

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



Digitalisierung

FOLGEN FÜR MAKLER

ROADSHOW DES FACHVERBANDES

Was Makler jetzt wissen müssen

ÖVM-FORUM IN LINZ

Awards und „Follow me“

KMU-STUDIE

Versicherungsmakler halten sehr gut mit



FÜR SIE DA, UM FÜR SIE DA ZU SEIN!



Unsere Partnerbetreuer sorgen mit hoher Kompetenz und bestem Service dafür, dass es unseren Vertriebspartnern in ganz Österreich an nichts fehlt.

Mehr Infos bei Ihrem Partnerbetreuer oder auf wienerstaedtische.at/vertriebspartner

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

Bewegte Zeiten

In diesen Tagen finden in allen 9 Landeshauptstädten Veranstaltungen des FV unter dem Titel „Roadshow 2016“ statt. Neben aktuellen steuer- und strafrechtlichen Themen berichtet der ÖVM über unsere gemeinsame **Initiative „follow me“**. Hier geht es um Informationen zum Thema Betriebsübergabe/Betriebsnachfolge, und es ist sehr begrüßenswert, dass im Rahmen dieser Aktion entsprechende Initiativen und Beratungen angeboten werden. **Weiters finde ich es außergewöhnlich beachtenswert, dass unsere Vorsitzende der RDK, Dr. Ilse Huber, über Sinn, Funktionsweise und Aufgaben der neu geschaffenen RDK berichtet.** Diese ist meines Erachtens schon jetzt ein „großer Wurf“. Denn unser Stand nähert sich damit dem der Freien Berufe an, und ich bin jetzt schon der vollen Überzeugung, dass damit ein wesentlicher Schritt in Richtung Qualität in der gesamten Versicherungsbranche gesetzt wurde. Die RDK ist übrigens seit Wochen funktionsfähig. Anträge können relativ formlos mittels Antragsformular gestellt werden, und ich bin ganz überrascht, wie schnell und unbürokratisch die erfahrene ehemalige OGH-Richterin Dr. Huber mit den bereits eingelangten Anträgen umgeht.

Mag. Gisch berichtet in schon gewohnt professioneller Weise über die wesentlichen Inhalte der IDD und über die relevanten vergangenen und gegenwärtigen Aktivitäten unserer Fachorganisation. Die Bewältigung unserer diesbezüglichen Aufgaben ist wohl die größte Herausforderung seit vielen Jahren, der sich unsere Funktionäre und Mitarbeiter zu stellen haben. Wie bereits bekannt ist, konnten wir dem Kommissionsentwurf zur **Versicherungsvermittler-Richtlinie vom 3. Juli 2012 mithilfe des Europäischen Parlaments und insbesondere unseres Abgeordneten Othmar Karas die Giftzähne ziehen.** Der Teufel liegt aber bekanntlich auch hier im Detail. Uns ist es natürlich immens wichtig, unsere Expertise beim Gesetzgeber und in der Verwaltung einzubringen. Wir tun dies überaus aktiv und sind so auf die in den nächsten Monaten und Jahren auf uns zukommenden Aufgaben und Anforderungen bestens vorbereitet. An dieser Stelle sei vermerkt, dass die Zusammenarbeit mit der Versicherungswirtschaft hervorragend funktioniert und wir auch redlich bemüht sind, Gemeinsamkeiten mit anderen in der Versicherungsvermittlung tätigen Berufsgruppen zu suchen und zu finden.

Das Thema Digitalisierung ist nicht nur in Österreich, sondern auch in anderen europäischen Ländern derzeit ganz oben auf der Agenda zu finden. Auch wir haben uns natürlich intensiv mit diesen Anforderungen beschäftigt.

Auf der Roadshow steht auch das Thema Vermögensschadhaftpflichtversicherung für Versicherungsmakler auf der Agenda. Ich darf daran erinnern, dass wir 2005 eine überaus



Gunther Riedlsperger

vorteilhafte Rahmenvereinbarung für Versicherungsmakler treffen konnten: Ich verweise besonders auf die Bestimmungen hinsichtlich Umsetzungsobligation (Kontrahierungszwang) und die Unmöglichkeit von Schadensabwicklungen seitens des Versicherers. Weiters darf ich Sie dringend ersuchen, sich nicht mit der Pflichtdeckungssumme zu begnügen, sondern weitaus höhere Versicherungssummen abzuschließen. **In diesem Zusammenhang verweise ich auf die mit der Wiener Städtischen getroffene Exzedentenvereinbarung mit überaus günstigen Prämien.** Die österreichische Maklerschaft hat in den vergangenen zehn Jahren insgesamt 60 Millionen Euro in unsere Haftungsabsicherung investiert. Dies ist ein eindrucksvoller Betrag, der letztlich im Sinne der Kunden unserer Maklerunternehmen geleistet wird. Auch dies belegt deutlich, dass die österreichischen Unternehmen und Konsumenten bei Versicherungsmaklern **besser aufgehoben sind als bei anderen** – ganz im Sinne unserer Alpbach-Veranstaltung im Vorjahr, die unter dem Generalmotto stand: „**Warum Österreich maklerversichert sein sollte.**“

Mit der Bitte, unsere Einrichtungen und Veranstaltungen zu nutzen und zu fördern, zeichnet Ihr Fachverbandsobmann
Gunther Riedlsperger

Stimmung mit flauem Magen

Die Tarifierung in Lohn- und Einkommensteuer ist zwar schon konsumwirksam, aber so richtiger Konjunkturanstieg vermag nicht aufzukommen. Die politischen Strukturen sind aktuell recht labil, und die Unternehmerstimmung bleibt gedämpft, weil der lang ersehnte Reformschub weiter auf sich warten lässt. Der ehemalige Musterschule in der Eurozone kämpft als eines von ganz wenigen Ländern mit noch immer steigender Arbeitslosigkeit, Wachstumsschwäche und einem Steuer- und Abgabenniveau, das von immer mehr Menschen als konfiskatorisch angesehen wird.

Aber, was soll das Gejammere? **Die Wettbewerbswirtschaft nimmt auf solche Befindlichkeiten keine Rücksicht.**

Im versicherungswirtschaftlichen Kosmos des Landes tut sich einiges: Die Assekuranten beschäftigen sich verstärkt mit der Digitalisierung. Auch der Fachverband der Versicherungsmakler hat dem Thema einen Workshop gewidmet, und in dieser Ausgabe gibt es eine Fülle von Informationen zu möglichen, befürchteten oder auch segensreichen Auswirkungen der allerorten ausgerufenen Digitaloffensiven. Die zentrale Frage lautet: Bis wohin können auch im Versicherungsvertrieb Routinevorgänge automatisiert werden, und ab welchem Zeitpunkt setzt die ureigene Aufgabe des unabhängigen Maklers ein – die kompetente Beratung für ein maßgeschneidertes Risk Management in den Betrieben und in den privaten Haushalten? **Auch dazu einige Stimmen aus der maklerischen Praxis in dieser Ausgabe.** Trotz aller Begeisterung für die digitalen Möglichkeiten: Schon nach kurzer Problemanalyse wird klar, dass die persönliche Beratung durch nichts ersetzt werden kann. Das Versicherungsgeschäft ist nun einmal die erklärungsbedürftigste – weil im Einzelfall auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittene – Dienstleistung.

Bemerkenswert ist in diesen Wochen auch die Roadshow des Fachverbandes, die in allen Bundesländern Station gemacht

„Auch die Digitalisierung kann die professionelle Beratung nicht ersetzen.“

Dkfm. Milan Frühbauer

hat. Durchwegs sehr guter Besuch, aber auch intensive Diskussionen prägen diesen Kommunikationsansatz zwischen den gewählten Funktionären und den rund 4.000 in Österreich

aktiven Versicherungsmaklern. Die standespolitischen Themen interessieren. Nach der Veröffentlichung der IDD geht es jetzt um die Umsetzung der Richtlinie in nationales Recht, die wieder die Expertise und den zähen Einsatz der damit Beauftragten erfordert.

Ganz kleine Lichtblicke am konjunkturellen Horizont gibt es schon. **Wenn daraus eine veritable Morgendämmerung wird, dann wird uns allen der Berufsalltag wieder mehr Spaß machen. Es wird ja langsam Zeit ...**



Dkfm. Milan Frühbauer, Chefredakteur
m.fruehbauer@manstein.at



VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Gunther Riedlsperger 3

VM Titelgeschichte

Digitalisierung - und die Folgen? 5

Versicherungsmärkte

Uniqa organisiert sich neu 26
Dialog: Erfolgreiche Entwicklung in Österreich 27
CCC kooperiert mit UNIQUARE 28
Finance Pictures: Verständlicher durch Comics 29
Aus den Märkten 30-36

VerbandsManagement

Roadshow zur Maklerinformation 8
Spartenbericht: Jüngste Daten aus der
Bundessparte Information und Consulting 10
ÖVM-Forum Linz 16
Tagungsband erschienen 20
Aus den Fachgruppen 22-24

VM Schlichtungsstelle

14

VM Rechtspanorama

12

VM Interview

Gespräch mit Rudolf Mittendorfer 7

VM Kurzmeldungen

37

VM Personalia

40

VerMischtes

42

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:** © xiaoliangge
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

Digitalisierung – und die Folgen?

Alle sprechen von der Digitalisierungsoffensive. Aber was steckt dahinter? Ein Workshop zu diesem Thema, veranstaltet vom Fachverband der Versicherungsmakler, sollte in Sachen Versicherungsvertrieb etwas mehr Klarheit bringen.

Es gibt keinen rein digitalen Kunden, es gibt keinen rein analogen Kunden. Es gibt nur alles an Graustufen dazwischen“, erläuterte der Leiter dieses Workshops, **Prof. Volker P. Andelfinger, Versicherungsexperte und Trendforscher im Team IIC-Solutions**, den Teilnehmern. Zielgruppe des Workshops waren die Mitglieder des Fachverbandsausschusses. Der Dozent an mehreren Hochschulen sieht in der Digitalisierung mehr Veränderungspotenzial als etwa in der Industriellen Revolution des ausgehenden 19. Jahrhunderts.

Die primäre Intention der Digitalisierung im Versicherungsbereich sei es, Abläufe zu optimieren, den Kunden mehr Komfort zu bieten und – im gegenständlichen Fall – den Grundauftrag des professionellen Versicherungsvertriebs durch zusätzliche Informationen zu erweitern.



Volker P. Andelfinger: „Ich warne vor Schwarz-Weiß-Modellen.“

Andelfinger, der auch einen interessanten historischen Überblick über die gesellschaftlichen Wirkungen von Innovationsprozessen an den Beginn seiner Ausführungen stellte, machte das an einigen konkreten Trendaussagen fest:

Der hybride Kunde, also jener, der sich aller Informations- und Beratungskanäle bedient, müsse durch Makleraktivität und Nutzung der vorhandenen Technologien besser eingebunden werden. Die stark ansteigende mobile Nutzung von Kommunikationsgeräten werde die Struktur der Angebote und auch das Marketing stark beeinflussen.

Der Kunde werde auch weiterhin entscheiden, **was er digital erledigen möchte**. Es werde die Aufgabe des Beraters bleiben, den Kunden auf bestimmte Zusammenhänge aufmerksam zu machen, die er andernfalls nicht erkennen könne.

Die Endkunden werden stärker in die Prozesse eingebunden sein. **Das Personal Insurance Management** – also die elektronische Verwaltung sämtlicher Versicherungspolizen und die Abwicklung der Schadensfälle – wird an Bedeutung gewinnen.

Schon jetzt ist die Schadensbearbeitung zu 80 Prozent digitalisiert und automatisiert. **Es werde in Zukunft zu einer wesentlich besseren Nutzung des Datenschatzes aus „Big Data“ kommen.** „Man muss bedenken, dass **90 Prozent aller derzeit verfügbaren Daten in den letzten zwei Jahren** entstanden sind.“ Diese Daten werden es ermöglichen – überwiegend über Apps (Applications) –, individuelle Angebote zu übermitteln. Dem Kfz-Versicherungskunden etwa können zusätzliche Informationen über den Zustand seines Wagens, Infos zur Verkehrssicherheit oder aber auch die Datenvermittlung direkt vom Auto-

mobil an den Versicherer helfen. Wenn etwa der Versicherer weiß, welche Kilometerleistung auf ein einzelnes Fahrzeug entfällt, dann werde eine neue Form des Preiswettbewerbs bei der Prämie einsetzen.

Ähnliches gilt für gesundheitsrelevante Datenvermittlung, etwa im Bereich der Unfallversicherung, der Lebensversicherung oder bei anderen Versicherungen zur Abdeckung biometrischer Risiken. **Derzeit arbeiteten die meisten Versicherer daran, ihr digitales Potenzial mit entsprechenden Investitionsprogrammen aufzurüsten.** Parallel dazu müssten auch die Makler damit rechnen, dass digitale Kundenstrategien auf alle Vertriebswege übertragen werden. Eine der Hauptaufgaben wird dabei sein, die Bereitstellung von Basics und dem selbstständigen Vertrieb normierte Schnittstellen zwischen den administrativen Programmen des Maklers und den Portalen der Versicherungen zu ermöglichen. Der Versicherungsmakler müsse sich daher mit der Digitalisierung in seinem eigenen Umfeld stärker als bisher auseinandersetzen.

Gegenwärtig mache man die Erfahrung, dass ein Teil der Klientel die Basisinformationen online bezieht, dann aber das persönliche Beratungsgespräch vor Abschluss einer Versicherung bevorzugt. Dazu der Trendforscher: „Die Anzahl jener, die so vorgehen, wird steigen, vor allem in den jüngeren Jahrgängen. Aber selbstverständlich muss der Versicherungsmakler auf dieses Basiswissen gut vorbereitet sein und alle daraus resultierenden Fragen sofort beantworten können.“ **Das System ROPO (research online – purchase offline) sei jedenfalls als Geschäftsmodell zu beachten und ständig zu analysieren.**

Der hybride Kunde von morgen werde möglicherweise schon bald zu REPE (research everywhere – purchase everywhere) umschwenken. Das heißt, so Andelfinger, dass sich nicht die Beratungsintensität verringert, sondern der Wettbewerb zwischen den di-

versen Vertriebskanälen härter wird. Man werde eben auch als Versicherungsmakler auf „der Klaviatur aller Kanäle“ spielen müssen. Fazit: Der sogenannte digitale Versicherungsordner für jeden Haushalt werde bald die „Umdeckung auf Knopfdruck“ möglich machen. Wenn

das auch im Kundenstock der Makler passiert, so ist das jedenfalls eine Arbeitserleichterung. **Resümee: Die sinnvolle Kombination aus Informationstechnologie und Mensch beziehungsweise Berater sei das eigentliche Ziel.** ■

„Wir brauchen die Normung der Standards“

Kurzinterview mit KR Siegfried Fleischacker, Vorsitzender des Arbeitskreises Technologie im Fachverband der Versicherungsmakler.

VM: *Fast alle Versicherungen forcieren derzeit Digitalisierungsinvestitionen. Wo sollten aus Sicht der Makler dabei die Schwerpunkte liegen?*

Fleischacker: Ein professionelles Management in den Bereichen Authentifizierung, Datenübermittlung (OMDS) samt Antragsübermittlung und Beratungsprozess wäre sehr wünschenswert. Dazu ist eine Normung der Standards erforderlich. Erfreulicherweise wird diese Thematik aktuell sehr intensiv diskutiert. Ja, mehr noch, man beschäftigt sich mit der Umsetzung wirklich ernsthaft. In dieser Normungsthematik ist die große Chance zu

sehen, künftig viel an Kosten einzusparen. Wichtig ist aus meiner Sicht, dass man sich in Österreich auf eine Norm einigt, um nicht weiterhin mehrere Schnittstellen schaffen und pflegen zu müssen. Ich hoffe sehr, dass uns das auch gelingt.

Sind die wichtigsten Hausaufgaben bei den Assekuranzen schon gemacht?

Lassen Sie es mich vorsichtig ausdrücken: Wir merken, dass auch die Versicherungsunternehmen derzeit sehr intensiv an die Sache herangehen. Aber nur sehr wenige Assekuranzen sind hier schon sehr weit. Ich bin jedoch fest davon überzeugt, dass jetzt beim Tempo ein Zahn zugelegt wird, worüber ich mich sehr freue.

Was kommt auf die Makler zu? Etwa bei den eigenen Administrationsprogrammen oder in der Kundenbetreuung?

Durch die Digitalisierung werden wir künftig in unserer täglichen Arbeit sicher massiv unterstützt sein. Bei den eigenen Verwaltungsprogrammen sind wir weitestgehend von unseren Softwareanbietern abhängig. Ich bin aber überzeugt, dass auch diese sehr genau beobachten, was zu tun ist, um am Ball zu bleiben. Jedenfalls müssen wir gemeinsam eine gute Lösung für die Branche auf den Weg bringen, und wir werden damit auch gemeinsam Erfolg haben.

Wir müssen es schaffen, die Anbindung und Navigation in externen Systemen – also den diversen Portale – zu vereinfachen – das, was die Experten unter dem Stichwort „DeepLink“ apostrophieren. Wir sollten die Möglichkeiten schaffen, uns in alle Richtungen zu bewegen. Alle träumen von der automatisierten, konfliktfreien Antragsüberleitung aus den Verwaltungsprogrammen der Makler direkt zu den Versicherungsunternehmen. Das funktioniert schon vereinzelt, wir wollen aber so viel wie möglich an relevanten Daten über diesen Weg transportieren können. Aber auch hier sehe ich uns auf einem guten Weg, denn das Problembewusstsein hat sich in jüngerer Vergangenheit deutlich verstärkt.

Merkt man im Vertriebsalltag schon den von den Vertriebs-Gurus behauptete Trend, dass viele Kunden die Basisrecherche online vornehmen und somit wesentlich besser informiert in das Beratungsgespräch gehen?

Also man merkt es, aber dieses Phänomen ist vorerst überschaubar. Junge Menschen informieren sich gern im Netz, kommen aber dann sehr bald zur Erkenntnis, dass sie in einem Beratungsgespräch – Versicherungen sind eben noch immer ein Buch mit tausend Siegeln – auch viele Fragen geklärt bekommen, die sie ohne weiterführende Beratung nicht beantworten könnten. ■



AK-Leiter Fleischacker: „Ich hoffe sehr, dass die Normierungsproblematik gelöst wird.“

Frisst die Revolution ihre Kinder?!

200 Jahre nach der Industriellen Revolution steht die Menschheit mit der Digitalisierung vor einer fundamentalen Veränderung in Wirtschaft und Gesellschaft. Die Erfindung der Dampfmaschine und die damit verbundene Ersetzung von menschlicher Arbeitskraft haben unsere Gesellschaft dereinst in unerhörter Weise verändert. Nun haben wir es bei der Digitalisierung nicht mit einem grundsätzlich neuen technologischen Phänomen zu tun, wohl aber mit einem Prozess, der in den letzten Jahren unglaublich an Dynamik gewonnen hat. Ökonomie und Gesellschaft sind massiv davon betroffen.

Die Digitalisierung bewirkt zunächst erhebliche Kostenveränderungen. Zum einen deren Reduktion durch Kopierbarkeit und Internet, aber auch durch erhöhte Aufwendungen betreffend Absicherung von geistigem Eigentum oder Sicherheit der Datenübertragungen.

In der Versicherungsbranche hält die Digitalisierung mit etwas Verspätung Einzug. Dafür gibt es viele Gründe: Zum einen kommen die Entscheidungsträger noch überwiegend aus der „analogen“ Welt, zum anderen besteht in einer Branche mit der qualitätsstiftenden persönlichen Beratung noch eine gesunde Reserviertheit gegenüber einer allzu forschen Technikgläubigkeit.

Doch ist die Versicherungswirtschaft in diesem Bereich längst viel weiter als der Großteil der Vermittlerschaft.

Die Gründe dafür? Erstens sind bei allen Rationalisierungsschritten zunächst erhebliche Investitionen zu tätigen – technisch wie personell. Beides können sich kleinere und mittlere Maklerbetriebe schlichtweg nicht leisten.

Aktuell ist aus Maklersicht eher sogar ein gegenläufiger Trend zu beobachten.

Die Versicherungen automatisieren Prozesse, und dabei fallen manche Dienstleistungen schlichtweg unter den Tisch.

Diese Aufgaben landen (unbezahlt) daher beim Betreuer. Die erschreckende Zahl falscher Polizzen ist uns allen geläufig. Die Kosten für das Kontrollieren und Urgieren lasten schwer auf uns.

Ein weiterer Grund sind die fehlenden einheitlichen Standards. Es ist noch nicht lange her, dass wir das Leben als „Makler-Disc-Jockey“ beklagten. Jede Versicherung belieferte uns großzügig mit Disket-

ten, die einzeln in unsere Systeme einzuspielen waren.

Bei aller persönlichen Skepsis: Die Digitalisierung wird wohl nur mehr durch flächendeckenden dauerhaften Stromausfall aufzuhalten sein.

Die Konsumenten – vor allem die jüngeren – haben naturgemäß eine höhere Affinität, online zu recherchieren und auch zu kaufen. **„Schnell – einfach – transparent“. Das sind die Schlagworte, unter denen die Befürworter die digitale Kommunikation mit den Kunden forcieren.**

Richtig eingesetzt, kann eine vernetzte Wertschöpfungskette Kundenwünschen punktgenau entsprechen. Während die österreichischen KMU deutlicher mehr digitale Technologie einsetzen als der EU-Durchschnitt, gilt das für die Versicherungsbranche keineswegs.

Dies ist sowohl der Reserviertheit des angestellten Außendienstes wie auch der breitflächigen Skepsis der unabhängigen Vermittler geschuldet. Beide sehen in der forcierten Digitalisierung Vorstufen zum verstärkten Einsatz des Onlinevertriebs und somit zur Substitution der eigenen Dienstleistung.

Nicht vergessen darf man zum einen das ständig steigende Risiko durch Datenmissbrauch. Wenn selbst das US-Verteidigungsministerium seine Computer nicht vor Hackern schützen kann, wie soll dies beispielsweise im österreichischen Gesundheitswesen bei der Gesundheitsakte ELGA klappen?

Internet und Transparenzgebote führen zu intensiverer Diskussion über die Kosten der Beratung. Eine Diskussion, die schwer zu gewinnen ist, denn die Qualität der vorvertraglichen Bera-

tungsarbeit sieht man zumeist erst im Schadenfall, der entweder nie oder erst in Jahren eintritt.

So gesehen ist der Titel dieses Kommentars frei nach der literarischen Aufarbeitung der Französischen Revolution, „Dantons Tod“, durchaus als Bedrohung, jedenfalls als eine existenzielle Herausforderung für unsere Branche zu sehen.

Der Makler von Gegenwart und Zukunft wird sowohl seine Verwaltungsprozesse wie auch den Beratungsvorgang „digitalisieren“ müssen. Auch wenn das den „anen oder anderen logischerweise“ (=analog) nicht passt. ■



Rudolf Mittendorfer: „Viele Aufgaben landen jetzt beim Makler.“

Österreich-Rundfahrt zur Maklerinformation

Die Frühjahrs-Roadshow 2016 geht ihrem Ende entgegen. Die Informationsoffensive der Versicherungsmakler macht in allen Bundesländern halt: Standespolitik aus erster Hand!

In Zusammenarbeit mit den Fachgruppen gibt es auch heuer wieder eine Roadshow des Fachverbandes zu aktuellen Themen der Maklerschaft. Fachverbandsobmann Gunter Riedlsperger skizzierte einleitend die Themenschwerpunkte der Interessenvertretung und beschäftigte sich dabei besonders mit der Maklerhaftpflichtversicherung. Er unterstrich, dass der Rechtsschutz-Rahmenvertrag – der die Haftungen gemäß Maklergesetz abdeckt – ohne Obergrenze ist. „Kein Makler kann einseitig gekündigt werden“, betonte Riedlsperger und verwies auf das sogenannte Umsetzungs-Obligatorium, früher auch als „Kontrahierungszwang“ apostrophiert.

Der FV-Obmann beschäftigte sich unter anderem mit aktuellen standespolitischen Fragen **und mit dem Einsatz der Wirtschaftskammer für die Interessen ihrer Mitglieder. Er zitierte in diesem Zusammenhang den Schauspieler Ewald Balser, der einmal gemeint hatte: „Die Welt lebt von Menschen, die mehr tun als ihre Pflicht.“** Der Obmann des Fachverbandes hielt ein Plädoyer für die Pflichtmitgliedschaft und bezeichnete die Wirtschaftskammer als ein „gutes, funktionierendes

System, in dem gerade die Interessen von uns Versicherungsmaklern gut aufgehoben sind“.

Auch die Umsetzung der IDD – also der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie – in nationales Recht stand auf der Tagesordnung. Riedlsperger wies in diesem Zusammenhang auf eine Taskforce hin, die der Fachverband mit **Obmann-Stellvertreter Christoph Berghammer, Dr. Klaus Koban, Dr. Roland Weinrauch und GF Mag. Erwin Gisch gebildet habe. Man arbeite in dieser Frage** durchaus eng mit den Finanzdienstleistern und den Agenten zusammen.

Geschäftsführer Mag. Gisch widmete sich in seinem Referat ebenfalls der IDD, die am 23. Februar dieses Jahres veröffentlicht wurde und seit diesem Zeitpunkt den nationalen Parlamenten eine Zweijahresfrist zur Umsetzung lässt.

Gisch skizzierte den inhaltlichen Aufbau der IDD und wies auf die insgesamt 79 Erwägungsgründe hin, die in diesem Regelwerk zusammengefasst sind. Der Geltungsbereich gelte für alle Versicherungsvertriebe, also auch für den gebundenen Außendienst der Assekuranzen.



Ilse Huber: „RDK braucht Einverständnis für Datenoffenlegung.“

Weiters wurden die Makler über das Produktinformationsblatt nach MiFID-Muster sowie über die verpflichtenden Zusatzausbildungen – 15 Stunden pro Jahr für alle – informiert. Sehr ausführlich setzte sich Gisch mit den Info-Verpflichtungen in Sachen Vergütungen auseinander. In der Schaden- und Unfallversicherung gelte der Ansatz des „Soft Disclosure“, also Prämie oder Honorar. Jedenfalls regelt die IDD, dass von der Vergütung keine Ansätze zu einer Fehlberatung ausgehen dürfen. Bei den sogenannten Insurance based Investment Products (IBIPs) müsse in der Transparenz zwischen dem Veranlagungsbetrag und den Vertriebskosten unterschieden werden.

Auch der zuständige Arbeitskreisleiter Christoph Berghammer, der in den vergangenen Jahren sehr intensiv mit dem Lobbying für eine vernünftige Lösung in Brüssel betraut war, skizzierte Genesis und aktuellen Stand der IDD. Auch er setzte



Das Interesse an der Roadshow war bundesweit sehr groß.



Erwin Gisch: „IDD gilt für alle Formen des Versicherungsvertriebs.“

sich mit den Inhalt und den Umsetzungserfordernissen der Richtlinie auseinander und **gab den interessierten Teilnehmern einen Einblick in die Funktionsmechanismen der EU-Entscheidungen in Brüssel** – vor allem was das Wechselspiel zwischen der Kommission, dem Europäischen Parlament und dem Europäischen Rat betrifft. Jeweils ein Vertreter des ÖVM (Österreichischer Versicherungsmaklerverband) informierte über die aktuelle ÖVM-Aktion unter dem Titel „Follow me“. Dabei geht es um die Unternehmensnachfolge in Maklerbetrieben, die der ÖVM mit speziellen Aktionen begleitend unterstützen will (siehe dazu auch den Bericht über die ÖVM-Messe in Linz auf den Seiten 16–19). Unter dem Titel „Aktuelle strafrechtliche Themen für Versicherungsmakler“ **referierte die Rechtsanwältin Mag. Annamaria Rudel**, die sich in Tirol auf Strafrechtsfälle spezialisiert hat, über strafrechtliche Tatbestände, die auch einen Versicherungsmakler in seiner Tagesarbeit betreffen können. Sie setzte sich sehr ausführlich etwa mit dem Versicherungsmissbrauch, dem Versicherungsbetrug sowie den damit zusammenhängenden Vorbereitungsdelikten auseinander. Auch die aktuellen Bestimmungen zur Geldwäsche und zur Terrorismusfinanzierung waren

Gegenstand ihrer Ausführungen. Die Tatbestände „Täuschung durch Tun oder Unterlassung“ oder „Beitragstäterschaft“ könnten ungewollt für Versicherungsmakler von Relevanz sein.

Den steuerrechtlichen Part übernahmen **Mag. Klaus Fritsch, GF der Steuerberatungskanzlei Appellator, sowie in einigen Bundesländern Mag. Schwarz, GF des Beratungsunternehmens Pöschl & Partner**. Fritsch befasste sich intensiv und kritisch mit der „Steuerfestung Österreich“ und betonte dabei, dass das Steuerrecht in Österreich in den **vergangenen Jahren immer mehr zulasten der unternehmerisch Tätigen bzw. der Unternehmer ausgelegt werde**. „Aus politischen Gründen kommt es zwar vielfach nicht zu einer Erhöhung des jeweiligen Steuersatzes, aber zu einer kräftigen Erhöhung bzw. Verbreiterung der Bemessungsgrundlage.“ Bei den Steuerprüfungen sei festzustellen, **dass in Österreich mittlerweile unerfreulicherweise ein Grundsatz gelte: „In dubio pro fisco!**

Ausführlich widmete sich Fritsch der steuerrechtlichen **Behandlung der Übertragung eines Kundenstocks im Zuge einer Unternehmensübergabe**. „Es geht dabei um die knifflige Frage der Umsatzsteuerpflichtigkeit.“ Dem ist das



Ronald Schwarz: „Aktuelles aus dem Steuerrecht mit Relevanz für Makler.“



Christoph Berghammer: „Einblick in die jahrelange Überzeugungsarbeit in Brüssel.“

Rechtspanorama in dieser Ausgabe gewidmet (siehe Seiten 12 und 13 dieser Ausgabe).

Besonderes Interesse findet bei den Roadshows naturgemäß eine Neuerung aus dem Bereich des Fachverbandes: die Rechts- und Disziplinarkommission (RDK). **Die Vorsitzende des RDK-Begutachtungssenats und ehemalige Vizepräsidentin des Obersten Gerichtshofs, Dr. Ilse Huber, berichtete über die Vorbereitungsarbeiten für diese Institution**. Sie verwies in diesem Zusammenhang auf ihre umfangreiche Erfahrung im Standes- und Disziplinarrecht. Im OGH war sie speziell in ihrem Senat für Versicherungsfragen zuständig. **Huber betonte, beim Herantragen einer Causa an die RDK sei es notwendig, von den Beteiligten die „Einverständniserklärung“ für die Datenoffenlegung zu erwirken. Jedenfalls sei nicht vorgesehen, etwaige anonym an die RDK herangetragene Fälle zu behandeln.**

Die Veranstaltungen der bundesweiten Roadshow waren sehr gut besucht und dokumentierten das Interesse aus den Reihen der mehr als 4.000 aktiven österreichischen Versicherungsmakler **an standespolitischen Fragen auch auf regionaler Ebene.** ■

Makler sind voll dabei

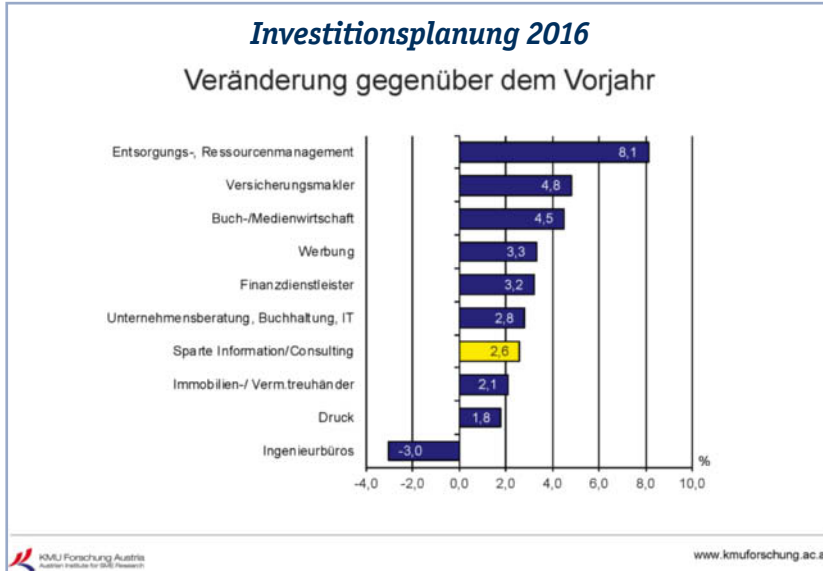
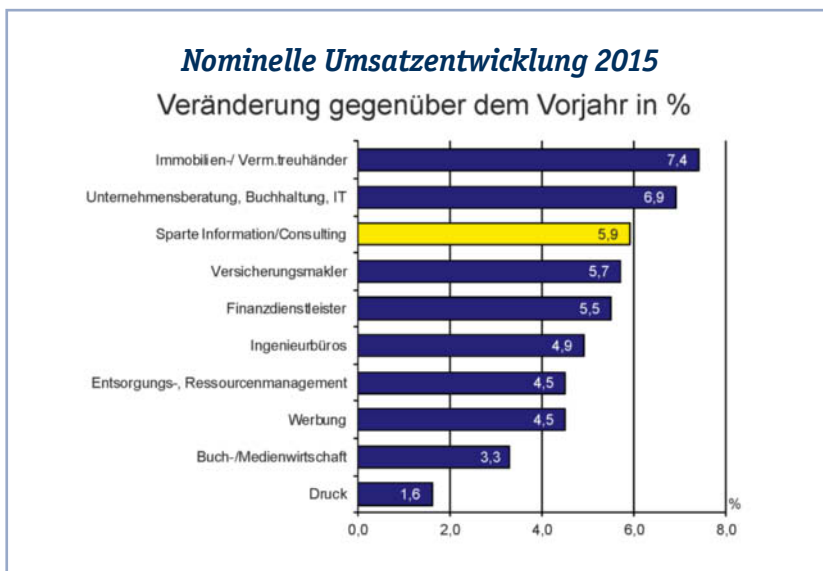
Die wissensbasierten Dienstleister waren auch 2015 Konjunkturmotor in Österreich. Die Versicherungsmakler sind ein Teil davon. Jüngste Daten aus der Bundessparte Information und Consulting.

Die mehr als 120.000 Dienstleister des Informations-, Kommunikations- und Consultingsektors haben 2015 ein im Branchenvergleich beachtliches Umsatzwachstum von nominell 5,9 Prozent erwirtschaftet und tragen damit 66 Mrd. Euro zum BIP bei. Die Beschäftigtenzahl ist um 4,1 Prozent gestiegen. Ermittelt hat dies die **KMU Forschung Austria in einer Konjunkturerhebung. Die Basis waren die Meldungen von knapp 2.000 KMU mit etwa 8.500 Beschäftigten. Nicht ohne berechtigten Stolz präsentierte Robert Bodenstein, Obmann der Bundessparte Information und Consulting der WKO**, vor Kurzem die Details und deren makroökonomische Bedeutung.

Die Versicherungsmakler sind mit ihrem Fachverband integraler Bestandteil der **wissensinduzierten Dienstleistung**. Wie sieht deren gesamtwirtschaftlicher Beitrag aus? Mehr als 100 Maklerbetriebe waren Teil der Stichprobe.

Die Untersuchung ergibt für die Versicherungsmakler ein nominelles Umsatzplus von 5,9 Prozent. Das ist der dritte Platz unter den zehn in der Sparte vereinigten Fachverbänden. Bei der preisbereinigten Umsatzentwicklung sind die Makler mit einem Plus von 5,5 Prozent ebenfalls an dritter Stelle platziert.

Die Investitionen machten im Vorjahr 5,6 Prozent des Gesamtumsatzes aus. Die Umsatzerwartungen für 2016 sind ebenfalls ermutigend: Die Makler, die an dieser KMU-Befragung teilgenommen haben, rechnen mit einem Anstieg von 5,5 Prozent, was knapp über dem Spartendurchschnitt liegt. Was die Personalpolitik für 2016 betrifft, so sind die Versicherungsmakler im heurigen Jahr wohl Schrittmacher. Eine Personalausweitung um knapp 7 Prozent könnte möglich sein, was deutlich über dem Spartendurchschnitt von 1,5 Prozent läge. ■





DONAU KREBS VERSICHERUNG

**Finanzielle Absicherung mit
professioneller Zweitmeinung.**

**Informieren Sie sich jetzt
bei Ihrem Maklerbetreuer oder**

Serviceline 050 330 330
donau@donauversicherung.at
www.donauversicherung.at





Steuerliche Behandlung des Verkaufs eines Kundenstocks

Der Verkauf des Kundenstocks eines Versicherungsmaklers wurde jüngst in Oberösterreich von der Finanzverwaltung der Umsatzsteuer unterzogen. Dieser Fall bietet Anlass, einerseits Überlegungen über die jüngste rechtliche Entwicklung anzustellen und andererseits sowohl eine Sanierungsmöglichkeit für die Vergangenheit als auch eine Gestaltungsempfehlung für künftige Unternehmenstransaktionen aufzuzeigen.

Rechtsgrundlage für die Erhebung von Umsatzsteuer in der EU ist die Mehrwertsteuersystemrichtlinie 2006/112/EG aus dem Jahr 2006. Diese Richtlinie haben alle Mitgliedsstaaten in innerstaatliches Recht umzusetzen. In Österreich wurde dies durch das Umsatzsteuergesetz 1994 (UStG) vorgenommen. Wird die Umsetzung nicht, schlecht oder nicht hinreichend genau durchgeführt, dann entfaltet die Mehrwertsteuersystemrichtlinie unmittelbar Rechtswirksamkeit, und sowohl die Bürger als auch die Finanzverwaltungen können sich vor den nationalen Gerichten auf die Mehrwertsteuersystemrichtlinie berufen. Nationale Gerichte, in Steuersachen insbesondere das Bundesfinanzgericht und der Verwaltungsgerichtshof, haben die Auslegung des nationalen Umsatzsteuergesetzes im **Sinne der**

Mehrwertsteuersystemrichtlinie vorzunehmen.

Die Mehrwertsteuersystemrichtlinie unterscheidet **Lieferungen** und **sonstige Leistungen**. Dabei wird unter Lieferung die **Verschaffung eines körperlichen Gegenstands** verstanden. Alles, was keine Lieferung ist, stellt eine sonstige Leistung dar. Diese Unterscheidung ist insoweit relevant, weil für Lieferungen einerseits und für sonstige Leistungen andererseits unterschiedliche Regelungen hinsichtlich verschiedener Sachverhalte gelten.

In Österreich wird der Begriff „Lieferung“ hingegen schon seit Zeiten vor dem EU-Beitritt viel weiter ausgelegt, als dies die Mehrwertsteuersystemrichtlinie tut. Konkret wird auch die Verschaffung von un-körperlichen Gegenständen, etwa von

Kundenstöcken oder Firmenwerten, als Lieferung verstanden.

Dabei gibt es eine Besonderheit. Die Lieferung von Gegenständen, die der Unternehmer zur Ausführung von unecht steuerfreien Leistungen verwendet hat, ist sowohl nach der Mehrwertsteuersystemrichtlinie als auch nach deren nationaler Umsetzung durch das UStG 1994 in § 6 Abs. 1 Z 26 UStG steuerfrei. Beispiel: Ein Arzt führt unecht steuerfreie Leistungen aus. Das heißt, er muss von seinen vereinbarten Entgelten keine Umsatzsteuer abführen, darf aber auch keine Vorsteuer für Vorleistungen an sich rückfordern. Verkauft dieser Arzt ein Röntgengerät aus seiner Praxis, so ist diese Leistung eine Lieferung, weil die Verfügungsmacht über einen körperlichen Gegenstand verschafft wurde, und damit umsatzsteuerfrei.

Nach traditioneller österreichischer Rechtsauslegung aus Zeiten vor dem EU-Beitritt wurde die Übertragung eines Kundenstocks als Lieferung angesehen, was in weiterer Folge die im Vorabsatz erläuterte Umsatzsteuerbefreiung nach sich zog. Diese Auslegung ist noch immer Bestand der Umsatzsteuerrichtlinien 2000 Randzahl 991, in der es heißt: „*Ein Versicherungsvertreter, dessen Umsätze nach § 6 Abs. 1 Z 13 UStG 1994 steuerfrei sind, stellt seine Tätigkeit ein und veräußert seinen Kundenstock. Die Lieferung des Kundenstockes ist steuerfrei.*“ Die nationalen Umsatzsteuerrichtlinien begründen aber keinen Rechtsanspruch des Steuerzahlers. **Sie stellen nur eine Auslegung der Gesetze durch die Finanzverwaltung dar.**



Ist der Verkauf des Kundenstockes steuerrechtlich eine Lieferung?



Diese Rechtsauslegung entspricht aber nicht der Mehrwertsteuersystemrichtlinie, weil ein Kundenstock kein körperlicher Gegenstand ist. Entsprechend liegt beim Verkauf eines Kundenstocks keine Lieferung, sondern eine sonstige Leistung vor, die aber nicht unter die Befreiungsvorschrift für Lieferungen von unecht steuerfreien Unternehmen fällt.

Aus diesem Grund ist der Verkauf des Kundenstocks eines Versicherungsmaklers steuerbar und unterliegt dem

Die Situation ist für die gesamte Branche höchst unbefriedigend. Aus diesem Grund stellen sich zwei Fragen:

Wie ist damit umzugehen, wenn in der Vergangenheit im Vertrauen auf die Auslegung des Umsatzsteuergesetzes durch die UStR 2000 Rz 991 der Kundenstock steuerfrei verkauft wurde und dies von der Finanzverwaltung entgegen den eigenen Richtlinien aufgegriffen wird? Wie ist in Zukunft vorzugehen, wenn ein Kundenstock entgeltlich übertragen wird?

20-prozentigen Steuersatz. Nachdem aber der Käufer den Kundenstock zur Erzielung von unecht steuerfreien Umsätzen verwendet, ist er nicht zum Vorsteuerabzug berechtigt, und die Umsatzsteuer wird zur **Steuerfalle**. Der aktuelle oberösterreichische Steuerfall wurde also von der Finanzverwaltung rechtlich richtig und zum Vorteil des Fiskus gelöst.

Die Situation ist für die gesamte Branche höchst unbefriedigend. Aus diesem Grund stellen sich zwei Fragen: Wie ist damit umzugehen, wenn in der Vergangenheit im Vertrauen auf die Auslegung des Umsatzsteuergesetzes durch die UStR 2000 Rz 991 der Kundenstock steuerfrei verkauft wurde und dies von der Finanzverwaltung entgegen den eigenen Richtlinien aufgegriffen wird?

Wie ist in Zukunft vorzugehen, wenn ein Kundenstock entgeltlich übertragen wird?

Lösungsvorschlag für bereits durchgeführte Verkäufe

Wurde in der Vergangenheit die entgeltliche Übertragung des Kundenstocks im Vertrauen auf die Rechtsauslegung der Steuergesetze durch die Finanzverwaltung umsatzsteuerfrei durchgeführt und wird dieser umsatzsteuerfreie Verkauf durch die Finanzverwaltung im Rahmen eines Prüfungsvorgangs (Außenprüfung, Umsatzsteuersonderprüfung) als umsatzsteuerpflichtig behandelt, **so empfiehlt sich das Stellen eines Nachsichtansuchens im Sinne von § 236 BAO.**

Eine Nachsicht erfordert eine sachliche oder persönliche Unbilligkeit. In der zu § 236 BAO ergangenen Verordnung VO 2005/435 wird festgehalten, dass eine sachliche Unbilligkeit dann vorliegt, wenn im Vertrauen auf eine Veröffentlichung einer **nicht offensichtlich unrichtigen Rechtsauslegung im Amtsblatt der österreichischen Finanzverwaltung eine Rechtshandlung gesetzt wurde.**

Hat man also im Vertrauen auf die UStR 2000 Rz 991 steuerfrei verkauft und wird die Umsatzsteuer vom Finanzamt vorgeschrieben, dann liegen die in der VO beschriebenen Voraussetzungen vor, und

das Finanzamt muss dem Nachsichtansuchen stattgeben.

Künftige Vorgangsweise

Die Mehrwertsteuersystemrichtlinie räumt den Mitgliedsstaaten das Wahlrecht ein, Unternehmensverkäufe nicht steuerbar zu stellen. Während Deutschland dieses Wahlrecht für sämtliche Unternehmenstransaktionen in § 1 Abs. 1a dUStG normiert hat, nahm Österreich das Wahlrecht in der Art und Weise wahr, dass zwar Unternehmensverkäufe prinzipiell steuerbar sind, aber **Umgründungen im Sinne des Umgründungssteuergesetzes** nicht als umsatzsteuerbare Vorgänge gelten.

Möchte also ein Versicherungsmakler seinen Kundenstock verkaufen, so bietet es sich an, nicht den Kundenstock in Einzelrechtsnachfolge im Wege eines Asset Deals zu verkaufen, sondern den Kundenstock durch einen Umgründungsvorgang als Teil des Betriebs des Versicherungsmaklers gemeinsam mit dem Restbetrieb in eine Kapitalgesellschaft einzubringen. In weiterer Folge können die Anteile an dieser Kapitalgesellschaft nach § 6 Abs. 1 Z 8 lit g UStG steuerfrei verkauft werden. Auf diese Art und Weise tappt man nicht in die beschriebene Steuerfalle und spart auf vollkommen legale Weise geschickt viel Geld.

Von Mag. Klaus Fritsch

INFO

Mag. Klaus Fritsch ist Steuerberater und akademischer Lektor. Tätig bei der Steuerberatungsgesellschaft m.b.H. APPELLATOR





Verbale Turbulenzen mit der Nachbarschaft

Eine Rechtsschutzversicherung soll dabei helfen, die Klage auf Unterlassung übler Nachrede abzuwehren. Versicherungsschutz gibt's aber nur bei materiellen, nicht immateriellen Streitfällen.

Nachbarschaftskonflikte sind nicht selten. Die RSS war jüngst mit einem Fall befasst, der wohl auch Peter Resetarits in „Am Schauplatz“ im ORF interessieren könnte: In einer Wohnhausanlage in einer Landeshauptstadt lebt eine Dame, die sich im Zeitablauf gleich mit vier Mitbewohnerparteien der Anlage im wahrsten Sinne „anlegt“: **Emotionale Ausbrüche, üble Nachrede und Verleumdungen sowie handfeste Beschimpfung werden von den vier betroffenen Bewohnern der Anlage gegen die Dame vorgebracht** – bei einer gemeinsamen Klage der vier Betroffenen auf Unterlassung. Die Beklagte möge ihre unwahren Tatsachenbehauptungen unterlassen beziehungsweise Ehrenbeleidigungen zurücknehmen. Die nunmehr beklagte Dame hat eine klassische Rechtsschutzversicherung und ersucht ihre Versicherung um Rechtsschutzdeckung zur Abwehr der Klage. Die Versicherung weist das Begehren zurück: „Für den gemeldeten Fall besteht kein Anspruch auf Leistung aus

dem Umfang der gegenständlichen Rechtsschutzversicherung, **da im Rahmen des Schadenersatzrechtsschutzes Versicherungsschutz nur für die Geltendmachung von deliktischen Schadenersatzansprüchen, nicht jedoch für die Abwehr, wie in gegenständlichem Fall, besteht.**“ Damit bezieht sich der Versicherer auf den Passus Schadenersatz-Rechtsschutz „... für die Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen aufgrund gesetzlicher Haftpflichtbestimmungen privatrechtlichen Inhalts wegen eines erlittenen Personen-, Sach- oder Vermögensschadens (...)“. Die Versicherte rief die Schlichtungsstelle an und begehrte, der Versicherung die Deckung des Rechtsschutzfalls zu empfehlen.

Bezifferter Schaden versus immateriell

Die Schlichtungsstelle erhielt von der Versicherung eine Begründung ihrer Ablehnung gegenüber der Versicherungsnehmerin übermittelt: Versicherungsschutz bestehe wegen eines erlittenen Personen-, Sach- oder Vermögensschadens, wird da argumentiert, „in gegenständlicher Causa wurde jedoch ein immaterieller Schadenersatzanspruch, resultierend aus der Verletzung von Persönlichkeitsrechten (Ehre) der Versicherungsnehmerin, sohin ein Unterlassungsanspruch, geltend gemacht“. **Da bestehe aber kein Versicherungsschutz, da „kein konkret bezifferter Personen-, Sach- oder Vermögensschaden geltend gemacht werde.**

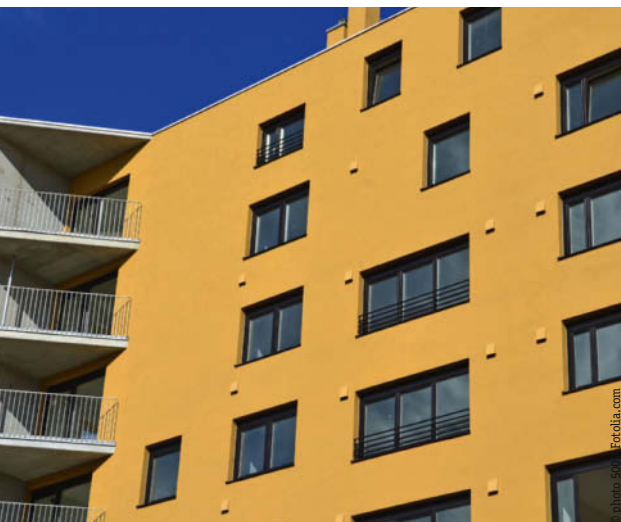
In rechtlicher Hinsicht hat die Schlichtungskommission erwogen: Allgemeine Versicherungsbedingungen sind nach Ver-

tragsauslegungsgrundsätzen auszulegen. **Die Auslegung hat sich daher im Maßstab des durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmers zu orientieren. Es ist der einem objektiven Betrachter erkennbare Zweck einer Bestimmung zu berücksichtigen.**

Wendet man diese Kriterien der Auslegung auf den gegenständlich abgeschlossenen Rechtsschutz-Versicherungsvertrag und den verfahrensgegenständlichen Sachverhalt an, dann musste für die Antragstellerin klar erkennbar gewesen sein, dass gemäß Art 19. Pkt. 2.1. nur die Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen im **Baustein „Schadenersatz-Rechtsschutz“ versichert ist**, nicht jedoch deren Abwehr. Diese wäre allenfalls der Haftpflichtversicherung zuzuordnen.

Die Schlichtungsstelle kommt daher zu einem eindeutigen Befund: **Bei den von den vier Klägern geltend gemachten Unterlassungsansprüchen handle es sich um Ansprüche wegen „behaupteter Verletzungen ihrer Ehre durch die Beklagte, somit um immaterielle Schäden“.** Es gehe aus der Polizza eindeutig hervor, dass nur die Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen im Baustein „Schadenersatz-Rechtsschutz“ versichert ist, nicht jedoch deren Abwehr. Solche wären allenfalls einer Haftpflichtversicherung zuzuordnen, da es sich beim Klagsbegehren jedoch um den Ausgleich immaterieller Schäden handelt, seien auch diese nicht von einer Haftpflichtversicherung gedeckt.

Somit wies die Schlichtungsstelle den Antrag der beklagten Dame, ihrer Rechtsschutzversicherung zu empfehlen, die Kosten des Verfahrens gegen sie zu decken, ab. ■



Es kann der Frömmste nicht im Frieden leben, wenn es dem Nachbarn...



Woran man eine ausgezeichnete Versicherung erkennt? An den Auszeichnungen.



Um zu verstehen, muss man zuhören.

Täglich hören wir unseren Kunden zu und entwickeln individuelle Lösungen, die an die jeweiligen Lebenssituation angepasst sind. Dass das die richtige Strategie ist, zeigen uns unsere zahlreichen Bestnoten in allen wichtigen Kategorien beim Assekuranz-Award, den Österreichs unabhängige Versicherungsexperten vergeben.*



GENERALI

Unter den Flügeln des Löwen.

*Assekuranz-Award wird nach Sparten vergeben und hat zwei Jahre Gültigkeit.

Zwischen Taschners „Zufall“ und dem Nachfolgefall

Der Österreichische Versicherungsmaklerring (ÖVM) hat die Versicherungswirtschaft ins Design Center in Linz geladen. Die 10. Auflage des ÖVM-Forums stand dieses Mal ganz im Zeichen einer branchenweiten Bestandsaufnahme. Für das Symposium konnte der ÖVM wieder eine Reihe hochkarätiger Referenten gewinnen – unter ihnen der Mathematiker der Nation, Prof. Rudolf Taschner, Marketing-Profi Roger Rankel, TV-Bürgeranwalt Peter Resetarits und ORF-Journalist Hanno Settele.

Es gab lange Zeit keinen Zufall. Er ist eine Entdeckung des 17. Jahrhunderts.“ Mit seiner gewohnt launigen Interpretation von Mathematik startete Prof. Rudolf Taschner in einen themenreichen Tag des Begleitsymposiums zur traditionellen ÖVM-Maklermesse in Linz. Dann erläuterte er eindrucksvoll, wie das Gesetz der großen Zahl zur Basishypothese der Versicherungsmathematik geworden ist. Peter Resetarits schilderte versicherungs-



Alexander Meixner

relevante Fälle, die an ihn in seiner Funktion herangetragen werden. Er gab auch einen interessanten Einblick in die teilweise jahrelang dauernden Bemühungen, in Streitfällen zu einer Einigung zu kommen. Gelegentlich segnet ein Beschwerdeführer zuvor noch das Zeitliche.

Der ÖVM nutzte die Veranstaltung auch in eigener Sache, und Mag. Alexander Meixner erläuterte mit Verve und Elan das Konzept „Follow me“.

Christian Brandstätter referierte über die elektronischen Herausforderungen für ein Maklerbüro. Er meinte: „So wie bisher kann es nicht weitergehen.“ Die meisten Maklerunternehmen bräuchten eine weitere Professionalisierung der Abläufe sowohl im internen Prozessmanagement wie auch bezüglich des intelligenten Einsatzes von Software in der Außenkommunikation mit Kunden und Versicherungsunternehmen.

Zusammen mit DI Andrea Wellner, Grün-



Alexander Punzl

derin der CCC, und Experten des Softwareunternehmens UNiQUARE präsentierte er eine Komplettlösung namens VERA (siehe Seite 28).

Hanno Settele, dereinst ORF-Korrespondent in den USA, gab einen Einblick in die Welt der Versicherungen in den Vereinigten Staaten. Der Symposiumstag war bis zum frühen Abend sehr gut besucht. ■



Das ÖVM-Forum war auch heuer wieder sehr gut besucht.



Pflegevorsorge nach Maß.

NÜRNBERGER Pflegerente

Solange wir gesund sind und es uns gut geht, ist der Gedanke, Pflege zu benötigen, weit weg. Doch mit den Jahren kann sich vieles ändern, manchmal sehr rasch.

Mit der Pflegerente der NÜRNBERGER erhalten Ihre Kunden für die Dauer der Pflegebedürftigkeit zuverlässige Versicherungsleistungen wie Prämienbefreiung und Rente.

Jetzt vorausdenken. Im Pflegefall bestens versorgt sein.
NÜRNBERGER Pflegerentenversicherung.

NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich
Telefon 05 0448-9100, www.nuernberger.at

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER
Versicherung AG Österreich



Bitte folgen Sie mir!

Follow me – so lautete das Motto am zweiten Tag des ÖVM-Forums. Die Vorträge – parallel zur Messeveranstaltung – standen ganz im Zeichen von Informationen rund um das Thema Unternehmensnachfolge.

Hoher Besuch am frühen Morgen: Landeshauptmann Dr. Josef Pühringer eröffnete die Veranstaltung und zeigte sich sehr beeindruckt von der volkswirtschaftlichen Bedeutung der Versicherungsmakler. Auch betonte er Gemeinsamkeiten zwischen Politik und der Versicherungsbranche: **Beide würden maßgeblich für Sicherheit sorgen – die einen mit Rahmenbedingungen und Hilfestellungen, die anderen durch finanzielle Vorsorge.**

Zum Auftakt des Vortragstages gab es im Anschluss eine umfassende Einführung von ÖVM-Vorstand Mag. Alexander Meixner, der den Teilnehmern die wichtigsten Infos rund um das Projekt „**Follow me**“ präsentierte. Die neue Plattform soll als Drehscheibe zur Anbahnung

und Abwicklung von Unternehmensnachfolgen fungieren. Zum einen können hier Unternehmern potenzielle Käufer vermittelt werden, zum anderen möchte man **umfassende Informationen und einen Beraterpool** für alle Fragen und Anliegen bieten. Die Experten, auf die Versicherungsmakler über Follow me Zugriff haben, umfassen alles von der Finanzberatung über Rechtsberatung bis hin zu IT-Profis oder Personalisten.

In ihrem zweiteiligen Vortrag gingen Rechtsanwalt **Mag. Bernd Trappmaier** und Steuerberater **Mag. Herbert Brunner** auf viele Fragen zur Übertragung eines Versicherungsmaklerbetriebs ein, etwa den Ablauf, die Kaufabwicklung oder Haftungen und Steuern. Besonders die Be-

wertung eines Unternehmens sei aber nicht nur eine wirtschaftliche Transaktion, sondern eine hochemotionale Angelegenheit. **Hier gehe es schlussendlich um das Lebenswerk des Verkäufers**, das ihm entsprechend wertvoll ist. Der Käufer wolle hingegen so wenig wie möglich zahlen. Um zu einem erfolgreichen Verkaufsabschluss zu kommen, der auch alle glücklich macht, bedarf es genauer Planung und ausgewiesener Experten.

Das Thema **Digitalisierung** diskutierten die Vorstände **Dr. Peter Loisel** (VAV), **Dr. Matthias Effinger** (ARAG), **Dr. Philip Steiner** (Nürnberger) und **Günther Weiß** (HDI) mit FMVÖ-Vorstand **Mag. Robert Sobotka**. Dieser präsentierte eine aktuelle Studie zum digitalen Kundenverhalten in Österreich. Die Kernaussage: Der Online-

ASSEKURANZ AWARD AUSTRIA 2016

Auch heuer wurden im Rahmen des ÖVM-Forums **die Assekuranz Awards Austria verliehen**. Für die begehrte Auszeichnung haben mehr als 540 Versicherungsmakler die Leistungen der heimischen Versicherungsunternehmen beurteilt. Die Gewinner des Assekuranz Award Austria werden vom ÖVM und der wissma Marktforschung GmbH mittels einer Onlinebefragung ermittelt, alljährlich werden andere Sparten beurteilt. Abgefragt werden dabei unter anderem Produktqualität, Preise und Prämien, Leistungs- und Schadenregulierung, Polizzierung, Erreichbarkeit und Maklerbetreuung.

Unter den diesjährigen Siegern war erneut der Senkrechtstarter der vergangenen Jahre: **muki** errang den Branchensieg in der Haushalts- und Eigenheimversicherung. In der Sparte **Krankenversicherung** erzielte der Versicherer das Prädikat „gut“, in der Unfallversicherung konnte man sich vom fünften auf den dritten Branchenplatz vorarbeiten. „Besonders wichtig bei den Assekuranz Awards Austria ist uns, dass hier unsere Leistung von Profis bewertet wird. Diese Rückmeldung aus der Branche ist sehr wertvoll für uns“, so der Vorsitzende des Vorstands Wenzel Staub, MBA.

Auch **HDI** hatte erneut Grund zum Jubeln. Das Unternehmen punktete in den Privatsparten Haushalt/Eigenheim und Rechtsschutz. „In den drei wichtigsten Sparten des Privatkundengeschäfts top zu sein, freut uns natürlich besonders“, erklärte Vorstandsvorsitzender Günther Weiß. „Servicequalität und optimale Schadenregulierung werden auch in Zukunft die Erfolgskriterien für Versicherer sein“, ist auch sein Kollege Thomas Lackner überzeugt.

Helvetia Österreich verbesserte sich in der Kategorie „Nicht-klassische Lebensversicherung“ vom dritten auf den ersten Platz – und das mit dem höchsten Siegerwert bei der Verleihung des Assekuranz Award 2016. „Der Assekuranz Award Austria ist eine wichtige Benchmarkstudie für uns. Dass wir in der objektiven Sicht unabhängiger Versicherungsmakler überzeugen konnten, ist eine große Leistung“, so **Vorstandsmitglied Werner Panhauser**: „Aber natürlich ruhen wir uns nicht auf den Lorbeeren aus. Für die Zukunft haben wir uns noch einiges vorgenommen, um unsere Produkte und Services weiter zu verbessern.“



Die Preisträger des Assekuranz Award Austria 2016.

bereich ist in Österreich noch sehr schwach ausgebildet. Ein Umstand, dessen sich die Versicherungsprofis durchaus bewusst sind, allerdings sollten Makler in der Digitalisierung mehr Risiken als Chancen sehen, so die Aufforderung von Peter Loisel. Man müsse sich mit der Kernkompetenz – der **Risikoberatung** – profilieren. Aus Sicht von Philip Steiner würden einfache Produkte wie Reiseversicherungen online durchaus erfolgreich verkauft, komplexe Polizzen wie Lebensversicherungen seien aber nach wie vor in der Hand der Vermittler. Matthias Effinger betonte den Unterschied im Wachstum zwischen seiner Heimat Deutschland und den österreichischen Kunden. Die Experten waren sich jedenfalls einig: In den nächsten Jahren werde der Onlinebereich sicher wachsen und auch dem unabhängigen Vertrieb Perspektiven bieten. Digital um der Digitalisierung willen sei jedoch wenig zielführend und: „Der Vermittler muss das Internet schon mögen.“

Ein weiterer Punkt des Programms war ein **Referat von Mag. Alexander Petzmann unter dem Titel „Höhere Verkaufschancen durch optimale Präsentation“**. Dazu stellte er die Tools seiner Plattformen CCA und Together vor. Damit könne man den Bestand elektronisch aufbereiten, anonym Kaufinteressenten

zur Verfügung stellen und somit die Chancen auf einen Abschluss optimieren. Felix Riedl von Management & Financial Consulting erklärte, wie Compliance als Wegweiser im Maklerunternehmen dienen könne: Auch sie sei eine Chance zur Wertsteigerung des eigenen Betriebs. Wichtig sei ein Notfallplan, der auf alle Eventualitäten bis hin zum Stromausfall vorbereitet ist. Die Empfehlung des Experten: **„Sehen Sie Compliance als Chance!“** Der Kreis schloss sich mit Alexander

Meixner, der auch den letzten Beitrag des Tages gestaltete und den Zuhörern das „1x1 der Unternehmensbewertung“ näherbrachte. **Unter dem Titel „Liquiditätsüberschüsse bestimmen den Preis“** erläuterte der ÖVM-Vorstand, welche Kriterien den Preis beeinflussten, welche Methoden zur Bewertung angewandt würden, und stellte ein neu entwickeltes Online-Tool des ÖVM vor. Dieses kann bei der Preisermittlung als Orientierungshilfe dienen. ■

DIE ERSTEN DREI JE AWARD-KATEGORIE

Berufsunfähigkeit	Standard Life
Nürnberger	Zurich
HDI	
Continentale	Unfallversicherung
	Generali
Krankenversicherung	Zurich
Merkur	muki
Generali	
Uniqa	Haushalt/Eigenheim
	muki
Leben klassisch	HDI
Allianz	Generali
Generali	
Uniqa	Rechtsschutz privat
	HDI
Leben nicht-klassisch	Zurich
Helvetia	D.A.S.

Tagungsband erschienen

Haftpflichtversicherung, D&O-Versicherung und Manager-Rechtsschutz: Der soeben im MANZ Verlag Wien erschienene Tagungsband zum 1. Kremser Versicherungsforum 2015 greift aktuelle versicherungsrechtliche Themen auf und bereitet sie wissenschaftlich auf.

Unter Mitwirkung des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der WKÖ hat das Department für Wirtschaftsrecht und Europäische Integration der Donau-Universität Krems mit dem Kremser Versicherungsforum komplexe und – wie ein Blick auf die Causa Volkswagen zeigt – auch brandaktuelle Versicherungsfragen thematisiert und durch Experten aus Lehre und Praxis u. a. unterschiedliche Aspekte der Haftpflichtversicherung, der D&O-Versicherung und des Manager-Rechtsschutzes beleuchtet. Die Haftpflicht- und die Rechtsschutz-

versicherung werden bisweilen gern als die „**Spitze der Versicherungsprodukte**“ bezeichnet, denn sie fordern in der Konzeption von Versicherungslösungen und -bedingungen sowie im Schadensfall den Versicherungsjuristen und den Praktiker in besonderem Maße.

Die Donau-Universität Krems hat gemeinsam mit dem Fachverband beim 1. Kremser Versicherungsforum diese Themenbereiche aufgegriffen und mit diesem Event gleichzeitig ein neues versicherungsrechtliches Veranstaltungsformat etabliert, das im Herbst 2016 eine Fortsetzung finden wird. Unter der fe-



INHALT

Haftpflicht & Haftpflichtversicherung

Posch: Produkthaftung, Produktsicherheit und Versicherung

Lafenthaler: Nationale und internationale Haftpflicht-Konzepte für KMU

Fenyves: Das bewusste Zuwiderhandeln gegen Vorschriften in der Betriebshaftpflichtversicherung

Hellwagner/Wetzberger: Die Haftpflichtversicherung im Lichte der Entscheidungen der Schlichtungskommission des Fachverbandes der Versicherungsmakler

Weinrauch: Die Haftung des Versicherungsmaklers unter besonderer Berücksichtigung des § 28 Z 3 MaklerG (Best-Advice-Haftung)

D&O-Versicherung & Manager-Rechtsschutz

Lanner: D&O-Versicherung unter besonderer Berücksichtigung des Claims-Made-Prinzips

Aichinger: Neue Trends in der D&O-Versicherung

Gisch: Manager-Rechtsschutzversicherung – D&O light oder mehr?

DIE HERAUSGEBER

Mag. Erwin Gisch, MBA, war viele Jahre in leitender Position in der Versicherungswirtschaft tätig und ist seit 2009 Geschäftsführer des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten.

Dr. Klaus Koban, MBA, ist Geschäftsführer der Koban Südvers Group GmbH und Leiter des Arbeitskreises Recht im Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten.

Univ.-Prof. DDr. Thomas Ratka, LL.M., ist Universitätsprofessor am Departement für Wirtschaftsrecht und europäische Integration der Donau-Universität Krems.

derführenden Konzeption von Dr. Klaus Koban und Mag. Erwin Gisch sowie der Organisation von Dr. Arlinda Berisha widmeten sich Experten aus Lehre und Praxis ausgewählten Themen aus dem weiten Feld der Haftpflicht-, D&O- und Rechtsschutzversicherung. **Komplettiert wurde die Expertise um Beiträge zur Produkthaftung bzw. -sicherheit sowie zur Maklerhaftung.** Das nun im Verlag Manz erschienene Werk enthält nicht nur die wesentlichen Tagungsbeiträge in wissenschaftlich aufbereiteter Form, sondern darüber hinaus noch weitere aktuelle Beiträge aus dem Bereich der Haftpflicht- bzw. der D&O-Versicherung. ■

INFO

Erwin Gisch, Klaus Koban, Thomas Ratka:
Haftpflichtversicherung, D&O-Versicherung und Manager-Rechtsschutz
ISBN 978-3-214-04739-9
MANZ Verlag Wien
Format: flexibler Einband
XVI, 134 Seiten, 2016

Rücktritt und Kündigung

Neuer Praxisratgeber für das Ende von Versicherungsverträgen.

Der Abschluss eines Versicherungsvertrags lässt sich meist in kurzer Zeit und problemlos realisieren. Der Rücktritt oder eine Kündigung gestalten sich

oftmals wesentlich schwieriger. Zahlreichen Regeln sind zu beachten (VersVG, KSchG, KHVG etc.). Zusätzlich gelten unterschiedliche Vertragsbedingungen der einzelnen Versicherungen. Verschiedene Fristen und Termine sind äußerst komplex und für Laien kaum zu durchschauen.

Die Autoren dieses unverzichtbaren Buches sind profunde Kenner der Problematik

und haben sich es zur Aufgabe gemacht, ein leicht zu verwendendes Praxishandbuch zu gestalten, das mit vielen Fallbeispielen, Grafiken und Mustertexten Laien wie Profis hilfreich zur Seite steht.



Christian Weixlbaumer ist Chef der Kremstal Insurance und Vorstand der IGV NÖrd.



© Foto Lench

Gerhard Veits ist Vorsitzender der Österreichischen Versicherungsakademie und Vortragender für ÖVM, ÖVA, BÖV, WIFI, WKO und andere.

INFO

Gerhard Veits | Christian Weixlbaumer

Das Ende von Versicherungsverträgen

Der neue Praxisratgeber für Rücktritt und Kündigung

Hardcover, ca. 320 Seiten

Erschienen im Verlag Goldegg

Preis: 39 Euro

ISBN: 978-3-903090-42-2



Denk mit
PUNKTEN
punkten!



www.uniqa.at

MaklerService

Der SteffShop ist das UNIQA Bonuspunkteprogramm für Makler.

- Prämie vermitteln
- Punkte sammeln
- Waren / Gutscheine einlösen



Wien

Branche in Bewegung

Ende Februar ging der diesjährige Informationstag der Wiener Versicherungsmakler unter dem Motto „Bewegt“ über die Bühne. Seit Jahren widmet sich die Veranstaltung neuen, ungewöhnlichen Blickwinkeln auf alltägliche Phänomene. Mit bemerkenswerten Referenten.

Heuer ging es um die Frage, wohin sich unsere Welt bewegt und welche Veränderungen diese Bewegung auf uns alle haben kann. „Bewegung hat großen Einfluss auf unsere Branche“, stellte Gastgeber **Helmut Mojesick** in seiner Eröffnungsrede fest. „Unsere Gesellschaft befindet sich im Umbruch. Der digitale Wandel und die damit verbundene körperliche und geistige Beweglichkeit haben großen Einfluss auf uns Menschen. Die Versicherungsbranche ist von dieser Veränderung betroffen wie kaum eine andere Branche. Das erkennen wir bereits deutlich in den Sparten Kfz, Vorsorge, Pflege oder Cyber-Risk-Versicherung.“ **Sein Rat an die Teilnehmer: „Bleiben Sie in Bewegung.“** Unterstützung bietet die Wiener Fachgruppe dabei mit einer besonderen Aktion: Die Mitglieder haben die Möglichkeit, kostenlos einen Monat einen Smart zu nutzen. Dafür wurden bis Jahresende zehn Smarts vom Autohaus Wiesenthal angemietet und entsprechend bedruckt. „So bleiben unsere Mitglieder nicht nur in Bewegung, sie machen mit dieser bewegten Werbeaktion auch auf unsere Branche aufmerksam.“

Fachverbandsobmann Gunther Riedlsperger sprach den Wiener Kollegen Lob und Anerkennung für ihre Arbeit aus, ging aber in seinen Begrüßungsworten auch auf aktuelle Themen der Branche ein: „**Unsere Leistung ist ihr Geld wert**“, er-



Helmut Mojesick: „Bleiben Sie in Bewegung.“



Gruppenbild mit Damen: Der Hammurabi-Preis 2016 war heuer reine Frauensache.

teilte er den Diskussionen um die **Courtagen eine Absage**. Die Ständesvertretung müsse Akzente setzen: „Wir müssen für die Branche da sein und die Mitglieder gut vertreten.“

Den Reigen der Referenten eröffnete im Anschluss **Dr. Georg Fraberger**. Er wurde ohne Arme und Beine geboren, ist heute klinischer Psychologe, Vater und Ehemann. Geistige Mobilität steht für Fraberger im Vordergrund und bedeutet, das Undenkbare denkbar zu machen und zu fühlen, was man denkt.

„**Der Unterschied zwischen Maklern und Psychologen ist gar nicht so groß**“, so **Frabergers Schluss**. In beiden Disziplinen gehe es darum, Sicherheit zu geben: „Jene Sicherheit zu bieten, dass man sich frei entwickeln kann.“ Auch Angst sei ein wichtiges Thema, es müsse thematisiert werden, um dem Patienten – oder Kunden – Sicherheit zu geben.

Prof. Kurt Matzler, derzeit an der Freien Universität Bozen tätig, widmete sich in seinem Vortrag der Frage, wie digitale Transformationen Unternehmen verändern. Dabei ging er auch auf Business-trends des digitalen Zeitalters ein und thematisierte die Erfolgsfaktoren eines Unternehmens. Sein paradoxer Schluss: **Manch etablierte Unternehmen scheitern bei disruptiven Entwicklungen, eben weil sie augenscheinlich alles rich-**

tig machen würden. Innovation bedeute dann mitunter Zerstörung des eigenen Unternehmens: **„Aber: Wenn ich es nicht tue, dann wird es jemand anderer tun.“**

Auch heuer wurde wieder die begehrte Auszeichnung der Wiener Maklerschaft – der Hammurabi-Preis – verliehen. Zum ersten Mal waren die Gewinner ausschließlich Frauen. Über die Siegerstatue aus Bronze, die vom stellvertretenden Fachgruppenobmann **Mag. Wilhelm Hemerka** übergeben wurde, freute sich diesmal **Dr. Arlinda Berisha**, die für ihre Einreichung „Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit für Versicherungsunternehmen in der Lebens- und Nichtlebensversicherung im Europäischen Binnenmarkt“ zusätzlich 2.000 Euro Preisgeld erhält. Die Dissertationsarbeit zeichnet das Zusammenwachsen des Europäischen Binnenmarktes für Versicherungen nach und geht unter anderem auf die Hürden ein, die einer weiteren Vereinheitlichung im Wege stehen. **Lisa Viktoria Lanner** (D&O-Versicherung unter besonderer Berücksichtigung des Claims-Made-Prinzips) und **Johanna Haas, BA** (Einflussfaktoren auf das Informationsverhalten von Studenten in komplexen Entscheidungssituationen am Beispiel von Versicherungsdienstleistungen) wurden mit je 1.000 Euro für ihre ausgezeichneten, von der Jury gewürdigten wissenschaftlichen Arbeiten prämiert. ■

Steiermark

In der Spur

Zum bereits 7. Mal lud die steirische Fachgruppe der Versicherungsmakler zum Skitag auf den Kreischberg bei Murau, und auch heuer konnte man sich über einen neuen Teilnehmerrekord freuen. Mehr als hundert ski- und snowboardbegeisterte Versicherungsmakler und -maklerinnen genossen bei Traumwetter die herrlichen 40 Pistenkilometer am Kreischberg. Obmann-Stellvertreter Herbert Schrefl sorgte mit Programmpunkten wie einem süßen Mittag in der höchstgelegenen Konditorei, einem Skirennen und der Einladung zum steirischen Buffet für ein gelungenes Rahmenprogramm. Zur



Siegerehrung begrüßte Bundesobmann Gunther Riedlsperger die Vertreter der Versicherungswirtschaft und gratulierte den schnellsten Teilnehmern Sepp Spielbichler und Sigrid Fastl. ■

So sehen Sieger aus: Sepp Spielbichler und Sigrid Fastl sind die schnellsten Versicherungsmakler der Steiermark auf der Skipiste.

Kärnten

Versicherungsrechtliches Update

Versicherungsrechtliche Entscheidungen sind immer ein heißes Thema. Mitte April hatten Kärntner Versicherungsmakler die Gelegenheit, sich über die wichtigsten Entscheidungen aus dem Jahr 2015 zu informieren. Die Fachgruppe Kärnten hatte in Kooperation mit der Kärntner Gesellschaft für Versicherungsfachwissen zum Experten-Talk geladen: Dr. Wolfgang Reisinger, Leiter der Abteilung Spezialschaden in der Wiener Städtischen Versicherung und stellvertreten-

der Leiter des Schadenaussschusses im Versicherungsverband, rekapitulierte den Weg durch die verschiedenen Instanzen und brachte den 150 Teilnehmern die Sachverhalte und Entscheidungsgründe näher.

Im Anschluss kommentierte Reisinger das Urteil, wobei er rechtliche Zusammenhänge aufgezeigt und Querinformationen gab. ■



Dr. Wolfgang Reisinger nahm die Teilnehmer mit auf eine Reise durch den Instanzenchunnel. ■

Niederösterreich

FG-Tagung und Roadshow

Am 18. Mai lädt die Fachgruppe Niederösterreich zur Fachgruppentagung ins WIFI St. Pölten.

Geladen ist dazu unter anderem Fachverbandsobmann Gunter Riedlsperger, der neben allgemeinen Themen der Landesvertretung besonders auf die Maklerhaftpflichtversicherung eingehen wird. Fachverbandsgeschäftsführer Mag. Erwin

Gisch wird zur IDD (RL-Inhalt & -Umsetzung) sprechen.

Weitere Themen und Referenten:

Dr. Ilse Huber, Vorsitzende RDK-Begutachtungssenat: RDK (Rechts- und Disziplinarkommission)

Mag. Alexander Meixner, ÖVM: Die Initiative Unternehmensnachfolge – follow me

RA Mag. Annamaria Rudel: Aktuelle

strafrechtliche Themen für Versicherungsmakler

Mag. Klaus Fritsch: Aktuelle steuerrechtliche Themen für Versicherungsmakler

Mag. Wolfgang Schwärzler, Geschäftsführer der Sparte IuC: EPU-Service der Wirtschaftskammer Niederösterreich

Anmeldungen an versicherungsmakler@wknoe.at. ■

Niederösterreich

Am neuesten Stand

Auch in den kommenden Monaten bietet die Fachgruppe Niederösterreich ihren Mitgliedern eine Palette an Fortbildungsmöglichkeiten. Das Seminar **Allgemeine Haftpflicht- und Vermögensschadenhaftpflichtversicherung** findet noch einmal am 16. Juni in Zwettl statt.

Themen:

- Aktuelle Versicherungsbedingungen, Sonderklauseln und Marktentwicklungen
- Haftungs- und Deckungsprobleme anhand von Beispielen aus der Vertrags- und Schadenpraxis
- Besondere Haftungssituationen und risikoadäquate Versicherungslösungen

Als Referent konnte MMag. Wolfgang Alphart, Geschäftsführender Alleingesellschafter der Consultor Versicherungsservice und Wirtschaftsberatungs GmbH, Leiter der Rechtsabteilung der Generali Versicherung AG und Lektor an der Donau-Universität Krems, gewonnen werden.

Das Maklergesetz normiert im § 28 (6) die Pflicht des Versicherungsmaklers, seinen Kunden vor und nach Eintritt des Versicherungsfalles zu unterstützen. Diese Verpflichtung kann sich zur Haftungsfalle entwickeln, wenn ein Makler einer un gerechtfertigten Schadenablehnung durch einen Versicherer nicht entgegenwirkt. Das Seminar **Schadenbearbeitung durch den Versicherungsmakler: Ungerechtfertigte Schadenablehnung – Fälle aus der Praxis** behandelt eine ganze Reihe von derartigen Fällen und Anleitungen für deren Erkennung. Referent Gerhard Veits wird das Thema am 9. Juni umfassend aufrollen.

Aus organisatorischen Gründen wird um verbindliche Anmeldung bis Montag, den 30. Mai 2016 gebeten.

Bei beiden Seminaren betragen die Kosten 99 Euro pro Person inklusive Verpflegung und Unterlagen. Für diese Seminare

können 80 Credits im Rahmen des Weiterbildungszertifikats des Fachverbandes angerechnet werden.

Die Anmeldung kann per Telefon: 02742/890, Fax: 02742/890-2100 oder unter kundenservice@noe.wifi.at erfolgen.

Am 17. Mai findet Modul 3 des **Intensiv-Gruppencoaching für Versicherungsmakler-Kollegen** im WIFI Mödling statt. **Programm:**

- Einen hab ich noch! – Der letzte Einwand
- Der Abschluss
- Kunden behalten und neue Kunden dazugewinnen

Referentin: Margaritha Klingenberg, Versicherungsmaklerin und Beraterin in Versicherungsangelegenheiten. Seit 2004 ist Klingenberg WIFI-Trainerin mit Schwerpunkt Verkauf und Akquise.

Kosten: 99 Euro pro Person und Modul inklusive Verpflegung und Unterlagen. ■

2. Kremser Versicherungsforum

Nach dem großartigen Erfolg des 1. Kremser Versicherungsforums im Vorjahr organisiert das Department für Wirtschaftsrecht und Europäische Integration am 4. Oktober 2016 nun das 2. Kremser Versicherungsforum an der Donau-Universität Krems.

Auch im diesjährigen Kremser Versicherungsforum diskutieren Experten aus Lehre und Praxis Rechtsfragen und aktuelle Entwicklungen aus dem Bereich der Haftpflichtversicherung.

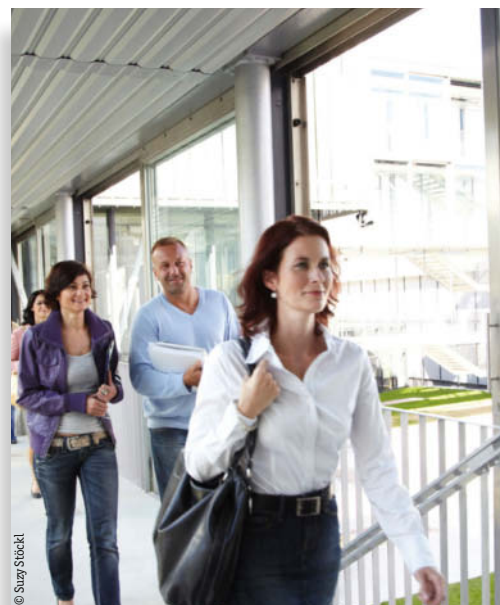
Im Fokus der zweiten Veranstaltung an der Donau-Universität Krems stehen aktuelle Themen der D&O-Versicherung, die Fortentwicklung der Judikatur zu zentralen Problemen in der Haftpflichtversicherung und daraus resultierende Erkenntnisse bzw. Lerneffekte sowie Compliance für Versicherungsvermittler. Das Programm wird inhaltlich **von Dr. Klaus Koban, MBA (wissenschaftlicher Beirat am Department für Wirtschaftsrecht und Europäische Integration) und Dr. Arlinda Berisha, LL.M. (Lehr-**

gangsleiterin der versicherungsrechtlichen Lehrgänge des genannten Departments) erstellt.

Das 2. Kremser Versicherungsforum findet wieder unter Mitwirkung des Fachverbandes der Versicherungsmakler in der Wirtschaftskammer Österreich statt und wird für das Weiterbildungszertifikat des Fachverbandes mit 60 Credits angerechnet. Ferner bietet es in gewohnter Weise auch die optimale Plattform zur Vertiefung der Branchenkontakte und Erweiterung des beruflichen Netzwerks.

Laufende Informationen dazu unter folgendem Link:

www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum ■



Auf zum nächsten Versicherungsforum an der Donau-Uni Krems.

**TOP
PREIS**

**TOP
LEISTUNG**

**TOP
PROVISION**

**EINFACH BESSER
FAHREN.**

**VAV III
VERSICHERUNGEN**

TIL SCHWEIGER IN

DIE NUMMER 1

KFZ-VERSICHERUNGEN VOM TESTSIEGER

Für alle, die besser fahren wollen: mit ausgezeichneten Produkten
und Bonus-Provision ab dem ersten Vertrag.

www.VAVPRO.at



Uniqa organisiert sich neu

Als Resultat eines Veränderungsprozesses, der bis 2020 ausgelegt ist, erzielte Uniqa im Jahr 2015 das beste Ergebnis der Firmengeschichte. Die Konzernstruktur wurde verändert, der strategische Kurs wird fortgesetzt.

Die verrechneten Prämien stiegen um 4,3 Prozent auf 6.325,1 Millionen Euro, und der operative ROE betrug 16,2 Prozent. Außerdem verbesserten sich die Konzernkostenquote von 22,2 auf 21,3 Prozent und die Combined Ratio von 99,6 auf 97,8 Prozent. Das Ergebnis je Aktie stieg auf 1,07 Euro (2014: 0,94 Euro). Die Eigenkapitalrentabilität nach Steuern und Minderheitsanteilen betrug im Berichtsjahr 10,6 Prozent (2014: 9,9 Prozent). „Mit einem vorläufigen Ergebnis vor Steuern von 422,8 Millionen Euro schaffen wir eine Steigerung im Vergleich zu 2014 um 11,9 Prozent und erreichen das höchste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte“, sieht Andreas Brandstetter, CEO der Uniqa Insurance Group, die Ergebniserwartung erfüllt.

„Wir wollen der beste Versicherungspartner für unsere Kunden in Zentral- und Osteuropa werden und die Kundenanzahl bis 2020 auf 15 Millionen steigern. Die angespannte Situation auf den Kapitalmärkten mit historisch niedrigen Zinsen, die auf Teile des traditionellen Geschäftsmodells und das Veranlagungsergebnis erhebliche Auswirkungen haben, sowie den zusätzlichen Aufwand mit der steigenden Zahl an Regularien werde Uniqa ebenso aktiv managen wie die Digitalisierung, die zu fundamentalen Veränderungen in Kundenerwartung und -verhalten führe, so der Uniqa-CEO.

Um den notwendigen Innovationsschub auszulösen, werde man in den kommenden Jahren 500 Millionen Euro in die Zukunft investieren. Diese Investitionen, von denen ein erheblicher Teil bereits in diesem Jahr getätigt wird, fließen zum Großteil in das „Re-Design“ des Geschäftsmodells, die erforderlichen IT-Systeme und den dazu notwendigen Kompetenzaufbau, konkretisiert Brandstetter.

Schlankere Konzernstruktur

Die börsennotierte Dachgesellschaft Uniqa Insurance Group AG wird verschlankt. Die Kernaufgaben wie strategische Konzernsteuerung, Innovation, Asset Management, Finanzen, Risk und Operations/IT werden ab Juni dieses Jahres von drei statt bisher fünf Vorständen wahrgenommen. „Der Konzernvorstand besteht in Zukunft aus meinen Kollegen Kurt Svoboda, CFO/CRO (Finance & Risk), Erik Leyers, COO (Operations inkl. IT) und mir. Kurt Svoboda und Erik Leyers nehmen künftig in Personalunion die gleichen Vorstandsfunktionen auch bei Uniqa Österreich Versicherungen AG und bei Uniqa International AG wahr“, so der Uniqa-Chef. Die Vorstandsmandate laufen bis 2020.

Gleichzeitig werden die vier in Österreich tätigen Erstversicherer in einer einzigen Gesellschaft zusammengefasst. Die Raiffeisen Versicherung AG, die FinanceLife Lebensversicherung AG und die Salzburger Landes-Versicherung AG werden mit der Uniqa Österreich Versicherungen AG als aufnehmende Gesellschaft verschmolzen. Die Verschmelzungen sollen längstens bis zum ersten Quartal 2017 rechtlich vollzogen werden. Die Versicherungsbestände der bisher vier Gesellschaften werden damit in einer Gesellschaft konzentriert. Uniqa Ös-



Andreas Brandstetter: „Schlankere Konzernstruktur und konsequenter Wachstumskurs.“

terreich wird nach der Verschmelzung rund 3,5 Millionen Kunden betreuen und einen Marktanteil von mehr als 22 Prozent erreichen. Trotz der Investitionen beabsichtigt Uniqa, die jährliche Ausschüttung je Aktie in den kommenden Jahren kontinuierlich zu steigern.

Darüber hinaus stellt Brandstetter weiteres Wachstum in Aussicht: **Mit einem geplanten durchschnittlichen operativen ROE von 13,5 Prozent (2017–2020) und einer stabilen ECR-Quote von mehr als 170 Prozent will Uniqa das hohe operative Profitabilitätsniveau halten.** „Wir werden sowohl die Zukunftsinvestitionen als auch unsere progressive Dividendenpolitik nicht durch den Verkauf von Assets, sondern aus unserem Cashflow finanzieren“, so Brandstetter. ■

VORSTANDSMANDATE AB 1. 6. 2016

Uniqa Insurance Group AG

Andreas Brandstetter, CEO

Kurt Svoboda, CFO/CRO (Finance & Risk)

Erik Leyers, COO (Operations inkl. IT)

Kurt Svoboda und Erik Leyers nehmen in Personalunion die gleichen Vorstandsfunktionen auch bei Uniqa Österreich Versicherungen AG und bei Uniqa International AG wahr.

Uniqa Österreich Versicherungen AG

Hartwig Löger, Vorstandsvorsitzender, Vorstand für Vertrieb

Klaus Pekarek, Vorstand für Bankenvertrieb

Kurt Svoboda, Vorstand für Finance & Risk

Erfolgreicher Dialog

Die Dialog Lebensversicherungs-AG konnte ihre erfolgreiche Entwicklung in Österreich auch 2016 fortsetzen. Der Bestand wuchs weiter stark an.

Dem kräftigen Bestandswachstum entsprach nicht ganz die Entwicklung des Neugeschäfts. Es war, bis auf die Versicherungssumme, leicht rückläufig. Die Stückzahl ging um 4,2% von 17.163 auf 16.436 zurück. Als Folge des kräftigen Bestandswachstums stiegen die Beitragseinnahmen weiter deutlich an. Die gebuchten Bruttobeiträge nahmen um 8,3% auf 88,5 Mio. Euro zu. Wie **Michael Stille, Vorsitzender des Vorstands** der Dialog Lebensversicherung, betont, hat das Österreich-Geschäft eine überproportionale Bedeutung für das Unternehmen: „Der Anteil Österreichs am Neugeschäft liegt bei 35,5% – bei einem Bevölkerungsverhältnis Österreich zu Deutschland von 1:10. Hieraus kann man die

große Bedeutung des österreichischen Marktes für unser Geschäft erkennen.“

In der Ablebensversicherung ist die Dialog unbestritten die Nummer 1 am österreichischen Markt. Der Marktanteil liegt bei knapp 30%. In der Invaliditätsabsicherung bietet die Dialog innovative Tarife in der Berufsunfähigkeits- und in der Erwerbsunfähigkeitsversicherung an. Die Tarife werden von den führenden Ratingagenturen topbewertet.

Mit Frühjahrsbeginn 2016 hat die Dialog eine neue Produktwelt im Markt eingeführt, die viele neue bedarfsgerechte Features mit reduzierten Prämien verbindet. Während die Vermittlerzahlen insgesamt zurückgehen, **bleibt die Zahl der Makler**

bemerkenswert konstant.

Stille führt das auf Bedeutung dieses Vertriebskanals zurück: „Die unabhängige und kompetente Beratung auf Provisionsbasis ist im Sinne des Konsumenten nach wie vor der Königsweg, um kostengünstig zu bestmöglichen Versicherungslösungen zu kommen. Wir bekennen uns daher klar zum Maklervertrieb.“ ■



Michael Stille: „Österreich ist für DIALOG von überproportionaler Bedeutung. Wir bekennen uns zum Maklervertrieb.“



Sicher Aktiv Plus

Die Unfallversicherung mit bis zu 500 % Leistung, REHA-Management und 24h SOS-Service weltweit.

www.ergo-versicherung.at

ERGO
Versichern heißt verstehen.

CCC kooperiert mit UNiQUARE

Courtage Control Consulting hat mit dem Softwarehaus UNiQUARE eine gemeinsame Tochter gegründet: MAKLERNET VA soll ein Dienstleister in Sachen Digitalisierung für die Makler sein. Andrea Wellner und Christian Brandstätter, beide seit vielen Jahren in der Branche fest verankert, haben jüngst das Modell mit den Partnern vorgestellt. Jetzt soll der elektronische Makleralltag leichter werden.

Mit UNiQUARE Software Development GmbH und Courtage Control Consulting GmbH (CCC) haben sich zwei private versicherungsunabhängige Unternehmen als Partner zusammengetan, um durch das gemeinsam gegründete Unternehmen **MAKLERNET VA GmbH** die digitale Revolution in der Maklerwelt umzusetzen. MAKLERNET vereint die solide Branchenerfahrung (Versicherung) der Softwareexperten mit dem Makler-Know-how von CCC. Dabei bringt UNiQUARE das hochmoderne CRM-Produkt und CCC die branchenübergreifende Datendienstleistung ein. Gemeinsam wurde die langjährige Produktentwicklung des Maklerverwaltungsprogramms **VERA Versicherungsapplikation** vorangetrieben und umgesetzt.

„Aufgrund unserer jahrzehntelangen Erfahrung im Bereich der Softwareentwicklung für Banken sind wir bestens dafür vorbereitet, die Anforderungen der Versicherungsbranche in Kooperation mit CCC umzusetzen“, zeigt sich **DI Vera Led, Vertreterin der Eigentümergesellschaft UNiQUARE, überzeugt**. „Wir blicken auf mehr als 30 Jahre Branchenerfahrung im Versicherungsumfeld zurück. Diese Erfahrung können wir nun gemeinsam mit UNiQUARE nutzen, um eine Maklerverwaltungssoftware anzubieten, die keine Wünsche offen lässt“, **betont**



Ein ambitioniertes Team verspricht den Versicherungsmaklern, sowohl den Alltag in Sachen interne Administrativsysteme zu professionalisieren als auch die Schnittstellenprobleme nach außen zufriedenstellend zu lösen.

DI Andrea Wellner, Vertreterin der Eigentümergesellschaft CCC.

VERA bietet **Unabhängigkeit** in der täglichen Arbeit als Versicherungsmakler und Mehrfachagent. Durch die prozessgeführten Abläufe entlastet VERA sowohl den Außendienst als auch das Backoffice – egal ob im Büro oder unterwegs. Komfort und Zuverlässigkeit sind zentrale Themen: Einerseits durch die Nutzung von

modernster Technologie – alle Benutzer können sowohl von Standgeräten als auch Tablets auf die Anwendung zugreifen, einerlei ob iOS-, Android- oder Windows-Gerät. Andererseits stehen rund 110 Mitarbeiter seit Jahrzehnten als Garanten für die kontinuierliche Weiterentwicklung der Produkte, meint man in dem in Krumpendorf angesiedelten Unternehmen. VERA soll helfen: Der IT-Kostenblock wird übersichtlich und zugleich drastisch reduziert. Es gibt keine versteckten Kosten. Dem Management bietet VERA umfassende Möglichkeiten im Bereich Controlling, Planung und Steuerung des Unternehmens. VERA ist als Maklerverwaltungsprogramm sofort einsatzbereit. Es muss keine eigene Hard- oder Software angeschafft und installiert werden, wie die Gesellschafter bei einer gemeinsamen Präsentation am Rande des ÖVM-Forums in Linz betonten. ■

DATEN UND FAKTEN ZU MAKLERNET VA GMBH

Gegründet 2016

Geschäftsführer: Michael Schwarzenbacher und Christian Brandstätter

Gesellschaftsform: GmbH, zu 100 % in Privatbesitz (Gesellschafter UNiQUARE Software Development GmbH und Courtage Control Consulting GmbH)

Hauptsitz: Österreich, Krumpendorf am Wörthersee

Mitarbeiterzahl in der Gruppe: mehr als 110

Standardprodukt: VERA Versicherungsapplikation

Wirtschaft im Bild

Finanz- und Ökonomiefragen können komplex und kompliziert sein. Die Plattform Finance Pictures hat nun eine Sprach- und Darstellungsart gefunden, die diese Themen einer breiten Gruppe zugänglich und verständlich machen soll: den Comic.

Finance Pictures möchte **Wirtschaftsthemen** auf neue Weise vermitteln und dabei qualitätsvolle wie objektive, aber gleichzeitig auch heitere Einblicke in die Materie geben. Finanz- und Ökonomiethemata auf inhaltlich hohem Niveau werden so aufbereitet und vermittelt, dass sie eine breite, interessierte Leserschaft erreichen und unterhalten können. Die Macher verstehen sich als eine transparente und auf das Wesentliche fokussierte Onlineplattform, die sich mit aktuellen Finanz- und Ökonomiefragen beschäftigt. Dabei setzt man auf im **Comicstil** produzierte Videos. Die Inhalte müssen jedoch trotz der humorvollen Aufbereitung stets den gesetzten hohen Qualitäts- und Objek-

tivitätsansprüchen genügen. Erscheinungsdatum und -frequenz neuer Videos sind bedarfsabhängig, die Veröffentlichung erfolgt parallel zur Finance-Pictures-Website über einen gleichnamigen Youtube-Kanal.

Experten aus dem Bereich **Finanz und Volkswirtschaft** stellen die fachliche Qualität der Videos und Texte sicher und bringen ihr Fachwissen in die Beiträge ein. Diese zeichnen sich durch integratives und vernetztes Denken über Fachgebietsgrenzen hinweg aus und sind in ihrer Meinungsäußerung nicht an institutionelle oder sonstige Vorgaben gebunden. Darüber hinaus legen die Autoren großen Wert auf die redaktionelle Qualität und audiovisuelle



Zugänglichkeit der Videos und Beiträge.

Die Videos sind bestens als Marketinginstrument für das eigene Unternehmen geeignet, denn sie können mit dem Firmenlogo personalisiert werden. Damit können Kunden informiert und der Webauftritt aufgewertet werden. **Alle Infos unter www.finance-pictures.com und unter www.financegoespublic.com** ■



Die Rundum-Sicherheit für Ihr Unternehmen:

Der ROLAND Business-Rechtsschutz –

die ideale Absicherung mit frei wählbaren Bausteinen!

ROLAND. Rechtsschutz ist Expertensache.

ROLAND Rechtsschutz ist der ideale Partner.

Als Unternehmen sind Sie täglich vielen rechtlichen Risiken ausgesetzt, wie zum Beispiel arbeitsrechtlichen Streitigkeiten mit Mitarbeitern, rechtlichen Streitigkeiten mit Versicherungen sowie Themen im Bereich des Strafrechtes. Profitieren Sie von unseren maßgeschneiderten Lösungen! So können Sie betrieblichen Herausforderungen gelassen entgegenreten.

Informieren Sie sich unter

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

Die VIG hat durchaus „Appetit auf mehr“

Die Vienna Insurance Group prüft in den kommenden Monaten die Märkte vom Baltischen bis zum Schwarzen Meer auf weitere Wachstumspotenziale. In Polen, Ungarn, Kroatien und Serbien strebt die VIG mittelfristig eine Steigerung des Marktanteils auf mindestens 10 Prozent an.

Unser Appetit auf weiteres Wachstum ist nach wie vor vorhanden“, lautet die Ansage von Prof. **Elisabeth Stadler**, Vorstandsvorsitzende des Konzerns. Die ersten Wochen in ihrer neuen Funktion nutzte die VIG-Chefin gemeinsam mit dem Vorstandsteam zu einer genauen Analyse der bisherigen Strategie und des Marktumfelds.

Die VIG ist der **größte Versicherungskonzern in Österreich und der führende Versicherer in Zentral- und Osteuropa (CEE)**. Sie erwirtschaftet mittlerweile rund die Hälfte der Prämien in CEE, beim Gewinn sind es deutlich mehr als 50 Prozent. Als VIG-Managementprinzipien nennt Stadler: Mehrmarkenstrategie, lokales Unternehmertum, Multikanalvertrieb und konservative Veranlagungs- und Rückversicherungspolitik. Im Fokus der kommenden Monate steht die genaue Untersuchung der 25 VIG-Märkte hinsichtlich ihrer Wachstumspotenziale. Die Prognosen bis 2020 gehen von einer weiteren Steigerung von über 60 Prozent im Vergleich zu Österreich aus.

Wachsen will die VIG sowohl organisch wie auch über Akquisitionen. Länder, in denen die VIG-Top-Marktanteile hält, sollen abgesichert werden. **Dazu zählen die Tschechische Republik und die Slowakei mit jeweils deutlich über 30 Prozent sowie Österreich mit**

knapp 24 Prozent. In Polen, Ungarn, Kroatien und Serbien will die VIG ihren Marktanteil mittelfristig auf mindestens jeweils 10 Prozent steigern.

Solvency II: „Partielles internes Modell“

Die VIG ist die einzige österreichische Versicherungsgruppe, der von der FMA zur Kapitalberechnung nach Solvency II ein „partielles internes Modell“ genehmigt wurde. Die für das Jahr 2015 erwartete Solvency-II-Quote wird in einer Größenordnung von rund 200 Prozent liegen. **Prof. Stadler: „Unsere Eigenkapitalausstattung ist damit weiterhin im Spitzenfeld international tätiger Versicherungskonzerne.“**

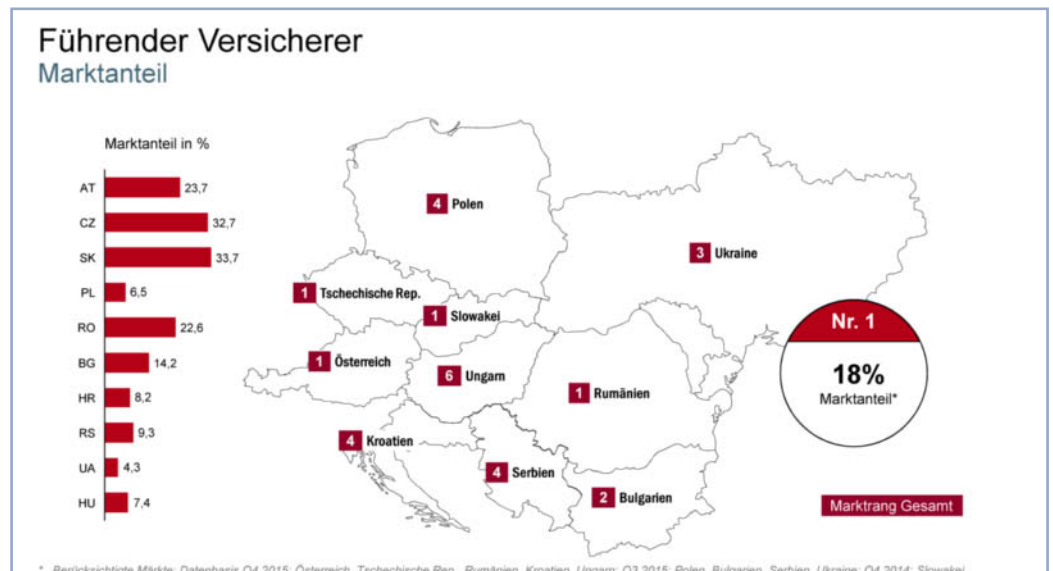
Im Geschäftsjahr 2015 wurde ein Prämienvolumen von vorläufig 9 Mrd. Euro erzielt. Steigerungen verzeichneten die Segmente Schaden/Unfall mit 0,8 Prozent, Kranken mit 3,0 Prozent und die Lebensversicherung gegen laufende Prä-



Elisabeth Stadler: „Eigenmittelausstattung im Spitzenfeld internationaler Versicherungskonzerne.“

mienzahlung mit 4,9 Prozent.

Der vorläufige Gewinn (vor Steuern) für das Geschäftsjahr 2015 beträgt rund 172 Mio. Euro. Obwohl sich die VIG auch 2016 in einem weiter ergebnisbelastenden Niedrigzinsumfeld bewegen wird, **strebt das Management mindestens eine Verdoppelung des Gewinns (vor Steuern) auf bis zu 400 Mio. Euro an.**



So schnell
kann's gehen.



Machen Sie glückliche Kunden noch glücklicher!

Zum Familienglück gehört mehr als nur die Freude auf den Nachwuchs. Denn schlagartig ändern sich alle Anforderungen in puncto Wohnen und Absicherung. Mit einem Mein ZuhauseDarlehen sind junge Familien bestens beraten – denn es garantiert ihnen ein Höchstmaß an Flexibilität, Sicherheit und somit Leistbarkeit.

Mein **ZuhauseDarlehen**: Für alle Ihre Pläne.

wuestenrot.at/meinzuhausedarlehen

wüstenrot

FINANZIEREN | VORSORGEN | VERSICHERN

Allianz als „First Mover“

Die Allianz Österreich steigerte im Vorjahr den Gewinn. Die Combined Ratio verbesserte sich auf 94 Prozent. Einen Innovationsschub gibt es im Kfz-Bereich: Die Allianz erfindet eine kundenfreundliche Kfz-Schadensabwicklung neu.

Die Allianz Gruppe in Österreich konnte ihre Ergebnisse 2015 deutlich verbessern: Das um 11,7 Prozent gesteigerte EGT beweist, dass man sich auch in schwierigen Zeiten gut entwickeln könne. „Wir sind profitabel und gesund aufgestellt“, betonte **Dr. Wolfram Littich, Vorstandsvorsitzender der Allianz Gruppe in Österreich, bei der Präsentation der Jahresdaten vor Journalisten.**

Große Erfolge in der LV

Im Segment Schaden- und Unfallversicherung wurden die abgegrenzten Bruttoprämien von 917,7 Millionen Euro auf 919,3 Millionen Euro (+0,2 Prozent) gesteigert. Bei den einzelnen Sparten sticht insbesondere die Unfallversicherung heraus, die um 5,2 Prozent auf 86,2 Millionen Euro zulegte.

Auch in der Krankenversicherung stehen die Zeichen weiter auf Expansion: Die Prämien stiegen von 60,1 Millionen



Wolfram Littich: „Smartphone-Revolution im Kfz-Schaden.“

Euro um 5,6 Prozent auf 63,5 Millionen Euro. Ebenso wurden in der Lebensversicherung erfreuliche Zuwächse verzeichnet: Bei den Einnahmen gegen laufende Prämien konnte mit 365,9 Millionen Euro der Rekordwert aus dem Vorjahr übertroffen werden (+0,6 Prozent). Besonders stark wurde von den Kunden das zu Beginn 2015 eingeführte neue **klassische Lebensversicherungsprodukt „Fixkosten Plus“ nachgefragt**, das im Gesamtjahr zu mehr als 40 Prozent des Neugeschäfts beitrug: Dieses weist einen Garantiezins von null Prozent auf, die Kundenrendite ist im Vergleich zu einer konventionellen Lebensversicherung mit Garantiezins um durchschnittlich 0,3 Prozentpunkte höher. „Aktuell haben wir bei diesem Produkt mit 3,3 Prozent die höchste gesamte Gewinnbeteiligung“, so Littich.

„In der Krankenversicherung sind wir um 1,3 Prozentpunkte, bei der laufenden Prämie in der Lebensversicherung um 1,5 Prozentpunkte über dem Markt gewachsen“, so Littich. **Über alle Geschäftsbereiche gerechnet, befanden sich die abgegrenzten Bruttoprämien mit 1.381,6 Millionen Euro knapp (-0,1 Prozent) unter dem Vorjahresniveau von 1.383,0 Millionen Euro.**

Im Segment Schaden- und Unfallversicherung sanken die Aufwendungen um 5,4 Prozent. In der Lebensversicherung wurden mit 348,5 Millionen Euro um 18 Prozent mehr Leistungen ausbezahlt als 2014, verursacht durch ablaufende Einmalergläge. In der Krankenversicherung stiegen die Aufwendungen für Versicherungsfälle um 7,4 Prozent. Die Aufwendungen insgesamt lagen um 2,2 Prozent über dem Vorjahresniveau.

Die Combined Ratio war mit 94 Prozent (2014: 94,4 Prozent) im Branchenver-

gleich wieder ein sehr guter Wert. Auch das Investmentergebnis konnte gesteigert werden: Es befand sich mit 230,1 Millionen Euro um 10,3 Prozent über dem Niveau von 2014. Der Jahresgewinn nach Steuern stieg um 16,6 Prozent auf 93,3 Millionen Euro.

Den Kunden das Leben leichter machen

Das Geschäftsmodell der Versicherungsbranche gilt traditionell als komplex: Die Kunden sind mit vielschichtigen Antragsfragen, dicken Polizzenordnern und umfangreichen Bedingungswerken konfrontiert. Kundenbedürfnisse verändern sich allerdings aktuell rasant. Deshalb leitet die Allianz Österreich als „First Mover“ in der Branche einen strategischen Prozess ein, der die Gestaltung der Kundenbeziehungen in eine neue Dimension führt: Alle Prozesse und Kontaktpunkte in der Interaktion mit Kunden werden analysiert und zielgerichtet neu gestaltet, betont Littich: Bei Orientierung, Erstkontakt, Gespräch, Abschluss sowie im Schadens- und Leistungsfall.

Als Beispiel für die „neue Einfachheit“ führte Littich eine weitreichende Innovation in der Schadensabwicklung an, die sich seit Anfang März in einer Testphase befindet: **Mit der neuen „Allianz Schaden Express App“ können Kunden mit ihrer Smartphone-Kamera Schäden an ihrem Auto in einem computeranimierten 3D-Modell dokumentieren. Innerhalb einer Stunde – vorbehaltlich positiver Deckungs- und Haftungsprüfung – bekommen sie auf Wunsch ein Ablöseangebot oder eine Reparaturfreigabe.** „Mit diesem Tempo setzen wir ganz neue Maßstäbe in der Schadensregulierung“, so der Chef der Allianz Österreich. ■

Sicheres Fundament

Bauherren – egal ob private oder institutionelle – sind mit einer Vielzahl von Risiken konfrontiert. Die Niederösterreichische Versicherung bietet Gemeinden umfassenden Versicherungsschutz für ihre Bauvorhaben.

Die Niederösterreichische gilt als einer der wichtigsten Versicherungspartner für Gemeinden und Vereine im Bundesland. Seine Kompetenz unterstreicht der Versicherer mit einer Palette von Produkten für Kommunen, etwa dem **Bauprojekt Komplettschutz**. Dieser setzt sich aus drei Bausteinen zusammen: Egal wie gut man plant, Unvorhergesehenes kann jederzeit passieren. So kann ein Bauwerk bereits beschädigt oder zerstört werden, ehe dessen Nutzung beginnt. Der erste Baustein des Komplettschutzes wird daher für die Dauer der Errichtung abgeschlossen. Er ersetzt im Fall des Falles die Kosten für die Wiederherstellung der zu Schaden gekommenen versicherten Sachen in den Zustand vor Schadenseintritt.

Ein weiteres häufiges Problem ist der Umstand, dass auf Baustellen auch Dritte zu Schaden kommen können. Ein weiterer Baustein übernimmt solche Kosten aus

diesen Schäden an Dritten und trägt auch die Kosten für die Abwehr unberechtigter Ansprüche. Mit dem dritten Modul kann man sich gegen Haftungsrisiken absichern – vom ersten Abladen auf der Baustelle bis lange Zeit nach der Abnahme des fertiggestellten Objekts. Diese können mit dem **Sachversicherung-Komplettschutz für Gemeindeobjekte** der Niederösterreichischen umfassend abgesichert werden.

Weitere Angebote für die Gemeinden umfassen etwa eine Erweiterung zur **Betriebshaftpflichtversicherung**. In Kooperation mit der DUAL-Austria bietet die NÖ Versicherung künftig auch eine umfassende **D&O-Versicherung** an. Der Versicherer hat darüber hinaus auf Kommunen zugeschnittene Produkte im Bereich Haftpflicht, Rechtsschutz, aber auch BAV im Angebot. Mit dem **NV-Leasing für Investitionen in Gemeinden** können sowohl Fahrzeuge als auch andere kommunale Projekte finanziert werden. ■

KURZ & BÜNDIG

„Die Gemeinden in Niederösterreich sind für die Niederösterreichische Versicherung eine eminent wichtige Kundengruppe. Daher ist uns die Unterstützung der Makler mit maßgeschneiderten Angeboten ein großes Anliegen. Um dies zu gewährleisten, werden sie von unseren kompetenten Mitarbeitern unter der Leitung von Wolfgang Turetschek unterstützt.

Das große Interesse an den aktuellen Themen zeigt unsere Kompetenz, und ich freue mich ganz besonders über die gute Zusammenarbeit mit den Versicherungsmaklern.“



Christian Kreuzer,
Leitung Ungebundener
Vertrieb der Niederösterreichischen Versicherung



DANKE!

Ja, wir wollen wirklich einfach nur „danke“ sagen. Danke für Ihr Vertrauen in die D.A.S. Denn nur damit ist es uns gelungen, 2016 beim **Assekuranz Award Austria im Privat-Rechtsschutz** mit „sehr gut“ ausgezeichnet zu werden.

Als starker Partner rund ums Recht unterstützen wir Sie auch weiterhin gerne mit unserem RechtsService-Angebot:

- Kompetente Partnerbetreuer vor Ort
- Die Expertise von 40 D.A.S. Top-Juristen für die Lösung akuter Rechtsprobleme
- D.A.S. Direkthilfe® für eine rasche außergerichtliche Konfliktlösung

Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen!

Sie sind noch nicht Teil unseres Partner-netzes? Jetzt reinklicken und dabei sein:
<http://partnerportal.das.at>



Ihr

Klaus Pointner
Leiter Partnervertrieb
Österreich

D.A.S. Rechtsschutz AG



DER FÜHRENDE SPEZIALIST
IM RECHTSSCHUTZ

Krisen dämpfen Reiselust

Die Europäische Reiseversicherung registriert durch die abgeschwächte Nachfrage nach Reisen nach dem Rekordjahr 2014 für 2015 einen Prämienrückgang um fünf Prozent. Aber: Unsicherheit verstärkt das Risikobewusstsein.

Die Terroranschläge in Tunesien, Ägypten und Frankreich sowie die Kriege im Nahen Osten und die damit verbundene Flüchtlingswelle haben die Reiselust der Österreicher gedämpft. Gleichzeitig verstärken aber gerade jene Ereignisse auch das Risikobewusstsein und die Tendenz, sich durch den Abschluss einer Reiseversicherung entsprechend abzusichern“, analysiert Mag. **Wolfgang Lackner**, Vorstandsvorsitzender der Europäischen Reiseversicherung AG. Für den Outgoing-Tourismus war 2015 ein schwieriges Jahr, schon zu Jahresbeginn konnte der gute Start von 2014 nicht wiederholt werden.

In Zahlen: Die Prämieinnahmen der Europäischen Reiseversicherung lagen mit 62,65 Millionen Euro aus den beschriebenen Gründen um fünf Prozent hinter dem Rekordwert des Jahres 2014. Im Jahr 2016 setzte sich, so Lackner, der Trend zur Onlinebuchung von Reisen fort und führe zu



Mag. Andreas Sturmlechner, Mitglied des Vorstands, Vorstandsvorsitzender Mag. Wolfgang Lackner vor dem Claim des größten Reiseversicherers in Österreich: Für jede Reise sollte „Once in Your Lifetime“ gelten – und somit Versicherungsschutz.

einem Anstieg der Direktabschlüsse bei der Europäischen. Zudem ortet Lackner eine kontinuierlich steigende Bedeutung der Jahresreiseversicherungen, die ein zweistelliges Wachstum verzeichnen.

„Insgesamt bleibt das Jahr 2016 herausfordernd, aber ich bin überzeugt, dass der Tourismus insgesamt mittelfristig

wieder an Dynamik gewinnen wird“, so Lackner. Denn die Basiszahlen seien konstant: Jeder 50. Reisende hat einen Schadensfall, jeder 73. muss stornieren – und jeder 300. Reisende, sagt die Statistik, muss ein Krankenhaus aufsuchen. Allesamt Versicherungsfälle, wenn versichert, mahnt die Europäische. ■

Intuitiv richtig reagieren

Motorradfahren liegt im Trend, das zeigen auch die steigenden Zulassungszahlen. Die HDI unterstreicht ihre Kompetenz als Kfz-Versicherer durch die erneute Kooperation mit dem ÖAMTC. Das Ziel: Motorradfahren sicherer machen.

Neben dem klassischen Bild des Bikers hat sich das Motorrad vor allem als urbanes Fortbewegungsmittel etabliert“, so ÖAMTC-Verbandsdirektor **Oliver Schmerold**. Dennoch: „Viele Stadtfahrer verzichten auf regelmäßige Trainings, weil sie sich aufgrund der kurzen, bekannten Strecken und der niedrigen Geschwindigkeit in Sicherheit wiegen. Doch gerade im Stadtverkehr kommt es oft zu heiklen Situationen“ so Schmerold. Laut Unfallstatistik passieren nämlich die meisten Motorradunfälle im Ortsgebiet. **Georg Scheiblauber**, Motorrad-Chefinstrukteur der ÖAMTC Fahrtechnik, erläu-

terte jüngst die zwei wichtigsten Techniken für Motorradfahrer. „Wer das Ausweichen und Notbremsen regelmäßig trainiert, kann in Kombination mit vorausschauendem Fahren einen Großteil der Gefahrensituationen unfallfrei meistern.“ HDI-Vorstand **Günther Weiß** ist immer wieder mit den Folgen schwerer Motorradunfälle und den Schicksalen der Opfer konfrontiert. „Um solche Unfälle zu vermeiden, setzen wir uns gemeinsam mit der ÖAMTC Fahrtechnik dafür ein, dass Motorradlenker regelmäßige Trainings absolvieren. Nur so können **Notsituationen geübt und richtige Reaktionen verinnerlicht**



HDI und ÖAMTC suchen auch heuer wieder Österreichs sichersten Motorradfahrer.

werden.“ Gemeinsam suchen die beiden Institutionen daher auch heuer wieder Österreichs sichersten Motorradfahrer. Teilnehmen können alle, die bei der ÖAMTC Fahrtechnik ein **Aktiv- oder Dynamik-Training** absolvieren. Hauptpreis: eine neue Honda Africa Twin. ■

Auto bleibt Nummer eins

Die jüngste Mobilitätsstudie der VAV gibt wieder tiefen Einblick in die Mobilitätsseele der Österreicher.

Fazit: Fast alle nutzen das Auto in der Freizeit, und – durchaus überraschend – mehr Menschen fahren mit dem Pkw zur Arbeit.

71 Prozent der Österreicher, nach 73 Prozent im Vorjahr, nutzen den Pkw mindestens einmal wöchentlich. Von den Männern sind es unverändert zum Vorjahr 80 Prozent, die sich häufig hinter das Lenkrad setzen. Aktuell steigen bundesweit 63 Prozent der Frauen regelmäßig in den Wagen (2015: 67 Prozent). Das zeigt die aktuelle Erhebung zum Mobilitätsbarometer der VAV. Das Mobilitätsbarometer der VAV analysiert die Verwendung von Verkehrsmitteln in Österreich und nimmt Einschätzungen künftiger Entwicklungen vor. Für die vorliegende Studie wurden 1.000 Probanden interviewt.



Auch der VAV-Generaldirektor kann auf das Auto nicht verzichten.

Dr. Norbert Griesmayr, Generaldirektor der VAV: „Bei genauer Betrachtung der Studienergebnisse ist zu sehen, dass Verschiebungen der Autonutzung zwischen Arbeit und Freizeit, Stadt und Land, jüngeren und älteren Menschen, die bereits in den Vorjahren zu bemerken waren, an Tempo und Vehemenz gewinnen. Während zum Beispiel die Altersgruppen der 31- bis 60-Jährigen und die über 60-Jährigen ihre Fahrgewohnheiten beibehalten, setzen viele der 18- bis 30-Jährigen weniger stark auf das Kfz.“

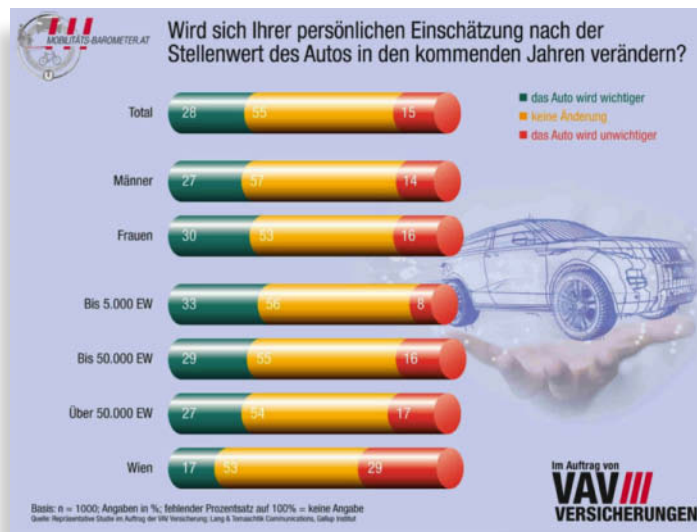
Mehr Wiener fahren mit dem Auto zur Arbeit

Für Arbeitsplatzfahrten wird wieder häufiger der Pkw gewählt. Aktuell setzen in dieser Kategorie 57 Prozent (2015: 52 Prozent) auf das Auto, wobei in allen Regionen eine Zunahme zu verzeichnen ist. Selbst in Wien, wo im Vorjahr 43 Prozent angegeben hatten, mit dem Auto zur Arbeit zu fahren, stieg der Anteil auf 50 Prozent.

Fast die Hälfte der heimischen Autofahrer sieht das Auto nüchtern als Transportmittel für Beruf und Freizeit. Dieser Aussage stimmen 47 Prozent zu. 27 Prozent sind überzeugt, dass der Pkw unverzichtbar für den Weg zur und

von der Arbeitsstelle ist. Lediglich für 17 Prozent ist das Kfz ein reines Freizeitvergnügen.

Die Frage nach der Notwendigkeit des Pkw für Fahrten zur Arbeitsstelle führt bei einzelnen Berufsgruppen zu höchst unterschiedlichen Meinungen. **Selbstständige, Freiberufler, Angestellte und Beamte sind zu 39 Prozent auf das Auto als Transportmittel angewiesen**, bei Arbeitern sind es sogar 48 Prozent. Griesmayr: „Bei den Berufsgruppen der Arbeiter erreicht die Unverzichtbarkeit des eigenen Autos für Fahrten zum Arbeitsplatz mit 48 Prozent den mit Abstand höchsten Wert. **Die Enthaltbarkeit vom Auto scheint also auch eine Luxusentscheidung zu sein.**“



PARTNER DER NÖ GEMEINDEN. WIR SCHAFFEN DAS.

Sicherheit für NÖ Gemeinden

- Kompletter Versicherungsschutz für Gebäude und Einrichtungen
- Umfassende Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung
- Finanzielle Vorsorge für die Gemeindebediensteten



Die Niederösterreichische Versicherung

Wir schaffen das.

Niederösterreichische Versicherung AG
Neue Herrngasse 10
3100 St. Pölten
www.noever.at

Generali sensibilisiert die Kundenantennen

Die Generali, die BAWAG P.S.K. Versicherung und die Europäische Reiseversicherung waren auch 2015 nachhaltig erfolgreich. Der Fokus im heurigen Jahr liegt auf Kundenorientierung und Digitalisierung.

Alfred Leu, der neue CEO der Generali Holding Vienna AG und der Generali Versicherung AG, zeigt sich zufrieden: „Das Jahr 2015 verlief für die Generali Gruppe Österreich sehr erfolgreich. Der anhaltend schwache Kapitalmarkt einerseits und die Digitalisierung andererseits haben einen Umbruch in der Versicherungswirtschaft eingeleitet, auf den die Generali reagiert hat.“

Die Gruppe – inklusive BAWAG P.S.K. Versicherung und Europäische Reiseversicherung – erwirtschaftete 2015 Prämieinnahmen in Höhe von 2,6 Milliarden Euro.

Mag. Klaus Wallner, CFO der Generali Holding: „In einem herausfordernden Umfeld können wir neuerlich eine sehr gute Performance mit einem erfreulichen Ergebnis vor Steuern von 220 Millionen Euro aufweisen.“

Digitaler Transformationsprozess

CEO Alfred Leu zur Digitalisierung: „Die Generali will sich 2016 mit voller Kraft auf den Kunden und den Markt konzentrieren. Die Digitalisierung schreitet rasch voran. Durch die sinnvolle Nutzung von Automatisierung und Digitalisierung wird es uns auch gelingen, Best-in-Class bei der Erfüllung der Kundenwünsche zu sein.“

Seit April 2016 bietet die Generali ihren Kunden auf einem Kundenportal die Möglichkeit, Auskünfte über Versicherungsverträge zu beziehen, elektronisch Schadensmeldungen zu übermitteln, Änderungen der Adresse oder der Bankverbindung durchzuführen sowie über das Portal mit dem eigenen Kundenbetreuer zu kommunizieren.

Seit 2016 setzt die Generali mit dem **Net Promoter System (NPS)** die systemati-

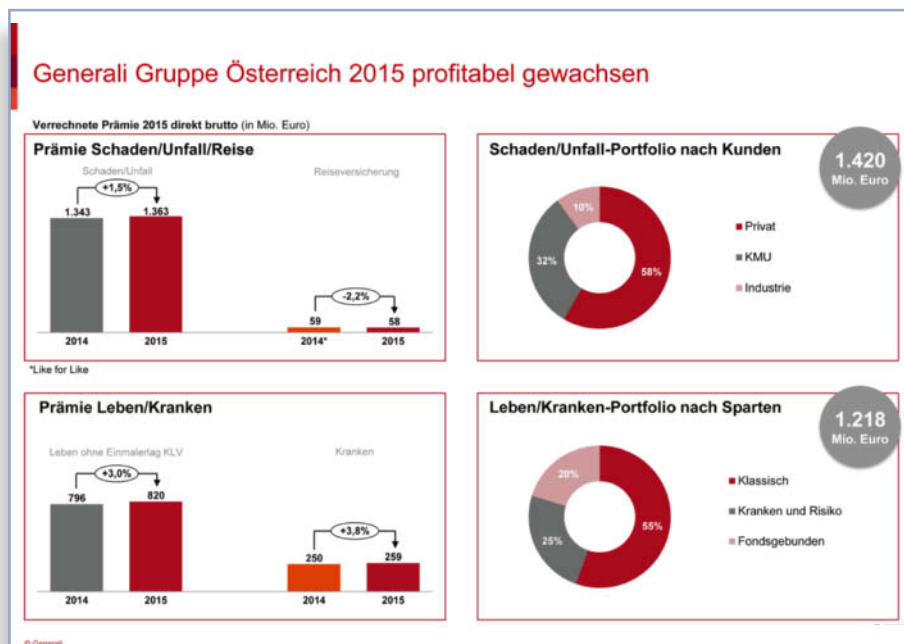
sche Messung der Kundenerwartungen ein, um diese noch besser erfüllen zu können. Dabei wird die Weiterempfehlungsbereitschaft hinterfragt, und es werden die Gründe für die Zufriedenheit bzw. Unzufriedenheit analysiert, was in der Folge zu einer stetigen Optimierung der Prozesse, Produkte und Services führt.

Trotz eines herausfordernden Marktumfelds hat die Lebensversicherung sehr gute Wachstumschancen. GD Alfred Leu im Gespräch mit dem VM: „**Es wäre ein fataler Irrtum, jetzt – angesichts der tristen Zinslage – mit dem Sparen für das Alter aufzuhören.**“ Man müsse in Jahrzehnten denken. „Eine lebenslange garantierte Pensionsleistung bereits bei Vertragsabschluss ist ein zentraler Produktvorteil, den sonst kein anderes Vorsorgeprodukt bietet. Die Lebensversicherung ist hier als Dienstleistung zu sehen, die den Kunden in allen Lebensphasen begleitet. Dies setzt jedoch voraus, dass die Vorsorge frühzeitig und mit einer gewissen Systematik betrieb-



Alfred Leu: „Auch die Niedrigzinsphase darf nicht über die zentrale Bedeutung der lebenslangen Ansparzeit hinwegtäuschen.“

ben wird“, so Leu. **Er betont in diesem Zusammenhang ausdrücklich die Bedeutung des Maklervertriebs.**



Gefahr aus dem Netz

Internetkriminalität wird auch hierzulande immer mehr zum Problem. VERO hat nun mit dem Spezialversicherer Hiscox eine eigene Cyber-Risk-Versicherung für Freiberufler entwickelt.

Im Falle eines Hackerangriffs oder einer IT-Sicherheitslücke ist der Unternehmer voll haftbar“, so Prok. Jürgen Schagerl, Cyber-Crime-Experte bei VERO Versicherungsmakler.

„Es zählt zu den datenschutzrechtlichen Aufgaben des Unternehmens, für ausreichende Datensicherheit zu sorgen und entsprechende Sicherheitsvorkehrungen zu treffen. Kommt man diesen Pflichten

nicht ausreichend nach, kann dies zu Schadensersatzansprüchen sowie zu Verwaltungsstrafen führen. Die Kosten dafür werden oft massiv unterschätzt“, ergänzt Schagerl. Zu den typischen Risikoszenarien zählen dabei Datendiebstahl, Cyber-Erpressung, Denial-of-Service-Attacken, das Ausspähen von mobilen Endgeräten oder Social Engineering wie beispielsweise Phishing.

Im VERO-Versicherungsschutz für Freiberufler ist eine Kombination aus Cyber-Haftpflicht zur Absicherung bei Ansprüchen gegenüber Dritten (z.B. bei Datendiebstahl oder Datenverlust) sowie Cyber-Eigenschaden zur Abdeckung intern entstandener Schäden (z.B. Betriebsunterbrechung, IT-System-Wiederherstellungskosten, Sicherheitsanalyse und -verbesserungen etc.) berücksichtigt. ■

In Linz beginnt's

Die generalsanierte und neu gestaltete Landesdirektion von Wiener Städtische, Donau und s Versicherung in Linz wurde durch Mag. Robert Lasshofer, Dr. Peter Thirring und Heinz Schuster feierlich eröffnet.

Die gute regionale Verankerung, höchste Qualität in der Beratung und eine innovative Produktpolitik machen uns zu einem starken Partner in Oberösterreich“, freut sich **Wiener-Städtische-Landesdirektor Mag. Günther Erhartmaier** über die neue Dependence. Auch **Johann Haidinger, Landesdirektor der Donau Versicherung**, betonte: „Die Donau als Versicherer bekennt sich klar zur Regionalität.“ „Die zentrale Lage und Nähe zu unseren Vertriebspartnern, den Sparkassen, ermöglicht uns in Zukunft eine noch engere Zusammenarbeit und bietet somit die ideale Voraussetzung für eine weiterhin gute Betreuung der Kunden“, ergänzte **Peter Appl, MBA, Landesdirektor der s Versicherung**. ■



In zentraler Lage in Linz eröffnete die runderneuerte Landesdirektion von Wiener Städtische, Donau und s Versicherung. Die „Chefs“ waren alle zugegen.

Sicher.Entspannt.Unterwegs



ONCE IN YOUR LIFETIME

Es gibt Millionen Möglichkeiten für ein „Once in your lifetime“-Reiseerlebnis. Jedes kann aber eine unangenehme Wendung nehmen.



muki in Niederösterreich

Der muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit hat seine erste Kfz-Zulassungsstelle in Niederösterreich eröffnet. In Deutsch-Wagram stehen jetzt alle Serviceleistungen rund ums Kfz für die Bezirke Gänserndorf (GF), Mistelbach (MI) und Wien-Umgebung (WU) zur Verfügung. In der Kfz-Zulassungsstelle in der Bahnhofstraße 1a bieten Ursula Fries und ihr Team das komplette Service rund um die Kfz-Zulassung an. Erreichbar ist die neue muki-Kfz-Zulassungsstelle per Telefon 05/0665-2950, Telefax: DW -3950 und E-Mail: zsdw@muki.com. ■



In Deutsch-Wagram hat die erste niederösterreichische Niederlassung von muki eröffnet.

Online berechnet

Die österreichische Niederlassung der R+V Versicherung bringt erstmalig einen Online-Rechner für die Garantiever-sicherung auf den Markt. Speziell für kleine und mittelständische Unternehmen des Bau- und Baunebengewerbes sowie für herstellende Betriebe konzipiert, ermöglicht dieser die Beantragung, Prämienberechnung und eine automatisierte Angebotslegung von Garantiever-sicherungen. „Als erstes Online-Tool dieser Art am österreichischen Markt erleichtert der Rechner die Berechnung und Beantragung der Garantiever-sicherung für Versicherungsmakler deutlich. Denn gerade bei kleineren Garantierahmen



Der R+V Tarifrechner erleichtert Berechnung und Beantragung der Garantiever-sicherung.

entfällt die Beantwortung langer Anfragebögen – der Makler erhält mit nur sehr wenigen Angaben zum Versicherungsnehmer unmittelbar eine Prämienauskunft und ein Angebot“, erklärt Dr. Martin Beste, Geschäftsführer der R+V in Österreich. Der neue Tarifrechner ist in die bestehende

Plattform www.tarifrechner-ruv.at integriert. Darüber lassen sich ab sofort Garantiever-sicherungen bis zu einem Rahmen von maximal 200.000 Euro beantragen. R+V hat dazu ein eigenes Webinarmodul zur Handhabung des Tarifrechners konzipiert (www.webinare-ruv.at). ■

D.A.S. finanziert Flüchtlingswohnungen

Die Flüchtlingshilfe Ute Bock berät Menschen, die aus ihrer Heimat fliehen mussten, und bietet ihnen außerdem Bildung und Obdach. Eine würdevolle Unterbringung ist wichtig für einen guten Start in einer neuen Umgebung“, so Johannes Loinger, Vorstand D.A.S. Rechtsschutz AG. Der Versicherer

hat sich daher entschlossen, das Projekt mit Miete, Betriebs-, Heiz- und Stromkosten für vier Wohnungen sowie Taschengeld für die Verpflegung für 16 Personen zu unterstützen. Die Sozialarbeiterin Ute Bock und langjährige Leiterin des Gesellenheims Zohmann-gasse gründete im Jahr 2002 den Verein



D.A.S. unterstützt die Flüchtlingshilfe Ute Bock.

zur Unterstützung von Flüchtlingen in Österreich. ■

Strom und Sprit

Zum zweiten Mal in Folge wurde die VAV vom unabhängigen Institut ÖGVS (Österreichische Gesellschaft für Verbraucherstudien) als beste heimische Autoversicherung ausgezeichnet. Nun unterstreicht man mit dem neuen Kfz-Tarif die Kompetenz: Der Tarif, der ab sofort gültig ist, verstärkt die Differenzierung in den Risikoklassen und bietet eine Reihe von Rabattierungsmöglichkeiten. Dr. Norbert Griesmayr, Generaldirektor der VAV: „Das Auto ist das wichtigste Verkehrsmittel. Die Nutzung unterliegt jedoch einem Wandel, auf den wir mit dem neuen Kfz-Tarif Bezug nehmen. Der Typenklassentarif bildet den technologischen Fortschritt perfekt ab und steht nach wie vor für das beste Preis- Leistungs-Verhältnis.“ Ein besonderes Angebot ist das umfas-

sende Tarifangebot für Hybrid- und E-Fahrzeuge. Die Versicherung der Batterie ist nun in zwei statt wie bisher in drei Preisgruppen zusammengefasst, womit auf die Marktentwicklung in dem noch jungen, aber anteilmäßig stark wachsenden Segment abgestellt wird. „Die Gruppe mit einem Anschaffungswert der Batterie bis zu 10.000 Euro umfasst Hybridfahrzeuge, die neben einem klassischen Motor auch über einen Elektroantrieb verfügen. Reinrassige E-Autos mit einem ausschließlich elektrischen Antrieb und daher teureren Batterien sind in der Gruppe mit einem Anschaffungswert bis zu 20.000 Euro versichert“, so Griesmayr.

Schäden an Batterien samt Ladekabeln sind nach wie vor gegen alle äußeren Einwirkungen versichert, gleichgültig ob



Dr. Norbert Griesmayr: „Neue Tarife, die der Marktentwicklung bei E-Autos entsprechen.“

diese fahrlässig oder mutwillig, vom Lenker selbst oder durch Bedienungspersonal verursacht wurden. ■

Zukunft?

«Bei Rechtsfragen nicht im Regen stehen.»

Helvetia Ganz Privat Rechtsschutzversicherung Wenn Sie Recht haben, sollen Sie Recht bekommen.

Recht zu bekommen kann mitunter sehr kostspielig sein. Mit der Helvetia Rechtsschutzversicherung sind Ihre Interessen gesichert. Denn Gerechtigkeit darf keine Frage der Finanzen sein.

Ihre Schweizer Versicherung.

helvetia 

JETZT NEU
in 3
Leistungs-
varianten

Kleiner Notfallbegleiter

Jede Stunde werden Menschen bei Autounfällen verletzt, und nicht immer können die Unfallopfer selbst Hilfe holen. **Die Allianz Gruppe in Österreich hat nun in Zusammenarbeit mit Kapsch einen Notfallbegleiter entwickelt, der bei einem Unfall den Zeitraum zwischen Unfallzeitpunkt und dem Eintreffen der Hilfskräfte am Unfallort deutlich verkürzt.** „Eine Telematiklösung sollte zur individuellen Risikomanagementausstattung des Autofahrers zählen. Im Ernstfall ist ‚Allianz Drive‘ eine Art persönliches Notrufsystem, das potenziell Leben retten kann“, erklärt Robert Svo-

boda, Versicherungsexperte der Allianz Gruppe in Österreich.

„Allianz Drive“ kann einfach und schnell vom Autofahrer selbst aktiviert werden: Hierzu genügen der daumengroße „Allianz Drive“-Stecker und ein Smartphone mit der „Allianz Drive“-App. Der Stecker erkennt über einen Beschleunigungssensor, wenn ein Schwellenwert überschritten wurde und ob es sich dabei um einen Unfall handelt. **Im Notfall verschickt der Stecker eine Unfallnachricht mit GPS-Position und Zeit an die Zentrale bei Allianz Global Assistance (AGA) in Wien.** ■



Robert Svoboda: „Kleiner Stecker mit großer Wirkung, der potenziell Leben retten kann.“

Über dem Durchschnitt

Das gesamte Marktwachstum lag in Österreich im Vorjahr bei 1,7 Prozent. Mit knapp drei Prozent Prämienzuwachs sind wir somit deutlich über dem Durchschnitt gewachsen. **Der Erfolg beruht auf unserem dichten Netz an Standorten sowie auf der hohen Qualität unserer Vermittler“, so der Kommentar von Alfred Vlcek, Uniqa-Landesdirektor Burgenland.** Insgesamt erreichte man im vergangenen Jahr ein vorläufiges verrechnetes Prämienvolu-

men von 105,8 Millionen Euro, wuchs damit um 2,9 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum und festigte so den ersten Platz. In der Schaden- und Unfallversicherung wuchs Uniqa um 3,6 Prozent. Bei der Krankenversicherung legte man um 3,4 Prozent zu. Die Prämien in der LV verbesserten sich auf 23,9 Millionen Euro. Vlcek: „Wir konnten im vergangenen Jahr 4.400 neue Kunden für uns gewinnen und halten aktuell bei mehr als 83.000 Kunden im Burgenland.“ ■



Alfred Vlcek: „Der Erfolg beruht auf unserem dichten Netz an Standorten sowie auf der hohen Qualität unserer Vermittler.“

PERSONALIA

ALLIANZ

Der Zentrale Vertrieb der Allianz in Österreich wurde mit Anfang April neu geordnet: **Andreas Kraml**, Leiter des Agenturvertriebs der Allianz Gruppe in Österreich, übernimmt zusätzlich die Steuerung des angestellten Außendienstes. **Dr. Hermann Forster** fungiert künftig als Leiter des neu geschaffenen Bereichs Vertriebsentwicklung. In der neuen Funktion ist Forster auch für die Abteilungen Vertriebsstrategie und -service verantwortlich. Die Leitung des Ungebundenen Vertriebs übernimmt **Claudia Schlosser**, die damit auch die Betreuung der direkt betreuten Makler und den Allianz Sondervertrieb sowie die Industrie- und Großkundenmanager verantwortet. **Michael Sturmlechner, MBA**, bisheriger Leiter des Ungebundenen Vertriebs, übernimmt die Leitung des Makler-Centers in der Landesdirektion



Andreas Kraml

Wien. In dieses wird die Abteilung Vertrieb aus der ehemaligen Direktion für Makler, Industriekunden und Kooperationen integriert. **Franz Haberl** tritt als bisheriger Leiter der Direktion für Makler, Industriekunden und Kooperationen (DMIK) in den Ruhestand.

Michael Bode wurde vor Kurzem zum Geschäftsführer der Allianz Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH (Allianz Invest KAG) bestellt. Zusammen mit Geschäftsführer **Mag. Christian Ramberger** verantwortet er künftig die Strategie und Steuerung der Allianz Invest KAG. Bode begann seine Karriere in der Bankbranche. 2014 wechselte er zur Allianz Invest KAG. Bode verfügt über langjähriges Expertenwissen und fundierte Expertise im Bereich Risikomanagement und Asset Management.



Claudia Schlosser

PERSONALIA

UNIQA

Robert Linke leitet seit Mitte April den Bereich Human Resources bei der Uniqa Gruppe. Damit übernimmt er die Funktion des Konzernpersonalchefs. Der studierte Psychologe, Theologe und Master of Business Administration verfügt über umfangreiches länder- und branchenübergreifendes Know-how. Zuletzt hat Linke die Personalagenden einer Division des skandinavischen Holz-, Papier- und Verpackungskonzerns Stora Enso verantwortet. Weitere Stationen waren der kanadische Schienenfahrzeugbauer Bombardier und der Verpackungskonzern Mondi, wo er HR-Leitungsfunktionen innehatte. „Ich bin zuversichtlich, dass die Erfahrungen im HR-Bereich mir dabei helfen, mich konstruktiv einzubringen und die Zukunft positiv mitzugestalten“, so Linke.



Robert Linke

Thomas Polak fungiert seit April als Chief Innovation Officer. Mit seinem Team wird Polak innovative Geschäftsmodelle designen und vorantreiben. Zudem wird er auch strategische Investments in Unternehmen und Projekte mit neuen innovativen Ansätzen evaluieren und tätigen.

„Der digitale Wandel wird die größten Umwälzungen auslösen, die unsere Branche je zu bewältigen hatte. Vor diesem Hintergrund haben wir für den Job als Chief Innovation Officer mit Thomas Polak bewusst jemanden an Bord geholt, der in Branchen unterwegs war, in denen Innovation eine größere Rolle spielt, als das bisher in der Versicherungswelt der Fall war“, so Uniqa-CEO Andreas Brandstetter zu Polaks Bestellung. Thomas Polak hat seine Berufslaufbahn als Investmentbanker gestartet und ist seit Jahren international als Entrepreneur in unterschiedlichen Zukunftsbranchen von Telekommunikation und Software über Pharma und Life Science bis hin zu Design und Medien tätig.

ZURICH

Mag. Christine Theodorovics, M.A., Vorstandsmitglied und zuständig für die Bereiche Lebensversicherungen und Marketing, übernimmt künftig eine neue Rolle innerhalb der Zurich Insurance Group und legt ihre Funktion bei Zurich Österreich zurück. Dr. Gerhard Matschnig, Vorsitzender des Vorstandes, übernimmt interimistisch die Agenden von Mag. Theodorovics, bis eine Nachfolgeregelung gefunden ist. Theodorovics wurde im Juni 2013 in den Vorstand von Zurich Österreich berufen. Mit 1. April 2016 wechselt sie zu Zurich Schweiz, wo sie als Head of Life / CEO der Zurich Lebensversicherungs-Gesellschaft AG (ZLIC) und Geschäftsleitungsmitglied fungieren wird.

WIENER STÄDTISCHE

Dipl.-Ing. Doris Wendler hat die Leitung der Landesdirektion Wien von Mag. Hermann Fried übernommen, der mit Jahresanfang zum Mitglied des Vorstandes der Wiener Städtischen bestellt wurde. Doris Wendler trat 1994 noch während ihres Studiums der technischen Mathematik in die Wiener Städtische ein, wo sie zunächst in der Versicherungsmathematik sowie im Vertrieb tätig war. 2008 übernahm die gebürtige Wienerin die Leitung des Marketings, vier Jahre später die des Generalsekre-

D.A.S.

Die D.A.S. übernimmt in Wien die gesamte Steuerung für die Zweigniederlassungen in Mittel- und Osteuropa. Im Rah-



D.A.S. Vorstand

men der Expansionsstrategie des Rechtsschutzanbieters sollen nicht nur bestehende Märkte verstärkt und ausgebaut, sondern auch neue Wachstumsmärkte erschlossen werden. Als Folge wurde die Organisationsstruktur auf vier Vorstandsressorts erweitert. Johannes Loinger verantwortet als Vorstandsvorsitzender neben der Gesamtleitung auch die Bereiche Vertrieb, Marketing, IT und Unternehmensentwicklung. Ingo Kaufmann ist als COO weiterhin für das operative Geschäft rund um Produkt, Leistung, Personal und Recht verantwortlich. Pedro Schwarz wurde zum CFO bestellt und ist damit zuständig für die Bereiche Rechnungswesen, Compliance und Risikomanagement. Neu hinzugekommen ist Arkadiusz Gil, der für die Steuerung der Zweigniederlassungen sowie die Entwicklung neuer Märkte in CEE verantwortlich zeichnen wird. Gil war bisher Regional Manager der D.A.S. International in München.

DIALOG

Helmut Karner, Direktor für Österreich, verlässt mit Ende Juni die Dialog Lebensversicherungs-AG, um sich neuen Herausforderungen zuzuwenden. „Wir bedauern das Ausscheiden von Herrn Karner. Für seinen sehr erfolgreichen Einsatz sprechen wir ihm unseren Dank aus und wünschen ihm für die Zukunft alles Gute“, so Dialog-



Olaf Engemann

Vorstandsvorsitzender Michael Stille. „Die kompetente Betreuung und Beratung der österreichischen Vertriebspartner ist auch zukünftig gewährleistet. Wir werden einen geeigneten Nachfolger finden und die Versorgung des österreichischen Marktes mit unseren hochwertigen Produkten, verbunden mit unserem hervorragenden Service, weiterhin sicherstellen.“ **Olaf Engemann** wurde mit 1. April zum Generalbevollmächtigten Vertrieb Deutschland ernannt. Seine bisherige Funktion als Bereichsvorstand Unabhängige Vertriebspartner Generali (UVG) bei den Generali Versicherungen in München behält er bei. Mit dem Übergang des Makler-Lebengeschäfts von den Generali Versicherungen auf die Dialog stellt Engemann in seiner Doppelfunktion die Klammer zwischen beiden Vertrieben dar.

ariats. Zuletzt war sie als Mitglied des Vorstandes der slowakischen VIG-Konzerngesellschaft Komunalna poisťovna s.a. in Bratislava für die Ressorts Nichtlebensversicherung Underwriting und Produktentwicklung, Rückversicherung, Aktuariat und Personenversicherung zuständig. „Doris Wendler bringt für diese Position die idealen Voraussetzungen mit“, so Generaldirektor **Mag. Robert Lasshofer**.

Schlusspointen

„Wir sind bei allen Problemen ein tolles Land. Es lohnt sich, jeden Tag aufzustehen.“

ORF-Generaldirektor Wrabetz in der Fachzeitschrift KOMMUNAL

„Traditionell finden zu Frühjahr die Österreichischen Skiweltmeisterschaften statt.“

Aus einer Nachrichtensendung auf Ö3

„Anonym nutze ich Twitter, ich will wissen, was die Blase denkt.“

Staatssekretärin Sonja Steßl im KURIER

„Der ZDF steht voll hinter Jan Böhmermann.“

In einer ORF-Radio-Nachrichtensendung zur deutschen Satiriker-Affäre

„Bei den Steuerprüfungen gibt es einen klaren Grundsatz: In dubio pro fisko.“

Der Steuerberater Klaus Fritsch bei der Roadshow des Fachverbandes der Versicherungsmakler

„Pressetermin: ‚Saisonöffnung Alte Donau‘ mit Bgm. Häupl und WK-Wien-Präsident Ruck.“

Heile Welt im Presse- und Informationsdienst der Stadt Wien

„Es ist erstaunlich, wie sehr sich ein Spruch wahrgemacht hat, den die Sozialdemokratie aus ihrer kulturellen Tradition gar nicht kennt: nämlich wie kurz der Weg zwischen dem ‚Hosianna‘ und dem ‚Kreuzige ihn!‘ ist“

Bürgermeister Häupl zur Diskussion über Werner Faymann

„Was nun, Herr Hesoun. Pensionsreform verschlafen – Rekordarbeitslosigkeit.“

Schlagzeile der Titelstory im profil vom 13. Mai 1991

Tu felix Austria?

Es herrscht Verwirrung im Hause Österreich: Tagelang hatte man etwa in der Wiener Kommunalpolitik den Eindruck, der Schanigarten sei das zentrale Problem der Wirtschaftspolitik in der Bundeshauptstadt. Während Wien von Rekord zu Rekord bei der Arbeitslosigkeit im Bundesländervergleich eilt, wird lang und breit über die „Ganzjährigkeit“ von Schanigärten diskutiert. Sogar Umfragen werden dazu veranstaltet. Im Winter sollen sogenannte Heizschwammerln den Aufenthalt im Freien ermöglichen. **Die Freizeitgesellschaft will ihren ganzjährigen „Sitzen im Freien“-Spaß. In der Lokalberichterstattung selbst seriöser Medien gewinnt man den Eindruck, diese Problematik sei mit dem Wohl und Wehe einer Stadt aufs Engste verbunden.**

Noch angespanntere Parkplatzsituation? Behinderungen des Wirtschaftsverkehrs? Lärmbelästigung in winterlicher Finsternis? Aber, ich bitte Sie! Die Urbanität und Lebensqualität einer Stadt wollen da manche einfach über die gastronomische Inanspruchnahme des öffentlichen Raums definieren. „Mediterrane Lebensweise auch nördlich der Alpen und neues Stadtgefühl in Winternächten“, so war da tatsächlich zu lesen.

Gleichzeitig wird jahrelang über ein Wohnbauprojekt diskutiert, auf dessen Grundstück sich Ziesel niedergelassen haben. Stark ansteigender Bedarf an Wohnraum durch massiven Zuzug? Aber, ich bitte Sie!

Parallel dazu wird bekannt, dass in den städtischen Spitälern der Bundeshauptstadt das Krankenbett am Gang zum Alltag der stationären Gesundheitsversorgung zählt.

Diese Beispielskette ließe sich fortsetzen. Auch in anderen Bundesländern. **Etwa in Oberösterreich, wo ein Bürgermeister im Speckgürtel rund um Linz massiv gegen eine Erweiterungsinvestition eines höchst erfolgreichen Batterieherstellers mobil macht.** Industrielle Investitionen in Zeiten lang anhaltender Investitionsschwäche? Aber, ich bitte Sie!

Es sind diese falschen Wertigkeiten der Probleme, die viele Bürger an der Rationalität des Gemeinwesens zweifeln lassen. Es ist nicht nur der mangelnde Reformwille der amtierenden Koalition, der frustriert. Es sind diese Verweigerungen der Problemlage des Großteils der Bevölkerung, der an der Politik – und mittlerweile auch an den Medien in steigendem Umfang – zweifeln lässt.

Doch da ein Lichtblick: Der Bürgermeister und der Wiener Kammerpräsident haben die Bootssaison an der Alten Donau in Wien gemeinsam und mit einem eigenen Pressetermin eröffnet.

Alles in Ordnung: Tu felix Austria!

Von Milan Frühbauer



Allianz Business!

Versprochen:

Gemeinsam sind wir für Ihre
Gewerbekunden stark.

Fragen Sie Ihren Maklerbetreuer!

Hoffentlich Allianz.

Allianz 

Alexander Bogensperger – Leiter Makler-Center Steiermark



punkt:genau

Der neue Kfz-Tarif!

FAHR FREUDE!

Kalte Kuchl, Silvretta oder über die Dolomiten
zum Gardasee? Sicher auf Tour.

www.hdi.at/motorrad

HDI

Das ist Versicherung.