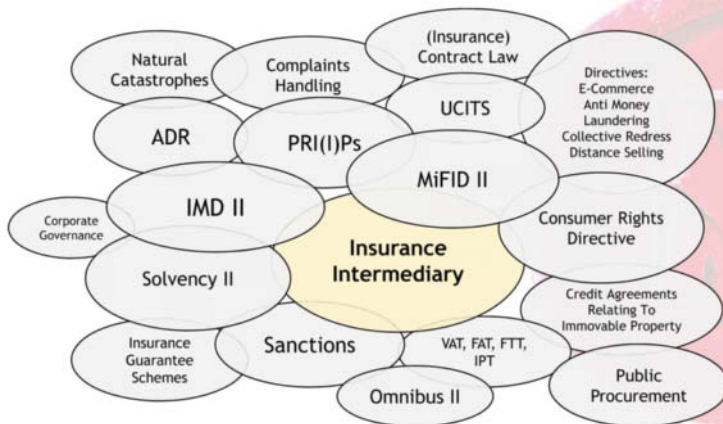
Erfreulicherweise ist vieles noch im Fluss“, skizzierte **Erwin Gisch** eingangs die Ausgangslage. Seit der Vorlage des Kommissionsentwurfs zur IMD II im Juli 2012, der damals sehr viel Aufregung in der Maklerschaft verursacht hatte, ist ein umfassender Diskussionsvorgang und ein EU-interner Meinungsbildungsprozess abgelaufen.

In diesen habe sich der Fachverband in jeder Phase intensiv eingeschaltet. Die Hauptpartner in dieser Tätigkeit waren Abgeordnete zum Europäischen Parlament, die Ratsarbeitsgruppen, die ständige Vertretung Österreichs bei der EU, die zuständigen Ministerien in Österreich und selbstverständlich auch BIPAR, die große europäische Interessen-

vertretung der bedeutendsten Versicherungsvermittlerverbände.

Grundsätzlich ist festzuhalten: Richtlinien wie die IMD II (sie wird möglicherweise in Zukunft IDD – Insurance Distribution Directive heißen) sind Rahmengesetze, die dann vom nationalen Gesetzgeber implantiert werden müssen. **Es wird in diversen Fragen auch einen Spielraum für die**

► Vermittlerrelevanter EU-Themenmix für Fachverband und BIPAR



Ein wahrer Themenschwungel, der präzises Monitoring erfordert.



Christoph Berghammer: „Ausgangspunkt waren Versicherungsprodukte mit Anlagecharakter.“

einzelstaatlichen Regelungen geben (Mitgliedsstaatenoption).

Die beiden Referenten befassten sich auch eingehend mit dem Procedere. Der EU-Kommission kommt das alleinige Initiativrecht für Richtlinien zu, darauf folgen die Behandlung im EU-Parlament und auf der Ratsebene. Als letzter Schritt folgt dann der sogenannte Trilog, in dem die Standpunkte aufeinander abzustimmen sind und wo auch eine Endfassung zu verabschieden ist.

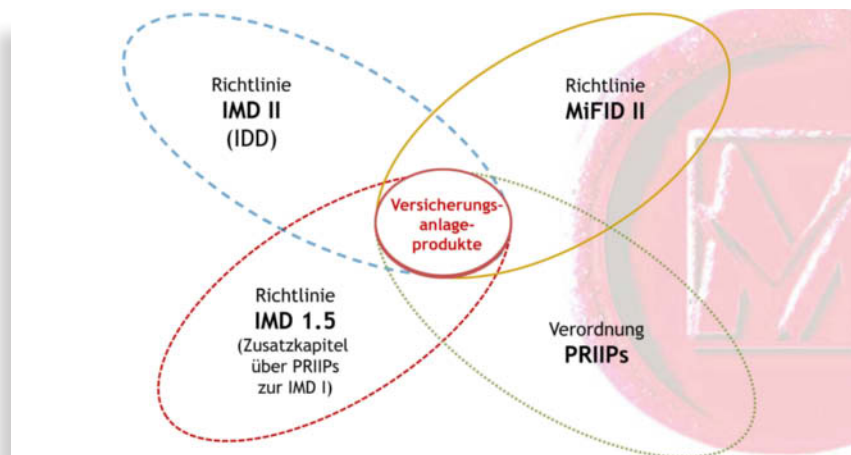
Ausgangspunkt der Reformbestrebungen waren und sind die Versicherungsanlage-

produkte, gleichsam der Nukleus im Wechselspiel der Richtlinien und Verordnungen. Denn die Finanzkrise mit ihren Verwerfungen auch bei diesen Anlageprodukten hatte Politik und Konsumentenschützer auf den Plan gerufen, um ein neues Regelwerk vor allem **beim Vertrieb von Versicherungsprodukten mit Anlagecharakter zu installieren.**

Neu aufgetaucht ist vor einigen Monaten in diesem Zusammenhang der Begriff „IMD 1.5“. Der Hintergrund ist, dass die Richtlinie MiFID II, die den Wertpapiervertrieb regelt, zusätzliche Anforderungen an den Kundenschutz bei Versicherungsanlageprodukten, den PRIIPs, festlegt. Damit greift MiFID II in die geltende IMD I ein. Da die Wertpapierrichtlinie früher in Kraft tritt als voraussichtlich die IMD III, könnte es passieren, dass für einen kurzen Zeitraum für den Vertrieb



Erwin Gisch: „Wir kämpfen an sehr vielen Fronten für das Maklerinteresse.“



Versicherungsanlageprodukte stehen im Mittelpunkt regulatorischer Überlegungen.

von PRIIPs andere Bestimmungen gelten, als sie dann von der Versicherungsvermittlerrichtlinie definiert werden. Ein Unsicherheitsfaktor, dessen sich die Initiatoren von MiFID II möglicherweise gar nicht bewusst waren ...

Die Definition der Versicherungsanlageprodukte im MiFID II ist eine „negative“.

Keine PRIIPs sind demnach:

- Nichtlebensversicherungsprodukte
- reine Risikolebensversicherungen
- betriebliche Altersvorsorgeprodukte unter den Richtlinien 2003/41/EG (Pensionsfondsrichtlinie) und 2009/138/EG (Solvency II)
- individuelle Altersvorsorgeprodukte nach einzelstaatlichem Recht, in Österreich wohl insbesondere die prämiengeforderte Zukunftsvorsorge
- sowie Lebensversicherungen mit Rentenoption

► Gegenüberstellung ausgewählter Positionen EK - EP - Rat:

	Europäische Kommission	Europäisches Parlament ¹⁾	Europäischer Rat ²⁾ : „IDD“
Anwendungsbereich: auch angestellter AD ?	ja	ja	aktuelle Ratsposition (ital. Ratspräsidentschaft): ja
Verpflichtende Weiterbildung ?	ja	ja (200 Std. in 5 Jahren)	ja (unter gr. Ratspräsidentschaft: 50 Std. in 5 Jahren; Aktuell: konkrete Stundenanzahl u.dgl. als MS-Option)
Provisionsoffenlegung (hard disclosure) bei Non-PRI(I)Ps	ja (Life: sofort; Non-Life: nach 5 J.)	Art & Quelle der Vergütung + MS-Option	MS-Option wahrscheinlich
Provisionsverbot bei Non-PRI(I)Ps	nein	MS-Option	MS-Option wahrscheinlich
Provisionsoffenlegung (hard disclosure) bei PRI(I)Ps	(ja)	Gesamtkostenoffenlegung + MS-Option	MS-Option wahrscheinlich
Provisionsverbot bei PRI(I)Ps	Ja	MS-Option	MS-Option wahrscheinlich

¹⁾ Verhandlungsmandat für Trilog ²⁾ Ratsposition noch nicht endgültig festgelegt

Und was sieht die IMD 1.5 hinsichtlich der PRIIPs konkret vor?

- Anwendung der Ergänzungen auch auf den angestellten Außendienst
- Organisatorische Vorkehrungen zur Vermeidung und/oder Offenlegung von Interessenkonflikten gegenüber dem Kunden
- Delegierte Rechtsakte (Europäische Kommission unter Involvierung von EIOPA)
- Provisionsverbot für Dritte als Mitgliedsstaatenoption

Während also das heftig umstrittene Provisionsverbot auf nationaler Ebene berücksichtigt oder ignoriert werden kann, liegt die Problematik dieser Liste in den „Delegierten Rechtsakten“, die verbindlichen

Charakter haben. Gisch und Berghammer setzten sich damit kritisch auseinander: Hier werde der europäischen Versicherungsaufsichtsbehörde EIOPA ein Einfluss beträchtlicher Einfluss eingeräumt, obwohl diese im Gegensatz zu den übrigen EU-Institutionen über keinerlei demokratische Legitimation verfüge. Ein Beispiel: Allfällige Interessenkonflikte gelten als zentraler Regelungsgegenstand. Doch genau hier soll EIOPA Vorschläge an die Europäische Kommission machen. Da vermutet der Jurist Erwin Gisch durchaus „Demokratiedefizite in der Rechtsetzung“. Denn diese Rechtsakte entzögen sich ex definitione der Kontrolle

durch das Europäische Parlament. Jedenfalls muss EIOPA bis zum Februar kommenden Jahres der Kommission einen Vorschlag zum Thema „Interessenkonflikt“ vorlegen.

Weitere Themen der Präsentationen waren ein Rückblick auf den Diskussionsprozess zur IMD II von der Ursprungsfassung bis zum aktuellen Stand der Dinge. Eine Gegenüberstellung der Positionen zu entscheidenden Punkten des Kommissionsvorschlags verdeutlicht die Vielfalt der Standpunkte. MS bedeutet in diesem Zusammenhang Mitgliedsstaaten-Option. Sehr ausführlich befassten sich die Experten mit den sich derzeit **abzeichnen den Zeitplänen zur Verwirklichung** der IMD 1.5 und der IMD II.

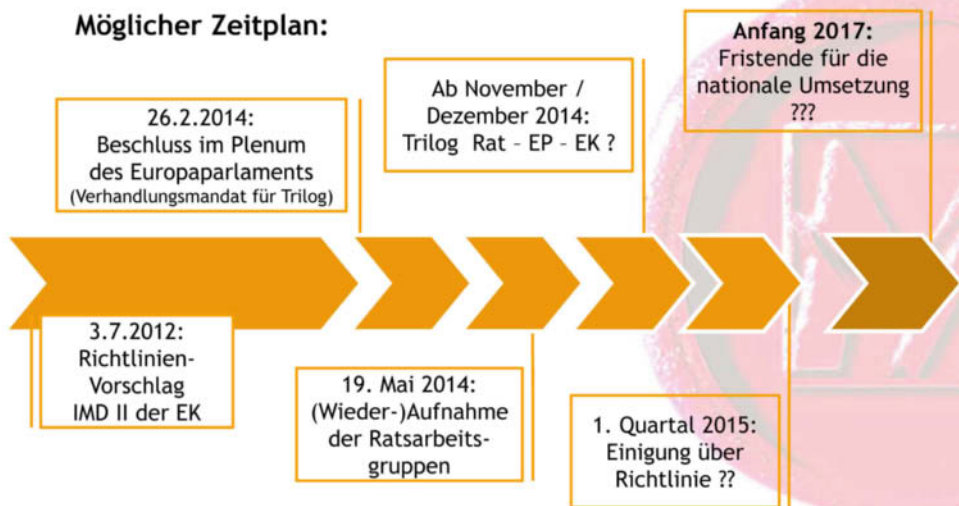
Gisch und Berghammer gaben einen detaillierten Überblick über die einschlägigen Aktivitäten des Fachverbandes in der langjährigen Begleitung dieses Themas. Es wurden diverse Stellungnahmen eingebracht, man beteiligte sich an öffentlichen Anhörungen, hatte intensive Kontakte mit den EU-Parlamentariern aus Österreich und anderen Ländern zur Darstellung des Standpunktes der Versicherungsmakler und selbstverständlich mit allen in Österreich in die Materie involvierten Instanzen. Da die EIOPA in Frankfurt eine zunehmend wichtige Rolle spielt, wurde das Aktionsfeld auch in diese Richtung erweitert.

Darüber hinaus gab es

- zahlreiche Aktivitäten mit und **via BIPAR**
- eine **WIFO-Studie** zu den Folgen einer Provisionsoffenlegung
- eine eigene **Task Force im Fachverband zur IMD II** sowie
- zahlreiche Expertisen und **Stellungnahmen innerhalb der WKO**.

Zu diesem Teil der Präsentationen gab es naturgemäß quer durch Österreich viele Nachfragen und Diskussionen unter den Teilnehmern.

► **IMD II / IDD**
Möglicher Zeitplan:





SMART GARANT

Ertragsphantasie mit
Geld-zurück-Garantie*!

Nähere Infos erhalten Sie bei
Ihrem Maklerbetreuer oder unserer
Serviceline 050 330 330

www.donauversicherung.at

* Zum Laufzeitende



„Makler ist der Experte“

Standespolitik ohne Öffentlichkeitsarbeit bleibt ein Torso. Mag Gerhard Jeidler, Leiter des Arbeitskreises Öffentlichkeitsarbeit im Fachverband, gab bei der Roadshow eine Leistungsübersicht der PR-Aktivitäten.

Der Versicherungsmakler ist jener Experte, der sich in der Komplexität der Risikoabsicherung wirklich auskennt.“ So formulierte **Gerhard Jeidler seine Leitmaxime für ein umfassendes Konzept der Öffentlichkeitsarbeit**, die den Versicherungsmakler als einen hoch qualifizierten Berufsstand in den Mittelpunkt der Aktivitäten stellt.

Die Ziele einer längerfristigen PR-Strategie seien klar definiert: Aufbauend auf der bewährten Wort-Bild-Marke „... die beste Versicherung“ verstärkt ein Maßnahmenbündel nachhaltig die **Merkmale**, die den Versicherungsmakler von anderen Beratungsanbietern **unterscheiden** und die



Gerhard Jeidler: „Entscheidend ist die Verankerung des Maklers als Experte, der sich auskennt.“



einfach und überzeugend kommuniziert werden können. Er ist der Experte, der sich wirklich auskennt, weil er gesetzlich dem Kundenvorteil verpflichtet ist und sich schon aus dieser sehr verantwortungsvollen Position heraus mit den rechtlichen Rahmenbedingungen wie der Produktvielfalt umfassender zu beschäftigen hat als andere Vermittler.

Die erwünschte Wirkung der PR-Konzeption sei, die Motivation, Makler zu werden oder zu bleiben, zu stärken und die **konsumentschützende Funktion des Maklers im Privatkundengeschäft nachhaltig zu verankern**. „Der Makler ist mein persönlicher Konsumentenschutz“ muss das Ziel in der öffentlichen Wahrnehmung sein!

Vor wenigen Monaten ist bekanntlich die sogenannte Landingpage versicherungswissen.at online gegangen. Diese informiert zu wichtigen Themen der richtigen Versicherung den Interessierten sofort und umfassend. Gleichzeitig bietet sie die Möglichkeit, mit einem Makler in der Nähe des Wohnortes in Kontakt zu treten.

„Wie schaffen für diese Onlineaktivität mit Displaykampagnen gezielt Aufmerksamkeit“, betonte Jeidler und ermunterte die

jeweils anwesenden Makler, über diese Landingpage in ihren Kontakten zu informieren. **Im Zuge der Displaykampagne hat es allein im Juli dieses Jahres 1,8 Millionen Sichtkontakte und 4.300 Klicks gegeben.**

Die Öffentlichkeitsarbeit des Fachverbandes umfasst in enger Kooperation mit den Fachgruppen mittlerweile ein respektables Instrumentenspektrum:

- Ein **Gütesiegel auf einer vom Makler vermittelten Polizza** unterstreicht die Kompetenz. Dieses Gütesiegel wurde von einigen Maklerversicherern initiiert, und es gibt auch schon andere Gesellschaften, die sich dafür konkret interessieren.
- Für alle Versicherungsgesellschaften besteht somit die Möglichkeit, ihre von Versicherungsmaklern veranlassenen Policen mit dem Gütesiegel der qualifizierten Maklerberatung auszustatten und sich damit zum Makler als **kompetenter Vertriebspartner zu bekennen**. Das führt zu breiter Streuung der visualisierten Kompetenzbestätigung.
- Die Medienarbeit in Kooperation mit der Agentur CIDCOM konzentriert sich auf Presseaussendungen, die nicht nur

standespolitische Themen, sondern vornehmlich **auch aktuelle Bezüge zum Thema Versicherungsschutz** der Öffentlichkeit vermitteln sollen. Also etwa Naturkatastrophenschutz oder so „handfeste“ Gefahren wie den Christbaumbrand im Advent. Diese Aussendungen sollen unter anderem auch die Themenführerschaft verstärken.

– Die **Servicecard ist ein leicht handhabbares und wirksames Instrument**, den betreuenden Makler in den persönlichen Versicherungsunterlagen stets visuell als Ansprechpartner zu verankern. Sie kann dem Kunden übergeben und im Versicherungsordner eingeklebt werden und ist dank Ablage-Stanzung immer griffbereit. Der

Vorteil: eine österreichweit gleiche Darstellung der Vorteile des Maklers in kompakter, einfacher haptischer Form (in Innentasche einsteckbar).

– Unterstützung der PR-Aussagen **durch TV-Präsenz** wie etwa in den kommenden Wochen auf „Puls 4“. Die Medienkooperationen sollen 2015 fortgesetzt werden.

Risiko Maklerhaftpflicht

Auch die im Maklergesetz verankerte Maklerhaftpflicht war Thema bei der Roadshow. Die Referenten widmeten sich dabei den Grundlagen wie einigen Fällen aus der Praxis. Fazit: Beratung ist gut, Beratungsprotokolle meist noch besser!

Der § 28 Maklergesetz definiert eine ganze Reihe von Obliegenheiten, zu deren Erfüllung der Versicherungsmakler angehalten ist. Dazu zählen die professionelle Risikoanalyse, die Erstellung eines Deckungskonzepts, die Solvenzprüfung, die Vermittlung des bestmöglichen Versicherungsschutzes, Informations- und Ausfölgungspflichten, die sorgsame Polizzenprüfung, die Abwicklung des Versiche-

rungsfalls sowie die laufende Überprüfung der Versicherungsverträge. **Best Advice sei nicht immer „leicht definierbar“**, meinte Dr. Roland Weinrauch, auf Versicherungsrecht spezialisierter Rechtsanwalt und einer der Fachreferenten zur Maklerhaftpflicht bei einer der Roadshow-Veranstaltungen.

Im „Ernstfall“ müsse der Makler eine gute Dokumentation vorlegen. Unter keinen Umständen sollte man **auf das Beratungsprotokoll vergessen**, denn im Haftungsfall könne dieses als Vorlage bei Gericht „spielentscheidend“ sein. In seiner anwaltlichen Praxis mache er die Erfahrung, dass nur eine **plausible Dokumentation** im Haftungsfall als glaubwürdiges Argument gewertet werde.

Formblätter für die einzelnen Produktparten seien jedenfalls zu empfehlen. Die Haftung des Maklers bezieht sich auf rechtswidriges, kausales oder schuldhaftes Fehlverhalten und bringt dann den Schadenersatzanspruch des Kunden mit sich.

Die Referenten zu diesem Thema beschäftigten sich bei der Roadshow mit **einer Reihe von Fällen aus der Praxis**.

Dargestellt wurden unter anderem eine mangelhafte Risikoanalyse im Zuge einer D&O-Versicherung oder eine mangelhafte Risikoanalyse bei der **Konvertierung eines Versicherungsvertrags**, bei der die Schadensmeldung erst nach Ablauf

der vereinbarten Nachdeckung vorgenommen wurde. Weitere Fälle betrafen den verabsäumten „Best Advice“ in Form der unterlassenen Versicherung eines Oldtimers sowie Sublimits für Hochwasserschäden oder Nachbesserungsbegleitschäden, die zum Schlagendwerden der Maklerhaftung geführt haben. Auch die Unterversicherung einer kaufmännischen Betriebseinrichtung wurde als Beispiel für ein fehlerhaftes Deckungskonzept angeführt.

Die wichtigsten Fehlverhalten mit Haftungsrisiko, die auch gelegentlich in Streitfällen in der RSS vorkommen, sind:

- Mängel bei der laufenden Überprüfung von Versicherungsverträgen
- Mangelhafte Abwicklung eines Versicherungsfalles, weil die Schadensmeldung nicht nachverfolgt wurde, sowie fehlerhafte Deckungskonzepte, etwa in der Rechtsschutzversicherung.

Daher: Die Maßnahmen zur Schadensverhütung aus Maklerhaftungssicht liegen auf der Hand:

Dokumentation der Beratung, penibles Nachverfolgen aller Fristen, profunde Produktkenntnis und die Hinterfragung der Deckungskonzepte, die noch von den Vorgängern stammen. ■



Roland Weinrauch: „Gute Beratungsdokumentation kann entscheidend sein.“



„Wenn aus 200 plötzlich 20.000 Euro werden ...“

Neuer Fall aus der Rechtsservice – und Schlichtungsstelle (RSS) des Fachverbandes: Ein Bagatellschaden unter der Selbstbehaltsgrenze wächst sich zu einer veritablen Forderung aus. Eine verspätete Nachmeldung des Schadens befreit die Versicherung jedoch von der Deckung.

Das kann schon mal vorkommen: Ein Dachdecker und Spengler führt im Juni/Juli 2013 Sanierungsarbeiten an einem Mietshaus durch. Am 1. Juli 2013 informiert der Bauherr den Dachdecker, dass bei **Mietern des Gebäudes Wasserschäden entstanden seien**. Konkret werden „die rote Couch, 7 rote Polster, 1 weißer Polster, eine Schafwoldecke, 5 Badetücher“ gelistet, dazu hätten die Mieter weiters Kosten einer Ersatzwohnung urgirt. Am 9. Juli wird der Schaden an der roten Couch mit 200 Euro beziffert – der Dachdecker brachte vor, er hätte diesen Schaden aus eigener Tasche bezahlt. Er hat naturgemäß eine Betriebshaftpflichtversicherung für seinen Betrieb abgeschlossen, darin ist ein **genereller Selbstbehalt von 200 Euro** vereinbart.

Ein erste Teilrechnung des Dachdeckers

wird am 11. Juli, also nach dem Schaden, „ohne Abzüge oder Vorbehalte“ bezahlt. Das dicke Ende kommt jedoch anlässlich **der Schlussrechnung, die im Jänner 2014** gelegt wird: Der Bauherr will Schäden in Höhe von rund 20.000 Euro in Abzug bringen.

Also meldet am 21. Jänner 2014 der Versicherungsnehmer unter dem Betreff „Schadensdatum: 1. 7. 2013 (...)“ an seine Versicherung: „Wir machten (...) bei einem bestehenden Mietshaus eine Dachsanierung, wobei auch das letzte Dachgeschoss komplett vom Eigentümer saniert wurde. Während der Bauzeit kam es vermutlich zu Regenwassereintritten, welches uns zwar angezeigt, aber in keinster Weise in einer Schadenshöhe beziffert wurde. Wir gingen von einem Bagatellschaden aus und wollten **diese Sache ohne Versicherung erledigen**.

„Also meldet am 21. Jänner 2014 der Versicherungsnehmer unter dem Betreff „Schadensdatum: 1. 7. 2013 (...)“ an seine Versicherung: „Wir machten (...) bei einem bestehenden Mietshaus eine Dachsanierung, wobei auch das letzte Dachgeschoss komplett vom Eigentümer saniert wurde. Während der Bauzeit kam es vermutlich zu Regenwassereintritten, welches uns zwar angezeigt, aber in keinster Weise in einer Schadenshöhe beziffert wurde. Wir gingen von einem Bagatellschaden aus und wollten diese Sache ohne Versicherung erledigen. Jetzt, bei der Endabrechnung, wird uns vom Hauseigentümer eine Schadenssumme von 20.000,-- in Abzug gebracht und mit Fotos und Rechnungen belegt! Bitte einen SV (Sachverständigen, Anm.) mit Prüfung dieser Angelegenheit beauftragen ... (...).“

Jetzt, bei der Endabrechnung, wird uns vom Hauseigentümer eine Schadenssumme von 20.000,-- in Abzug gebracht und mit Fotos und Rechnungen belegt! Bitte einen SV (Sachverständigen, Anm.) mit Prüfung dieser Angelegenheit beauftragen ... (...).“

„... keine Deckung anbieten können“

Die Versicherung lehnte am 12. 2. 2014 die Deckung ab: „Wie ausgeführt lässt



Wasserschäden bei der Dachsanierung.



sich mit den vorliegenden Fotos und Rechnungen weder die Schadensursache noch die Kausalität und die Schadenshöhe (Zeitwert) beurteilen. Auch durch die Beziehung eines Sachverständigen ist es nicht möglich, den kausalen Schaden im Nachhinein (nach Reparatur) festzustellen. Dem Versicherer muss die **Möglichkeit einer Besichtigung gegeben werden**. Bitte um Verständnis, dass wir zufolge Nachvollziehbarkeit keine Deckung anbieten können.“

Der Versicherungsnehmer wendet sich an die Schlichtungsstelle: Er habe die Schadensmeldung **nicht vorsätzlich so spät vorgenommen**. Die Versicherung wiederum ergänzt in ihrer Stellungnahme an die Schlichtungsstelle ihren Standpunkt: Unter Bezug auf die Versicherungsbedingungen habe der Versicherte „umfassend und unverzüglich, spätestens innerhalb einer Woche ab Kenntnis (des Schadensfalls), zu

informieren“. Und die Assekuranz ergänzt mit der Anmerkung, dass „am 1. 7. 2013, dem Tag, der als Schadenstag in der Schadensmeldung genannt war, laut Abfrage bei der ZAMG (Zentralanstalt für Meteorologie und Geodynamik, Anm.) keine Niederschläge stattgefunden haben“.

Die RSS beschäftigt sich mit der verspäteten Meldung und stellt fest: „Im vorliegenden Fall ist davon auszugehen, dass (...) nach dem Sachverhalt die Antragstellerin nicht davon ausgehen konnte, dass der Schaden jedenfalls unter dem Selbstbehalt von € 200,- liegen würde, weil in der ersten Meldung vom 28. Juni/1. Juli 2013 überhaupt kein Betrag genannt wurde und in der Meldung vom 9. Juli 2013 die Schadenshöhe von € 200,- nur auf den Schaden an der Couch samt Polster bezogen war.

Nach dem unbestrittenen Sachverhalt hat die Versicherungsnehmerin die Anzeige deswegen unterlassen, weil sie den Scha-

den für geringfügig hielt. Im Hinblick auf die Meldepflicht laut Versicherungsbedingungen hat sie daher **zumindest grob fahrlässig gegen diese Obliegenheit verstoßen**“. Daher sei „dem Versicherer die Möglichkeit genommen worden, den Schaden zu besichtigen und seine Leistungspflicht zu überprüfen“, erläutert die Schlichtungsstelle. Aus der Aktenlage ergebe sich „kein Umstand, dass dies auf die Feststellung des Versicherungsfalls und den Umfang der Leistung des Versicherers keinen Einfluss gehabt hätte“. Heißt: Die Versicherung konnte sich kein authentisches Bild machen. **Conclusio der Schlichtungskommission:** „... hatte diese Unterlassung die Leistungsfreiheit zur Folge“. Schlichtungsantrag abgewiesen.

Lehre aus dem Fall: Man melde und dokumentiere auch scheinbare Bagatellen! ■

Denk
PUNKTE
SAMMELN zahlt
sich AUS.

MaklerService

Der SteffShop ist das neue UNIQA Bonuspunkteprogramm für Makler – Top-Angebote sowie exklusive Golf- und Skitage mit Stephan Eberharter.

- Prämie vermitteln
- Punkte sammeln
- Waren/Gutscheine einlösen



„Ist die BKV eine Alternative zur Pensionskassenlösung?“

Dieser Fragestellung ist Maximilian Morak im Rahmen seiner Masterthesis im Zuge des Studiums zum Master of Legal Studies an der Donau-Universität Krems nachgegangen.

Die Ausgangslage für die Arbeit war die Frage, ob die **Betriebliche Kollektivversicherung (BKV)** eine Alternative zur Pensionskasse (PK) ist bzw. sein kann. Das Thema ist hochaktuell, da bis zum 31. 10. jedes Jahres ein Wahlrecht für Dienstnehmer besteht, ab dem Alter von 55 von der Pensionskasse in die BKV oder vice versa **zu wechseln**. Die Master-These vergleicht die beiden Systeme im Hinblick auf die Vorschriften bezüglich **Veranlagung, Bewertung, Renditeerwartung, Kosten, Garantien, Sterbetafeln und der Unverfallbarkeit der Arbeitgeberbeiträge**.

Aus den Zahlen des VVO für die Jahre 2010 bis 2012 ist zu entnehmen, dass sich die BKV in den ersten Jahren (wurde erst im Herbst 2005 in Österreich eingeführt) eher gemächlich entwickelt hat, doch im oben genannten Zeitraum vervierfachte sich das Volumen der BKV.

Es wurden einige Versicherungsunternehmen über die Entwicklung der Betrieblichen Kollektivversicherung befragt. Ergebnis: Es ist ein **„stetiger Anstieg der BKV“ festzustellen**. Weiters wird betont, dass die BKV eine Ergänzung der betrieblichen Altersvorsorge und keine Konkurrenz sein soll. Die Wechselmöglichkeiten zwischen den Systemen werden sehr positiv gesehen. Zu den verrechneten Kosten wurden kaum Informationen gegeben.

Der Kernpunkt der Analyse ist die **Gegenüberstellung von Angeboten** der Pensionskasse und der BKV im Jahr 2013 und der Vergleich von tatsächlichen Ergebnissen über den Zeitraum 1991 bis 2011, der zu überraschenden Ergebnissen führt.

Angebotsvergleich 2013:

Beim Vergleich von je einem Pensionskassen- und Versicherungsangebot für

einen 35-jährigen Mann mit Beginn 2013 ergab sich aus dem Pensionskassenvertrag (Rechnungszins 3 %) eine um rund 22 Prozent höhere Leistung zum Pensionsalter 65 als die BKV (RZ 3,4 %). Dieser Unterschied vergrößerte sich noch bei der Annahme, dass die PK einen zusätzlichen Veranlagungserfolg von zwei Prozent erwirtschaftet. Der Sicherheitsaspekt spricht zugunsten der Versicherung. Denn die BKV garantiert eine fixe Pensionszahlung und die Anwendung der Sterbetafel ab Vertragsabschluss.

Historischer Vergleich

Der zweite Vergleich befasste sich mit tatsächlichen Ergebnissen eines Pensionskassenvertrags mit Abschluss 1991 und Pensionsantritt 2011. Diese Gegenüberstellung zeigt **ein deutlich anderes Bild**.

Die Jahresrente ab 1. 4. 2011 aus dem PK-Vertrag war annähernd gleich hoch wie die Garantierente aus dem Versicherungsvertrag. Die Leistung der Versicherung inklusive Gewinn war in Summe um rund zehn Prozent höher als die Pensionskassenrente. Das ist unter anderem auf die Garantie der Sterbetafel aus dem Jahr 1991 zurückzuführen. Dieser Vorteil der BKV könnte sich **auch in der Leistungsphase fortsetzen**, da die Pensionszahlungen der BKV eine jährliche Steigerung (solange der gesamte Ertrag den Rech-



Maximilian Morak: „BKV garantiert Sterbetafel ab Vertragsabschluss.“

nungszins übersteigt) beinhaltet, die Rente aus dem **Pensionskassenvertrag** hingegen wie bisher vom Ertrag der PK abhängig ist. Beim **vorliegenden Echtbeispiel** wurde die Rente der PK im Jahr 2012 um rund 4,5 Prozent gesenkt, um für 2013 (nach den an sich sehr guten Veranlagungsergebnissen 2012) wieder um rund 2,5 Prozent angehoben zu werden.

Risikobereitschaft prüfen

Jedenfalls ist eine Empfehlung des einen oder des anderen Durchführungswegs nicht ohne **intensive Gespräche** mit den Betroffenen möglich. Beim Wunsch nach einer **garantierten Rente** wäre die BKV zu bevorzugen. Wer zugunsten einer höheren Rendite bereit ist, auch ein **gewisses Veranlagungsrisiko** einzugehen, sollte sich für einen PK-Vertrag entscheiden. ■

ZUR PERSON:

Maximilian Morak ist seit 1978 im Versicherungsaußendienst bei einem großen österreichischen Versicherer in Kärnten erfolgreich tätig. Aus eigenem Interesse und um den Kunden ein fachkundiger Berater zu sein, hat er mehrere universitäre Studiengänge besucht und zuletzt von 2012 bis 2014 an der Donau-Universität Krems das Studium zum Master of Legal Studies mit der Fachvertiefung Versicherungsrecht abgeschlossen.

„Verbraucherschutzrecht: Weniger ist oft mehr!“

Seit Mitte Juni dieses Jahres ist das neue europäische Verbraucherrecht nun in Österreich umgesetzt. Unter dem sperrigen Namen Fern- und Auswärtsgeschäfte-Gesetz (kurz: FAGG) setzt es die in der Verbraucherrechte-Richtlinie vorgegebenen Normen innerstaatlich um. Mag. René Bogendorfer analysiert unter anderem die Konsequenzen für die Versicherungsmakler.

Im Kern geht es um Informations- und Belehrungspflichten sowie um **das Rücktrittsrecht von Konsumenten bei Onlinegeschäften** oder bei Geschäftsabschlüssen, die außerhalb der unternehmerischen Geschäftsräumlichkeiten stattfinden. Erste Rückmeldungen aus einzelnen Unternehmenssektoren zeigen, dass mit den Vorgaben der Verbraucherrechte-Richtlinie das Ziel, einen hohen Verbraucherschutz zu gewährleisten, **wohl danebengegangen ist**. Verbraucher selbst beschwerten sich bei Unternehmensverbänden, dass die diversesten Informations- und Belehrungspflichten, die von den Unternehmen nun umgesetzt werden müssen, **ein derart hoher bürokratischer Aufwand** seien, den sie mitzutragen nicht willens sind.

Dies scheint verständlich, müssen die Verbraucher doch in Bereichen, in denen entweder die Handschlagqualität zählt oder ein Überraschungsmoment nicht gesehen werden kann, bis zu **sechs Seiten Informationen und Belehrungen** über sich ergehen lassen. Die Kosten-Nutzen-Rechnung ist hier wohl etwas außer Kontrolle geraten. Eine Reduzierung auf das Notwendige – **ganz nach dem Motto „Weniger ist mehr“** – wäre wohl zielführender.

Wie sind Versicherungsmakler davon betroffen?

Die Verbraucherrechte-Richtlinie enthält einige Ausnahmen von ihrem Anwendungsbereich, unter anderem für Finanzdienstleistungen. Diesen Unternehmenssektor definiert die Richtlinie und versteht darunter „jede Bankdienst-

leistung sowie jede Dienstleistung im Zusammenhang mit einer Kreditgewährung, Versicherung, Altersversorgung von Einzelpersonen, Geldanlage oder Zahlung“. Begründet werden die Ausnahmen im Finanzdienstleistungsbereich damit, dass das geltende Europarecht ohnehin schon **zahlreiche Verbraucherschutzbestimmungen** kenne (etwa die Informationspflichten und Rücktrittsbestimmungen der Fernfinanzdienstleistungs-Richtlinie für den Online-Bereich). Aus der genannten Definition kann abgeleitet werden, dass **die Tätigkeit der Versicherungsmakler nicht von der Verbraucherrechte-Richtlinie umfasst ist**.

Das FAGG enthält ebenfalls für Finanzdienstleistungen eine gleichlautende Ausnahmebestimmung. Die österreichische Umsetzung beinhaltet zwar keine gesetzliche Definition für Finanzdienstleistungen wie die Richtlinie, doch schlägt hier **die europarechtliche Definition** auch innerstaatlich durch. Versicherungsmakler unterliegen deshalb **nach überwiegender Meinung nicht dem FAGG**. Aber noch ein weiterer Grund spricht für die Nichtanwendung der neuen verbraucherschutzrechtlichen Bestimmungen, speziell für den Bereich Außergeschäftsraumverträge des FAGG:

Wenn, wie in der Branche sehr verbreitet, aufgrund von Provisionsvereinbarungen zwischen dem Makler und dem Versicherungsunternehmen überhaupt keine direkte Zahlungsverpflichtung des Kunden gegenüber dem Makler besteht, gelangt das FAGG ebenfalls nicht zur Anwendung.

Dieser Umstand bedeutet aber nicht, dass der Versicherungsmakler überhaupt keine Verbraucherschutzbestimmungen im Online- oder Haustürgeschäft unterworfen ist. **Hier sei etwa auf das Fernfinanzdienstleistungsgesetz oder die allgemeinen konsumentenschutzrechtlichen Bestimmungen für Haustürgeschäfte verwiesen.** ■



Verbraucherschutz ist komplexer als ein Druck auf den Knopf.

ZUM AUTOR

Mag. René Bogendorfer ist stellvertretender Geschäftsführer der Bundessparte Information und Consulting in der WKO. Er ist weiters regelmäßiger Vortragender und Autor zu diversen wirtschaftsrechtlichen Themenstellungen, beispielsweise zum Urheberrecht oder zum Datenschutz in Unternehmen.

ÖVM-Umfrage zeigt: Mehr Deckungsablehnungen

Österreichs Versicherungsmakler sind sich einig: Der Schutz vor dem Risiko Einbruchdiebstahl und damit verbundenem Vandalismus wird immer wichtiger. 83 Prozent würden ihren Kunden deshalb raten, mehr in elektronische Sicherheitsmaßnahmen zu investieren. Gleichzeitig kommt es immer öfter zu Diskussionen mit dem Versicherer. Vier von zehn Maklern hatten bereits mit einer Deckungsablehnung zu tun. Dies geht aus einer aktuellen Umfrage unter 145 Versicherungsmaklern hervor, die der ÖVM gemeinsam mit dem Sicherheitsprofi FirstProtect beauftragt hat.

Durchgeführt wurde die Umfrage von den PR-Consultern Temmel, Seywald & Partner. Ihrer Einschätzung nach sind die Versicherungsmakler in Zukunft zu diesem Thema als Risk Manager vermehrt gefordert. Denn: Dem zunehmenden Einbruchrisiko bei Kunden steht erhöhtes Schadenablehnungsverhalten der Versicherungsunternehmen gegenüber. „Hier ist ein gutes Gespür für die jeweilige Interessenlage erforderlich.“ Der **Präsident des Österreichischen Versicherungsmaklerrings, Ing. Alexander Punzl**, rät zu verstärkter Aufklärungsarbeit und Bewusstseinsbildung. „Wir müssen dem Kunden aufzeigen, was passieren

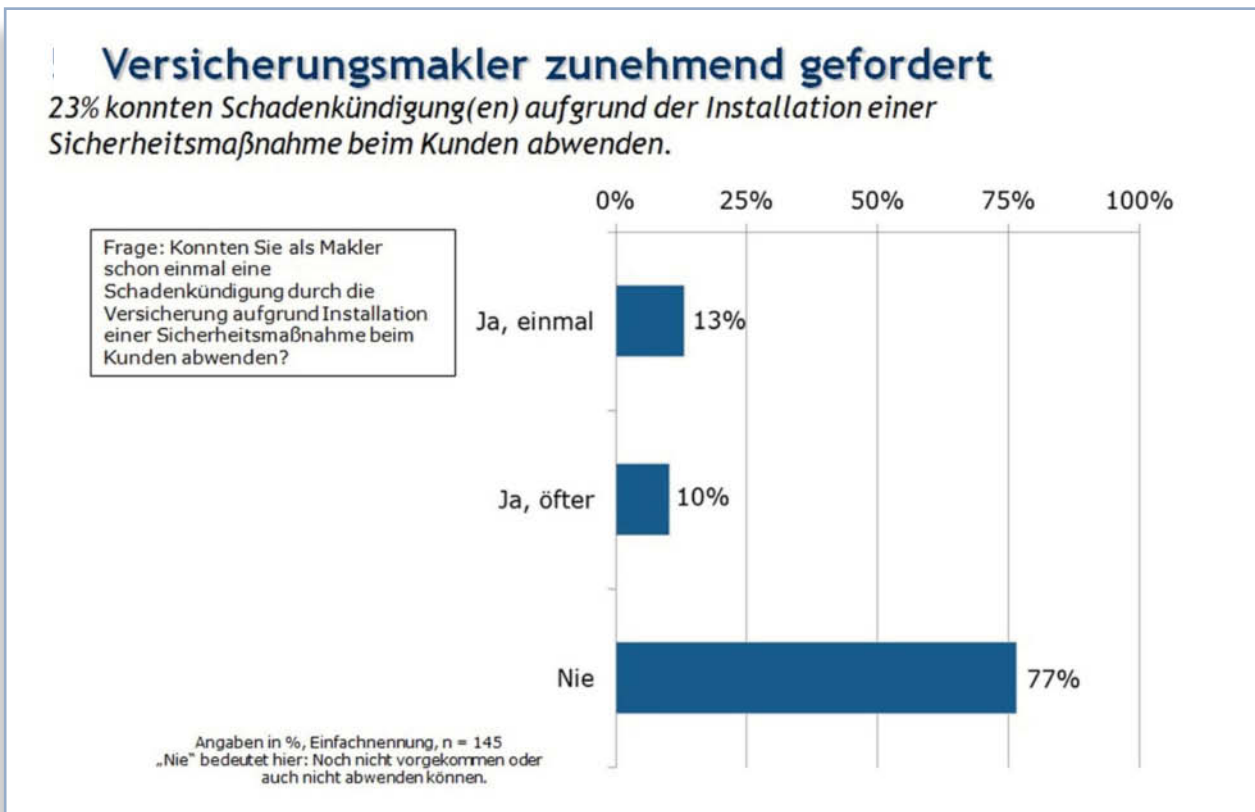
kann, wenn er vertragliche Obliegenheiten vernachlässigt.“

Mehr elektronische Sicherung

Firmen ebenso wie vermögende Privatpersonen müssen zunehmend vorsorgen, um Einbruchsschäden zu verhindern, geht aus der Umfrage hervor. Die heimischen Makler empfehlen daher, die Investitionen in Sicherungsmaßnahmen zu erhöhen. Wie die Studie zeigt, kommt es vermehrt zu Deckungsablehnungen seitens der Versicherung, weil der Kunde grob fahrlässiges Verhalten an den Tag gelegt haben soll (46 Prozent) oder nicht nachweisen kann, dass ein gedecktes



Alexander Punzl: „Makler plädieren für elektronische Sicherung.“



Schadensereignis vorliegt (37 Prozent). Für eine **elektronische Absicherung** spricht auch, dass bereits 25 Prozent der Makler eine Kündigung des Versicherers im Schadensfall aufgrund der Installation einer zusätzlichen Sicherheitsmaßnahme beim Kunden abwenden.

Nur 14 Prozent der befragten Makler sagen, dass sich ihre Kunden ausreichend von Polizei und Behörden geschützt fühlen. Insbesondere bei Wertgegenständen und abgeschiedener Lage des versicherten Objekts raten die befragten Versicherungsmaklerunternehmen zur Installation von Schutzmaßnahmen. „Elektronische Sicherheitsmaßnahmen erhöhen dabei nicht nur die Sicherheit, sondern dienen ebenso zur Abschreckung“, sagt Punzl. Konkret empfehlen 77 Prozent der Makler eine **Alarmanlage mit Bewegungsmelder**, 59 Prozent raten zur Absicherung mit Fenstergittern und Sicherheitstüren. 46

Prozent sehen in einer Alarmanlage plus regelmäßigen Check durch Wachdienste eine sinnvolle Investition. Die elektronische Fernüberwachung mit stets besetzter Notrufzentrale, wie sie FirstProtect europaweit erfolgreich einsetzt, kommt auch hierzulande langsam in Mode (19 Prozent). Die größte Investitionsbereitschaft haben Firmenkunden, besonders Geschäfte in Frequenzlagen (57 Prozent), exponiert liegende Warenlager und Firmengelände (54 Prozent). Darauf folgen private Hausbesitzer (44 Prozent) und Gastro- bzw. Hotelleriebetriebe (34 Prozent).

Beim Umfang der technischen Absicherung gibt es **große Unterschiede zwischen Firmen und vermögenden Privatpersonen**: Aus Maklersicht sind 75 Prozent der Privatkunden heute technisch noch nicht ausreichend gegen Einbruchdiebstahl und Vandalismus geschützt, meist aufgrund fehlenden Bewusstseins (40 Pro-

zent) und der Kosten (22 Prozent). Bei Firmenkunden zeichnen die Befragten **ein gänzlich anderes Bild**. Hier sind nur noch 28 Prozent ungenügend abgesichert. Den Gewerbetreibenden wird in der Regel ein höheres Risikobewusstsein attestiert als privaten Haushalten.

Empfehlung des Profis

Für **Michael Röhrenbacher**, Chef von **FirstProtect**, sind die Ergebnisse der Befragung ein deutliches Indiz dafür, dass die Sensibilität in Fragen der Absicherung von Vermögens- und Firmenwerten weiter steigt. „Die beste Lösung ist jene, bei der es gar nicht erst zu einem Schaden kommt“, betont Röhrenbacher. „Bei der FirstProtect-Überwachung werden mögliche Täter bereits beim Versuch ertappt und in Echtzeit lautstark zur Rede gestellt. Da bleibt dann nichts mehr als die sofortige Flucht.“ ■

Mut?

«Auf seine eigene Stimme zu hören.»



**Was immer Sie vorhaben.
Wir sind für Sie da.**

Helvetia unterstützt Sie mit Schweizer Tugenden auf Ihrem individuellen Weg: zuverlässig, souverän und sicher.

Ihre Schweizer Versicherung.

Helvetia Versicherungen AG
Hoher Markt 10–11, 1010 Wien
T +43 (0) 50 222-1000
www.helvetia.at



helvetia

Neu erschienen: „Einführung in Versicherungsvertragsrecht“

Unverzichtbar für die Handbibliothek: Soeben ist im Manz-Verlag das Skriptum „Österreichisches Versicherungsvertragsrecht – Eine Einführung“ erschienen. Univ.-Prof. i.R. Dr. Manfred Straube, Mag. Erwin Gisch, MBA, und Lic. iur. Arlinda Berisha, LL.M., skizzieren darin die aktuellen und wesentlichen Eckpfeiler des österreichischen Versicherungsvertragsrechts aus Sicht von Wissenschaft und Praxis. Sie präsentieren damit eine dringend notwendige Erweiterung zur versicherungsvertragsrechtlichen „Basisliteratur“.

Während das **Versicherungsvertragsrecht in Österreich** im rechtswissenschaftlichen Grundstudium – im Gegensatz zur volkswirtschaftlichen Bedeutung des Versicherungssektors – im Schatten des Bürgerlichen Rechts oder des Unternehmensrechts steht, gewinnt es verstärkt in postgradualen Studiengängen an Bedeutung. Zusätzlich wird der **steigenden Nachfrage nach versicherungsrechtlicher Aus- und Weiterbildung** auch für Praktiker und Nichtjuristen durch neue Programme auf universitärer wie außeruniversitärer Ebene Rechnung getragen.

Vor diesem Hintergrund lag es angesichts der überschaubaren aktuellen Ausbildungs- und Studienliteratur zum Versicherungsvertragsrecht nahe, die **Basis der Lernbehelfe durch ein Skriptum zu erweitern**. Das Schwergewicht liegt hierbei bewusst auf Beiträgen aus der Praxis.

Die wesentlichen Inhalte:

- Versicherungsbegriff und -arten
- Rechtsgrundlagen des Versicherungsvertragsrechts
- Abschluss, Veränderung und Beendigung des Versicherungsvertrags
- Rücktrittsrechte und Obliegenheiten des Versicherungsnehmers
- Pflichten des Versicherers
- Überblick über die im VersVG geregelten Versicherungszweige

Die Autoren:

- **Univ.-Prof. i.R. Dr. Manfred Straube** war Ordinarius für Unternehmensrecht und Vorstand des Instituts für Unternehmens- und Wirtschaftsrecht an der Uni Wien sowie Jean Monnet Professor für Europarecht und Departmentleiter an der Donau-Universität Krems. Als Professor und nunmehriger Universitätslektor vertritt er seit Langem das Fach „Versicherungsvertragsrecht“ an der Technischen Universität Wien und übt Organfunktio-

nen in verschiedenen internationalen Versicherungsorganisationen aus.

- **Mag. Erwin Gisch, MBA**, ist Geschäftsführer des Fachverbandes der Versicherungsmakler in der Wirtschaftskammer Österreich. Davor war er viele Jahre in der Versicherungsbranche in leitenden Positionen tätig. Er ist Lektor für Versicherungsrecht an der Donau-Universität Krems und an der Executive Academy der WU Wien sowie ständiger Lehrbeauftragter an der FH Wien.

- **Lic. iur. Arlinda Berisha, LL.M.**, studierte Rechtswissenschaften an der Universität Bern. Ihre postgraduale Ausbildung mit Schwerpunkt europäisches Wirtschaftsrecht sowie ihre Weiterbildung im Versicherungsrecht absolvierte sie an der Donau-Universität Krems, wo sie als Lehrgangsführerin der versicherungsrechtlichen Zertifikats-, Master- und LL.M.-Studiengänge tätig ist. Sie steht vor dem Abschluss ihres Doktoratsstudiums der Rechtswissenschaften an der Uni Wien.



Die Autoren eines sehr praxisorientierten Lernbehelfs.

INFO

Das Werk kann im Manz-Verlag unter anderem über den Webshop <http://www.manz.at/listhtml?tisbn=978-3-214-01116-1> sowie per Mail an bestellen@manz.at bezogen werden.

Straube / Gisch / Berisha: Österreichisches Versicherungsvertragsrecht. XIV, 106 Seiten, 2014. Broschiert. € 21,-, ISBN 978-3-214-01116-1.

Wüstenrot setzt neue Akzente im Rechtsschutz

Wüstenrot ist einer der wichtigsten österreichischen Finanzdienstleister und freut sich über das Vertrauen von 1,6 Mio. Kunden. Die Produktpalette umfasst attraktive Angebote zum Sparen, Finanzieren, Veranlagen, Vorsorgen und Versichern. Besonders im Versicherungsgeschäft ist Wüstenrot mit Komplett-Paketen und interessanten Produktinnovationen auf der Überholspur. Martin Stempf, Leiter des Makler- und Agenturvertriebs von Wüstenrot, im Interview zu den aktuellen Highlights im Bereich Rechtsschutz.

Herr Stempf, was dürfen Vertriebspartner von der Wüstenrot Privat-Rechtsschutzversicherung erwarten?

Im Sachversicherungsbereich punktet der Wüstenrot Privat-Rechtsschutz mit einer ganzen Reihe von Vorteilen: Allem voran mit einer dreijährigen Prämiengarantie, die wir nach der Kfz-, Eigenheim/Haushaltsversicherung und dem Landwirtschaftspaket auch hier anbieten. Damit vernetzen wir zur Unterstützung der Vermittler Vorteile über alle Produktlinien. Gerade dieser exklusive Bestandteil bringt sehr viele Pluspunkte: Er schützt Vermittler vor unnötigen Fragen, lässt Kunden ihre Budgets exakter planen und öffnet Ressourcen für wichtigere Aufgaben.

Welche weiteren Vorteile bietet der Privat-Rechtsschutz Ihren Kunden?

Im Rechtsschutz-Bereich gehört sicher die freie Anwaltswahl zu den Highlights, denn sie wird zwar von allen in den Mund genommen, tatsächlich aber nur von Wüstenrot im außergerichtlichen Bereich angeboten.

Zum Beispiel beim Beratungs-Rechtsschutz, der ja am häufigsten in Anspruch genommen wird. Damit verbunden ist auch der Verzicht auf das Recht der Selbstregulierung. Das bedeutet, dass der Kunde sicher sein kann, dass seine Interessen für den Versicherer an erster Stelle stehen. Außerdem umfasst das Produkt einen Europa-Gerichts-Rechtsschutz sowie einen Schutz bei Streitigkeiten aus Versicherungsverträgen. Besonders zeitgemäß ist der inkludierte „XXL-Schutz“, der unter anderem einen Daten-, Mobbing- und Anti-Stalking-Rechtsschutz beinhaltet.

Das Wüstenrot Rechtsschutz-Paket ist „all inclusive“. Was bedeutet dies?

Um auch beim schwierigen Thema „Vermittlerhaftung“ Unterstützung zu geben, ist das Rechtsschutz-Paket „all inclusive“ dargestellt. Das heißt, dass – anders als sonst marktüblich – einzelne Bausteine vom Kunden bewusst und aktiv ausgeschlossen werden müssen. Dieses Ausschlussprinzip macht es deutlich schwieriger, dem Vermittler später einen Beratungsfehler vorzuwerfen.

Wie sieht es im Bereich Unternehmer-Rechtsschutzversicherung aus?

Für Selbstständige, sogenannte Ich-AGs, und Unternehmen mit ein bis fünf Arbeitnehmern steht ein spezieller Unternehmens-Rechtsschutz zur Verfügung, der die wesentlichen Vorteile des Privat-Rechtsschutzes ebenso beinhaltet. Das bringt noch einen zusätzlichen Vorteil für den Vermittler: Durch den gleichartigen Aufbau beider Produkte kann er beim Beratungsgespräch mit nur sehr geringem Aufwand das jeweils richtige Angebot vorlegen.

Also viele Vorteile für Vermittler...

Genau. Zusätzlich wird stetig in die Stärkung des Makler- und Agenturvertriebs investiert – etwa durch laufende Produktoptimierung, Innovation oder den Aufbau von Qualität und Servicekompetenz in unseren neun VermittlerService Centern in den Landesdirektionen. Dies ist die Basis des partnerschaftlichen Umgangs, den Wüstenrot auch künftig stärken und ausbauen will.

Vielen Dank für das Gespräch!



Bild: Martin Stempf

Interview mit Martin Stempf,
Leiter des Makler- und Agenturvertriebs von Wüstenrot

Gutachten zu Onlinevertrieb

Die Fachgruppe Wien der Versicherungsmakler hat ein Rechtsgutachten zu Versicherungsangeboten und zum Versicherungsabschluss via Internet erstellt: Zur „entsprechenden Meinungsbildung bei Gerichten und Behörden!

O b das die Branche will oder nicht, meint **FG-Obmann Helmut Mojescick**, das Internet ist voll von Angeboten für Versicherungen: Via Vergleichsportalen, über Drittvertriebe und die Versicherer selbst kann der Konsument praktisch jede Produktparte via Internet abschließen. Oft genug unter dem Eindruck des Bequemen und natürlich vermeintlicher Kostenvorteile. „Mittlerweile kann eine Haushaltsversicherung in 15 Minuten über das Internet abgeschlossen werden. Sich in die komplexen Versicherungsangebote einzulesen und die Tücken, die beim Abschluss einer solchen Versicherung bestehen, zu erkennen, ist für viele Konsumenten aber nahezu unmöglich“, betont Mojescick. „Wir haben daher Bedenken, ob im Internet **die vorgeschriebenen Bedingungen zum Schutz der Konsumenten** eingehalten werden und die gesetzlichen Beratungspflichten erfüllt werden können.“

Noch keine Judikatur

Die Fachgruppe Wien gab bei der Rechtsanwaltskanzlei Brandl & Talos ein Gutachten zum Thema **„Rechtliche Rahmenbedingungen beim Vertrieb von Versicherungsleistungen im Internet“** in Auftrag. Denn, so Obmann Mojescick: „Zur rechtlichen Situation, Zulässigkeit und deren Grenzen beim Vertrieb von Versicherungsleistungen über Internetplattformen gibt es bislang keine nennenswerte Judikatur oder Literatur.“

Dr. Ernst Brandl, Brandl & Talos Rechtsanwälte GmbH, erläutert die Eckpunkte seines Gutachtens: „Das Internet ist kein rechtsfreier Raum. Jeder, der Versicherungsprodukte im Internet anbietet, ist an die Gesetze gebunden. Vor allem müssen Vermittler und Versicherungsunterneh-

men beim Onlinevertrieb – ebenso wie beim konventionellen Vertrieb – die gesetzlichen Informations- und Beratungspflichten beachten. Tun sie das nicht“, führt Brandl aus, „so haben sie mit Sanktionen zu rechnen, die vom Vertragsrücktritt über Schadenersatzansprüche bis zu Verwaltungsstrafen und Ansprüchen nach dem UWG gehen.“

„Beratung“ im Internet ist anders als ein konventionelles Beratungsgespräch. Dennoch dürften lediglich aufgrund der gewählten Vertriebsform **keine unterschiedlichen Beratungsmaßstäbe** angelegt werden, meint der Experte.

Komplexität ist entscheidend

Grundsätzlich sei zwischen **komplexen und weniger komplexen Produkten** zu unterscheiden. Brandl: „Versicherer müssen ihren Kunden beim Verkauf von ‚komplexeren‘ Versicherungsverträgen ein Beratungsgespräch, zum Beispiel über eine Telefonhotline, ermöglichen.“ Der Kunde könne somit selbst entscheiden, ob er eine persönliche Beratung erhalten will. Eine Ausnahme besteht jedoch beim Verkauf von fonds- und indexgebundenen Lebensversicherungen über das Internet. „Hier reicht es nicht, seinen Kunden Fragen nur zu ermöglichen. Hier sind Versicherungsunternehmen zur anlage- und anlegergerechten Beratung verpflichtet“, so Brandl. „Der Versicherer muss also selbst die Initiative ergreifen und das Informations- und Bedarfsprofil des Kunden in Erfahrung bringen. **Eine gesetzeskonforme Beratung kann nur dann erfüllt werden, wenn ein Beratungsgespräch stattfindet**“, unterstreicht Brandl.

Für Mojescick ergeben sich aus dem Gutachten drei Anforderungen:



Helmut Mojescick und Gutachter Ernst Brandl: „Eine gesetzeskonforme Beratung braucht ein Beratungsgespräch.“

Sämtliche Versicherungsprodukte sind aufgrund der individuellen Umstände/Situation des Versicherungskunden grundsätzlich als komplex einzustufen. Es besteht die Gefahr, ohne individuelles Beratungsgespräch ein falsches/ungeeignetes Versicherungsprodukt zu erhalten/abzuschließen. Das Anbieten und Vermitteln von Versicherungsprodukten im Internet ohne Beratungsgespräch ist (daher) jedenfalls bedenklich.

„Zweck des Gutachtens“, so der Wiener FG-Obmann, „ist es, eine rechtlich fundierte Position zu schaffen, auf deren Basis wir als Interessenvertretung argumentieren, agieren oder unter Umständen auch rechtliche Schritte setzen können.“

INFO

Eine Kurzfassung des Gutachtens steht auf der Homepage der Wiener Versicherungsmakler zum Download bereit.

Oberösterreich

Studie: Bereit zur Übergabe

Im Frühjahr beauftragte die **Fachgruppe Oberösterreich** eine **Umfrage zur Unternehmensbewertung und Betriebsnachfolge**. Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten wurden dabei zum Thema befragt, 180 Mitglieder der Fachgruppe OÖ, also rund ein Drittel, haben an der Umfrage teilgenommen. Das große Interesse am Thema kann wahrscheinlich darauf zurückgeführt werden, dass rund 75 Prozent der Teilnehmer im Lauf der nächsten 19 Jahre für ihr Unternehmen eine Nachfolge geplant haben, innerhalb der nächsten neun Jahre sind es sogar 42 Prozent.

Die Ergebnisse im Detail: Beinahe 39 Prozent der befragten Unternehmer planen eine **Nachfolge in der Familie**, weitere 24,4 Prozent werden ihr Unternehmen innerhalb des Unternehmens – etwa an Partner oder Mitarbeiter – weitergeben. Ein weiteres Drittel plant die Übergabe an einen externen Nachfolger. Das wichtigste Kriterium dabei: ein möglichst hoher Unternehmenswert. Aus Sicht der befrag-

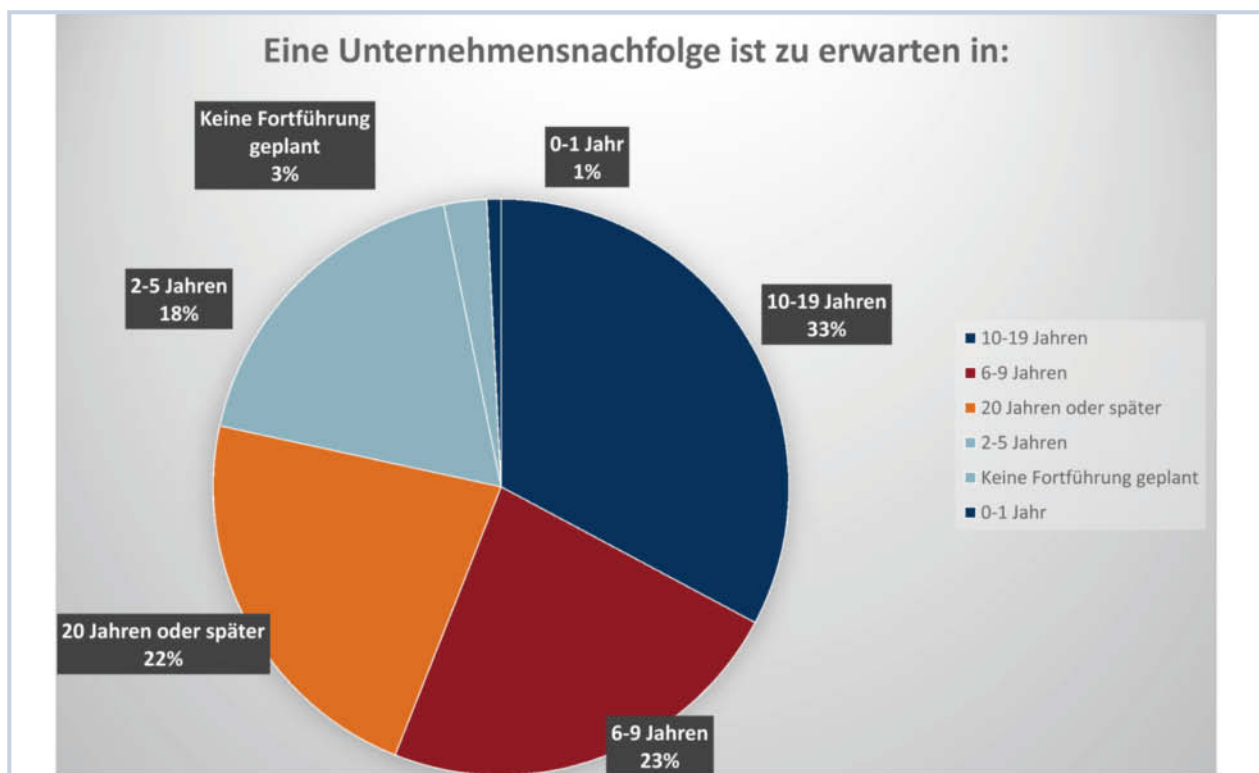
ten Mitglieder gibt es drei wesentliche Faktoren, um den Unternehmenswert positiv zu verändern:

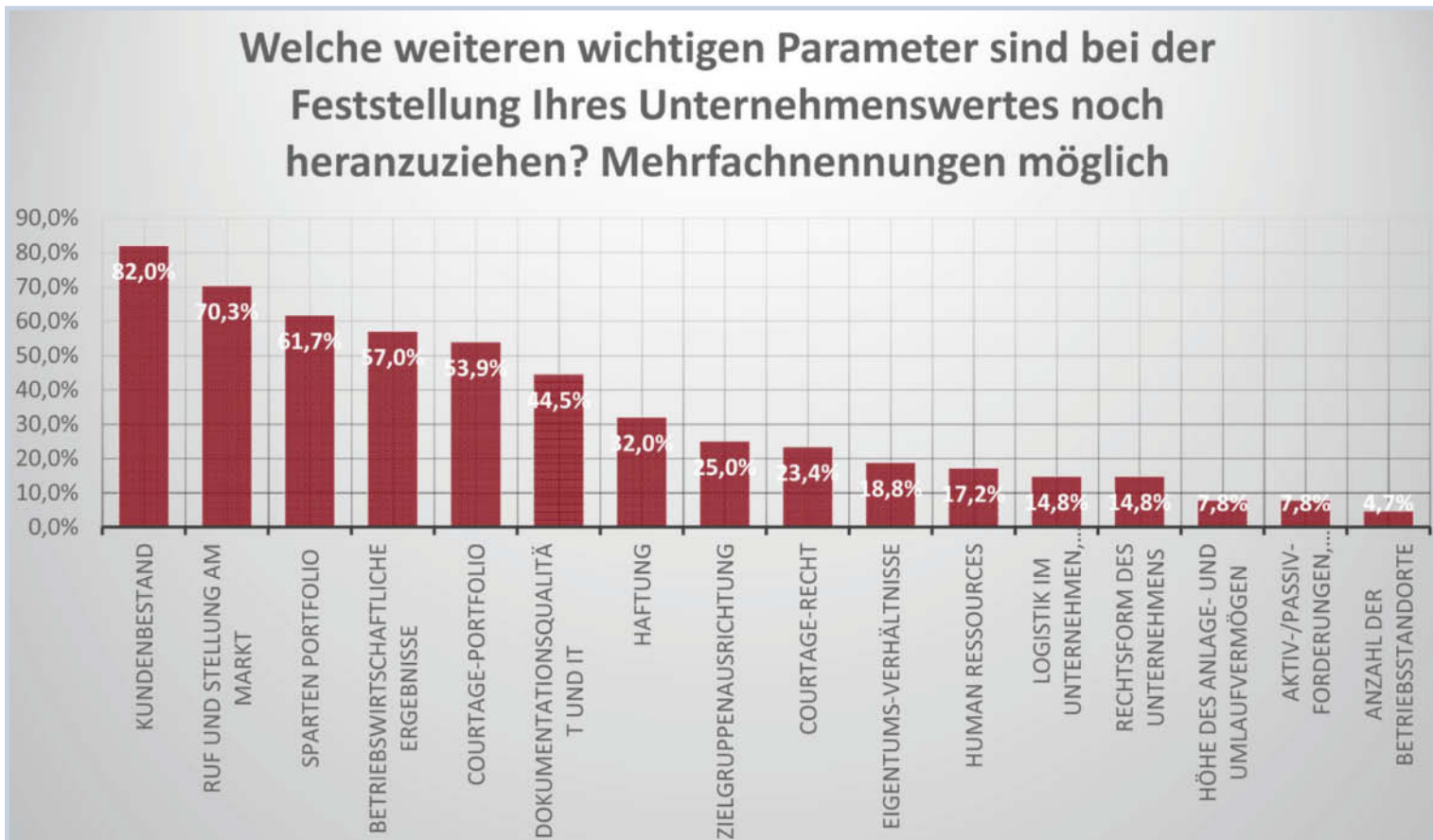
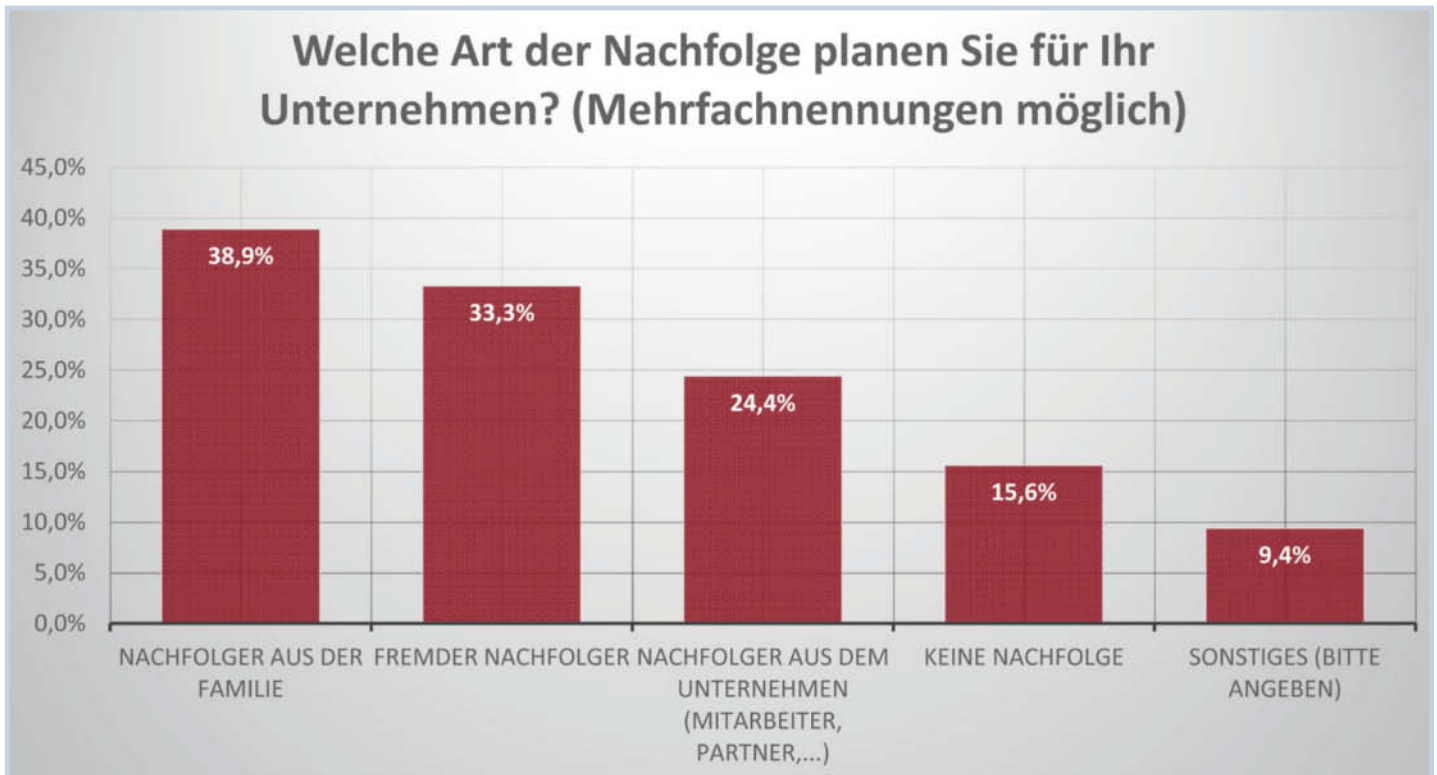
Zum Ersten muss die **Beratungs- und Servicequalität** erhalten bleiben oder noch verbessert werden, um so eine höhere Kundenbindung zu erreichen. Eine optimale Betreuung der Kunden soll den Bestand und somit auch die Bestandsprovisionen erhöhen oder zumindest erhalten. Schließlich sollen Kundenbesuche und gute Betreuung zu Kundenzufriedenheit und in der Folge zur Erweiterung des Kundenstocks führen. Befragt nach den **Parametern**, die den Wert des eigenen Unternehmens ausmachen, nannte die überwiegende Mehrzahl (82 Prozent) den Kundenbestand. 70 Prozent gaben den Ruf und die Stellung am Markt an.

Als weitere wichtige Aspekte wurden außerdem das Spartenportfolio (62 Prozent), die betriebswirtschaftlichen Ergebnisse des Unternehmens (57 Prozent) und das Courtage-Portfolio (54 Prozent) angegeben. Zur Bewertung des Unternehmens

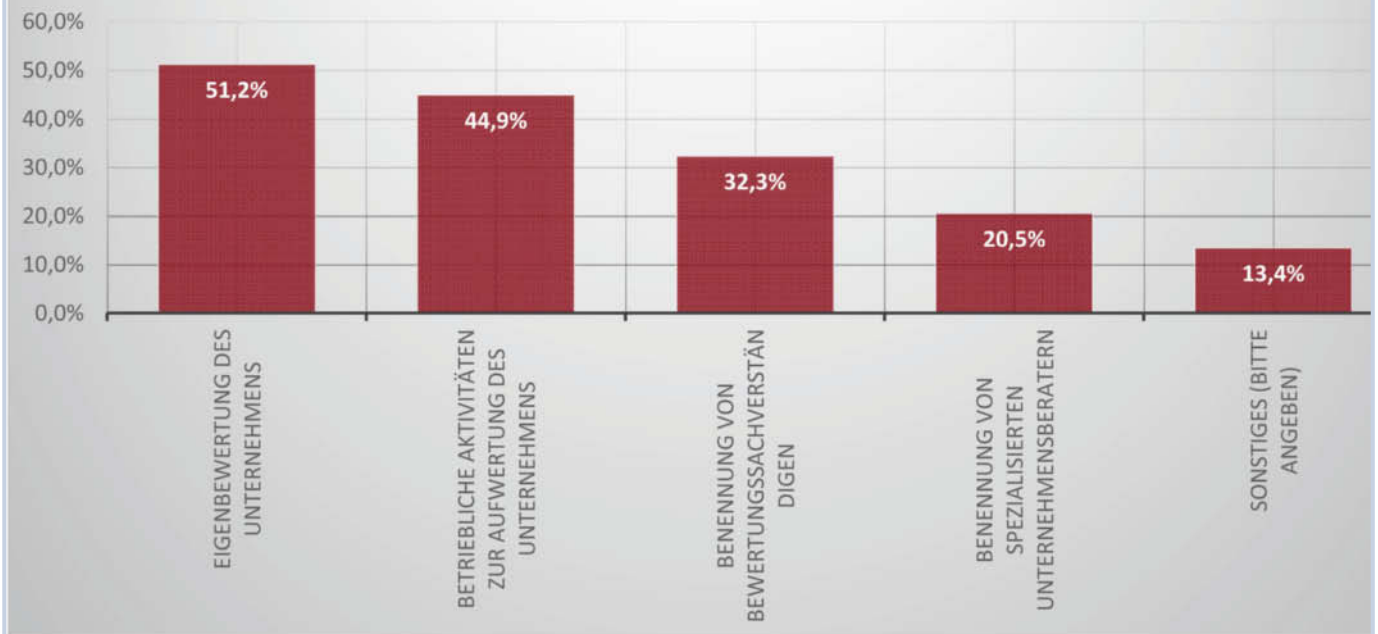
wenden sich die Unternehmer an Spezialisten: So planen zwei Drittel Experten heranzuziehen, etwa **Steuerberater oder Wirtschaftstreuhänder**.

Als Auftraggeber der Studie hatte die Fachgruppe auch Interesse, von ihren Mitgliedern zu erfahren, welche Hilfestellung sie geben könne. Gut die Hälfte der Befragten möchte demzufolge Beratung oder Weiterbildung zur **Eigenbewertung des Unternehmens** sowie Informationen zu betrieblichen Aktivitäten zur Aufwertung des Unternehmens. Ein Drittel wünscht, dass die Fachgruppe **Bewertungssachverständige benennt**, 20 Prozent der Befragten möchte Informationen zu spezialisierten Unternehmensberatern im Bereich der Unternehmensnachfolge. Auf diese Wünsche und Bedürfnisse der Mitglieder möchte die Fachgruppe OÖ in den nächsten Monaten eingehen. Ein spezielles Kurzseminar zum Themenbereich Unternehmensbewertung, Nachfolgersuche und zu Wegen der Unternehmensübergabe fand bereits Mitte Oktober statt. ■





In welchen Bereichen besteht Bedarf an Information und Weiterbildung durch die Fachgruppe? (Mehrfachnennungen möglich)



Sicherheit steht
an oberster Stelle.

D&O Versicherungslösungen von AIG.

Eine stetig wachsende Anzahl von Vorschriften und strengere Rechtsprechung setzen Vorstände und Geschäftsführer einem immer größeren Haftungsrisiko aus. Das richtige Maß an Versicherungsschutz ist da entscheidend. AIG bietet Ihnen auf heutige D&O-Risiken zugeschnittene Versicherungslösungen und entwickelt diese kontinuierlich weiter, um auch zukünftige Herausforderungen abzudecken. Mehr erfahren Sie unter www.aig.co.at

AIG Bring on tomorrow

Die Produkte und Dienstleistungen werden von Tochtergesellschaften oder verbundenen Unternehmen der American International Group, Inc. erbracht und zur Verfügung gestellt und sind nicht automatisch in jedem Land verfügbar. Diese Anzeige dient lediglich zur allgemeinen Information und kann in keinerlei Situation zur Begründung eines Deckungsanspruchs herangezogen werden. Für weitere Informationen, besuchen Sie bitte unsere Website www.aig.co.at

Steiermark

Wissen für Experten

Unter dem Titel „Expertenwissen: Der Versicherungsmakler – was muss er kennen, was muss er können?“ laden der steirische Fachgruppenobmann Gunther Riedlsperger und sein Geschäftsführer Mag. Herwig Kovacs zu einer Vortragsreihe über Spezialthemen. Am 30. Oktober konnten sich interessierte Mitglieder im WIFI Graz zum komplexen Thema „Riskante Deckungsprozesse anhand von Praxisfällen“ informieren. Am 27. November gibt es hier erneut die Möglichkeit, sein Expertenwissen zu erweitern: Ab 13.30 Uhr wird Anton Alt umfassend zum Thema „**Vermögensschadenhaftpflichtversicherung**“ informieren. Dabei werden Fragen wie „Wie ist die gesetzliche Haftung für Vermögensschäden geregelt?“, „Können Vermögensschäden in den AGB oder gesetzlich ausgeschlossen werden?“, „Welche Schäden

deckt eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung?“ oder „Welche Deckungserweiterungen sollten unbedingt enthalten sein?“ behandelt. Abgerundet wird der Vortrag durch Fallbeispiele aus der Praxis.

Am 14. November lädt die Fachgruppe Steiermark zum großen Expertentag 2014 in das MP09 Pachleitner Headquarter in Graz. Die ganztägige Veranstaltung widmet sich dabei zahlreichen Themen wie etwa der EU-Versicherungsvermittlerlinie, der Maklerhaftpflichtversicherung oder auch den Änderungen bei der Kfz-Versicherung. Eröffnet wird die Veranstaltung von Obmann Gunther Riedlsperger, der seine Mitglieder über die Arbeit der Interessenvertretung informieren wird. Mag. Erwin Gisch widmet seinen Vortrag dem breiten Themenfeld EU. Mag. Gerhard Jeidler wird die aktuellen PR-Aktivitäten

präsentieren. Zum Abschluss der Tagung konnte Dr. Reisinger für einen Vortrag über die Neuerungen in der Kfz-Versicherung gewonnen werden. Weitere Informationen und Anmeldung per E-Mail unter versicherung.makler@wkstmk.at. ■



FG-Obmann Riedlsperger freut sich über die zahlreichen Teilnehmer bei den Expertenveranstaltungen.

Wien

Vorsicht, Versicherungsfalle!

Mit einer ungewöhnlichen Aktion machten die Wiener Versicherungsmakler zu Semesterbeginn bei der Universitätsmesse „UniLeben“ auf sich aufmerksam: **Schwarze Löcher** am Boden der Uni-Arkaden simulierten jene Fallen, in die man als junger Erwachsener beim Abschluss einer Versicherung tappen kann.

In **Workshops und am Informationsstand** der Wiener Versicherungsmakler sollten die jungen Erwachsenen zwei Tage lang beraten und für die richtige Absicherung sensibilisiert werden. Damit sollte Orientierung rund um die komplexen Versicherungsangebote geboten werden.

Der Studienbeginn ist für viele auch der erste Schritt in ein eigenständiges Leben. „Wer jung ist, kann sich das Ausmaß eines Unfalls oder einer Krankheit wie Invalidität, Berufsunfähigkeit oder Haftung mit



Vielen Studenten sind die Gefahren des eigenverantwortlichen Lebens noch nicht bewusst.

dem Privatvermögen nur schwer vorstellen. Häufig sind Offerte von Versicherungen so komplex und deren Vertragsbedingungen kompliziert formuliert, sodass es für die meisten jungen Erwachsenen unmöglich ist, die Fallen beim Versicherungsabschluss zu erkennen. Das führt dazu, dass 18- bis 25-Jährige entweder gar nicht oder unzureichend versichert sind“, erklärt die stellvertretende Wiener Fachgruppenobfrau

Brigitte Kreuzer.

Viele Studenten wiegen sich in falscher Sicherheit, denn die Unfall- und Haftpflichtversicherungen, die im Rahmen der ÖH-Mitgliedschaft oder in den Schulen abgeschlossen werden, gelten nur für den Aufenthalt an der Uni oder in der Schule, nicht aber in der Freizeit. Auch der Leistungsumfang dieser Versicherungen ist sehr gering. ■

AUSGEZEICHNET: DIE BESTE KFZ-VERSICHERUNG*

*LAUT ÖGVS 05/2014



Test
KFZ-Versicherer

TESTSIEGER

Test 05/2014, 16 Anbieter
im Test: Tarife & Servicequalität



Best Advice für Ihre Kunden: Die VAV überzeugt mit bestem Tarif, Transparenz und Komfort sowie Kundendienst. Wechseln Sie zur VAV und kassieren Sie dabei die Bonus-Provision für viele ausgewählte TOPTYP-Modelle.

Alle Informationen auf www.VAVPRO.at oder bei Ihrem Service Team.

*Das Wochenmagazin FORMAT und die ÖGVS (Gesellschaft für Verbraucherstudien) weisen in einem unabhängigen Test im Mai 2014 die VAV als beste KFZ-Versicherung Österreichs aus!

EINFACH BESSER FAHREN.

VAV ///
VERSICHERUNGEN

„Einblicke ins Pensionskonto sind vielfach erhellend“

Auch die Wiener Städtische steckt mitten in der Beratungsoffensive in Sachen Pensionskonto. Die Alters- und die Pflegevorsorge sind Schwerpunktthemen in der Personenversicherung. Generaldirektor Mag. Robert Lasshofer erwartet darüber hinaus im zu Ende gehenden Jahr insgesamt ein Prämienwachstum in allen Sparten. Ein Versicherer müsse Optimist sein, gegen die „Enteignung“ bei der Hypo Alpe Adria müsse man sich jedenfalls aber wehren. Das Interview führte Milan Frühbauer.

VM: Eine Studie, erstellt im Auftrag der Städtischen, zeigt, dass die Österreicher über das elektronische Pensionskonto, seine Freischaltung und die Interpretation der dort aufscheinenden Informationen nicht sehr gut Bescheid wissen.

Lasshofer: Umso wichtiger ist daher die Beratungsoffensive, die wir mit rund 1.000 zertifizierten Pensionsversicherungsberatern gestartet haben. Man muss grundsätzlich der Politik dankbar sein, dass sie dieses Instrument der Transparenz und der frühzeitigen Sensibilisierung für ein wichtiges

Thema geschaffen hat. Jetzt geht es darum, diese Transparenz zu nützen.

Was schwierig genug ist, wenn in der Politik immer wieder betont wird, das Umlageverfahren reiche für ein sorgloses Leben im Alter völlig aus.

Die private Vorsorge ist die Ergänzung zum Anspruch aus dem ASVG. Wir sehen das additiv und nicht alternativ, und es geht beim Vergleich der Systeme auch nicht um gut oder böse, wie das manche in der Öffentlichkeit gern darstellen. Der Einblick in das Konto ist deshalb wichtig, weil er die zu erwartende Lücke beim Übertritt in die Pension schon frühzeitig sichtbar macht. Professionelle Beratung soll dann individuell für den Lückenschluss sorgen. Es wird sie kaum überraschen, dass ich dabei eine Lebensversicherung für die sicherste Variante halte. Denn die Altersvorsorge muss planbar sein.

Wie sind die ersten Erfahrungen Ihrer Mitarbeiter bei den Freischaltungen des Pensionskontos?

Die Lücke wird zweifellos wahrgenommen und der Blick auf die Erstgutschrift ist für viele erhellend. Die entscheidende Frage ist dann: Was kann man tun? Denn Eigenvorsorge muss man sich auch leisten können. Je früher man damit beginnt, umso leichter ist es aber auch, sie sich zu leisten. Natürlich ist gegenwärtig die hohe Steuerbelastung schon mittlerer Einkommen ein Problem, denn das disponible Einkommen der Haushalte ist derzeit bestenfalls stagnierend.

In welcher Alterskategorie sind diejenigen, die sich schon um ihr Pensionskonto kümmern?

Ich würde sagen, überwiegend bei 40 Jahren plus.

Die Jungen sind unterrepräsentiert? Aus Desinteresse oder weil sie ohnehin glauben, kaum noch eine gesetzliche Pension zu bekommen?

Ich trete dieser immer wieder kolportierten Skepsis der Jungen gegenüber dem Umlageverfahren entschieden entgegen. Natürlich wird es dieses System immer geben, es ist seit seiner Einführung unter Bismarck die Säule der Versorgung im Alter. Aber es gilt den Jüngeren zu vermitteln: Die Lebenserwartung steigt, die Leistungsumfänge aus der ASVG-Pension werden sicher nicht steigen, und somit sinkt tendenziell die Nettoersatzrate. Ergebnis: Man sollte rechtzeitig mit ergänzender Vorsorge beginnen.

Die Lebensversicherung ist bei anhaltender Niedrigzinspolitik aber auch keine Anlageform mehr, die auf Jüngere sexy wirkt.

Einspruch: Die Lebensversicherung ist immer langfristig zu betrachten. Wenn Sie das tun, so werden Sie sehen, dass die Lebensversicherung in fast jedem Jahr eine Realverzinsung gebracht hat. Das gilt auch aktuell. Bei einer Inflationsrate von 1,6 Prozent gibt es gegenüber den Gewinnzuweisungen noch immer eine bei diesem generellen Zinsniveau respektable Performance. Unser Institut gibt es jetzt seit 190



Jahren, wir sind gewohnt, in den Dimensionen langfristiger Sicherheit zu denken.

Mit Jahreswechsel sinkt der Mindestzins in der Lebensversicherung. Wird es davor noch eine Marketingoffensive geben?

Nein, aber das Pensionskonto sowie die Pflegeversicherung bleiben die Schwerpunkte des Marketings.

Das nächste Stichwort: Die Zuwachsraten bei den Abschlüssen von Pflegeversicherungen sind nach wie vor überschaubar?

Das Risiko der Pflegebedürftigkeit im Alter wird krass unterschätzt. Dabei wird die Wahrscheinlichkeit eines längeren Pflegebedürfnisses als Folge erhöhter Lebenserwartung größer. Man wird ja meistens nicht bei voller Gesundheit 90 Jahre alt. Das Bewusstsein zu diesem Thema bildet sich meiner Erfahrung nach, wenn jemand familiär oder im Bekanntenkreis von diesem Thema betroffen ist. Sonst wird leider die drohende Lücke in der Pflege oft verdrängt. Dabei geht es hier ja auch um den Vermögensübergang zwischen den Generationen, wenn man etwa an die Regressmöglichkeiten der öffentlichen Hand in einigen Bundesländern denkt. Jedenfalls bietet die Wiener Städtische diesbezüglich ein sehr gutes Produkt an, und wir werden beim Informieren über das Pflegerisiko nicht erlahmen.

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit den Versicherungsmaklern?

Für uns sind Makler sehr wichtige Vertriebspartner. Nach wie vor sind allerdings die Makler in der Personenversicherung, vornehmlich in der Lebensversicherung, unterrepräsentiert. Ihre Stärke sind weiterhin die Schaden-/Unfall-Sparten und hier wieder im KMU-Kommerzbereich. Meiner Meinung nach sollten die Makler der Lebensversicherung aber mehr Aufmerksamkeit schenken.

Wie sehen Sie die aktuelle Entwicklung rund um die Vermittlerrichtlinie IMD II? Der Trilog steht unmittelbar bevor ...

Österreich hat seit Jahrzehnten bewährte und sehr gut funktionierende Vertriebszweige im Versicherungsgeschäft. Meiner Meinung nach besteht da sehr geringer Veränderungsbedarf. Ich bin auch sehr skeptisch, was Regelwerke betrifft, die geradezu dogmatisch dem Prinzip reiner Binnenmarkt huldigen und die Subsidiarität außer Acht lassen wollen. Das kann rasch zu einer versicherungswirtschaftlichen Unterversorgung führen, die doch alle nicht wollen. Also wird die jüngst wieder forcierte Mitgliedsstaatenoption bei der Ausgestaltung der Richtlinie einiges wieder einfangen müssen.

Spüren Sie die allgemeine Ausgabenzurückhaltung der Privaten wie der Unternehmen im Prämienaufkommen?

Für viele Menschen ist die Versicherung bestenfalls ein „Low Interest Product“. Also kommt in regelmäßigen Abständen die Frage auf, muss das alles sein, und dann stellt man das Portfolio in Frage. Man muss das auch verstehen: Wenn Sie heute in der Krankenversicherung eine vierköpfige Familie ordentlich versichern wollen, dann sind Sie bei rund 200 Euro Monatsprämie. Das können sich nicht viele leisten.

Das Jahr 2014 neigt sich dem Ende zu. Wie wird die Wiener Städtische diesmal abschneiden?

Es wird versicherungstechnisch ein gutes Jahr, wenn nicht noch in den letzten Wochen Naturkatastrophen über das Land ziehen. Der vergangene Winter war recht mild, was in witterungselastischen Sparten wie etwa Kfz, Kasko oder Unfall sofort spürbar wird. Die Combined Ratio wird sich verbessern. Die Wiener Städtische wird heuer in allen Sparten wachsen, auch in der Lebensversicherung, was aber primär auf die Renaissance des Einmalerlags zurückzuführen ist. Bei Schaden/Unfall wird die Prämie um rund 3,5 Prozent steigen, bei der Kfz-Versicherung steigt die Kasko-Anbindungsquote, und wir machen den teilweise schon irrationalen Preiswettbewerb nicht mit. Die Berufsunfähigkeitsver-

sicherung braucht – ähnlich wie die Pflege – noch mehr Bewusstseinsbildung, aber auch da orten wir eine wachsende Sensibilität.

Also weit und breit keine echten Sorgen?

Aber doch: In der Sache nachrangige Anleihen der Hypo Alpe Adria, die gesetzlich für wertlos erklärt worden sind, habe wir Klage eingereicht. Die Städtische ist mit 33 Millionen Euro direkt betroffen, und wir wehren uns jetzt auf dem Rechtsweg gegen diese aus unserer Sicht kalte Enteignung, die auch der Reputation des Finanzmarktes Österreich schadet. Für uns war damals die Garantie des Landes Kärnten und nicht der im damaligen Marktumfeld kaum hervorstechende Kupon der Grund für den Kauf. Der Vorgänger des jetzigen Finanzministers hat uns der Spekulation geziehen, der jetzige tut das Gott sei Dank nicht. Wir sind zuversichtlich, dass wir recht bekommen.

Jetzt kommt auch Solvency II auf uns zu und verursacht neue Kosten, vor allem Investitionen in die EDV und in das Personal. Diese Kosten werden in die Prämie eingehen müssen. Aber als Versicherer ist man ja grundsätzlich Optimist. Wer ständig fürchtet, dass alle Risiken, die er versichert, auch schlagend werden, kann in diesem Geschäft nicht erfolgreich sein. ■



Pensionskonto – was ist das? Wissen weiterhin gering

Eine Umfrage der Wiener Städtischen kommt zu ernüchternden Ergebnissen: Im Vergleich zum Jahresende 2013 wissen zwar deutlich mehr Österreicher, dass es das neue Pensionskonto gibt, darüber hinaus ist der Informationsstand aber noch immer sehr niedrig.

Acht von zehn Befragten geben an, bereits vom „neuen Pensionskonto“ gehört zu haben. Im Dezember 2013 waren es noch rund 50 Prozent. Das Wissen über die Gründe für die Einführung des neuen Pensionskontos ist zwar **deutlich besser als noch vor Jahresfrist**, jedoch immer noch relativ gering: 61 Prozent haben keine Ahnung, immerhin 39 Prozent haben eine Vorstellung davon, warum das neue Pensionskonto eingeführt wurde. Weiter verringert sich das Wissen, wenn man nach den Vorteilen für die Versicherten fragt: Nur 24 Prozent nennen die aus Sicht des „neuen Pensionskontos“ wesentlichen Vorteile, nämlich „jährlicher aktueller Überblick **über die zu erwartende Pension**“. 22 Prozent der Antwortenden geben an, das **Pensionskonto neu bereits selbst eingesehen zu haben**, für den absoluten Großteil dieser Personen ist das Pensionskonto auch verständlich. Das sind die Ergebnisse einer Studie, die

im **September im Auftrag der Wiener Städtischen** von meinungsraum.at unter insgesamt 1.000 ausgewählten Österreichern zwischen 18 und 60 Jahren durchgeführt wurde.

18 Prozent wissen Bescheid

Insgesamt weiß nur knapp ein Fünftel konkret über das neue Pensionskonto detaillierter Bescheid, kennt die Vorteile, hat es bereits eingesehen und versteht die Inhalte. Fast 30 Prozent wissen noch immer nicht, dass es einsehbar und wo das möglich ist. Hier gibt es allerdings eine Gruppe, die besser informiert ist: Personen über 30 Jahre und Berufstätige. Die noch im Dezember weniger informierten Frauen, Personen zwischen 30 und 49 Jahren und Personen ohne Matura haben das Informationsdefizit aufgeholt. Noch immer **schlecht informiert sind die 18- bis 29-Jährigen und die Nichtberufstätigen** – vor allem aufgrund der geringeren direkten Betroffenheit.

„Wir verstehen das auch als Auftrag, unsere Kunden gezielt zu diesem Thema aufzuklären. Unsere zertifizierten Pensionsberater sind in der Lage, mit hoher fachlicher Kompetenz zu informieren und den individuellen Vorsorgebedarf zu berechnen“, so Generaldirektor Robert Lasshofer.

Einsicht bringt Erkenntnis

Das neue Pensionskonto lässt Vorsorgebedarf erkennen: 72 Prozent, die ihren eingesehenen Auszug verstehen, stellen fest, dass sie „viel oder mittelmäßig vorsorgen müssen“. Insgesamt wird die Einführung des neuen Pensionskontos als „eher gut“ beurteilt (73 Prozent). 28 Prozent schätzen das neue Pensionskonto als weniger oder gar nicht gut ein. **Deutlich wird, dass gut Informierte es auch signifikant besser bewerten.** Spontaner Hauptvorteil aus Sicht der Befragten ist die „Information über Pensionsjahre/-höhe“ mit 30 Prozent,

Frage: Wissen Sie, dass Sie „das neue Pensionskonto“ einsehen können und wie und wo Sie es einsehen können?

	Ja, ich weiß, dass ich es einsehen kann, und ich weiß auch, wie und wo	Ja, ich weiß, dass ich es einsehen kann, aber ich weiß nicht, wie und wo	Nein, ich weiß darüber nichts
TOTAL	30 %	43 %	28 %
Burgenland	32 %	40 %	28 %
Kärnten	38 %	41 %	20 %
Niederösterreich	34 %	44 %	22 %
Oberösterreich	32 %	45 %	23 %
Salzburg	33 %	39 %	28 %
Steiermark	19 %	50 %	31 %
Tirol	27 %	37 %	36 %
Vorarlberg	30 %	38 %	31 %
Wien	28 %	40 %	32 %

Frage: Wissen Sie, dass es das „neue Pensionskonto“ gibt?

	Ja	Nein
TOTAL	78 %	22 %
Burgenland	77 %	23 %
Kärnten	87 %	13 %
Niederösterreich	82 %	18 %
Oberösterreich	81 %	19 %
Salzburg	75 %	25 %
Steiermark	81 %	19 %
Tirol	67 %	33 %
Vorarlberg	70 %	30 %
Wien	75 %	25 %

gefolgt von „Sicherheit & Kontrolle“ und „Übersichtlichkeit“ mit jeweils 11 Prozent. 27 Prozent (Dezember: 37 Prozent) können keine Vorteile formulieren, finden das Pensionskonto unübersichtlich und kennen sich nicht aus.

Dass es das neue Pensionskonto überhaupt gibt, wissen 87 Prozent der Kärntner. Sie liegen damit deutlich über dem Österreich-Durchschnitt mit 78 Prozent, ebenso wie Niederösterreich, Oberösterreich und die Steiermark. ■



Dreißigjährige Berufstätige sind besser informiert.

Pensionskonto: Auftrag für Versicherer

Was der Transparenz und Information dienen soll, wirft eine Menge Fragen auf und verunsichert so manchen ASVG-Versicherten: Seit Mitte des Jahres verschickt die Pensionsversicherungsanstalt (PVA) Briefe, in denen sie die Versicherten über die elektronische Freischaltung des Pensionskontos und die Einblicknahme in die Erstgutschrift informiert.

Für viele ein recht ernüchterndes Erlebnis, zeigen diese Kontoinformationen doch oftmals die zu erwartende Lücke zwischen aktiven Bezügen und der zu erwartenden Pensionsleistung auf. Für die Versicherungsunternehmen bedeutet das Pensionskonto allerdings eine Chance, mit den betroffenen über die drohenden Pensionslücken zu sprechen. Die Assekuranten reagieren auf den Trend mit besonderen Informationsveranstaltungen und Serviceleistungen. Die **Generali** etwa veranstaltete im September die **Pensionskonto-Wochen**, bei denen man sich beraten, aber auch die **Handy-Signatur**, die zum Abrufen des Pensionskontos berechtigt, freischalten lassen konnte. Die Wiener Städtische gab eine Umfrage in Auftrag, die den Wissensstand der Öster-

reicher zum Thema erhoben hat: Die Ergebnisse waren ernüchternd. Zwar wissen mittlerweile relativ viele Menschen, dass es ein Pensionskonto gibt, das Wissen zu Nutzen und Vorteilen der Neueinführung ist aber nach wie vor wenig ausgeprägt (siehe Seite 28).

Lückenlose Vorsorge

Die **Nürnberger Versicherung** hat im Rahmen ihrer Akademie bereits vor eineinhalb Jahren damit begonnen, Seminare zum Thema Sozialversicherung und Pensionskonto anzubieten. Gleichzeitig hatten Vertriebspartner die Möglichkeit, sich über das Unternehmen als **Registration Officer** für die Freischaltung des Pensionskontos schulen und registrieren zu lassen. „Das Pensionskonto erlaubt Beratung in



Philip Steiner: „Das Pensionskonto erlaubt Beratung in einer bisher noch nie da gewesenen Form.“

einer bisher noch nie da gewesenen Form. Erstmals liegen nun konkrete Zahlen vor, die eine Berechnung der individuellen Pensionslücke und des jeweiligen Vorsorgebedarfs ermöglichen. Dies wird von Kunden und Beratern gleichermaßen positiv aufgenommen“, so Nürnberger-Vorstand **Philip Steiner**. Zwar war das Bewusstsein für die Pensionslücke auch schon in den letzten Jahren vorhanden, wurde jedoch auch oft verdrängt. „Durch die mediale Berichterstattung rund um die Einführung des Pensionskontos und die erstmalige Zusendung der Kontoerstgutschrift im heurigen Jahr ist jedoch ein Wandel eingetreten“, so Steiner. Bei der Wahl der Vorsorgeprodukte sieht der Versicherungsexperte zwei Tendenzen: Die klassische Rentenversicherung wird vor allem von Kunden nachgefragt, denen garantierte Leistungen sehr wichtig sind und die einen kürzeren Anlagehorizont haben. Kunden mit stärkerer Ertragsorientierung und einem längeren Anlagehorizont entscheiden sich bei ihrer Pensionsvorsorge eher für die fondsgebundene Lebensversicherung.

Die **Allianz** hat ebenfalls im vergangenen Jahr eine Pensionskonto-Offensive gestartet, bei der den Kunden die Funktionsweise des Pensionskontos nähergebracht wur-



Peter Eichler: „Das ist eine Bewusstseinsumkehr. Wir erwarten, dass dieser Trend auch weiter anhält.“

de. Viel Überredungskunst bedurfte es dabei nicht: „Unsere Kunden stellen fest: Die demografischen Prognosen sind Fakten genug, etwas in Sachen Altersvorsorge zu tun“, so **Ernst Schneckeleitner**. Denn hier droht so manchem eine Altersarmut-falle: Laut Auswertungen des Hauptverbandes der österreichischen Sozialversicherungsträger lag die Höhe der Durchschnittspensionen im Jahr 2012 bei 1.023 Euro brutto. Nach Abzug der Fixkosten bleibt den Beziehern vielfach nur ein Taschengeld ...

Die steigende Nachfrage bei Lebensversicherungs- und Vorsorgeprodukten lässt sich dabei aus den aktuellen Ergebnissen der Allianz in Österreich ableiten: Im ersten Halbjahr 2014 konnten die Prämieinnahmen in der Lebensversicherung gesteigert werden. „Mit unserer Idee zur **Fixkostenversicherung** bieten wir eine maßgeschneiderte Lösung, um die in der Pension weiter anfallenden Fixkosten bestmöglich abzudecken“, so Schneckeleitner. „De facto kann heute niemand genau voraussagen, wie hoch seine staatliche Pension in 20, 30 oder mehr Jahren sein wird. Das Einzige, was wir aus heutiger Sicht relativ treffsicher für die nächsten Jahrzehnte prognostizieren können, ist die Höhe der Fixkosten, die auch nach dem Berufsleben weiterlaufen und an der Pension knabbern.“

Für die **fondsgebundene Lebensversicherung** prognostiziert Schneckeleitner eine Renaissance. „Die Lebensversicherung kann – neben der Absicherung des biometrischen Risikos, der Berufsunfähigkeit, des Pflegebedarfs und der Vorsorge – die Rolle der Weitergabe von Kapital an die nachfolgende Generation übernehmen. Mit der Lebensversicherung lassen sich Erbschafts- und Schenkungsregelungen auch individuell gestalten: Damit können Personen auch außertestamentarisch begünstigt werden.“

Beratung und Service

Auch **UNIQA** setzt auf Beratung und hat die Mitarbeiter geschult und gebrieft, um



Ernst Schneckeleitner: „Die demografischen Prognosen sind Fakten genug, etwas in Sachen Altersvorsorge zu tun.“

den Kunden erklären zu können, wie sie einsteigen und was die Zahlen aussagen. Aus Sicht der aktiven Berater hat das Pensionskonto maßgeblich dazu beigetragen, das Bewusstsein, privat vorzusorgen, wieder zu verstärken. „Die zentrale Erkenntnis ist, dass die mittels des Pensionskontos aufgezeigte Pensionslücke abgedeckt werden sollte“, so Vorstand **Peter Eichler**. „Da die staatliche Pension zunehmend an ihre Grenzen stößt, ist diese Entwicklung richtig und wichtig.“ Bei den Neuabschlüssen verzeichne man Zuwachsraten im zweistelligen Prozentbereich: „Wir erwarten, dass dieser Trend weiter anhält. Das ist der Beginn einer **Bewusstseinsumkehr**. Den Versicherten wird jetzt zum ersten Mal wirklich vor Augen geführt, wie wichtig es ist, privat vorzusorgen.“ Auch bei UNIQA greifen die Kunden wieder vermehrt zur klassischen, aber auch zur fondsgebundenen Lebensversicherung. **Michael Miskarik** leitet die Niederlassung Österreich der HDI Lebensversicherung, die seit 2013 ausgewählte Qualitätsvermittler zum **Registration Officer** ausbildet: „Vorsorgeberatung ist bisher meist auf Basis von Annäherungswerten erfolgt. Das Pensionskonto stellt hingegen die erste qualifizierte Kundeninformation über erworbene Ansprüche dar.“ Mit dem **VorsorgePlaner**



Michael Miskarik: „Michael Miskarik: An Stelle eines partnerschaftlichen Dialogs dominieren Polemik und unqualifizierte Untergriffigkeiten die Medien.“

stellt die HDI Lebensversicherung AG ein eigenes Beratungstool zur Verfügung: „Dies ermöglicht auf Basis der aktuellen Daten aus dem Pensionskonto die bedarfsgerechte Berechnung eines abgestimmten Vorsorgekonzepts. Das ist auch nicht notwendig, denn quer durch sämtliche Altersgruppen scheint die Notwendigkeit der privaten Vorsorge unbestritten zu sein.“ Dennoch zeigen sich **viele Menschen irritiert**, da es in Österreich leider kein „Miteinander“ von Arbeitnehmervertretern, beispielsweise den Arbeiterkammern, und der Versicherungsbranche gibt, so Miskarik's Erfahrungen. „Anstelle eines partnerschaftlichen Dialogs dominieren Polemik und **unqualifizierte Untergriffe** die Medien. Das ist überaus bedauerlich und führt lediglich dazu, dass Kunden noch mehr verunsichert werden und vollkommen das Vertrauen in unsere Branche verlieren.“ Für den erfahrenen Versicherungsexperten bietet sich hier auch die Chance, den **Berufsstand des Versicherungsmaklers und Qualitätsvermittlers** zu unterstützen.

Ernsthafte Problematik

„Uns fällt auf, dass die Ernsthaftigkeit dieser Problematik oft noch nicht bewusst ist

und manchmal beschwichtigt wird“, so **Christine Theodorovics**, CEO Life bei **Zurich**. „Die Menschen sind sehr verunsichert und überrascht. Gerade Versuche, die Pensionsproblematik zu verharmlosen, die demografischen Entwicklungen zu negieren und die **stark zunehmenden Bundeszuschüsse** für Pensionen zu marginalisieren, irritieren die Menschen.“ Zurich nehme das Thema existenzgefährdende Risiken sehr ernst: Neben dem Ableben der Personen, die für das **Familieneinkommen** verantwortlich sind, gehören auch Berufsunfähigkeit und Pensionsvorsorge zu jenen Punkten, die wir diesbezüglich ansprechen. Ein Service, das gern angenommen wird, denn in den meisten Fällen könnten sie mit der Einsicht ins Pensionskonto wenig anfangen. „Deshalb ist es ganz entscheidend, eine qualifizierte Beratung zu den Themen Pensionslücke und Berufsunfähigkeit anzubieten.“ Die massive Lücke zum letzten Einkommen, ein immenser **Kaufkraftverlust** durch moderat indexierte Pensionen und der gleichzeitig stärkere Preisanstieg von Waren des täglichen Bedarfs gefährden den Lebensstandard in der Pension. Bei der Vorsorge entscheiden sich die meisten ihrer Kundinnen und Kunden für den Zurich Prime Invest, ein am österreichischen Markt einzigartiges



Christine Theodorovics: „Die Menschen sind sehr verunsichert und überrascht. Gerade die Versuche, die Pensionsproblematik zu verharmlosen, irritiert die Menschen.“

Produkt, das vollkommen individuell von DeAWM (Deutsche Asset & Wealth Management) gemanagt wird und dadurch eine hohe Ertragschance und gleichzeitig größtmögliche Sicherheit bietet. Darüber hinaus werde auch bei Zurich die klassische Lebensversicherung wieder verstärkt nachgefragt, ebenso wie die betriebliche Altersvorsorge. „Aktuell haben wir überdies unser Portfolio um ein **neuartiges Hybridprodukt**, das die Vorteile der klassischen und der fondsgebundenen Lebensversicherung kombiniert – **den Zurich Flex Invest** – ergänzt. Unter dem Motto „Ist Ihnen Ihre Zukunft einen Euro am Tag wert?“ hat die **Donau Brokerline** mit einer **Roadshow** quer durch Österreich ihre LV-Offensive vorgestellt und Wissenswertes zum Thema Pensionskonto gebracht. Direkt auf der Roadshow hatten die Vertriebspartner die Möglichkeit, ihre Handy-Signatur freischalten zu lassen.

„Das Pensionskonto sorgt für eine deutliche Steigerung der Anfragen bei Vorsorgeprodukten. Viele, die sich bisher nicht mit dem Thema auseinandersetzen wollten, werden jetzt mit der Kontoerstgutschrift konfrontiert und sehen schwarz auf weiß, dass Handlungsbedarf besteht“, bestätigt auch Generaldirektorin **Elisabeth Stadler**. „Vielen ist bewusst, dass die Pension deutlich unter dem letzten Aktiveinkommen liegen wird. Wie hoch die Lücke in etwa sein wird, können aber die wenigsten einschätzen. Vor allem **Jüngeren fehlt die Vorstellungskraft**, da ihr Ruhestand noch in weiter Ferne liegt.“ Andererseits seien die Kunden zum Teil verunsichert und könnten die Werte am Pensionskontostand oft nicht richtig deuten. Entsprechende Beratung sei hier das Um und Auf. Bei den Produkten setzt die Donau besonders auf den **SmartGarant**. Dieser kombiniert die Sicherheit der klassischen Lebensversicherung mit den Chancen auf starke Renditen. Die **prämiengeförderte Zukunftsvorsorge** ist unter anderem aufgrund des staatlichen Zuschusses und der Steuervorteile ebenfalls eine attraktive Vorsorgelösung. ■

„Die Fondsgebundene bleibt eine Option“

Es gibt auch gute Nachrichten aus der Finanzdienstleistung: Das Fondsgeschäft hat Fahrt aufgenommen, die Zuwachsraten können sich sehen lassen. Die Niedrigzinspolitik bringt Aufschwung für die Kapitalanlagegesellschaften. Mag. Heinz Bednar, Präsident der Vereinigung Österreichischer Investmentfondsgesellschaften und Chef der Geschäftsführung der Erste Asset Management/Erste-Sparinvest ist zuversichtlich.

VM: Die Wertpapierscheu der Österreicher ist seit der Finanzkrise legendär. Kann man dennoch schon von einer Renaissance im Fondsgeschäft sprechen?

Bednar: Durchaus, wir registrieren von Quartal zu Quartal ein wachsendes Interesse an der Fondsveranlagung. Erst waren es die institutionellen Anleger, die wieder vermehrt eingestiegen sind, mittlerweile belebt sich auch das Privatkundengeschäft spürbar.

Eine Folge der Niedrigzinspolitik, die am Sporbuch zur veritablen negativen Realverzinsung führt?

Nicht nur. Natürlich motiviert das historisch tiefe Zinsniveau Sparer und Anleger, nach einer besseren Performance zu suchen. Aber es werden auch wieder die strukturellen Vorteile des Fondssparens gewürdigt. Dazu zählt vor allem die Risikostreuung. Die gemischten Fonds sind wohl deshalb derzeit im Markt bevorzugt.



Heinz Bednar: „Ich halte nichts von Wettbewerbspolemik zwischen den einzelnen Veranlagungsformen.“

Die Aktienbörsen haben sich bis zum Spätsommer international gut entwickelt. Hat sich das auf den Absatz von Aktienfonds niedergeschlagen?

Der Absatz von reinen Aktienfonds ist in Österreich weiterhin sehr bescheiden, hier ist noch viel Unsicherheit im Markt, obwohl sich die Performance sehen lassen konnte. Da wirken eben die Krisenfolgen noch nach.

Da wird wohl auch die mäßige Entwicklung des ATX eine Rolle spielen ...

... wofür es keine fundierten Belege gibt, aber das ist auch mein persönlicher, gefühlsmäßiger Eindruck. Die Schwergewichte an der Wiener Börse sind Bankentitel und Unternehmen, die im CEE-Raum stark engagiert sind. Darunter leidet derzeit der ATX, aber das wird sich mittelfristig ändern. Jedenfalls bin ich generell für das Jahr 2015 – was die Fondsbranche betrifft – optimistisch.

In den vergangenen Wochen haben die Freischaltungen der individuellen Pensionskonten bei der gesetzlichen Pensionsversicherung begonnen. Wie sind die ersten Erfahrungen?

Da wir als KAG nicht den unmittelbaren Kundenkontakt im Retail haben, sind in dieser Frage primär die Berater gefordert. Diese haben die Aufgabe, im Interesse des Kunden nach optimalen Lösungen zur Schließung der Pensionslücke zu suchen. Das passiert jetzt auf breiter Front.

Die Versicherungen haben das zum aktuellen Marketingschwerpunkt erklärt. Können die Fondsgesellschaften da mithalten?

Es geht doch nicht um ein wettbewerbspolitisches Gegeneinander, sondern um seriöse Beratung für den Einzelfall. Viele Argumente sprechen für den Fonds, es gibt aber auch sehr gute Argumente für Versicherungslösungen. Das muss mit profunder Expertise individuell maßgeschneidert werden. Wir haben mit der Versicherungswirtschaft und ihren Vertriebspartnern vornehmlich bei der fondsgebundenen Lebensversicherung zu tun. Die Altersvorsorge ist ein zu ernstes Thema für eine wettbewerbspolitische Polemik zwischen den einzelnen Veranlagungsformen. Das wurde jüngst auch in einer parlamentarischen Enquete von allen Beteiligten betont. Wichtig ist, dass individuell vorgesorgt wird.

Die Fondsgebundene wurde schon totgesagt. Ist sie dennoch am Leben?

Nun, sie schwächelt, aber sie ist keineswegs vom Tisch. Sie war als Tilgungsträger in der Krisenphase teilweise diskreditiert, aber die fondsgebundene Lebensversicherung kann für bestimmte Bedürfnisse eine sehr sinnvolle Ergänzung der Gesamtstrategie sein. Sie hat für bestimmte Anleger, die sich mit dem Kapitalmarkt intensiver beschäftigen, weiterhin ihre Bedeutung.

Wie stellen sich die Eckdaten im österreichischen Fondsgeschäft aktuell dar?

Das gesamte Fondsvolumen in Österreich betrug Ende September dieses Jahres etwas mehr als 155 Milliarden Euro. Das ist gegenüber dem Jahresbeginn 2014 ein Zuwachs um 10,3 Milliarden Euro, ein deutliches Signal für die Marktbelebung. ■

Der Weg zu einer betrieblichen Garantiepension führt über die Betriebliche Kollektiv-Versicherung (BKV)



Die BKV ist als „betriebliche Garantiepension“ in ihrer Form einzigartig, denn sie bietet Planbarkeit schon lange vor der Pension.

Die Vorzüge des Versicherungsmodells

Sicherheit und Garantien stellen für die Österreicher die wichtigsten Kriterien der Altersvorsorge dar. Die BKV erfüllt genau diese Ansprüche durch die Kombination mehrerer Garantieelemente. Der **garantierte Rechnungszins** wirkt nicht nur in der Ansparphase, sondern auch während des Pensionsbezuges. Der **zusätzliche Gewinnanteil** ist zwar nicht im Voraus abzusehen, sobald er dem Vertrag zugewiesen wird, ist er verbindlicher Vertragsbestandteil und kann nicht mehr sinken. Besonders bedeutend ist weiters die verbindliche **Festlegung der Rententafeln** für die gesamte Dauer des Vertrages.

Mit diesen Faktoren wird die Höhe der lebenslangen Zusatzpension von Beginn an transparent und besser planbar. Die betriebliche Garantiepension bedeutet für den Einzelnen, dass seine Leistungen weder durch steigende Lebenserwartung noch durch Schwankungen an den Kapitalmärkten gekürzt werden können.

Pensionskonto schafft mehr Durchblick

Auch das neue Pensionskonto trägt dazu bei, dass das Pensionseinkommen zukünftig besser planbar sein wird. Die Pensionsversicherungsanstalten (PVA, SVA) verschicken heuer erstmals Informationen über die Höhe der „Kontoerstgutschrift“. Viele Menschen müssen feststellen, dass ihre Pensionsansprüche niedriger ausfallen als angenommen. Mit der betrieblichen Garantiepension kann die Pensionslücke ganz oder teilweise geschlossen werden.

Kollektivvertrags-Öffnung für BKV

Einige Kollektivvertragspartner haben inzwi-

schen ebenfalls die Vorzüge der BKV erkannt und für ihre Branchen die Möglichkeit geschaffen, Teile des Gehaltes steuerwirksam in eine betriebliche Pensionsvorsorge umzuwandeln. Das hat den Vorteil, dass der umgewandelte Betrag ohne Abzug von Steuern und Abgaben für die Altersvorsorge investiert werden kann.

„Wechseloption“ in eine BKV

Die Vorteile einer betrieblichen Garantiepension bleiben nun auch Anwartschaftsberechtigten eines Pensionskassenmodells nicht verschlossen. Wer das 55. Lebensjahr vollendet hat, dem bietet sich seit 2013 die Möglichkeit von der Pensionskasse in die BKV zu wechseln. Diese Entscheidung kann jeder persönlich nach seinen Bedürfnissen treffen. Allerdings muss der Arbeitgeber - gegebenenfalls mit dem Betriebsrat - die vertraglichen Voraussetzungen dafür schaffen. Denn ein BKV-Rahmenvertrag des Arbeitgebers mit einer Versicherung ist eine rechtliche Voraussetzung für die Durchführbarkeit eines Umstieges. Sogar bei der Pensionierung – dieser Stichtag stellt die endgültig letzte Wahlmöglichkeit dar – steht dem Begünstigten die Entscheidung nur dann frei, wenn der (frühere) Arbeitgeber durch Abschluss eines BKV-Rahmenvertrages die Grundlagen dafür geschaffen hat.

Die Wechselmöglichkeit besteht grundsätzlich nur einmal im Jahr. Der Stichtag für einen Wechsel ist jeweils der 31. Oktober, damit zum nachfolgenden 1. Jänner ein Umstieg in die BKV durchgeführt werden kann. Wer in diesem Jahr den Termin versäumt hat, für den bietet sich im kommenden Jahr wieder eine neue Möglichkeit, den gewünschten Wechsel zu beantragen.

Keine Beratungspflicht des Arbeitgebers

Wenngleich die Mitwirkung des Arbeitgebers unverzichtbar ist, um die Rahmenbedingungen

für die Wechseloption zu schaffen, trifft ihn keinerlei Verpflichtung, die Mitarbeiter inhaltlich zu beraten. Eine Beratungspflicht besteht auch nicht für den Betriebsrat.

Bei Interesse wenden sich die Anwartschaftsberechtigten an die Pensionskasse bzw. Versicherung. Die FMA hat in einer speziellen Verordnung zur Wechseloption festgelegt, welche Informationen dem Berechtigten sowohl von der Pensionskasse als auch von der Versicherung zur Verfügung zu stellen sind.



© Eriksen Schäfer

Dr. Hemma Massera
Leiterin der Abteilung Betriebliche Personenversicherung, Generali Versicherung AG

„Die BKV ist die betriebliche Vorsorgeform, die sich durch Transparenz und Planbarkeit schon weit vor dem Pensionsbeginn auszeichnet. Der Gesetzgeber ermöglicht es Mitarbeitern, selbst über den Sicherheitsgrad ihrer späteren betrieblichen Zusatzpension zu entscheiden. Die Unternehmen sind daher aufgerufen, die notwendigen Rahmenbedingungen dafür schaffen.“

Alle Informationen zur BKV bei den BAV-Experten der Generali und unter generali.at/geschaeftskunden

Noch schneller geht es mit diesem QR-Code:



Generali „gut auf Kurs“

Vorstandschef Dr. Peter Thirring ist zufrieden: Das laufende Geschäftsjahr entwickelt sich besser als 2013. Die Gruppe verzeichnete im ersten Halbjahr ein Prämienwachstum von 5,4 Prozent. Zur Schulungsoffensive für alle Mitarbeiter gesellt sich eine österreichweite Aktion in Sachen Pensionskonto.

Natürlich ist die anhaltende Niedrigzinsphase in der Lebensversicherung eine Herausforderung, die müssen wir eben managen“, gibt sich der **Vorstandsvorsitzende Peter Thirring gelassen**. Die Zinspolitik sei zwar rational nicht begründbar, aber die großen Vorteile der langfristigen Sicherheit sprächen nach wie vor für die Lebensversicherung.

Man baue Personal nicht ab, im Gegenteil. In den kommenden Monaten sollen 200 weitere Außendienstmitarbeiter in einem Rekrutierungsverfahren gefunden werden. Die Generali rechnet insgesamt mit rund 1.000 Bewerbern.

Darüber hinaus läuft ein umfassendes Aus- und Weiterbildungsprogramm für die rund 5.000 Beschäftigten der Generali-Gruppe in Österreich an. Thirring: „Das Versicherungsgeschäft erfordert auch bei jenen eine Wissensauffrischung, die schon seit Jahren in der Assekuranz erfolgreich tätig sind.“ Derzeit werden Schulungspläne erarbeitet, die Umsetzung erfolgt 2015. Das **Prämienwachstum von 5,4 Prozent im ersten Halbjahr 2014** sei erfreulich und ermutigend. „Wir positionieren uns bewusst als Qualitätsversicherer, und der



Peter Thirring: „2014 wird ein erfolgreiches Jahr für die Generali-Gruppe.“

Markt honoriert das“, betonte Thirring jüngst vor Journalisten.

In der Lebensversicherung setze man weiterhin auf die „Klassische“, auch der Zuwachs bei den Einmalerträgen mit rund 80 Prozent könne sich sehen lassen. Auch bei der laufenden Prämie in der LV sei man knapp im Plus und halte derzeit bei einer Verzinsung – inklusive Gewinnbeteiligung – von 3,4 Prozent pro anno.

Die prämiengeförderte Zukunftsvorsorge sei kein forciertes „Hauptprodukt“, wenn auch immerhin 90.000 Verträge im Bestand seien.

„Das Interesse an der Freischaltung des Pensionskontos ist im Steigen, allerdings sind es derzeit eher die Älteren, die sich dem Thema widmen. Es sollte aber schon in jungen Jahren der Blick in das Pensionskonto das Bewusstsein für die mögliche Versorgungslücke im Ruhestand schärfen“, **meint Arno Schuchter, Vertriebsvorstand der Generali**. Deshalb widmet sich die Generali vermehrt diesem Thema.

„Unser Ziel ist es, möglichst viele Menschen mit dem Pensionskonto vertraut zu machen und sie über die **Möglichkeiten, die Pensionslücke zu schließen**, zu informieren. Die Entscheidung, welche Produktvariante für den Kunden die richtige ist, sollte in einem Beratungsgespräch getroffen werden. Dabei wird die familiäre, berufliche, steuerliche und finanzielle Situation umfassend beleuchtet“, unterstreicht Schuchter.

Fachkundige Kundenbetreuer stünden bereit, um **alle Details zu erklären und Lösungen zu besprechen**. Diese österreichweite Aktion läuft alternierend in den 130 Generali-Geschäftsstellen bis Ende No-



Arno Schuchter: „Mit der Einschau in das Pensionskonto sollten schon die Jungen beginnen.“

vember. Begleitet wird diese Aktion von dem Kurzfilm „Pensionskonto neu, erklärt in 80 Sekunden“.

Nach Erhalt der Kontoerstgutschrift kann das Pensionskonto bekanntlich online ein-

Das Interesse an der Freischaltung des Pensionskontos ist im Steigen, allerdings sind es derzeit eher die Älteren, die sich dem Thema widmen.

gesehen werden. Für diese Online-Abfrage bedarf es einer **Handy-Signatur oder Bürgerkarte**. Die Generali-Betreuer aktivieren auf Wunsch allen Interessierten im Zuge des Beratungsgesprächs diesen elektronischen Zugriff. Ein Zertifizierungsvorgang zur Handy-Signatur wird innerhalb weniger Minuten eingerichtet, die so Berechtigten verfügen damit über die Funktion einer Bürgerkarte. Amtswege können dann von daheim oder unterwegs elektronisch erledigt werden. ■

„Den Kapitalmarkt meiden heißt Chancen versäumen“

Die anhaltende Niedrigzinspolitik in Europa wird zum Problem für den langfristigen Vermögensaufbau. Experten der Allianz Invest haben die Märkte analysiert: Es hilft nur laufendes Ansparen und mehr Mut zu europäischen Aktien. Die Scheu vor den Kapitalmärkten kostet viel an Performance.

Wer Zaungast des Kapitalmarktes bleibt, verliert Geld“, betont **Martin Bruckner, Chief Investment Officer der Allianz Gruppe in Österreich**. „Wenn der Anleger sein Geld hierzulande nur aufs Sparsbuch legt, verliert er derzeit pro Jahr in Österreich etwa zwei Prozent an Kaufkraft. Wer zu lange wartet und nicht langfristig breit gestreut in den Kapitalmarkt investiert, hat das Risiko, die besten Tage – und damit auch Renditechancen – zu verpassen“, so die Expertise, die plastisch untermuert wird.

Denn: **Wer vor den Aktienmärkten zurückerschreckt und mit Investments in den Aktienmarkt zaudert**, sollte einen Blick auf die durchschnittliche Rendite **verschiedener Aktienindizes der letzten 25 Jahre** werfen: War ein Anleger in diesem Zeitraum in den weltweiten Index MSCI World investiert, so konnte er sich im Durchschnitt über eine Rendite von 10,13 Prozent im Jahr freuen. Verpasste dieser Anleger nur die besten 20 Tage, so liegt diese Rendite bei lediglich 2,02 Prozent im Jahr, wie eine aktuelle Berechnung von Allianz Global Investors zeigt. Ganz düster wird es, wenn man die besten 40 Tage verpasst – hier wird die Rendite sogar negativ (–0,29 Prozent pro Jahr). Ähnliche Tendenzen gibt es beim DAX sowie beim S&P Index. Derzeit besteht bei vielen Anlegern die Sorge, dass steigende **Bondrenditen die Aktienrenditen schmälern könnten**. Eine langfristige historische Betrachtung zeigt, dass ansteigende Bondrenditen – speziell von einem niedrigen Niveau aus – positiv für die Aktienentwicklung sind. „Die globale Aktienbewertung zeigt derzeit keine Übertreibung“, unterstreicht **Christian Ramberger, Geschäftsführer der Allianz Invest KAG**. Wirt-

schaftswachstum, expansive Geldpolitik und relative Bewertungen sprechen unverändert für Aktien.

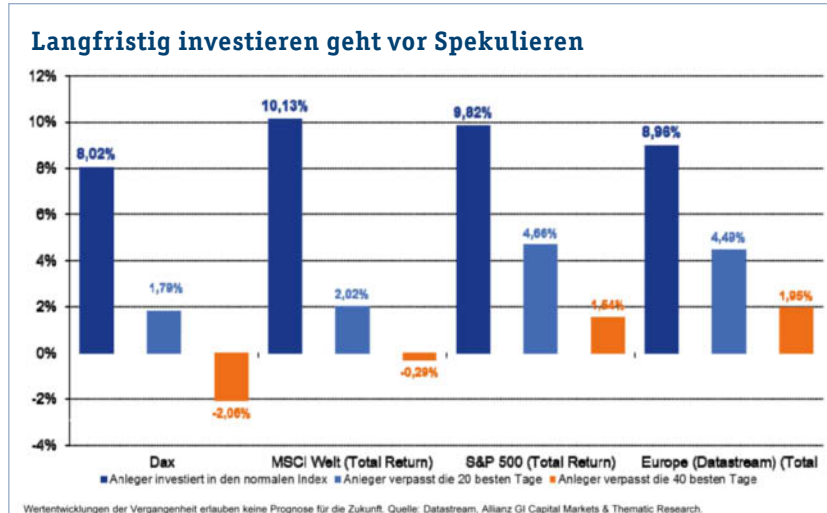
Aktuell erscheint nur die US-Wirtschaft als Wachstumslokomotive: Der Einkaufsmanagerindex im verarbeitenden Gewerbe ist auf das höchste Niveau seit Frühjahr 2011 gestiegen, die Arbeitslosenquote liegt nicht mehr weit über dem Normalwert von 5,5 Prozent. Die Erholung der Eurozone verläuft schleppend.

„Im derzeitigen Umfeld raten wir den Anlegern, **Aktien gegenüber Anleihen leicht überzugewichten**“, betont Bruckner. Niedrige Schwankungen und Risikoaufschläge an den Kapitalmärkten sowie geopolitische Bedrohungen sprechen für eine **defensivere Portfolioausrichtung** innerhalb der Assetklassen. Auf der Aktienseite empfiehlt die Allianz, Europa über- und Emerging Markets unterzugewichten sowie Japan und die USA neutral zu halten. Für europäische Aktien sprechen die jüngste Abschwächung des Euro gegenüber dem US-Dollar, was sich auf die Gewinnentwicklung positiv auswirken sollte. In Japan hat die Umsatzsteuererhöhung die wirtschaft-



Martin Bruckner: „Wer Zaungast der Kapitalmärkte bleibt, der verliert Geld.“

liche Entwicklung stark in Mitleidenschaft gezogen, in den **Emerging Markets verlangsamt sich das Wachstum**, die private Verschuldung hat stark zugelegt. Auf der Anleiheenseite empfiehlt die Allianz, Unternehmensanleihen gegenüber Staatsanleihen weiterhin zu bevorzugen. Gerade in Zeiten, in denen vermehrt Unsicherheiten geortet werden, gelte es einen kühlen Kopf zu bewahren und langfristig zu investieren: „Der **beste Schutz gegen unvorhersehbare Ereignisse ist Diversifikation** – und der beste Schutz, die besten Tage nicht zu verpassen, liegt darin, investiert zu sein“, so die Kapitalmarktbeobachter. ■



Online-Verlinkung: D.A.S. rät zur Vorsicht

Der Rechtsschutzspezialist D.A.S. ortet nach einem aktuellen Gerichtsurteil Unsicherheit beim Teilen von Webseiten im Internet. Das Unternehmen rät, sich künftig genau zu erkundigen, welche Inhalte verlinkte Seiten aufweisen. Anonymes Auftreten im Internet verhindert dabei aber nicht die Strafverfolgung.

Das Landesgericht Linz hat kürzlich einen Internetnutzer schuldig gesprochen, da dieser im sozialen Netzwerk Google+ eine Verlinkung zu einer kredit-schädigenden Webseite gesetzt hat. Laut dem Urteil wurden dadurch der Inhalt der Webseite zum „eigenen“ Inhalt gemacht und folglich kredit-schädigende Aussagen bewusst verbreitet. „Selbst wenn man sich mit Äußerungen von anderen Webseiten nicht identifiziert, reicht laut diesem Urteil bereits das technische Verbreiten von diesen“, **verdeutlicht Ingo Kaufmann, Vorstand der D.A.S. Rechtsschutz AG, die Brisanz der Entscheidung.**

Sollte das Urteil standhalten und durch den OGH bestätigt werden, würde das soziale Netzwerke stark beeinflussen. In der Folge könnte man nicht nur wegen des Postens „verbotener“ Inhalte zur Verantwortung gezogen werden, sondern auch

dann, wenn man nur Verlinkungen setzt. Dabei ist es egal, ob man den Inhalt des Links kennt oder nicht. „Ein generelles Verbot, Links zu teilen, kann daraus aber nicht abgeleitet werden. Trotzdem sollte man sich vorher genau erkundigen, welche Inhalte die verlinkte Webseite aufweist“, rät Kaufmann.

Nur wenn man sich vergewissert, dass keine „verbotenen“ Aussagen getroffen werden, ist man auf der sicheren Seite. Postet man trotzdem Links zu „Verbotenen“, muss man sich zumindest über die möglichen rechtlichen Konsequenzen bewusst sein. Im Zweifel sollte man klarstellen, dass man den Link nur zwecks Information teilt, aber man selbst nicht die jeweilige Ansicht vertritt.

Anonymität bedeutet nicht Straffreiheit

Viele Nutzer, die im Internet nicht unter eigenem Namen auftreten, fühlen sich bei negativen Kommentaren unerkannt und deshalb sicher. „Selbst wenn es für Polizei und Staatsanwaltschaft schwieriger nachzuvollziehen ist, wer der Urheber des Geschriebenen ist, bedeutet diese Anonymität nicht Straffreiheit“, warnt Kaufmann. Sexismus, Homophobie und Fremdenfeindlichkeit: Immer mehr „Shitstormer“ und Hass-Poster sind in sozialen Netzen unterwegs. „Viele davon glauben, sie bewegen sich dabei im rechtsfreien Raum. Auch wenn das subjektive Recht auf freie Rede, Äußerung und Verbreitung einer Meinung in Wort, Schrift und Bild besteht,

„Viele Nutzer, die im Internet nicht unter eigenem Namen auftreten, fühlen sich bei negativen Kommentaren unerkannt und deshalb sicher. „Selbst wenn es für Polizei und Staatsanwaltschaft schwieriger nachzuvollziehen ist, wer der Urheber des Geschriebenen ist, bedeutet diese Anonymität nicht Straffreiheit“, warnt Kaufmann.“

darf man es nicht überstrapazieren. Man darf nicht alles im Internet posten“, gibt Kaufmann zu bedenken. „Bedrohliche, verhetzende oder gehässige Äußerungen können stets ein rechtliches Nachspiel zur Folge haben; auch im virtuellen Raum.“

Wer für die **breite Öffentlichkeit wahrnehmbar zu Gewalt gegen bestimmte Personenkreise** oder ethnische Minderheiten auffordert, muss mit einer Freiheitsstrafe von bis zu zwei Jahren rechnen. Laut Strafgesetzbuch sind dabei etwa die Kriterien der Rasse, Hautfarbe, der Sprache, der Religion oder Weltanschauung, der Staatsangehörigkeit, der Abstammung oder nationalen oder ethnischen Herkunft, des Geschlechts, einer Behinderung, des Alters oder der sexuellen Ausrichtung relevant. Auch das Hetzen oder Beschimpfen dieser Gruppen in einer die Menschenwürde verletzenden Weise hat eine Strafe zur Folge. Aufgrund der Anhäufung solcher Delikte wird im Justizministerium überlegt, den derzeit bei Verhetzungen geltenden Strafrahmen anzuheben. Für die „schweren und qualifizierten Fälle“ ist dann eine Freiheitsstrafe **von bis zu drei Jahren in Diskussion.**



Ingo Kaufmann: „Bei Verlinkung genau auf den Inhalt achten.“

Lebensversicherung – noch viel Basisarbeit notwendig

Dass nach dem ersten Aufruf der PVA im Jahr 2012, die Versicherungszeiten zu kontrollieren, heuer rund 600.000 Erinnerungsbriefe zum Pensionskonto verschickt wurden, bedeutet Zweierlei: Viel Arbeit für die PVA – und noch mehr Aufklärungsarbeit vor Ort für alle, die ihre Lebensversicherungskunden seriös beraten wollen.

Der Reformbedarf für Österreichs Pensionssystem hat sich in den vergangenen drei Jahren weiter verschärft. Dies zeigen die Ergebnisse der aktuellen Allianz Studie „2014 Pension Sustainability Index“, die den gegenwärtigen Stand und die zukünftige Entwicklung der Altersvorsorgesysteme von 50 Staaten weltweit analysiert. Österreich verschlechterte sich in diesem Ranking von Platz 21 im Jahr 2011 auf Platz 27: Österreich ist auch das einzige Land in Europa – mit Ausnahme der ehemaligen Warschauer Pakt-Staaten –, in dem das durchschnittliche reale Pensionsantrittsalter unter 60 Jahren liegt – und wir haben mit 14,1 Prozent des BIP weltweit die dritthöchsten Ausgaben für das staatliche Pensionssystem.

Vorsorgen – das Gebot der Stunde

Die Österreicherinnen und Österreicher scheint das kalt zu lassen. Denn rund 3,3 Millionen Briefe hat die Pensionsversicherungsanstalt (PVA) seit 2012 zum Thema Pensionskonto verschickt – nur etwa die Hälfte der Versicherten hat die fehlenden Informationen nachgereicht. Deshalb hat die PVA etwa 600.000 weitere Aufforderungen versandt – diesmal mit einem Rückscheinbrief (RSb).

„Aus den Ergebnissen der Studie geht klar hervor, dass Österreich die Reformanstrengungen beim Pensionssystem intensivieren muss“, erklärt Michael Sturmlechner, Leiter Ungebundener Vertrieb bei der Allianz. Dazu zähle ein klares Bekenntnis zur Kombination einer gesetzlich verankerten staatlichen mit einer starken betrieblichen und privaten Altersvorsorge. Denn nur so könne ein nachhaltiges und ausgewogenes Pensionssystem erreicht werden, das für die demografischen Entwicklungen gut gerüstet ist.

Vermögensweitergabe leichtgemacht

Die passenden Lösungen dafür bietet die Allianz. Etwa das Vorsorgekonto als Weiterentwicklung der klassischen Lebensversicherung. Flexibel einzahlen, flexibel abheben, flexibel



Michael Sturmlechner, Leiter Ungebundener Vertrieb bei der Allianz

weitergeben: Mit dem Vorsorgekonto der Allianz geht das. Auch für die Vermögensweitergabe an die nächste Generation ist diese Lösung bestens geeignet: ein Thema, das bislang fast ausschließlich den Banken vorbehalten war. Möglich wird das durch die neu eingeführte zweite versicherte Person. Im Ablebensfall der ersten versicherten Person, die auch Versicherungsnehmer ist, erfolgt ein Übergang auf die zweite versicherte Person, die den Vertrag in der Genussphase steuerfrei weiterführen kann: Für den Vermögenszuwachs durch die Gesamtverzinsung fallen keinerlei Ertragssteuern an und Entnahmen sind einkommenssteuerfrei.

Wenn Kunden Marktchancen nutzen wollen und trotzdem die Sicherheit und Garantien einer klassischen Lebensversicherung schätzen, dann ist Plusparen dafür das richtige Angebot. Dabei werden 80 Prozent der einbezahlten Prämie im Rahmen einer klassischen Lebensversicherung sicher und garantiert verzinst, die restlichen 20 Prozent abzüglich Kosten im „Allianz Strategiefonds Wachstum“ angespart. Neben dem Garantiezins von 1,75% und der Gesamtverzinsung von derzeit 3,25 Prozent im „Klassischen Teil“ wahrt sich der Kunde durch die Fondsveranlagung auch die Chance auf ein zusätzliches Plus. Als Zusatzdeckungen sind BU-Rente, BU-Prämienbefreiung, Unfalltod sowie Unfallinvalidität wählbar.

Onlinebücher kaum versichert

Das „Reisebüro Internet“ boomt, denn die Vorteile liegen auf der Hand: Hier locken rasche, unkomplizierte Buchung und günstige Preise. Allerdings hat diese Art der Reiseplanung auch erhebliche Nachteile.

Laut einer aktuellen repräsentativen Trendstudie bucht mittlerweile jeder zweite Österreicher seine Reisen übers Internet. Dabei sind die „Onlinebücher“ aber kaum versichert, da meist kein adäquates Reiseversicherungsangebot vorliegt. Insgesamt verfügen **nur 15 Prozent der „Internet-Reisenden“** über ausreichenden Versicherungsschutz. Auf die zahlreichen Tücken **machte die Europäische Reiseversicherung beim Reisegipfel 2014** aufmerksam: „Für die Reisebuchung im Internet gibt es kein Rücktrittsrecht. Oft ist auch nicht klar ersichtlich, in welcher Funktion der Online-Anbieter auftritt: als Vermittler, Reiseveranstalter oder einfach nur als Plattform. Wenn Einzelleistungen (zum Beispiel Flug und Hotel) getrennt und nicht als Pauschalreise angeboten werden, entfällt auch der Schutz nach der Pauschalreise-Richtlinie. Falls der Anbieter in Konkurs geht, gibt es keine Absicherung“, so Vorstandsvorsitzender **Mag. Wolfgang Lackner**. Dazu kommt die Absicherung gegen Krankheit und Schäden: „Jeder 50. Reisende erleidet einen Schadensfall, vom einfachen Gepäckschaden bis hin zum teuren medizinischen Notfall mit Rückflug im Ambulanzjet. Die beste Absicherung bei Krankheit & Unfall bietet



Dr. Josef Peterleithner, Mag. Maria Ecker, MA, Mag. Wolfgang Lackner, Michaela Reitterer und Mag. Claus-Peter Kahn beim Reise-Sicherheitsgipfel 2014.

nur eine Reiseversicherung“, so Lackner weiter. Viele Reisende glauben noch immer, dass sie mit **Kreditkarte oder e-card ausreichend** versichert sind – ein weit verbreiteter Irrtum, denn entweder gibt es nur einen eingeschränkten Versicherungsschutz oder die medizinische Versorgung entspricht nicht heimischen Standards. Mit dem Reiseschutz der Europäischen Reiseversicherung hat man die Gewissheit, die **bestmögliche medizinische Behandlung zu bekommen** und, wenn notwendig, innerhalb von drei Tagen heimgebracht zu werden. Beim Reisegipfel kommen Experten aus allen Bereichen der Tourismusbranche zusammen.

Sie alle sind in unterschiedlicher Form vom neuen Medium betroffen. Zwar bieten die **Buchungsplattformen für Hoteliers und Touristiker** durchaus die Chance auf Neugeschäft, allerdings nicht ohne Schattenseiten. So haben mittlerweile auch Internetbetrüger die Branche entdeckt. Preisauszeichnungen für Flüge oder Pauschalangebote sind mitunter intransparent. Und Vermittlungsplattformen für Privatquartiere machen den Hotelbetreibern das Leben schwer. **Dr. Josef Peterleithner**, Präsident des Österreichischen Reiseverbandes, bringt es auf den Punkt: **„Das Internet allein kann das Reisebüro nicht ersetzen.“** ■

Gefahr Wildwechsel

Herbstzeit ist Wildzeit – aber leider nicht nur in der Gastronomie.

Im Nebel und der frühen Dämmerung kommt es auf den Straßen immer wieder zu schweren Unfällen mit Wildtieren. Jährlich werden dabei mehr als 350 Personen verletzt. Experten des österreichischen Versicherungsverbandes VVO, des KFV (Kuratorium für Verkehrssicherheit) und der Jägerschaft (Zentralstelle der österreichischen Lan-

desjagdverbände) warnten kürzlich bei einer gemeinsamen Presseveranstaltung vor den Gefahren. „Durchschnittlich kommen in Österreich 83.466 Wildtiere pro Jahr im Straßenverkehr zu Tode.

Dies bedeutet, dass sich in Österreich im Durchschnitt alle sechs Minuten ein Verkehrsunfall mit einem Wildtier ereignet,

bei welchem das Tier verendet“, so der Vizepräsident des VVO, Dr. Peter Thirring. Besondere Vorsicht seien laut Dr. Othmar Thann, Direktor des KFV, die Übergangsbereiche zwischen Wald und Feld. Mit einer bewussten Fahrweise und reduzierter Geschwindigkeit ließen sich solche Unfälle jedoch verhindern oder in ihrer Schwere reduzieren. ■

Pensionskassen mit 18,3 Mrd.

Der FMA-Bericht zum 2. Quartal 2014 der österreichischen Pensionskassen liegt vor. Die Zahl der Anwärter und Leistungsberechtigten erreicht 850.000. Der relativ hohe Aktienanteil ermöglichte eine gute Performance.

Das von den österreichischen Pensionskassen verwaltete Vermögen betrug zum Ende des 2. Quartals 2014 € 18,3 Mrd. und stieg somit im Vergleich zum Vorquartal um 3,2%. Die Vermögensveranlagung aller Pensionskassen zusammen erzielte in den ersten sechs Monaten des Jahres **2014 ein Veranlagungsergebnis von 4,7%**, davon im zweiten Quartal eines von 3,0%. Für die letzten drei, fünf bzw. zehn Jahre betrug die durchschnittliche Performance per anno 5,4%, 5,5% bzw.

3,8%. Die Zahl der Anwartschafts- und Leistungsberechtigten erhöhte sich im Vergleich zum **Vorquartal leicht um 0,6% auf rund 850.000 Personen**. Davon bezogen 83.000 Personen (9,8%) eine Pensionsleistung aus dieser Form der betrieblichen Altersvorsorge. Dies geht aus dem von der österreichischen Finanzmarktaufsichtsbehörde FMA veröffentlichten Bericht über das 2. Quartal 2014 der österreichischen Pensionskassen hervor.

Den größten Anteil am **Portfolio der Pen-**

sionskassen hatten Schuldverschreibungen mit 40,4% des Gesamtvermögens. **Aktien halten einen Anteil von 31,0%** und Guthaben bei Kreditinstituten machen 13,0% des Veranlagungsvolumens aus. Der Rest entfiel auf Immobilien, Darlehen und Kredite sowie sonstige Vermögenswerte. Im 2. Quartal 2014 war das Vermögen, nach Währungsabsicherungsgeschäften, zu rund 20,0% in ausländischer Währung veranlagt. Das Vermögen der Pensionskassen **wurde zu 95% über Investmentfonds gehalten.** ■

Kampf den Einbruchmythen

Einbrecher kommen immer nachts und bei mir ist ohnehin nichts zu holen? Weit gefehlt.

Jüngst räumten Experten des österreichischen Versicherungsverbandes VVO, KFV (*Kuratorium für Verkehrssicherheit*) und des Bundeskriminalamtes (.BK) mit den gängigen Mythen rund um das Thema Einbruch auf und zeigten effektive Sicherheitsmaßnahmen zum Einbruchschutz.

Im Jahr 2013 brachen Kriminelle 16.548 Mal in Wohnungen und Wohnhäuser ein. Damit stieg die Zahl der Einbrüche erstmals in den letzten vier Jahren wieder an. Das bedeutet, „dass beinahe zwei Mal innerhalb einer Stunde ein Einbruch in Österreich verübt wird“, betont VVO-Vizepräsident Vorstandsvorsitzender Hartwig Löger. Vielen Menschen sind mögliche Sicherheitsrisiken immer noch nicht bewusst und sie unterschätzen die Gefahr. Dabei zählen Wohnungseinbrüche zu den fünf Kriminalitätsfeldern, die den größten Einfluss auf das Sicherheitsempfinden der Gesellschaft haben. Fakt ist: Mehr als die Hälfte der Spontan Täter würden sich schon durch

sehr einfache Sicherheitsmaßnahmen abschrecken lassen.

Leider wird die Einbruchswahrscheinlichkeit immer noch unterschätzt. Unzureichende Sicherungsmaßnahmen machen es Dieben oft zu leicht, in Wohnobjekte einzudringen. „Im Schnitt richten Täter einen Schaden in Höhe von rund 2.200 Euro pro Einbruch in privaten Objekten an“, so Löger.

Dass man sich vor Einbruch schützen kann, beweist die Erfahrung der Polizei. Mehr als ein Drittel der Einbrüche würden im Anfangsstadium abgebrochen, nicht zuletzt auch wegen der Sicherheitsmaßnahmen der Bewohner. Aber ebenso durch richtiges Verhalten und die Aufmerksamkeit der Nachbarschaft werden Einbrüche verhindert, unterstreicht General Franz Lang, Direktor des Bundeskriminalamtes. Jetzt zu Beginn der kalten Jahreszeit startet die Polizei österreichweit eine Kampagne gegen Dämmerungseinbrüche. ■



Hartwig Löger: „Viele Bürger unterschätzen die Einbruchgefährden.“

AssCompact: Awards für Versicherer und Jungmakler

Unter dem Motto „Netzwerk/Kunde/Kompetenz“ lud AssCompact zum 8. AssCompact Trendtag in die Pyramide in Wien/Vösendorf ein. Die mehr als 2.000 Fachbesucher und die mit knapp 50 Ausstellern gefüllte Standfläche machen deutlich, dass besonders in wirtschaftlich schwierigen Zeiten großer Bedarf besteht, sich aus erster Hand zu informieren. Neben den besten heimischen Versicherern zeichnete AssCompact heuer erstmals die Jungmakler des Jahres aus.

Bei der Siegerehrung standen nach den Top 10, die sich dem Casting einer 15-köpfigen Jury aus Branchenexperten gestellt hatten, drei strahlende Sieger auf der Bühne: Es siegte **Jürgen Sponer, EVK Jürgen Sponer Versicherungsmakler GmbH, Eggendorf/Niederösterreich**, vor **Dr. Georg Aichinger, Geschäftsführer der soldORA GmbH, Wien**, und **Michael Billes, Versicherungsmaklerbüro Billes, Eisenstadt**. Dank des Engagements einer Reihe von Förderern wurden nicht nur die drei Sieger, sondern alle Teilnehmer, die es unter die zehn Top-Platzierten geschafft hatten, mit attraktiven Sachpreisen bedacht.

Mit Spannung wurde die Vergabe der AssCompact Awards 2014 erwartet. Im Bereich der **Betrieblichen Altersvorsorge** erreichte **die Allianz** den ersten Platz. Auf den Rängen zwei und drei folgten die Generali und die Zürich Versicherung. Als Spitzenreiter im Markt der Berufsunfähigkeitsversicherung ging die Continentale hervor. Die Plätze belegten die Nürnberger Versicherung und die Dialog Lebensversicherung AG. Gewinner in der Gewerbeversicherung war die Generali, gefolgt von der UNIQA und der Donau Versicherung. Die **Zürich Versicherung setzte sich beim Sonderaward „Bester Onlineservice für Vermittler“** gegen die UNIQA und die Generali durch.

Drei Keynote Speaker am Hauptkongress und sieben Workshop-Reihen mit 28 Referaten und Diskussionen boten reichlich Gelegenheit für ein Wissens-Update. „Keine unternehmerische Disziplin hat sich stärker verändert als der Verkauf“, erklärte der deutsche Vertriebsprofi **Andreas Buhr, Präsident der German Speakers Association**, in seinem Referat unter dem Motto „Verkauf geht heute anders“, „vier von fünf Kunden informieren sich heute vor dem Kauf eines Produktes im Internet.“ Das stelle den Berater von heute vor ganz andere Kompetenzanforderungen als noch vor fünf Jahren. „Vorbereitung ist der Schrittmacher des Erfolgs“, so Andreas Buhrs Fazit. Der Versicherungsvermittler komme nicht mehr umhin, sich vor dem Beratungsgespräch in den sozialen Netzwerken über den Kunden zu informieren.

Die Kommunikations- und Netzwerkexpertin Magda Bleckmann bot Rezepte für professionelles Networking, der renommierte **Humangenetiker Markus Hengstschläger** präsentierte unter dem Thema „Gene sind nur Bleistift und Papier, aber die Geschichte schreiben wir selbst“ unterhaltsam wissenschaftliche Erkenntnisse über den Umgang mit genetischem Erbmateriale.

„Unser Anspruch bei der Auswahl des Trendtagprogramms ist es, den **Besuchern ein Wissens-Update zu bieten**, das sie unmittelbar im Vermittlerbetrieb umsetzen können“, so **Trendtagveranstalter und AssCompact-Herausgeber Franz Waghübinger**. ■



Herausgeber Franz Waghübinger, Michael Billes, Eisenstadt, Jürgen Sponer, Eggendorf/NÖ, Dr. Georg Aichinger, Wien, und Vertriebsleiter Medien Ernst Vallant (von links).

Rückversicherer: Markt in Bewegung

Das Prämienvolumen im Rückversicherungsweltmarkt 2013 lag bei mehr als 200 Milliarden US-Dollar. Die Branche gerät durch neue Investoren und Überkapazitäten in Bewegung, Chancen ergeben sich durch das Erschließen neuer Märkte. Die UNIQA Re übernimmt exklusiv Risiken der UNIQA Group.

Naturkatastrophen verursachten 2013 weltweit wirtschaftliche Schäden von rund 130 Milliarden US-Dollar. 44 Milliarden US-Dollar davon waren durch Versicherungen gedeckt. Um nachhaltige Schäden für Primärversicherer zu vermeiden, geben sie Risiko an Rückversicherer ab. Diese identifizieren, bewerten und übernehmen schwer oder unkalkulierbare Risiken für Versicherungsunternehmen. Das erlaubt Erstversicherern, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren.

„Durch Rückversichern wird das versicherungstechnische Risiko vermindert, der Eigenkapitalbedarf reduziert und der Geschäftsverlauf stabilisiert“, skizziert Kurt Svoboda, Chief Risk Officer (CRO) UNIQA Insurance Group AG, die Vorteile der Rückversicherung.

Das Hochwasser im Sommer 2013 zeigte, welchen Nutzen es für einen Erstversicherer hat, sich gegen Naturkatastrophen abzusichern. Damals kam es zu Überschwemmungen in sieben Ländern Mitteleuropas. Insgesamt entstanden UNIQA-Kunden durch diese Katastrophe Schäden, die in der Höhe von rund 63 Millionen Euro gedeckt waren. „Unser Rückversicherungsmodell bei Naturkatastrophen kommt zum Greifen, sobald die versicherten Schäden eine Marke von 30 Millionen Euro überschreiten. Alles, was darüber liegt, wird von Rückversicherungen übernommen. In diesem Fall waren es rund 33 Millionen Euro“, so Hans Uwe Müller, Managing Director UNIQA Re AG Zürich. ■

Neben der Rückversicherung von Naturkatastrophen übernimmt UNIQA Re grundsätzlich auch alle anderen Versicherungssparten – von der Produkthaftpflicht über Kunstversicherung und Terrorrisiko bis hin zur Eigentumsversicherung. UNIQA Re übernimmt als Rückversicherer exklusiv die Organisation, Koordination und Bündelung der Rückversicherungen für alle operativen Versicherungsgesellschaften der UNIQA Gruppe.

Die Branche bewegt sich

Derzeit zeichnet sich in der Schadenrückversicherung weltweit ein intensiver Wettbewerb ab.

Das liegt zum einen an der guten Kapitalausstattung von Erstversicherern: Druck auf die Preise entsteht durch die positiven Ergebnisse der Rückversicherer aufgrund ausgebliebener Großschäden in Regionen mit bisher hohem Risikopotenzial. Auswirkungen auf den Preis zeigt weiter der Einstieg neuer Anbieter ins Geschäft: Investoren, Hedgefonds und Pensionskassen sind auf das konjunkturunabhängige Business mit Naturkatastrophenrisiken in den USA aufmerksam geworden. Ausgewählte Kennzahlen zum Geschäftsverlauf der UNIQA Re AG 2013: verrechnetes Prämienvolumen: 1.110,1 Millionen Euro (2012: 778,0 Mio. Euro), Versicherungsleistungen im Eigenbehalt: 686,5 Millionen Euro (2012: 461,5 Mio. Euro), Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb: 328,5 Millionen Euro (2012: 175,6 Mio. Euro). ■



Mit einem D.A.S. Rechtsschutz profitieren Ihre Kunden von umfassender Beratung in Rechtsfragen und kompetenter Unterstützung bei Konflikten.

GENUG VOM KOPFZERBRECHEN BEI RECHTSFRAGEN?

Ihr Kunde möchte für sein Unternehmen eine Woche Betriebsurlaub ausrufen, um die dringend notwendige Inventur durchzuführen. Womit er allerdings nicht gerechnet hat: Einigen Arbeitnehmern passt der von oben „verordnete“ Urlaub überhaupt nicht. Der Widerstand des Personals ist massiv. Können rechtliche Konsequenzen drohen?

Bei solchen oder ähnlichen Rechtsfragen rund um unternehmerische Tätigkeit können Versicherte auf D.A.S. als kompetenten Partner vertrauen. Denn das Rechtsdienstleistungsangebot reicht weit über reine Kostenerstattung.

Die Vorteile des D.A.S. Rechtsschutzes:

- Kostenlose, österreichweite Rechtsberatung durch hochqualifizierte juristische Mitarbeiter oder D.A.S. Partneranwälte – online, telefonisch oder persönlich in den D.A.S. RechtsService Zentren verteilt in ganz Österreich
- Telefonische Rechtsauskunft bei dringlichen Rechtsfragen
- Schnelle und einfache außergerichtliche Schadenerledigung durch D.A.S. Juristen
- Spezialisiertes RechtsService Ausland bei Rechtskonflikten mit Auslandsbezug oder Notfällen auf Reisen



Ihr

Klaus Pointner
Leiter Partnervertrieb
Österreich

D.A.S. Rechtsschutz AG



DER FÜHRENDE SPEZIALIST
IM RECHTSSCHUTZ

Neuer Markenauftritt

VERO ist das drittgrößte Versicherungsmaklerunternehmen des Landes. Der Zusammenschluss von Maklern unter einem Dach baut seine Marktposition laufend aus. Im letzten Jahr erwarb man Betriebliche Vorsorge GmbH. Nun wurde die Tochter umbenannt: Unter der Marke VERO und einem neuen Unternehmensauftritt soll zukünftig die Zugehörigkeit zu VERO widerspiegelt werden. „Der gemeinsame Markenauftritt ist ein logischer zweiter Schritt in unserer Unternehmensentwicklung, der unsere Zugehörigkeit zu VERO am Markt signalisiert. Unsere Expertise und unser aufgebautes Netzwerk als neutraler Berater für betriebliche Vorsorgelösungen fügen sich perfekt in das Portfolio von VERO ein und ergänzen es“, so Manfred Reinalter, **Geschäftsführer der VERO Betriebliche Vorsorge GmbH. Mag. Christian Kaiser, Vorstand der VERO Management AG**, kommentiert: „Wir fokussieren das Wissen, die Erfahrung und das spezifische Experten-Know-how unserer rund 160 Mitarbeiter gezielt bei VERO und präsentieren uns nun auch mit einem gemeinsamen Erscheinungsbild nach außen.“ Das Bewusstsein über die Notwendigkeit einer betrieblichen Vorsorge unterliegt in Österreich ei-



VERO-Vorstand Mag. Christian Kaiser: Präsentieren uns zukünftig mit einem gemeinsamen Erscheinungsbild.

nem Ost-West-Gefälle: In Vorarlberg bereits stark ausgeprägt, hinken die östlichen Bundesländer noch hinterher. Generell verzeichnen Experten aber einen landesweiten Nachholbedarf: „Wir sehen im Geschäftsfeld der betrieblichen Vorsorge enormes Wachstumspotenzial, da in vielen Branchen gerade ein intensiver

Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter beginnt. Reinalter und sein Team haben sich als erste Berater in dieses Segment hinein bewegt, es zur Marktführerschaft gebracht und Pionierarbeit zum Thema betriebliche Vorsorge als Instrument der Personalpolitik in Österreich geleistet“, betont Kaiser die Stärken. ■

Junges Talent

Vor fünf Jahren gegründet, setzte die Koban Südvers Group von Anfang an auf die Förderung junger Talente: „Wir schätzen vor allem den Esprit, den Tatenrang und die frische Herangehensweise junger Mitarbeiter. Es ist uns ein Anliegen, sogenannte ‚High Potentials‘ zu fördern und zu unterstützen“, erklärt Dr. Klaus Koban. „Um das zu gewährleisten, haben wir Rahmenbedingungen geschaffen, die auf die speziellen Bedürfnisse neuer Mitarbeiter eingehen und so die Zusammenarbeit für beide Seiten gewinnbringend machen.“ Bemühungen, die

nicht nur nachhaltigen Erfolg versprechen, sondern nun auch von außen gewürdigt wurden: Dr. Georg Aichinger wurde im Rahmen des AssCompact Jungmakler Awards 2014 zu einem der besten Nachwuchsmakler Österreichs gekürt. Der gebürtige Kärntner ist Jurist. Nach wenigen Monaten als Assistent der Geschäftsführung in der Koban Südvers Group gründete er 2011 gemeinsam mit Dr. Klaus Koban die KobanSOLDORA GmbH, die ausschließlich auf die Sparten D&O, Strafrechtsschutz und Berufshaftpflichtversicherungen spezialisiert ist. ■



Dr. Georg Aichinger wurde zu einem der besten Jungmakler Österreichs gekürt.

Was Vernünftiges zum Essen

Die bekannte **Gastronomin und Fernsehköchin Sarah Wiener** startete 2007 in Deutschland eine Initiative mit dem Ziel, Kindern und Jugendlichen vernünftiges Essverhalten beizubringen. In Workshops an Schulen, Kindergärten und Tagesstätten sollen die Kids etwas über gesunde Ernährung lernen, gleichzeitig sollen aber auch Lehrer und Erzieher zu Multiplikatoren ausgebildet werden. In Österreich läuft das Projekt „Für gesunde Kinder und was Vernünftiges zu essen“ derzeit an 21 burgenländischen Schulen.

Ende Oktober nahm Sarah Wiener einen Spendenscheck über 30.000 Euro von der Allianz entgegen. Das Geld wurde im Rahmen einer Charity-Initiative mit Allianz-Vertriebspartnern aus der Maklerschaft gesammelt. „Mit dem Geld können wir vielen Kindern die Freude am Kochen



Vernünftige Ernährung ist eine wichtige Voraussetzung für eine gesunde Lebensweise. Die Allianz unterstützt daher die Sarah-Wiener-Stiftung.

näherbringen“, so die prominente Köchin. Der Scheck wurde gemeinsam von Michael Sturmlechner, Leiter Ungebundener Vertrieb der **Allianz-Gruppe in Österreich**, sowie Maklerpartner Franz Waghubinger

übergeben. **Allianz-Vertriebsvorstand Mag. Christoph Marek:** „Unser Ziel ist es, auch in einem Bereich Verantwortung zu übernehmen, wo es um Wissen zu Ernährungsfragen unserer Kinder geht.“ ■

Unwetterwarnung per SMS

Handys haben sich zu unverzichtbaren Begleitern im Alltag entwickelt – sie erleichtern das Leben und können mitunter auch Leben retten. Einen besonders sinnvollen und effizienten Dienst betreibt UNIQA seit nunmehr zehn Jahren mit dem Kompetenzzentrum für Meteorologie und Unwetterwarnungen (UBIMET): 400.000 Kunden nutzen in diesem Zeitraum die detaillierten Wetterdaten, die per SMS verschickt wurden. „Wir sind als Versicherung nicht nur im Schadensfall für unsere Kunden da, Prävention ist für uns mindestens genauso wichtig“, unterstreicht

Vorstand Robert Wasner seine Verantwortung. Die Unwetterwarnung steht **UNIQA Kunden in den jeweiligen Kundenprogrammen gratis zur Verfügung**. Die Warnungen werden bis zu zwei Stunden vor dem zu erwartenden Unwetter versendet – so sollen die Empfänger genug Zeit haben, Autos unterzustellen, lose Gegenstände zu befestigen oder Fenster zu schließen. Die Unwetterwarnungen, die per SMS oder E-Mail verschickt werden, enthalten Informationen zu starkem Schneefall, Glatteis, Sturm, Hagel, Überflutungen, Gewitter oder Starkregen. ■



Der SMS-Warndienst bietet die Möglichkeit, sich auf Schlechtwetter entsprechend vorzubereiten.

ERGO nutzt alle Vertriebswege

ERGO verstärkt zukünftig ihr Engagement im Internet: So wurde die bisherige als Tochter ERGO Direkt Lebensversicherung AG Ende September mit der ERGO Versicherung AG fusioniert. Die nunmehr vereinte operativ tätige Versicherungsgesellschaft nutzt zukünftig alle Vertriebswege. Mit der Integration soll aber

nicht nur der Vertriebsweg Internet ausgebaut werden, die Fusion ist auch ein wichtiger Schritt für die geplante Digitalisierungsstrategie von ERGO. „Die zunehmend mobile Gesellschaft verändert das Verhalten der Kunden. Das wird auch immer deutlicher im Versicherungsbereich erkennbar. Die Kunden nutzen je nach Bedarf und

Komplexität der Produkte mehrere Vertriebswege für die Beratung oder den Abschluss. Gleichzeitig müssen wir unsere Vertriebsprozesse den neuen Kommunikationstechnologien im Hinblick auf Serviceangebote und Produkte anpassen“, **erklärt Mag. Josef Adelman, Vorstandsvorsitzender der ERGO Versicherung AG.** ■

Unterstützung für Rainbows

Golfen für den guten Zweck hat bei der Nürnberger Versicherung bereits Tradition – heuer zugunsten von Rainbows Salzburg. „Es freut mich, dass wir dem Verein aus Erlösen unseres Charity Golfturniers eine Geldspende von 3.000 Euro überreichen können“, so Vorstandsvorsitzender Kurt Molterer. Der Verein begleitet Kinder und Jugendliche, die von Trennung oder Scheidung der Eltern oder vom Tod eines nahestehenden Menschen betroffen sind. Wir danken der NÜRNBERGER für diese Spende, die wir für unsere Arbeit sehr gut gebrauchen können“, freuten sich Landesleiterin Monika Aichhorn und Schirmherr Gerhard Huber bei der Scheckübergabe. ■



Kurt Molterer, Mag. Monika Aichhorn, Konsul Gerhard Huber und Dr. Philip Steiner bei der Scheckübergabe

ParkAllee für die Generation 50plus

Standard Life hat ein neues Altersvorsorgekonzept speziell für die Bedürfnisse der Generation 50+ auf den österreichischen Markt gebracht. Die fondsgebundene Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht namens „ParkAllee“ wird, je nach Anlegertyp, in den Varianten „komfort“ und „aktiv“ angebo-

ten. Die Kunden investieren einmalig einen mindestens fünfstelligen Betrag, den sie während der Vertragslaufzeit aufstocken, bei Bedarf aber auch reduzieren können. „Häufig überprüfen über 50-Jährige noch einmal ihre bisher getroffenen Vorsorgeentscheidungen. Sie suchen nach Möglichkeiten, ihr bislang

angespartes Vermögen weiter zu vermehren, ohne dabei allerdings ein hohes Risiko eingehen zu müssen“, so Bernhard Fasching, Sales Manager Austria bei Standard Life. „Mit unserem neuen Produkt „ParkAllee“ bieten wir unseren 50plus-Kunden eine auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Lösung“. ■

Ich bin ein Wunder

Im Rahmen der Benefizaktion „Ich bin ein Wunder“ hatte die Merkur Versicherung zu einem österreichweiten Malwettbewerb aufgerufen. Kinder von 3 bis 12 Jahren wurden eingeladen, sich selbst als wunderbares Wesen zu malen oder zu zeichnen. Aus den über 700 eingesendeten Werken wählte eine Jury die zwanzig besten aus. Diese Gewinnerbilder wurden Ende September im Rahmen einer Vernissage in Graz präsentiert und versteigert. Der Benefizerfolg der Veranstaltung war beachtlich: Insgesamt konnte eine Summe von 53.820 Euro gesammelt werden, die schwerkranken Kindern im Kinderhospiz Sterntalerhof zugute kommen. ■



Vorstandsdirektor Ing. Andreas Stettner, Vorstandsdirektor Christian Kladiva, Mag. Harald Jankovits (GF Sterntalerhof), Moderator Volker Piesczek (Puls4) und Vorstandsvorsitzender Mag. Gerald Kogler.

PERSONALIA

WIENER STÄDTISCHE VERSICHERUNG

Dr. Manuel Schalk leitet seit Oktober die Rechtsabteilung in der Wiener Städtischen Versicherung. Er folgt damit auf Mag. Helene Kanta, die im Konzern neue Aufgaben wahrnehmen wird. Der erfahrene Versicherungsexperte hat bereits mehrere heimische sowie ausländische Versicherungsunternehmen beraten. „Ich freue mich sehr, mit Manuel Schalk einen ausgewiesenen Rechtsexperten im Versicherungswesen mit an Bord zu haben. Damit ist gewährleistet, dass die Wiener Städtische in allen rechtlichen Belangen bestens beraten ist“, so Mag. Robert Lasshofer, Generaldirektor der Wiener Städtischen Versicherung.



Manuel Schalk

EUROPÄISCHE AKTUARVEREINIGUNG

Dr. Michael Renz wurde zum Vorsitzenden der Europäischen Aktuarvereinigung ernannt. Der freiberufliche Aktuar folgt auf den Schweden Malcolm Campbell, der dem Verband in den vergangenen zwölf Monaten vorgestanden ist. Michael Renz begann seine Karriere bei der Allianz Lebensversicherung, es folgten Stationen in diversen Versicherungsunternehmen. Von 2002 bis 2011 war er Vorstandsmitglied der Zurich Beteiligungs-AG Deutschland und als CEO Life Germany für das Lebensversicherungsgeschäft zuständig. Seit 2012 ist er selbstständiger Berater und mit B&W Deloitte assoziiert. Seit 1994 ist Renz Mitglied der Deutschen Aktuarvereinigung, seit 2003 als Mitglied des Vorstandes. Schwerpunkt seiner einjährigen Präsidentschaft soll laut Michael Renz die weitere Umsetzung des neuen europäischen Aufsichtsrechts für Versicherungen, Solvency II, sein.



Michael Renz

VERO UNTERNEHMENSGRUPPE

Mag. Cornelia Auer fungiert seit Oktober als Chief Financial Officer (CFO) der VERO-Unternehmensgruppe und zeichnet für die Resorts Finanzen und Personal verantwortlich. Gemeinsam mit Mag. Christian Kaiser und Kommerzialrat Franz Wagner bildet sie zukünftig das Vorstandsteam der VERO.



Cornelia Auer

Die gebürtige Tirolerin war zuvor zwölf Jahre in der Raiffeisen-Landesbank Tirol AG tätig. Als langjährige Großkundenbetreuerin konnte Auer nicht nur ein weitreichendes Kontaktnetzwerk aufbauen, sondern managte auch ein Portfolio von rund 300 Millionen Euro Ausleihungen und 100 Millionen Euro Anlagevolumen. Zudem kann die studierte Juristin ihre umfassende Erfahrung am Finanzsektor sowie ihr spezifisches Experten-Know-how im Bereich Controlling, Risikostrategie, Konditionen- und Sicherheitsverhandlungen in ihrer neuen Vorstandsposition bei VERO einbringen. Aufsichtsratsvorsitzender Dr. Christian Harisch: „Wir sind mit der VERO erfolgreich unterwegs und in den letzten Jahren stark gewachsen. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, das Führungsteam breiter aufzustellen. Es freut uns, dass wir mit Mag. Auer eine risikobewusste Finanzexpertin mit ausgeprägtem Geschäftssinn für die VERO gewinnen konnten.“

GENERALI – NEUE RECRUITING-KAMPAGNE

Die Generali-Gruppe Österreich hat eine bundesweite Kampagne zur Rekrutierung neuer Mitarbeiter gestartet. Zehn ausgewählte Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen erzählen in Fernsehspots sowie in Printinseraten und auf Plakaten über ihren Arbeitsalltag. „So vielfältig wie unsere rund zwei Millionen Kunden und ihre Lebenssituationen, so vielfältig sind auch unsere Betreuer“, erklärt Generali-Vorstand Arno Schuchter. Der Beruf des Kundenbetreuers eignet sich für Quereinsteiger, egal ob Handwerker oder Freiberufler, mit oder ohne Studium und insbesondere auch für Frauen. Aktives Zuhören und Verstehen zählen ebenso zu den Hauptaufgaben der Kundenbetreuer und Betreuerinnen wie die persönliche Beratung der Kunden vor Ort, der bedarfsgerechte Verkauf moderner Versicherungs- und Vorsorgelösungen sowie die Betreuung der Kunden im Schadensfall.

Die Bewerber müssen über keine speziellen Versicherungsvorkenntnisse verfügen, da die Generali eine fundierte fachliche Schulung und eine umfassende Weiterbildung bietet. Gefragt sind jedoch eine ausgeprägte Service- und Kundenorientierung, soziale Kompetenz und eine hohe Leistungsbereitschaft. Insgesamt sollen so 250 neue Mitarbeiter gefunden werden. Weitere Informationen unter www.generaliat.at.

Schlusspointen

„Ich glaube, es wird unsere Aufgabe sein, Tore zu erzielen.“

Der deutsche Bundestrainer Joachim Löw in einem RTL-Interview nach der Niederlage gegen Polen

„Rendite bleibt machbar.“

Schlagzeile aus der Tageszeitung „Handelsblatt“

„Röstige und getreidige Aromatik, elastische Textur, homogen kompakter Kern, kräftige Geschmacksnote, eignet sich für schwere Sugos.“

Aus dem Test einer Spaghettisorte im Magazin „Falstaff“

„Pizza soll UNESCO-Weltkulturerbe werden.“

Meldung auf orf.at

„Der Ring ruft, die Nacht lacht.“

Ankündigung des Vienna Night Runs im „Wiener Bezirksblatt“

„Tonis Freilandhühner wieder zurück aus Wien. Für 12 Wochen durften 7 steirische Freilandhühner aus Glein bei Knittelfeld im AllYouNeed Hotel Vienna2 ihre Sommerfrische verbringen.“

Touristische Pressemeldung

„Wenn alle die, die Arte gut finden, auch Arte schauen würden, dann würde RTL schlecht dastehen.“

Florian Hager, stellvertretender Programmdirektor Arte bei den Münchner Medientagen

„Am Ende fiel die Entscheidung deutlicher aus als erwartet. Mit 55,5 gegen 44,7 Prozent stimmten die Schotten gegen die Unabhängigkeit.“

100,2-prozentige Meldung aus der Tageszeitung „Die Presse“

Glückliches Österreich

Ein Land geriet in blankes Erstaunen. Erst der äußerst unsensible Umgang von Hannes Kartnig mit dem individualisierten Strafvollzug machte deutlich, was mit **einer Fußfessel so alles an Mobilität bewerkstelligt werden kann.**

Von der Opernpremiere in der steirischen Landeshauptstadt bis zum würdigen Abendessen in einem Wiener Nobelhotel.

Wenn das Schule macht, dann könnte sich die Fußfessel zu einem handfesten Konjunkturstabilisator mausern, denn einsitzende Gefangene werden ja dem privaten Konsum weitgehend entzogen und kosten darüber hinaus den Staat noch Geld – für Logis und Verpflegung. Die breitflächige Verabreichung der Fußfessel könnte also durchaus wünschenswerte **ökonomische Wachstumsimpulse** zur Folge haben. Die dabei zu leistenden Steuern und Abgaben kämen in ihrer Höhe dem Sühneprinzip im Strafvollzug auch durchaus nahe ...

Doch die Volksseele – ökonomisch nicht sehr versiert – sah das anders und war erst erstaunt, dann entsetzt. Tagelang hat diese Posse, bei der die Strafvollzugsbehörden alles andere als einen professionellen Eindruck hinterließen, die veröffentlichte Meinung dominiert. Und der Stammtisch war rechtschaffen empört ...

Ebenso indigniert waren die feministischen Kader des Landes über die Entscheidung von „Austrian Standards“ (vormals recht trivial Österreichisches Normungsinstitut genannt) das vieldiskutierte „Binnen-I“ nicht zur verbindlichen Schreibnorm für amtliche Schriftstücke oder Schulbücher zu machen. Sofort erschallte der **Ruf nach mehr Gendgerechtigkeit** auch im geschriebenen Wort. Doch die amtlichen Normgeber wollten sich den Krieg mit den entschiedenen Gegnern dieser Schreibweise, die mittlerweile selbst bei weiblichen Literaten zu Protesten führt, nicht antun.

Auch der Rektor der Uni Wien hat einen Konflikt, der noch keiner war, im Keim erstickt. Die links-linke ÖH hatte nämlich gefordert, den **Couleurstudenten das Tragen der bunten Kappe und des farbenprächtigen Bandes** auf Universitätsboden zu untersagen. Ein emeritierter Ordinarius der Rechtswissenschaften gab dazu sofort verfassungsbedenklichen Flankenschutz.

Konfliktscheue ist ein liebenswerter Wesenszug der Mehrheit in diesem Lande. Also einigte man sich in der Metaller-Lohnrunde auf einen Kompromiss, von dem beide Verhandlungspartner vor laufender Kamera mit Sorgenfalten auf der Stirn behaupteten, dass „dies gerade noch verkraftbar bzw. zumutbar sei“. Die grimmigen Betriebsversammlungen sind nicht mehr notwendig, und das Streiken überlässt man erfreulicherweise **den Piloten und Lokführern in Deutschland.** Einem Land, in dem noch immer die Meinung vorherrscht, der kürzeste Weg zwischen zwei Punkten sei eine gerade Linie.

Tu felix Austria!

von Milan Frühbauer



Die Fußfessel als Aufreger der Nation.

Sicher auf Schritt & Tritt

Clever vorgesorgt mit der Zurich Unfallversicherung

Unfälle kann man nicht verhindern. Finanzielle Engpässe schon. Am besten mit dem Zurich Unfallschutz. Lebenslange Unfallrente, Hubschrauberbergung bis 10.000 Euro und leistungsstarke Pakete für Familien, Senioren und Jugendliche sind nur einige der Highlights. Überzeugen Sie sich selbst. www.zurich.at/unfall




SEIT
190
JAHREN

AUF EINE SORGENFREIE PENSION

1. Kommt es anders 2. Als man denkt 3. Jetzt vorsorgen:
Mit der Wiener Städtischen, die sich seit 1824 darum kümmert,
ihren Kundinnen und Kunden in jeder Lebenslage Sorgen abzu-
nehmen. Damals, heute und in Zukunft.

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

wienerstaedtische.at
facebook.com/wienerstaedtische 

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP