



# DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER  
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER  
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

01 | 2019

IHR VERSICHERUNGSMAKLER  
DIE BESTE VERSICHERUNG



## DEMOKRATISCHER VERMITTLER

---

Interview mit Nic De Maesschalck, Director of BIPAR und Mitglied des Management Comitee unter anderem über die IDD und deren Umsetzung in anderen Europäischen Ländern, über den Einfluss der BIPAR und vieles mehr.



NEUE  
TARIFE

PERSÖNLICHE  
GESPRÄCHE

NEUE  
SERVICES

VON EXPERTEN  
VERSICHERT

**VAV** ///  
VERSICHERUNGEN

# KICK-START 2019

MIT VOLLGAS INS NEUE JAHR

Die VAV kommt zu Ihnen – Melden Sie sich jetzt zur Informationsveranstaltung in Ihrer Nähe unter [kickstart@vav.at](mailto:kickstart@vav.at) an.

## TERMINE

Dauer der Veranstaltung ca. 2 Stunden

26.02.2019	10:30 Uhr	Villa Blanka Innsbruck
27.02.2019	10:30 Uhr	Casino Bregenz
28.02.2019	10:30 Uhr	St. Vergil Salzburg
<hr/>		
26.03.2019	10:30 Uhr	Hilton Vienna Danube
27.03.2019	10:30 Uhr	Steiermarkhof Graz
<hr/>		
02.04.2019	14:00 Uhr	Cityhotel D&C St. Pölten
03.04.2019	10:00 Uhr	Radisson Park Inn Linz
<hr/>		
10.04.2019	10:30 Uhr	Seeparkhotel Klagenfurt

Lernen Sie Ihr VAV Serviceteam kennen und tauschen Sie sich mit den Vorständen, Produktmanagern und Regionalleitern aus. Ein Gewinnspiel und ein Themen-Bufferet (ver)sichern Networking in lockerem Ambiente.

# EIN SPANNENDES JAHR

---

**Von Christoph Berghammer**

---

Liebe Kolleginnen,  
liebe Kollegen,

Wir können stolz sein, denn in unermüdlicher Arbeit haben der Fachverband und die Funktionäre zum Wohle unserer Mitglieder einige wichtige Punkte erledigen können. Bei der verpflichtenden Weiterbildung für Mitarbeiter in den Versicherungsmaklerunternehmen ist es gelungen, dass die Versicherungsmakler ihre Mitarbeiter selbst schulen können. Das bedeutet, der Versicherungsmakler als Unternehmer kann seine Mitarbeiter für den Bereich weiterbilden, wo auch ihr Einsatzbereich liegt. Die Weiterbildungsverpflichtung für uns Versicherungsmakler bietet uns Chancen, unsere Qualität zu steigern, und damit unsere Geschäftsfelder zu erweitern, weil mehr Wissen mehr Raum gibt. Durch das Weiterbildungszertifikat des Fachverbandes, das eine Weiterbildung in Form von mehr als den verpflichtenden 15 Stunden verlangt, fördern wir das Qualitätsbewusstsein unserer Kollegenschaft. Das Zertifikat ist auch als Weiterbildungssiegel erhältlich und kann als Nachweis für Kunden und Kundinnen in der Signatur angeführt werden, es ist also ein Wettbewerbsvorteil gegenüber allen anderen am Markt Tätigen. Die Lehrpläne für die Weiterbildung sind bereits ausgearbeitet und es wird sicherlich ein Teil der Weiterbildung in Form von Webinaren absolvierbar sein. Der nächste von uns mit Erfolg erreich-

te Vorteil für unsere Mitglieder ist der neue überarbeitete Rahmenvertrag der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung.

Der Bestand einer entsprechenden Vermögensschadenhaftpflichtversicherung ist Voraussetzung, um die Tätigkeit eines Versicherungsvermittlers ausüben

zu dürfen. Mit dem neuen Rahmenvertrag wurde der Forderung der Versicherungsvermittlernovelle 2018 Rechnung getragen, für alle Neuverträge eine unbegrenzte Nachdeckung vereinbart, auch wesentliche Deckungsverbesserungen wurden ausverhandelt. Ein Meilenstein für uns Versicherungsmakler ist die von uns geforderte und nun umgesetzte Statusklarheit. Es ist meiner Meinung nach für alle Berufsgruppen wichtig, dass die Grenzen zu den anderen Gewerken schärfer klargestellt werden, dadurch kann jede Berufsgruppe ihre Vorteile besser ausarbeiten. Das Berufsbild des Versicherungsmaklers wird durch die Statusklarheit einfach definierter. In Hinblick auf die bereits vielen erreichten Punkte für unsere Kol-

legenschaft legen wir heuer besonderen Fokus auf den Bereich Digitalisierung. Digitalisierung als Unterstützung des analogen Maklers muss rasch, unkompliziert und einfach ablaufen. In Zukunft sollte das Polizzieren bereits im Maklerbüro möglich sein, der Kunde sollte seine Polizza nach Abschluss seines Vertrages zeitnah auf seinem Smartphone ersichtlich haben, das ist Digitalisierung für uns. Abläufe müssen beschleunigt werden, um auch unseren Kollegen und Kolleginnen wieder mehr qualitative Zeit für sich selbst schaffen zu können. Es gibt Länder in der Europäischen Union, wo das keine Zukunftsmusik ist, sondern bereits gelebte Praxis. Da wir heuer Gastgeber des BI-PAR-Jahresmeetings in Wien sein werden, wird es ausführliche Gespräche zum Thema IDD-Umsetzung in anderen Ländern geben. Ich freue mich, in diesem spannenden Jahr wieder für unsere Mitglieder erfolgreich tätig sein zu dürfen. **M**



# EDITORIAL

---

- 03 Ein spannendes Jahr
- 06 Ein ruhiges Jahr...



# INTERVIEW

---

- 08 Demokratischer Vermittler
- 38 Zentrale Drehscheibe
- 46 Statusklarheit



# FACHVERBAND & REGIONALES

---

- 24 BIPAR-mid-term-meetings in Paris
- 26 Rahmenvertrag erneuert
- 29 Adam Riese & Plus-Paket: alles neu
- 30 Ausblick 2019
- 34 Die neuen Ständeregeln im Überblick
- 35 IDD-Umsetzung für Versicherungsmakler: erster Akt abgeschlossen
- 42 Lehrplan zur Weiterbildung verzögert sich voraussichtlich
- 44 Bewegung im Jahr 2019
- 45 Arbeitsplatz daheim steuerlich begünstigen
- 49 Statusklarheit: Entscheidung Versicherungsmakler ODER Versicherungsagent
- 49 Änderungen auf „Fit for IDD“-Webseite



# NEWS & PERSONALIA

---

- 06 Kommerzialrat
- 07 Vorstand I
- 07 Neuer Präsident
- 07 Vorstand II



## TOP-THEMA

---

- 18 Alles sicher zuhause?



## KOLUMNE & KOMMENTAR

---

- 14 DSGVO in der Praxis
- 25 RDK - Rechts- und Disziplinarkommission
- 28 Neuer Rahmenvertrag
- 32 RSS - Alles was Recht ist



## MARKT

---

- 16 Was sind OMDS 2, OMDS 3 und BiPRO?

# EIN RUHIGES JAHR...

---

**Von  
Christian Proyer,  
Chefredakteur**

---

dengespäche haben und sich nicht mehr vorrangig nur mit Regulatorien beschäftigen. Wahrscheinlich steht aber nicht ein besonders ruhiges, sondern ein eher interessantes Jahr bevor. Die Weiterbildungsverpflichtung, Lehrpläne, Kurse und Organisation der Weiterbildung für Mitarbeiter werden sicherlich so einiges an Zeit in Anspruch nehmen. Wobei das eine qualitative Zeitznutzung ist, denn Bildung ist Zukunft und Versicherungsmakler ist ein Beruf mit Zukunft. Außerdem gibt es Studien darüber, dass Bildung und Weiterbildung ein längeres Leben garantieren. Wäre ja für die Branche von Vorteil. Was könnte dem Verlangen nach einem ruhigen Jahr noch entgegenprechen. Die DSGVO und die Anwendung sind den Konsumenten bereits bekannt, begegnet man ihr

...soll es werden, das Jahr 2019, das wünschen sich so einige Versicherungsmakler. Man will wieder mehr Zeit für Kunden

doch in fast allen Lebenslagen, egal ob im Internet, beim Einkauf im Supermarkt oder bei den daraus entstehenden skurrilen Situationen im Alltag. Also wird die DSGVO auch nicht noch mehr Zeit als in den letzten Monaten in Anspruch nehmen. Oder sind es die noch zu erwartenden Urteile aufgrund von DSGVO-Verstößen, denn bisher haben wir alle in bestem Wissen und Gewissen gehandelt, eine Rechtssicherheit in der Anwendung hat es noch nicht gegeben. Scheint doch ein ruhiges Jahr zu werden. Doch bei genauerer Betrachtung könnten doch so einige Themen die Ruhe etwas stören: Sei es die Auflösung des INF-Abrüstungsvertrages bzw. des Washingtoner Vertrags über die nuklearen Mittelstreckensysteme, oder der noch immer nicht ausverhandelte Brexit, welcher der Versicherungswirtschaft in Großbritannien Millionen kostet und für einige Versicherungsunternehmen noch nicht abgeschlossen ist. Aber eines ist sicher, der Fachverband der Versicherungsmakler bemüht sich redlich, seinen Mitgliedern eine ruhige Zeit zu ermöglichen. **M**

## KOMMERZIALRAT

---

Dem geschäftsführenden Gesellschafter der CEBCO Versicherungsmakler GmbH, Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, MAS wurde der Titel Kommerzialrat verliehen. Berghammer ist seit mehr als 25 Jahren selbstständiger Versicherungsmakler. Weiters ist Berghammer seit 2005 Obmann der Fachgruppe Versicherungsmakler in der Wirtschaftskammer Salzburg und seit 2016 Obmann des Fachverbandes der Versicherungsmakler in der Wirtschaftskammer Österreich. Bereits seit 2007 ist Berghammer auch Leiter des Arbeitskreises für Europäische Angelegenheiten des Fachverbandes Versicherungsmakler und lobbyiert seitdem die EU-Aktivitäten der österreichischen Versicherungsmakler. Seit 2018 ist er auch Vorstandsmitglied im BIPAR, der europäischen Vereinigung der Versicherungsvermittler mit Sitz in Brüssel, BIPAR umfasst 52 nationale Vereinigungen aus 30 Ländern. Bereits über viele Jahre hat Berghammer so die Landesvertretung auf europäischer Ebene in den Mittelpunkt seiner Tätigkeit gestellt und damit der Interessenvertretung der österreichischen

Versicherungsmakler eine zeitgemäße europaweite Ausrichtung gegeben. Der Fachverband der österreichischen Versicherungsmakler ist durch sein Engagement heute europaweit vernetzt und Berghammer gefragter Ansprechpartner vieler europäischer Versicherungsvermittlerverbände. **M**

---

Präsident KommR Konrad Steindl (WK Salzburg), Elke Berghammer, KommR Christoph Berghammer, MAS und Direktor Dr. Manfred Pammer (WK Salzburg)



# VORSTAND I

---

## DONAU Versicherung

Dr. Edeltraud Fichtenbauer wurde mit 1. Jänner zum Mitglied des Vorstandes der DONAU Versicherung bestellt. Die Juristin wird im Vorstandsteam für die Ressorts Lebens- und Krankenversicherung sowie für Rechtsfragen und Compliance zuständig sein. Dr. Fichtenbauer war als selbstständige Rechtsanwältin und von 2007 bis 2016 als Aufsichtsratsmitglied des Wiener Städtischen Versicherungsvereines tätig. Seit Oktober

2016 leitet die gebürtige Burgenländerin die Rechtsabteilung der Vienna Insurance Group. Im Dezember 2017 wurde die Juristin in die erweiterte Geschäftsleitung der DONAU berufen. **M**



Dr. Edeltraud Fichtenbauer

---

# NEUER PRÄSIDENT

---

## Österreichischer Versicherungsverband

Mag. Kurt Svoboda hat mit 1. Jänner 2019 für die kommenden zwei Jahre das Amt des Präsidenten im österreichischen Versicherungsverband übernommen. Svoboda, studierter Betriebswirt, startete seine Karriere 1992 bei der KPMG und wechselte bereits 1996 in die Versicherungswirtschaft. Seit 2011 hat er im UNIQA Konzern die Funktionen des Chief Risk Officers, Chief Finance Officers und seit 2017

auch die des Vorstandsvorsitzenden der UNIQA Österreich Versicherungen AG inne. Im VVO ist Svoboda seit September 2015 bereits Vorsitzender des Komitees für Rechnungsweisen und Steuern. **M**



Mag. Kurt Svoboda

---

# VORSTAND II

---

## Niederösterreichische Versicherung

DI Christian Freibauer, MBA wurde mit 1. Jänner 2019 zum neuen Vorstand in der Niederösterreichischen Versicherung bestellt. Er verfügt über eine langjährige und vielfältige Managementenerfahrung inner- und außerhalb des Finanzsektors. Er ist seit 2013 Leiter des Bereichs „Controlling, Risiko- und Prozessmanagement, Aktuariat“ sowie Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung. Seit 2015 ist er im Vorstand der NÖ Vorsorgekasse AG, seit 2016 als Vorsitzender tätig. Seine Funktion wird er vorläufig

weiterhin ausüben. 2003 startete er bei der Niederösterreichischen Versicherung im Bereich Unternehmensplanung. Von 2012 bis 2014 absolvierte er berufsbegleitend das Executive MBA Program an der University of Chicago Booth und schloss es mit High Honors ab. **M**



DI Christian Freibauer, MBA

---

# DEMOKRATISCHER VERMITTLER

---

**BIPAR ist der europäische Dachverband der Vermittlerverbände. BIPAR vertritt die Interessen der Versicherungskaufleute auf europäischer Ebene und ist ein Zusammenschluss von 51 nationalen Vermittlerorganisationen aus 30 Ländern mit insgesamt über 280.000 Mitgliedsunternehmen. Wir haben mit Nic De Maesschalck, Director of BIPAR und Mitglied des Management Comitee unter anderem über die IDD und deren Umsetzung in anderen Europäischen Ländern, über den Einfluss der BIPAR und vieles mehr gesprochen.**

---

**BIPAR vertritt die Interessen von über 50 Vermittlerorganisationen Europas. Wie weit können dabei nationale Forderungen, Vorstellungen oder Usancen berücksichtigt werden unter Bedachtnahme eines fairen Wettbewerbes und transparenter Spielregeln? Sind sich alle Mitgliedsverbände der BIPAR – zumindest in wesentlichen Fragen – einig?**

BIPAR vertritt die Interessen der Versicherungs- und Finanzintermediäre gegenüber den europäischen Behörden durch 51 nationale Verbände in 30 Ländern. Obwohl jeder nationale Markt in der Tat seine eigenen Besonderheiten hat, teilen wir alle die gleichen Grundwerte und Interessen.

Die Hauptaufgabe von BIPAR besteht darin, ein europäisches Regulierungsumfeld zu fördern, in dem die Vermittler erfolgreich sein können und gleichzeitig einen fairen Wettbewerb, ein angemessenes Verbraucherschutzniveau und einen soliden Versicherungsmarkt zu gewährleisten.

Es ist nicht immer leicht, Kompromisse zu finden. Doch darum geht es in der Europäischen Union: Einen Kompromiss zwischen verschiedenen Interessen zu erreichen und dabei die Besonderheiten jedes

---

Die Zusammensetzung //  
unseres Vorstands und  
der in den verschiedenen  
Ausschüssen tätigen  
Personen spiegelt die  
Vielfalt Europas wider.

Ausschüssen tätigen Personen spiegelt die Vielfalt Europas wider. KR Christoph Berghammer, MAS

Mitglieds zu respektieren. Wir wissen, dass wir gemeinsam eine stärkere Stimme haben.

Die Zusammensetzung unseres Vorstands und der in den verschiedenen

der Vorsitzende des österreichischen Verbandes, ist als Schatzmeister Mitglied des Verwaltungsrates von BIPAR. Er ist auch in verschiedenen Gremien aktiv, unterstützt von Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA, akad BO, Geschäftsführer des Fachverbandes der Versicherungsmakler, Mag. Wilhelm Hemerka Stellvertretender Fachgruppenobmann Wien und seinem Team im ständigen Sekretariat in Wien. Andere österreichische Kollegen wie Mag. Thomas Moth Geschäftsführer des Fachverbandes Finanzdienstleister und Hannes Dolzer Obmann des Fachverbandes der Finanzdienstleister sind im Investitions- und Finanzausschuss von BIPAR tätig.

In diesen Gremien sammeln wir Know-how aus ganz Europa zu spezifischen Themen, die uns helfen, in fast allen Bereichen unseres Berufs eine Position zu finden.

**Umsetzung IDD – in Österreich erfolgte die Umsetzung der IDD sehr spät, wie beurteilen Sie das Ergebnis?**

BIPAR begrüßte die IDD, die den Verbraucherschutz verbessern soll und alle Formen des Versicherungsvertriebs regelt.

Eine späte Implementierung ist sicherlich nicht dramatisch, da das IMD bereits vorhanden ist und sich bereits mit vielen wichtigen Fragen befasst. Die Verbraucher sind also ohne die IDD nicht ohne Schutz.

Die Auswirkungen der IDD auf Vermittler hängen natürlich davon ab, wie sie im nationales Recht umgesetzt wird.

Wir sind der Meinung, obwohl die IDD eine Mindestharmonisierungsrichtlinie ist, dass es im Interesse des europäischen Marktes wäre, wenn jeder Mitgliedstaat die IDD als eine Maximalharmonisierungsrichtlinie verabschieden würde, ohne dabei zu vergessen, dass die Versicherungsmärkte immer noch sehr unterschiedlich sind.

Bei BIPAR aktualisieren wir regelmäßig den Stand der Umsetzung der IDD in den verschiedenen Mit-

---

BIPAR begrüßte die //  
IDD, die den  
Verbraucherschutz  
verbessern soll und  
alle Formen des  
Versicherungsvertriebs  
regelt.





gliedstaaten, basierend auf den Informationen, die wir von unseren Mitgliedsverbänden erhalten.

Was die Beurteilung der Umsetzung der IDD in Österreich anbelangt, bin ich der Meinung, dass ich dafür nicht die richtige Person bin. Die nationalen österreichischen Verbände sind die Experten auf diesem Gebiet, und ich möchte diese Gelegenheit nutzen, um sie als sehr geschätzte und aktive Mitglieder von BIPAR anzuerkennen.

Wir freuen uns auch sehr auf die diesjährige Hauptversammlung der BIPAR, die im Juni in Wien stattfinden wird, dank der wertvollen Hilfe und Unterstützung unserer österreichischen Mitgliedsverbände!

### **Hinsichtlich Umsetzung in anderen EU Ländern – Wie ist der Status in anderen Ländern, haben schon alle Länder umgesetzt? Wer hat besonders streng umgesetzt, wo gibt es golden plating?**

Mit Stand Ende Januar haben nur 4 Mitgliedstaaten die IDD nicht umgesetzt. Die Europäische Kommission hat bereits

---

Je nach den //  
Bedürfnissen der Branche organisiert BIPAR Treffen mit Experten unserer Branche mit den zuvor genannten Entscheidungsträgern, um ihnen technische Informationen oder Know-how zu vermitteln.

verschiedene Vertragsverletzungsverfahren gegen diese Mitgliedstaaten eingeleitet.

Wir sind uns bewusst, dass in einigen Mitgliedstaaten wichtige Fragen im Zusammenhang mit der Umsetzung der IDD diskutiert

wurden oder diskutiert werden, wie etwa die Vergütung (Transparenz, Verbote bestimmter Vergütungsformen, ...), Fragen der Wettbewerbsbedingungen, oder „Mifidisierung“ des Versicherungssystems. In Anerkennung der nationalen Besonderheiten ist es nach wie vor überraschend, dass nach jahrelangen Diskussionen und Studien mit allen Parteien, einschließlich nationaler Mitgliedstaaten, es notwendig erscheint, die Diskussionen zu Themen, für welche die IDD die Grundsätze festgelegt hat, erneut zu beginnen. Die IDD-Prinzipien sind ausgewogen - warum noch weiter gehen?

### **Welchen Einfluss hat BIPAR auf Vorhaben der EU-Kommission betreffend Entscheidungen für den Bereich der Vermittlung? Kann BIPAR direkten Einfluss auf die EU-Kommission betreffend die freie Vermittlung nehmen? Wie stehen die Chancen, dass die EU-Kommission die fundierte, fachlich unbestreitbare Meinung von BIPAR berücksichtigt?**

BIPAR hat seinen Sitz in Brüssel und ist als einzige Stimme der Vermittler in Europa anerkannt. Es vertritt die Interessen der Versicherungs- und Finanzvermittler, nicht nur bei der Europäischen Kommission, sondern auch beim Europäischen Parlament und dem Rat der EU und bei den Europäischen Aufsichtsbehörden EIOPA, ESMA und EBA.

BIPAR überwacht die Aktivitäten dieser Stellen und greift ein, wann immer dies erforderlich ist, um die legitimen Interessen der Vermittler zu fördern und zu verteidigen. In dieser Hinsicht hat sich BIPAR mit seinem ständigen Sitz

in Brüssel im Laufe der Jahre als eine effiziente und wirksame Plattform für die Entwicklung koordinierter Maßnahmen im Interesse der europäischen Gemeinschaft von Vermittlern erwiesen.

Die Hauptaufgabe von BIPAR ist die Förderung eines europäischen Regulierungsumfelds, in dem die Vermittler erfolgreich sein können und das gleichzeitig einen fairen Wettbewerb, ein angemessenes Verbraucherschutzniveau und einen gesunden Versicherungsmarkt gewährleistet.

BIPAR ist irgendwie der Mittelsmann zwischen den europäischen Institutionen und der Branche. Eine der Hauptaktivitäten von BIPAR besteht daher darin, den Informationsaustausch zwischen den Institutionen und dem Markt objektiv zu erleichtern. Es ist wichtig, dass BIPAR den EU-Gesetzgebern und EU-Aufsichtsbehörden die Praktiken und Entwicklungen in unserem Sektor sowie die Notwendigkeit von Interventionen (oder Nichtintervention) erläutert, um produktiv zu sein und voranzukommen.

Je nach den Bedürfnissen der Branche organisiert BIPAR Treffen mit Experten unserer Branche mit den zuvor ge-

---

Die Hauptaufgabe von //  
BIPAR ist die Förderung eines europäischen Regulierungsumfelds, in dem die Vermittler erfolgreich sein können und das gleichzeitig einen fairen Wettbewerb, ein angemessenes Verbraucherschutzniveau und einen gesunden Versicherungsmarkt gewährleistet.

---

Der Austausch //  
objektiver Informationen über die Situation, Bedürfnisse und Anliegen des Sektors wird häufig unterschätzt. Dies ist jedoch eine der wichtigsten Aufgaben eines Berufsverbandes.

nannten Entscheidungsträgern, um ihnen technische Informationen oder Know-how zu vermitteln. Am Ende ist es jedoch immer das europäische demo-

---

Zur Vorbereitung der bevorstehenden Europawahlen hat BIPAR außerdem die „BIPAR-Panorama“ veröffentlicht, eine Broschüre, die den europäischen Institutionen und Kontakten als eine Art Visitenkarte des Sektors dient.

krische System – manchmal als „schwerfällig“ bezeichnet – das entscheidet. Man darf auch nicht vergessen, dass die Mitgliedstaaten in diesem europäischen demokratischen Prozess auch eine wichtige Rolle spielen. Es ist auch wichtig, dass die nationalen BI-

PAR-Mitgliedsverbände einen konstruktiven Dialog mit ihren nationalen Entscheidungsträgern führen, damit diese anschließend die Botschaft an die EU übermitteln.

### **Welche Mittel stehen BIPAR zur Verfügung, um Wünsche und Forderung der Mitgliedsverbände nachhaltig durchzusetzen und die Interessen der Branche zu verteidigen? Stehen BIPAR, außer Stellungnahmen abzugeben, weitere Mittel zur Verfügung?**

Der Austausch objektiver Informationen über die Situation, Bedürfnisse und Anliegen des Sektors wird häufig unterschätzt. Dies ist jedoch eine der wichtigsten Aufgaben eines Berufsverbandes. BIPAR verwendet verschiedene Kommunikationsmittel.

Abgesehen von den, von Ihnen erwähnten, gemeinsamen Stellungnahmen, verfassen wir gemeinsame Antworten von BIPAR auf öffentliche Befragungen, zudem nimmt BIPAR an Sitzungen und Gremien teil, die von den europäischen Institutionen oder anderen Interessengruppen veranstaltet werden.

Auf dem jährlichen mid-term-meeting und Annual General Meeting lädt BIPAR stets wichtige Entscheidungsträger als Redner zu den EU-Angelegenheiten und auch zu den BIPAR-Akademie-Seminaren ein, die 2017 gestartet wurden.

Die BIPAR Akademie ist ein Forum für Versicherungs- und Finanzvermittler, ihrer Verbände, Aufsichtsbehörden, Aufsichtsinstitutionen, Akademiker usw., um die Veränderungen im Versicherungssektor und im Finanzvermittlersektor in Europa zu untersuchen und zu diskutieren sowie den Mehrwert und die Professionalität von Versicherungs- und Finanzvermittlern zu fördern.

Diese Treffen sind ideale Gelegenheiten, um sich mit politischen Entscheidungsträgern auszutauschen.

Neben diesen wiederkehrenden Treffen organisiert BIPAR regelmäßig themenbezogene „Ad-hoc“-Treffen für seine Mitglieder, wo diese informiert werden und BIPAR und seine Mitgliedsverbände ihre Ansichten mit politischen Entscheidungsträgern teilen können.

Zur Vorbereitung der bevorstehenden Europawahlen hat BIPAR außerdem die „BIPAR-Panorama“ veröffentlicht, eine Broschüre, die den europäischen Institutionen und Kontakten als eine Art Visitenkarte des Sektors dient. Sie veranschaulicht die zahlreichen Regeln, die für Vermittler gelten, und gibt erste Einblicke in einige Bedenken und Ansichten des Sektors zu EU-Regulierungsinitiativen.

---

**BIPAR Panorama finden Sie auf der BIPAR-Website:**  
<https://www.bipar.eu/de/page/bipar-panorama-2018-2019>



### **Gibt es Beispiele, wo BIPAR Fehlentwicklungen vermeiden konnte?**

Während des Legislativprozesses der IDD auf europäischer Ebene gab es viele Vorschläge, entweder aus dem Kommissionsvorschlag oder vom Europäischen Parlament oder vom Rat im Zuge der legislativen Erörterungen, die für Vermittler oder ihre Kunden negativ gewesen wären.

BIPAR hat zusammen mit seinen Mitgliedsverbänden den verschiedenen Entscheidungsträgern erklärt, warum einige dieser Vorschläge nicht das von den politischen Entscheidungsträgern beabsichtigte positive Ergebnis hätten.

Es ist also nicht BIPAR oder unsere nationalen Verbände, die etwas vermeiden oder erzwingen können. Unsere Aufgabe ist es sicherzustellen, dass die Regulierungsbehörden über alle erforderlichen Informationen verfügen, um Entscheidungen zu treffen, die ihnen als notwendig erscheinen.

Viele andere Marktteilnehmer wie Verbraucherorganisationen, Versicherer, Banken, Aufsichtsbehörden, Gewerkschaften, internationale Institutionen, Professoren geben ihre Meinung zu einem bestimmten Thema im Gesetzgebungsverfahren ab. Alle diese Meinungen vermischen sich mit den politischen Zielen der verschiedenen Institutionen und Parteien. Nur dann kommt eine gut durchdachte

---

Unsere Aufgabe ist es sicherzustellen, dass die Regulierungsbehörden über alle erforderlichen Informationen verfügen, um Entscheidungen zu treffen, die ihnen als notwendig erscheinen.

Regelung, nachdem die meisten unbeabsichtigten Nebenwirkungen geprüft wurden, aus dem System. Zum Beispiel in Bezug auf kontinuierliche Ausbildung. Erste Vorschläge in der Vorbereitungsphase der IDD hätten jeden Mitarbeiter eines Vermittlers für mindestens eine Woche jedes Jahr an eine Schule zurückgebracht. Schulungen sind notwendig, aber moderne Weiterbildung kann verschiedene Formen und Formate annehmen. Wenn Sie als Organisation den politischen Entscheidungsträgern dies erklären und es sinnvoll ist, sind sie offen für solche Ideen oder Kritik.

### **Wie steht BIPAR zur Agenda 2030 hinsichtlich Nachhaltigkeit bei Anlageprodukten und der kommenden Regulierung Stichwort „grüne Polizzi“?**

Um die in Paris vereinbarten 2030 Klimaziele der EU zu erreichen, hat die Europäische Kommission im März 2018 einen Aktionsplan zur Finanzierung eines nachhaltigen Wachstums „für eine umweltfreundlichere und sauberere Wirtschaft“ verabschiedet.

Der Aktionsplan der Europäischen Kommission enthält einen Fahrplan für weitere Maßnahmen zur Neuausrichtung des privaten Kapitals auf Investitionen unter Berücksichtigung von Umwelt-, Sozial- und Governance-Gesichtspunkten (ESG).

Insbesondere für unsere Branche bedeutet dies, dass möglicherweise Änderungen an der MiFID II und der IDD (Delegated Acts) vorgenommen werden. Die Änderungen erfordern, dass Wertpapierfirmen und Versicherungsvertriebsunternehmen, die IBIPS (Insurance-based Investment Products) beraten, die nachhaltigen Präferenzen ihrer Kunden (ESG-Faktoren) in ihren Empfehlungen berücksichtigen.

BIPAR unterstützt natürlich Ziele und relevante Maßnahmen, die zu einer nachhaltigeren Welt führen.

Wir möchten jedoch, dass diese Initiativen auch rechtlich „nachhaltig“ sind, und daher sollten die

---

Wir glauben, dass es absolut notwendig ist, dass die Verbraucher zwischen einem auf Provisionsbasis basierenden System und einem kostenpflichtigen System wählen können.

Besonderheiten und Bedenken des Vertriebsmarktes berücksichtigt werden. Dadurch wird vermieden, dass die Glaubwürdigkeit der Initiative untergraben wird.

Kurz gesagt ist BIPAR der Ansicht, dass vor

der Beratung von Vermittlern zu nachhaltigen Produkten als oberste Priorität definiert werden muss, was eine nachhaltige Investition ist. Dann können Produktentwickler oder Hersteller Produkte als

nachhaltig kennzeichnen und erst dann können Zwischenhändler und Berater diese Produkte auf den Markt bringen.

Darüber hinaus sollte klargestellt werden, dass ESG-Überlegungen als zusätzlicher Aspekt zu den anderen Kriterien beitragen sollen, anhand deren festgestellt wird, ob ein bestimmtes Produkt für

einen Kunden geeignet ist oder nicht. Wir müssen vermeiden, dass Nachhaltigkeitsaspekte die Relevanz der anderen wichtigen Kriterien in einer Weise überwiegen, die im besten Interesse des Kunden liegen kann.

### **Vonseiten der Konsumentenschützer wird noch immer gegen das System der Entlohnung über Provision angekämpft. Wie sieht BIPAR die Zukunft der Vergütung durch Provision?**

Wir glauben, dass es absolut notwendig ist, dass die Verbraucher zwischen einem auf Provisionsbasis basierenden System und einem kostenpflichtigen System wählen können.

Bei der Prüfung dieser Optionen berücksichtigen Vermittler und Kunden die folgenden Faktoren:

Provision wird nur fällig, wenn ein Vertrag zustande kommt. Ein Gebührensystem sorgt für Ungewissheit

über die zukünftigen Kosten, sowohl zum Zeitpunkt des Versicherungsabschlusses als auch bei Eintritt eines Versicherungsfalls oder wenn andere Dienstleistungen vom Vermittler erbracht werden. In einem Gebührensystem sollten Kunden überlegen, ob sie sich die Gebühren leisten können, basierend auf der Zeit, die im Schadensfall aufgewendet wird. Das Provisionssystem befriedigt den zukünftigen Bedarf an Dienstleistungen. Der Verbraucher kauft ein „Produkt“, das zum Zeitpunkt des Erwerbs unvollständig ist. Neben der Garantie umfasst sie eine ganze Reihe von Dienstleistungen (Polizzen ausgeben,

---

Kurz gesagt ist BIPAR der Ansicht, dass vor der Beratung von Vermittlern zu nachhaltigen Produkten als oberste Priorität definiert werden muss, was eine nachhaltige Investition ist.

---

Wir sollten bei einer solchen Diskussion über die Vergütung niemals vergessen, dass die Qualität einer Versicherung und die damit verbundenen Dienstleistungen ebenso wichtig sind - wenn nicht wichtiger - als der Preis.

Prämien einheben, Ansprüche bearbeiten, Policen ändern und manchmal die Vergütung erhöhen), die zum Zeitpunkt des Kaufs nicht quantifiziert werden können. Das Provisionsystem bietet eine Form der Versicherung gegen die Kosten der Erbringung von Dienstleistungen durch den Vermittler nach dem Kauf des Versicherungsprodukts, wobei der Vermittler die Dienstleistung ohne Zusatzkosten erbringt, falls eine andere Dienstleistung erforderlich ist als zu Beginn oder Erneuerung.

Das Nebeneinander verschiedener Vergütungssysteme und insbesondere die Freiheit, auf transparente Weise zu entscheiden, welches Vergütungssystem für die Parteien am besten ist, garantiert einen wettbewerbsorientierten und dynamischen Markt und eine optimale Auswahl durch die Verbraucher.

Der Kern eines lebendigen Marktes ist der Wettbewerb. Dazu gehören Vergütungs- und Vertriebsmethoden. Warum sollte die Auswahl für die

---

Entwicklungen wie Big Data, Blockchain, künstliche Intelligenz oder Roboter-Beratung können viele Vorteile bringen, können aber auch den Versicherungssektor erheblich stören.

Verbraucher eingeschränkt werden, wenn alle Anstrengungen unternommen werden sollten, um die verfügbaren Optionen zu erweitern? In der IDD gibt es viele Mechanismen, die einen weiteren Kundenschutz

erzwingen, und die freie Wahl ist nicht verboten (dies wurde nach jahrelangen Diskussionen in allen demokratischen Foren mit allen Mitgliedstaaten beschlossen).

Darüber hinaus sollten wir bei einer solchen Diskussion über die Vergütung niemals vergessen, dass die Qualität einer Versicherung und die damit verbundenen Dienstleistungen ebenso wichtig sind - wenn nicht wichtiger - als der Preis.

### **Wie sieht BIPAR die IDD im Bezug auf den online Vertrieb, und welche Auswirkung erwartet BIPAR aus der IDD?**

Da die digitale Wirtschaft immer mehr an Bedeutung gewinnt, ist Innovation eine Quelle des Wachstums und des Wettbewerbs. Entwicklungen wie Big Data, Blockchain, künstliche Intelligenz oder Roboter-Beratung können viele Vorteile bringen, können aber auch den Versicherungssektor erheblich stören.

Da viele Vermittler eine führende Position bei der Entwicklung technologiegetriebener Geschäftsmodelle einnehmen, einschließlich Online-Vertrieb, nimmt BIPAR in Abstimmung mit seinen nationalen Mitgliedsverbänden und dem Vermittlungssektor im

Allgemeinen an der Debatte über die Förderung von innovativen Geschäftsmodellen und die Möglichkeiten der Risiko-Milderung in einer sich rasch verändernden Welt teil.

In der Versicherungswertschöpfungskette haben Versicherungsvermittler seit Jahren Technologien eingesetzt, um Geschwindigkeit, Fließfähigkeit, Effizienz und Rückverfolgbarkeit der Transaktionen zu optimieren. Die meisten Versicherungsvermittler sind seit vielen Jahren „InsurHybrids“, weil sie Technologie und menschliche Interaktion miteinander verbinden. Während Technologie ein wesentlicher Bestandteil der Funktionsweise von Vermittlern in Bezug auf die Kunden-Versicherer-Beziehung ist, ergänzen Vermittler die Interaktion mit dem Kunden, indem sie ihre persönliche Note in Bezug auf Beratung und Service geben und den Versicherungsprozess optimieren.

Die ständig neue Vielfalt an Kombinationen von „Kundenerfahrungen“ und „Dienstleistungen“, die auf dem Versicherungsvertriebs- und Versicherungsdienstleistungsmarkt verfügbar sind, bietet Verbrauchern in einem sehr wettbewerbsintensiven Versicherungsmarkt eine große Auswahl. Dementsprechend ist es von äußerster Wichtigkeit, gleiche Wettbewerbsbedingungen in Bezug auf die

Governance-Anforderungen und Erwartungen der Regulierungsbehörden und Aufsichtsbehörden zu gewährleisten. Dies bedeutet, dass für dieselben Risiken und Tätigkeiten dieselben Regeln gelten sollten. Der in der IDD gebilligte aktivitätsbasierte Ansatz sollte weiterhin gelten. Dies bedeutet, dass alle Unternehmen, die Vermittlungs- / Vertriebsdienstleistungen erbringen, als Versicherungsvermittler betrachtet werden sollten und dass sie verpflichtet sein sollten, die Versicherungsvertriebsregeln einzuhalten, unabhängig von dem Medium oder den Techniken, die sie zur Erbringung dieser Dienstleistungen einsetzen.

BIPAR sieht derzeit keine Hindernisse oder Lücken in der IDD in Bezug auf die Zulassung und andere aufsichtsrechtliche Anforderungen für InsurTech- und FinTech-Unternehmen.

---

Für dieselben Risiken und Tätigkeiten sollten dieselben Regeln gelten.

---

Die meisten Versicherungsvermittler sind seit vielen Jahren „InsurHybrids“, weil sie Technologie und menschliche Interaktion miteinander verbinden.

# DSGVO IN DER PRAXIS

---

**Dr. Katrin Marx Rajal, Expertin für öffentliches Recht bei Weinrauch Rechtsanwälte GmbH, über das Thema DSGVO in der Praxis.**

---

## Zulässige Speicherdauer von Daten

Auf Grund des In-Kraft-Tretens der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO)<sup>1</sup> haben viele Verantwortliche eigene Speicher- und Löschkonzepte für die personenbezogenen Daten ihrer Kunden entwickelt. Die erste Entscheidung der Datenschutzbehörde zur zulässigen Aufbewahrungsdauer betrifft die Daten der Kunden eines Telekommunikationsunternehmens und hat in der Praxis weitgehend zu Verunsicherungen geführt. Es stellt sich insbesondere die Frage, ob die restriktive Auslegung der Datenschutzbehörde zur Speicherdauer auch für andere Unternehmen herangezogen werden kann.

Problematisch wäre eine solche Speicherbegrenzung insbesondere im Hinblick auf mögliche Passivprozesse, die in der Praxis häufig erst viele Jahre nach der Vertragsbeendigung anhängig werden. Durch die Lösungsverpflichtung wären den Unternehmen die wesentlichen Verteidigungsmittel, nämlich die erforderlichen Beweise, genommen.<sup>2</sup>

In weiterer Folge soll dieser Beitrag daher näher auf die Auswirkungen dieser Entscheidung in der Versicherungsmaklerbranche eingehen und Ihnen eine erste Hilfestellung für den Umgang mit den Daten ehemaliger Kunden bieten.

## Entscheidung der Datenschutzbehörde<sup>3</sup>

Eine der ersten Entscheidungen, die zur DSGVO überhaupt ergangen ist, beschäftigt sich mit der Speicherdauer von personenbezogenen Daten nach Vertragsbeendigung: Die betroffene Person beschwerte sich bei der Datenschutzbehörde über die Speicherung ihrer Daten durch ein Telekommunikationsunternehmen. Das Telekommunikationsunternehmen sah als Verantwortlicher eine Speicherung von Stammdaten iSd § 92 Abs 3 Z 3 Telekommunikationsgesetz 2003 (TKG) sowie von anderen personenbezogenen Daten (etwa Geburtsdatum, Geburtsort, Nationali-

tät) über einen Zeitraum von zehn Jahren nach Vertragsbeendigung vor. Außerdem speicherte das Telekommunikationsunternehmen Verkehrsdaten sechs Monate über die Beendigung des Vertragsverhältnisses hinaus.

Der Verantwortliche stützte die Speicherung der Daten auf § 207 Abs 2 BAO, welcher ua zehn Jahre als längste Verjährungsfrist für die Festsetzung von Abgabenschulden normiert.

Die Datenschutzbehörde sah darin eine Verletzung der betroffenen Person in ihrem Recht auf Geheimhaltung. Die Speicherung der Stammdaten könne nicht auf § 207 Abs 2 BAO gestützt werden, da dieser lediglich eine Verjährungsfrist und keine gesetzliche Verpflichtung zur Aufbewahrung festlege. Anders verhalte es sich mit § 132 Abs 2 BAO, welcher eine Aufbewahrungspflicht von Büchern und Aufzeichnungen für sieben Jahre normiert und den Voraussetzungen der DSGVO bzw des TKG entspreche. Hinsichtlich der Verkehrsdaten verwies die Datenschutzbehörde auf § 99 Abs 2 TKG, welcher eine klare dreimonatige Lösfrist vorsieht. Eine über die Aufbewahrungspflicht hinausgehende Speicherung verstoße gegen Art 5 Abs 1 lit e DSGVO. Ebenso seien die sonstigen Daten, die keine Stamm- oder Verkehrsdaten iSd TKG sind, nach Vertragsbeendigung zu löschen, da keine gesetzliche Vorschrift ermittelt werden könne, wonach eine längere Speicherung erforderlich erscheint.

## Auswirkungen im Bereich Versicherungsvermittlung?

Grundlegend ist, dass sich die gegenständliche Entscheidung im Wesentlichen mit der Datenverar-

---

Dr. Katrin Marx Rajal



---

<sup>1</sup> VO (EU) 679/2016 vom 27. 4. 2016 zum Schutz natürlicher Personen bei der Verarbeitung personenbezogener Daten, zum freien Datenverkehr und zur Aufhebung der Richtlinie 95/46/EG.

<sup>2</sup> Siehe auch zur grundrechtlichen Bedenklichkeit Gabauer, Zur Speicherfrist von Daten, *ecolx* 2018, 1038.

<sup>3</sup> DSB 28.5.2018, DSB-D216.471/0001-DSB/2018.



beitung im Anwendungsbereich des TKG befasste. § 97 Abs 2 TKG sieht vor, dass Stammdaten nach Vertragsbeendigung grundsätzlich zu löschen sind. Ausgenommen sind Daten, die benötigt werden, um gesetzliche Verpflichtungen zu erfüllen. Insofern ist die Bestimmung des § 97 TKG strenger als die normierte Speicherbegrenzung des Art 5 Abs 1 lit e DSGVO.

Eine dem TKG entsprechende Regelung besteht im Versicherungsrecht nicht. Als Rechtsgrund kommt für die Aufbewahrung der Daten außerhalb des Anwendungsbereichs des TKG neben einer Aufbewahrungspflicht grundsätzlich auch ein berechtigtes Interesse im Sinne des Art 6 Abs 1 lit f DSGVO in Betracht. So kann man argumentieren, dass das berechtigte Interesse zur Geltendmachung, Ausübung oder Verteidigung von Rechtsansprüchen die Aufbewahrung der Daten rechtfertigt.<sup>4</sup> Die Speicherung der Daten ist dann zulässig, wenn das Aufbewahrungsinteresse schwerer wiegt als das Interesse des Betroffenen an der Löschung der Daten. Nach dieser Ansicht könnte eine Verjährungsfrist daher eine Speicherung, die über die gesetzliche Verpflichtung hinausgeht, rechtfertigen.

Grundsätzlich ist also nicht davon auszugehen, dass dieser Entscheidung eine generelle Wirkung betreffend die zulässige Aufbewahrung von Daten zukommt.<sup>5</sup> Definitive Klarheit und Rechtssicherheit für den Bereich der Versicherungsmakler kann jedoch erst die künftige Judikatur bringen.

#### Fazit

Aus gegenwärtiger Sicht ist es meines Erachtens nicht notwendig, die Löschfristen an die gegenständliche Entscheidung anzupassen. Dokumente wie etwa Beratungsprotokolle oder Anträge, die im Falle einer Klage als Verteidigungsmittel dienen können, sollten Sie daher auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses speichern. Es muss jedoch im Einzelfall eine Interessenabwägung vorgenommen und überprüft werden, ob tatsächlich Gründe für eine weitere Aufbewahrung vorliegen.

Darüber hinaus ist jedem Verantwortlichen – nach wie vor – dringend anzuraten, das Verfahrensverzeichnis aktuell zu halten und die darin vorgesehenen Aufbewahrungsfristen für die verarbeiteten Datenkategorien jeweils genau zu begründen. **M**

---

<sup>4</sup> Vgl. Hötzendorfer/Kastelitz/Scheichenbauer/Tschohl, Erste Entscheidung der DSB zu Speicherfristen: Welche Rolle spielt die Interessenabwägung? *Dako* 2018/66, 113.

<sup>5</sup> Vgl. auch DSB-D123.085/0003-DSB/2018 vom 27.8.2018, wonach die Verjährungsfrist des § 26 Gleichbehandlungsgesetz die Aufbewahrung von Bewerbungsunterlagen rechtfertigen kann.

# WAS SIND OMDS 2, OMDS 3 UND BIPRO?

Von DI Andrea Wellner, geschäftsführende  
Gesellschafterin Courtage Control Consulting GmbH.

Diese Begriffe definieren Standards für die elektronische Kommunikation zwischen Versicherung und Versicherungsvermittler.

OMDS 2 beschreibt die Form und den Inhalt von elektronischen Vertrags-, Schadens- und Provisionsdaten, die vom Versicherer an den Makler zur Verfügung gestellt werden.

DI Andrea Wellner



OMDS 3 und BiPRO beschreibt die elektronische Kommunikation zwischen Makler und Versicherer in den wichtigsten Geschäftsprozessen.

OMDS 3 und BiPRO beschreibt die elektronische Kommunikation zwischen Makler und Versicherer in den wichtigsten Geschäftsprozessen.

## Brauchen wir das?

Dass eine durchgängige, digitale Kommunikation notwendig ist, ist (langsam aber sicher) jedem Markt-

teilnehmer bewusst geworden. Sogar die größten Verfechter von „Bierdeckel Anträgen“ wissen, dass es heute nicht mehr so geht.

Unser altbekannter Geschäftsprozess: Makler braucht aktuelle Daten, ruft deshalb bei der Versicherung an, wartet in der Telefonwarteschlange, bis jemand abhebt, im Glücksfall die gewünschten Informationen findet und diese von seinem Bildschirm laut am Telefon für den Makler vorliest.

Dann tippt der Makler die erhaltenen Informationen in seinen Computer ein, um diese laut vorlesen zu können, wenn der Kunde das nächste Mal anruft. Und wenn sie glauben, dass, statt Daten im Telefon vorzulesen ein Email wegzuschicken

schon digitales Geschäftsprozess ist, dann irren sie sich gewaltig. In dem obigen Beispiel sind weder die Mitarbeiterlöhne finanzierbar noch die Geschwindigkeit von Informationsbeschaffung akzeptabel.

Dieses Problem ist nicht neu, wurde bereits in grauen Vorzeiten, Anfang der 1990-er Jahre erkannt. Im Fachverband wurde schon damals einen Standard für Datenlieferung von Versicherer zu Makler von begeisterten Maklern und einigen Versicherungs-

mitarbeiter im EDV Arbeitskreis ausgearbeitet. Das war OMDS 1. Dieser erste Standard beschrieb bereits in welcher einheitlichen Form der Versicherer Vertrag-, Schaden- und Provisionsdaten an Makler liefern soll. Natürlich war dieser erste Versuch weder technisch noch inhaltlich perfekt.

Die Versicherer haben noch ziemlich lieblos diese erste digitale Initiative der Maklerschaft unterstützt. Die Qualität der erzeugten Daten war nicht wirklich gut und die Maklersoftware konnte damit nichts anfangen. Die Nutzung von diesen OMDS 1 Daten beschränkte sich im Wesentlichen auf die Provisionsdaten. In den anderen Bereichen warteten die Versicherungen und Makler gegenseitig aufeinander. Makler verlangten bessere Datenqualität, Versicherer wollte nicht weiter investieren, solange diese Daten nicht intensiver genutzt worden. Das war das erste „Henne oder Ei Problem“.

## FAQ's:

**Muss ich das haben?** Falsche Frage. Das sind Standards, man kann nur die Daten in der Form haben.

**Muss ich das können?** Nein, sie müssen das nicht können, nur ihre Software.

**Muss ich die verwenden?** Ja, sie sollten diese verwenden, um ihre manuelle Arbeit zu verringern.



OMDS 2	Österreichischer MaklerDatenSatz
OMDS 3	Österreichischer MaklerDatenService
BiPRO	Brancheninstitute für Prozessoptimierung

## Der aktuelle Standard OMDS 2

Inzwischen haben die Versicherungen auch erkannt, wie wichtig es ist, mit standardisierten elektronischen Informationen Lohnkosten für Bildschirm ablesen und vertonen zu senken. Mit einem Schlag übernahm der Versicherungsverband die Aufgabe der Standardisierung. In 2002 entstand der neue, wesentlich verbesserte Standard OMDS 2. Grundsätz-



lich definiert OMDS 2 auch nur die Informationen, die die Versicherer an den Makler senden, jedoch dank moderner Form wesentlich detaillierter und verlässlicher. Mit OMDS 2 kann man alle fachlichen Inhalte einer Polizzae detailliert und genau transferieren. Mit diesem neuen Standard ist es möglich eine Versicherungspolizzae praktisch vollständig, inklusive detaillierte Deckungen – aber natürlich ohne Unterschrift des Vorsandes - abbilden.

Der neue OMDS 2 Standard litt in den ersten Jahren unter dem gleichen „Henne oder Ei Problem“, wie sein Vorgänger. Sowohl die Versicherer als auch die Maklersoftwarehersteller haben sich zu dem neuen Standard kommittiert, aber die tatsächliche Verbreitung ging nur schleppend voran. Die meisten Maklersoftwarehersteller konnten mangels Kapazitäten und/oder Knowhow nicht schnell eine zufriedenstellende Verarbeitung von OMDS 2 implementieren.

Es ist nun aber soweit, dass alle relevante Versicherer in Österreich, die Bestands- und Provisionsdaten in gut verarbeitbarer Form und mit hoher Qualität für die Makler zur Verfügung stellen. Es gibt keinen Grund mehr für Auskunft in Telefonwarteschlangen zu verweilen oder Indexpolizzen in Maklersoftware jährlich abzutippen. Die Daten von den gesamten Massengeschäft kann man verlässlich mit OMDS 2 aktuell halten. Die 5 größten Versicherer (Allianz, DONAU, Generali, UNIQA, Wiener Städtische) liefern täglich OMDS 2 Daten, somit ist auch im Schaden die Verwendung von OMDS 2 sinnvoll möglich. Die mittleren Versicherer schaffen es z.Z. wöchentlich Bestandsdaten zu liefern.

Natürlich bedarf die regelmäßige Verwendung der OMDS 2 Daten auch einen bestimmten Aufwand bei den Maklern. Dies kann der Makler entweder selbst mit eigenen IT-Kapazitäten und mit Hilfe seiner Maklersoftware oder outgesourced, mit einem spezialisierten Dienstleister bewältigen.

### **Kommunikation ist keine Einbahnstraße**

Die nächste logische Anforderung ist, dass der Makler auch Daten an den Versicherungen digital, aus seiner Maklersoftware übermitteln kann. Das ist natürlich wieder nichts Neues, der Wunsch und sogar Definitionen existieren dafür schon seit Ende der 90'er Jahre. Neu ist, dass wir es nicht als eine zweite Einbahnstraße, diesmal von Makler Richtung Versicherer, sondern als bidirektionale Kommunikation mit standardisierten Frage-Antwort Katalog vorstellen müssen.

So eine standardisierte Frage-Antwort Katalog beschreiben die von Versicherungsverband definierten OMDS 3 und auch der von dem deutschen BiPRO Verein definierte deutsche Standard.

In diesem Katalog ist beschrieben, wie kann ein Makler mit einer Maklersoftware automatisch:

- sich bei einem Versicherungsportal automatisch anmelden („Authentifizierung“)
- in einem Versicherungsportal zu einem Kunden, Vertrag oder Schaden springen, ohne vorher Suchfelder ausfüllen zu müssen („Deep Link“)
- OMDS 2 Bestand- und Provisionsdaten abholen.
- Dokumente, wie z.B. Polizzenkopien von den Versicherungen abholen
- Schaden melden und darauf einen Verweis (z.B. Schadennummer) bekommen, womit man die Schadeninformationen abfragen kann.
- Tarife berechnen, Angebot erstellen, Antrag schicken („TAA“) und darauf einen Verweis bekommen, womit man den Bearbeitungsstand des Antrages und nach Polizzierung die Polizznummer abfragen kann.
- diverse Vertragsänderungen, wie z.B. Adressänderung, Änderung der Zahlungsweise usw. beantragen

Der deutsche Standard BiPro existiert seit mehr als 10 Jahren. Beschreibt grundsätzlich dieselbe Prozesse, wie OMDS 3, mit einem leicht abweichenden technischen

und fachlichen Dialekt. Die Maklersoftware-Hersteller und Dienstleister müssen nun beide Standards implementieren, wenn der Makler mit ihrer Software den gesamten Markt erreichen möchte. Das ist immerhin 100-mal besser, als 100 verschiedene Schnittstellen implementieren zu müssen. Es gibt sogar Versicherer, die beide Standards implementieren wollen.

Jetzt müssen wir nur gemeinsam das „Henne oder Ei Problem“ vermeiden. Aufgrund des Kostendrucks, der IDD und DSGVO Vorgaben und Vormarsch von Versicherungsverkauf/-Beratung im Internet sind wir alle gezwungen uns von alten, gewohnten Prozessen zu verabschieden. Mit OMDS 2 und den neuen digitalen Standards für bidirektionalem Informationsaustausch OMDS 3 bzw. BiPRO werden nicht nur bei den Versicherungen Kosten gesenkt und Prozesse beschleunigt, sondern kann das (Über)Leben eines Maklerbetriebes definitiv erleichtern. **M**

---

In Österreich wurde OMDS 3 erst in 2017 ins Leben gerufen. Grund dafür war nicht, dass in Österreich keine Standards für bidirektionale Kommunikation gebraucht werden, sondern bestehende Marktverhältnisse. Ein großer Marktteilnehmer war besorgt seine Geschäftsfelder zu verlieren, wenn ein offener Standard veröffentlicht wird, womit dann jede Versicherung mit jedem Makler direkt kommunizieren kann. Die Eigentümer von dem großen Marktteilnehmer wollten auch nicht in Implementierung von neuen Standard-Schnittstellen investieren. Die anderen Versicherungen brauchten aber dringend einen Standard und haben BiPRO nach Österreich geholt. Daraufhin wurde im Versicherungsverband doch die Ausarbeitung und Veröffentlichung von einem österreichischen Standard vereinbart. **i**

# ALLES SICHER ZUHAUSE?

---

**Fast jeder Österreicher hat eine Haushalts- oder Eigenheimversicherung. Neun von zehn sind mittels einer Versicherung mehr oder weniger umfassend gegen Schäden abgedeckt. Eigentümer schließen öfter eine Haushalts-/Eigenheimversicherung ab als Mieter. Für die meisten Menschen sind die eigenen vier Wände der wichtigste Ort, aber sind sie auch der sicherste?**

---

Laut dem Kuratorium für Verkehrssicherheit ist die Wohnung auf Platz 1 der Unfallorte. Im Jahr 2017 haben sich mehr als 303.000 Menschen bei Haushaltsunfällen verletzt. Alle diese Unfälle haben in der Regel einfache und banale Ursachen, denn es wird zum Beispiel beim Fensterputzen auf Sofalehnen balanciert und beim Wechseln der Glühbirne werden Tische und Stühle übereinander gestapelt. Die umgeschlagene Teppichecke, das Kabel, das sich über den Boden schlängelt – Kleinigkeiten, die gefährlich werden können und nicht mehr wahrgenommen werden. Gerade in gewohnter Umgebung sind viele Menschen unaufmerksam und unvorsichtig, und dagegen gibt es keine Versicherung, nur gegen die Folgeschäden. Für die meisten Menschen sind die eigenen vier Wände nicht nur der sicherste, sondern auch der schönste Ort. Die VAV Versicherung hat sich heuer erstmals mit dem Thema Wohnen in Form des Wohnbarometers beschäftigt. Die aktuelle Studie

---

Am häufigsten wird bei der Frage, welche Geräte über das Internet bedient werden sollen, die Heizung genannt.

stützt sich auf eine repräsentative Umfrage im gesamten Bundesgebiet



und zeigt, wie zufrieden Menschen mit ihrer derzeitigen Wohnsituation sind, ob sie in den nächsten Jahren eine Übersiedlung planen, und wie hoch das Risiko eines Einbruches eingeschätzt wird. Auch Digitalisierung und Smart Home waren ein Thema der Umfrage. Fast 50 Prozent der Österreicher sind sehr zufrieden mit ihrer derzeitigen Wohnsituation. Den größten Wohlfühlfaktor bei Eigenheimbesitzern bieten Garten, Terrasse oder Balkon, bei Mietern die Wohnumgebung.

Die Nähe zum Arbeitsplatz bewerten alle bei der Umfrage Beteiligten gleichwertig. Bei der Frage nach der Einschätzung des Risikos eines Einbruches liegen die Umfragewerte bei einem mäßigem Risikobewusstsein. Im Jahr 2017 hat es laut BKA 11.802 angezeigte Einbruchsdiebstähle in Wohnungen und Wohnhäuser österreichweit gegeben. Gegenüber dem Jahr 2016 ist das ein Rückgang um neun Prozent und die Aufklärungsrate liegt bei 14,5 Prozent. Wir Österreicher sind kein Übersiedlungsvolk, bei den über 50-Jährigen plant fast niemand eine Übersiedlung. Bei der Altersgruppe der 18- bis 30-Jährigen planen 35 Prozent eine Übersiedlung, bei den 31- bis 50-Jährigen nur mehr 15 Prozent. Die meisten Investitionen planen die Teilnehmer am Wohnbarometer im Bereich Einrichtung und Ausstattung, für Sicherheit und Einbruchschutz greifen 26 Prozent in der nächsten Zeit in die Geldbörse. Digitalisierung und Smart Home sind noch nicht besonders in österreichischen Haushalten verankert. Erst 14 Prozent verwenden in ihrem Haushalt bereits einen Sprachassistenten, wobei Männer häufiger als Frauen auf die internetbasierte Unterstützung zurückgreifen. Von jenen, die keinen Sprachassistenten besitzen, wollen überraschenderweise lediglich sieben Prozent einen solchen erwerben. Ebenfalls sieben Prozent der Studienteilnehmer steuern bereits Haushaltsgeräte via Internet, weitere 15 Prozent halten diese Möglichkeit für interessant. Ein neues Risiko und eine versicherungsrelevante Herausforderung wird die Manipulation von elektronischen Systemen sein. Sven Rabe, Vorstandsvorsitzender VAV Versicherung: „In der analogen Welt ist eine aufgebrochene Wohnungstür ein untrüglicher Hinweis auf einen Einbruch. In der Welt des Internets ist alles ganz anders. Da kann ein System von Unbefugten ausgelesen worden sein und es ist kein optischer Schaden nachweisbar.“ Die Teilnehmer



der Studie sind sich diesem Sicherheitsrisiko nicht bewusst. 51 Prozent geben sogar an, ihre Alarmanlage über das Internet steuern zu wollen. Am häufigsten wird bei der Frage, welche Geräte über das Internet bedient werden sollen, die Heizung genannt, gefolgt von Beleuchtung und Jalousien. Kühlschrank und Waschmaschine rangieren auf den letzten Plätzen. Die Probanden würden die Internetunterstützung auch durchaus für weitere Zwecke verwenden. So geben 31 Prozent der Befragten an, ihre Wohnung selbst elektronisch überwachen zu wollen, wenn sie im Gegenzug vergünstigte Versicherungsprämien bekämen. Sicherlich ein interessanter Punkt für die Versicherungsunternehmen.

#### **Haushaltsversicherer am Prüfstand**

Wohnung oder Eigenheim zu versichern, scheint also fast selbstverständlich, aber ist der Versiche-

rungsschutz auch tatsächlich auf dem neuesten Stand? Jedes Jahr stellt die Gesellschaft für Verbraucherstudien in Kooperation mit dem Magazin trend und dem Tarifvergleichsportal durchblicker.at die Haushaltsversicherer, deren Tarife und Leistungen auf den Prüfstand. Insgesamt 17 Versicherer wurden in den Tests bewertet. Das Testurteil setzt sich aus den Leistungen der Versicherer in den folgenden drei Haupttestkategorien zusammen, die mit unterschiedlichen Gewichtungen in die Gesamtwertung eingehen. In der Testkategorie Tarife erreichte SMART den ersten Platz, gefolgt von Zurich und VAV Versicherung. Bei Transparenz & Komfort konnten die VAV Versicherung und Zurich Connect ex aequo den ersten Platz erreichen, auf Rang drei wurde die UNIQA Versicherung gewählt. In der Kategorie Kundendienst erreichte die VAV Versicherung den ersten Platz, gefolgt von Lamie direkt und Helvetia Versicherung. Für die Entscheidung der Konsumenten

sind die Prämien ausschlaggebend, jedoch beeinflussen auch Assistanzenleistungen und Zusatzangebote den Entscheidungsfindungsprozess.

## Die Umfrage

Der Fokus der Umfrage bei einigen der Eigenheim-/Haushaltsversicherungen liegt diesmal nicht bei Folgeschäden und Absicherung gegen Haushaltsunfälle, sondern bei den Highlights ihrer Versicherungsprodukte im Bereich Eigenheim- und Haushaltsversicherung und dem Thema „Grobe Fahrlässigkeit“. Auch der Bereich der Unterversicherung soll genauer beleuchtet werden.

Fast alle befragten Versicherungsunternehmen bieten eine 24-Stunden-Hilfe an. Die Assistanzenleistungen der muki Versicherung, die ohne Prämienaufschlag für alle Haushaltsversicherungstarife verfügbar ist, umfasst zum Beispiel Handwerkerservice, Schlüsseldienst, Bewachung der versicherten Räumlichkeiten, Ersatzunterkunft, Umzugsdienst und Notlagerung. In der Eigenheimversicherung ist ohne Prämienaufschlag für alle Tarife das Handwerkerservice inkludiert. Die UNIQA Versicherung bietet den Haushalts- und Eigenheimversicherten ebenfalls eine 24-Stunden-Hotline unter dem Namen Zuhause PLUS24service, dieses Service ist automatisch in der Haushaltsversicherung inkludiert, ein besonderer Dienst, welchen das Service beinhaltet, ist die Hilfe bei der Erstellung eines Energieausweises durch einen Energieberater, selbstverständlich sind alle anderen handwerklichen Hilfsdienste auch abzurufen. Das Zusatzpaket „PLUS24service extra“ bietet dann weitere Leistungen, wie zum Beispiel die Organisation einer Ersatzwohnung.

Bei der Wiener Städtischen Versicherung sind Assistanzenleistungen je nach Variante der Haushalts-/Eigenheimversicherung inkludiert. „Die rasche Hilfe – Notfallassistance“ ist im Premium-Produkt inkludiert und umfasst unter anderem Organisation, Information und Kostenübernahme für Professionisten nach versicherten Schadensereignissen wie z. B. Sanierer und Gebäudereiniger nach Feuer- und Wasserschäden, Tischler und Schlosser nach versuchtem oder vollbrachtem Einbruchdiebstahl, aber auch den Glaser für dringend notwendige Reparaturen von Fenstern oder Türen. Zusätzlich ist beim Premium-Tarif auch noch ein Zusatzleistungspaket abschließbar, das weitere Serviceleistungen im Schadensfall anbietet. Bei der DONAU Versicherung gibt es das sehr umfangreiche DonauSOS-Assistancepaket für den Bereich Wohnen. Dienst- und Serviceleistungen unter anderem Organisation von Transportfirmen bei Wohnungsräumung oder Übersiedlung, Information und auf Wunsch Hilfe bei der Organisation von Tierärzten und Tierpensionen bei Problemen mit Haustieren. Ebenfalls, wie auch bei anderen Versicherungsunternehmen, ist die Orga-

nisierung von Installateuren, Tischler, Schlosser und auch die Organisation eines Aufsperrdienstes und der Ersatz der Kosten enthalten. Bis zu einer Summe von 370 Euro sind auch Information und Organisation sowie Kostenübernahme des Transports für Kinder bis 16 Jahre zu einer Betreuungsperson innerhalb Österreichs nach einem versicherten Feuer, Sturm, Einbruchdiebstahl oder Leitungswasserschaden, sofern die Wohnung nach einem der genannten Ereignisse teilweise oder zur Gänze unbewohnbar ist. Die Zurich Versicherung bietet mit dem Wohn-Assistance, erreichbar über eine Notrufzentrale, Hilfe im Schadensfall und übernimmt anlassbezogenen Kosten für Handwerker, Dienstleister, Nächtigung oder Rückreise, wie zum Beispiel die Kosten einer Rückreise für einen Flug in der Economy-Klasse aus europäischen Ländern, den außereuropäischen Mittelmeeranrainerstaaten, den Kanarischen Inseln, Island, Grönland, Spitzbergen, Madeira, Malta, Zypern und den Azoren für eine Person nach einem Feuer-, Elementar- oder Wasserschaden bzw. Einbruchdiebstahl im versicherten Objekt, wenn die Anwesenheit unbedingt erforderlich ist.

Die VAV Versicherung bietet in ihren Haushaltsversicherungsprodukten gegen einen geringen jährlichen Zuschlag von 24 Euro die Zusatzdeckung „Home Assistance“ an. Damit kaufen sich die Versicherungsnehmer Handwerker-Service und Leihheizgeräte, die zum Einsatz kommen, wenn die Heizungsanlage der versicherten Wohnung aufgrund einer Störung bzw. eines Gebrechens ausfällt, sowie Hotelkosten bis maximal 100 Prozent bei Unbenutzbarkeit der Wohnung aufgrund eines Elementarschadens.

Die Generali Versicherung bietet ihren Kunden im Rahmen der Generali Tip&Tat, einem optional wählbaren Modul in der Haushaltsversicherung, vielfältige Assistanzenleistungen an. Auch Präventionsberatungen werden besonders in den Bereichen Einbruchdiebstahl und Feuer von den Kunden oft in Anspruch genommen.

Bei der Helvetia Versicherung gibt es rund um die Uhr Hilfestellungen bei der Service-Hotline ab dem Deckungspaket „klassisch“ in der Eigenheim-/Haushaltsversicherung. Die darin enthaltene Helvetia Card bietet unter anderem Handwerkerservice, Ersatzwohnung, Umzugsdienst und vieles mehr. Mit dem Upgrade auf die Helvetia Card HomePlus-Variante können dann auch Kinderbetreuung, Haushaltsservice und Medikamentenversand organisiert werden. Auch die Oberösterreichische Versicherung bietet ihren Kunden Assistanzenleistungen an, in Form ihrer Schutzengel Assistance. Im Bereich Wohnung gibt es Hilfe unter anderem mit Schneeabräumung, Ersatzunterkunft, Leihheizgeräte sowie mit dem Produkt Schutzengel Digital, das Hilfe bei Problemen mit Computer, Handy, aber auch bei Cyber Crime bietet. Die Assistanzenleistungen sind bei der Oberösterreichischen Versicherung auch als

Stand-Alone-Produkte erhältlich. Bei der Allianz Versicherung gibt es für die verschiedensten Lebensbereiche Assistance-Produkte, die sowohl im Rahmen der Versicherungsprodukte als auch als Stand-Alone-Produkte angeboten werden. Im Eigenheim-/Haushaltsbereich kommt die Wohn-Assistance zur Anwendung. Sie beinhaltet nicht nur die Organisation von Fachkräften vor Ort, sondern in sehr vielen Notsituationen auch finanzielle Kostenübernahmen dieser Leistungen. Beispiele: Handwerkerdienste (Sanitär-, Elektroinstallateur, Trockenlegungsservice, Schlosser, Tischler, Fachbetriebe Fenster/Türen, u. v. m.) und Schlüsseldienste bei Aussperren/Verlust/Diebstahl.

### Grobe Fahrlässigkeit

Grob fahrlässiges Verhalten eines Versicherungskunden ist gleichbedeutend mit einem „fahrlässigen Handeln“. Das bedeutet, dass eine Person, welche es an der nötigen Sorgfalt und Umsichtigkeit fehlen lässt, fahrlässig handelt, zum Beispiel: Wenn man auf das Einlassen der Badewanne vergisst und der Mieter in der Wohnung darunter einen Regenschirm im Wohnzimmer braucht. Aber wie kann man sich gegen grobe Fahrlässigkeit versichern?

Die Generali Versicherung bietet einen Einschluss der „Groben Fahrlässigkeit“ prämienspflichtig in ihren Produkten an. Optional mit 50 oder 100 Prozent der Versicherungssumme. In den Standardpaketen ist das Risiko mit 50 Prozent vorbelegt. Auch die Allianz Versicherung bietet optional „Grobe Fahrlässigkeit“ für Gefahren wie Feuer, Leitungswasser und Sturm mit 10.000 Euro, 20.000 Euro, 50.000 Euro oder erweitert mit 100 Prozent der Versicherungssumme prämiensrelevant an. Bei Helvetia Versicherung

ist die „Grobe Fahrlässigkeit“ in den verschiedenen Prämien-

---

Fast alle befragten Versicherungsunternehmen bieten eine 24-Stunden-Hilfe an.



varianten, „klassisch“, „gehoben“ und „exklusiv“ inkludiert. Im Bedarfsfall kann die Deckung bis zu 100 Prozent der Versicherungssumme gegen Prämienerrhöhung angehoben werden. Die UNIQA Versicherung hat mit dem Baustein „Grobe Fahrlässigkeit“ Schäden in den Sparten Feuer, Sturm und Leitungswasser, die aufgrund von grober Fahrlässigkeit passieren, bis zu 100 Prozent der Versicherungssumme gedeckt. Die muki bietet „Grobe Fahrlässigkeit“ in den Sparten Feuer, Leitungswasser und Sturm ohne Prämienaufschlag mit einer Gesamtleistung von bis zu 50 Prozent des ersatzfähigen Schadens, maximal 10.000 Euro (Tarif Exklusiv) bzw. bis zu maximal 100 Prozent der Versicherungssumme (Tarif Exklusiv Premium). Auch die Wiener Städtische Versicherung hat die grobe Fahrlässigkeit in den Produkten Haushalts- und Eigenheimversicherung tariflich bereits mit 50 Prozent der jeweiligen Versicherungssumme (Gebäude und/oder Inhaltssumme) inkludiert. Eine Erhöhungsmöglichkeit ist gegen Prämienaufschlag auf die gesamte Versicherungssumme möglich. Sowohl in der VAV Versicherung Eigenheim- als auch Haushaltsversicherung kann gegen einen geringen Prämienaufschlag von fünf Prozent die „grobe Fahrlässigkeit“ mit einer Entschädigungsleistung von 50 Prozent der vereinbarten Versicherungssumme eingeschlossen werden. Zusätzlich kann gegen einen Prämienaufschlag von zehn Prozent die „grobe Fahrlässigkeit“ mit einer Entschädigungsleistung von 100 Prozent der vereinbarten Versicherungssumme eingeschlossen werden. Bei der HDI Versicherung ist im TOP-Produkt die „grobe Fahrlässigkeit“ zu 100 Prozent eingeschlossen. Im Basisprodukt mit 25 Prozent der Versicherungssumme und maximal 25.000 Euro. Die Donau Versicherung verzichtet auf den Einwand der „groben Fahrlässigkeit“ im Baustein „Basis Plus“ im Haushaltsprodukt bis zu 50 Prozent der Versicherungssumme. Im Zusatz-Baustein Basis Plus kann gegen Zusatzprämie eine Erweiterung auf 100 Prozent der Versicherungssumme erworben werden.

Bei der Eigenheimversicherung gibt es im Rahmen des Bausteins „Feuer Plus“ einen Verzicht der groben Fahrlässigkeit bis 50 Prozent des Gebäudeneubauwertes. Verzicht auf Einwand der groben Fahrlässigkeit im Baustein Feuer/ Leitungswasser und Sturm Plus bis 100 Prozent der Versicherungssumme, ist gegen Zusatzprämien möglich. Die Zurich Versicherung ist der Meinung, dass bei einem modernen Vertrag die Deckung der „groben Fahrlässigkeit“ inkludiert sein sollte. In der Basisdeckung der Eigenheim-Haushaltsversicherung umfasst dies die Deckung bis 20.000 Euro. Der Versicherungsschutz kann gegen einen geringen Prämienzuschlag erhöht werden: auf 50 Prozent (mindestens 50.000 Euro; 3,5 Prozent Zu-



Solange der Versicherungsnehmer die Quadratmeter seiner Wohnung bzw. seines Eigenheims richtig angibt, sind die Versicherungsprodukte so ausgelegt, dass es zu keinem Unterversicherungseinwand beim Schadenfall kommen sollte.

schlag) oder auf 100 Prozent der Versicherungssumme (sieben Prozent Prämienzuschlag). Grobe Fahrlässigkeit ist bei

den Produkten der Oberösterreichischen Versicherung in den Produkten der Eigenheim ZuHaus Plus bzw. Haushalt DaHeim Plus mit 20.000 Euro bzw. 10.000 Euro integriert. Bei den Premium-Paketen der vorgenannten Tarife mit 100 Prozent.

### Unterversichert

Die Versicherungsunternehmen wurden auch zum Thema „Unterversicherung“ im Schadensfall befragt. Eindeutig geht dabei hervor: Solange der Versicherungsnehmer die Quadratmeter seiner Wohnung bzw. seines Eigenheims richtig angibt, sind die Versicherungsprodukte so ausgelegt, dass es zu keinem Unterversicherungseinwand beim Schadenfall kommen sollte.

Die HDI Versicherung sieht keine Thematik an „Unterversicherung“, da im Basisprodukt der Haushalts- und Eigenheimversicherung „ohne Einwand der Unterversicherung“ die Höchsthaftungssummen von der HDI aufgrund der m<sup>2</sup>-Anzahl berechnet werden. Wie behandelt der muki Versicherungsverein die Thematik der Unterversicherung im Schadensfall? In der Haushaltsversicherung verzichtet muki auf den Einwand der Unterversicherung, sofern die m<sup>2</sup>-Anzahl der Wohnnutzfläche bei Vertragsabschluss unter Berücksichtigung der vorgegebenen Versicherungssumme pro Quadratmeter richtig angegeben wurde. Entsprechend in der Eigenheimversicherung, solange der gegenständliche Vertrag Bestand hat, ab Antragstellung keine erheblichen baulichen Veränderungen an Gebäuden vorgenommen wurden und

der Index eingeschlossen ist, soweit der Versicherungswert die Versicherungssumme um nicht mehr als 20 Prozent übersteigt. So kann es höchstens in Fällen, in denen die Wohnnutzfläche bzw. verbaute Fläche von der Polizza abweicht, zur Unterversicherung kommen – der Anteil wird aufgrund der ohnedies hohen Quadratmeter-Versicherungssummen im Schadenfall auf maximal zwei Prozent geschätzt. Die Allianz Versicherung bezieht sich ebenfalls auf die richtigen Angaben der Quadratmeter und sieht unrichtige Angaben als Verstoß gegen Obliegenheiten, das könne zur Kürzung des Schadensanspruchs führen. Dies ist v. a. dann relevant, wenn es um hohe Entschädigungszahlungen geht, weil dann die geleistete Entschädigung den tatsächlichen Wert nicht abdeckt. In der Praxis betrifft dies nur sehr wenige Fälle, da es in beidseitigem Interesse von Versicherer und Kunden liegt, eine Unterversicherung zu vermeiden, um im Schadensfall eine dem tatsächlichen Wert entsprechende Versicherungsleistung zu erhalten.

Die Generali Versicherung verfügt bei ihrem Antragsystem über eine Quadratmeterbewertungen, auf deren Basis Durchschnittswerte für den zu versichernden Wohnraum kalkuliert werden. Bei deren Verwendung ist Unterversicherung ausgeschlossen. Dadurch gebe es praktisch keine Einwendungen im Hinblick auf Unterversicherung, so die Generali Versicherung. Auch die Wiener Städtische Versicherung bezieht sich bei der Beantwortung der Frage auf die korrekte Quadratmeter-Angabe des Kunden, denn dann gelte ein genereller Unterversicherungsverzicht. Auch bei UNIQA Versicherung versucht man grundsätzlich das Thema „Unterversicherung“ zu vermeiden und hat daher bei den Produkten eine gewisse Toleranzgrenze eingebaut, aber auch hier ist die richtige Ermittlung der Nutzfläche ausschlaggebend. Für die Donau Versicherung ist das Thema vernachlässigbar, da bei über 90 Prozent der Produkte Unterversicherungsverzicht gewählt wird. Die Zurich Versicherung hat die Unterversicherung standardmäßig vereinbart und es kommt nur in sehr wenigen Ausnahmefällen zu dem genannten Einwand. Auch für die VAV Versicherung ist das Thema vernachlässigbar. Wie bei den vorgehenden Antworten ist die Oberösterreichische Versicherung mit dem Thema selten konfrontiert. Nur bei Verträgen mit freier Summenwahl, circa 10 Prozent aller Verträge, kommt es laut Oberösterreichischer hin und wieder zum Einwand der Unterversicherung im Schadensfall. Die Helvetia Versicherung verzichtet generell auf den Einwand der Unterversicherung zugunsten der Versicherungsnehmer und setzt auf die eigene Summenermittlung der Versicherungssumme. **M**

Denk wer sich  
WOHLFÜHLT,  
wird schneller  
GESUND.

**Privatpatient  
im Spital**

Arzt und Kranken-  
haus frei wählen.

Denk

  
**UNIQA**

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

Mehr Angaben zu der beworbenen Versicherung finden Sie auf [www.uniqa.at](http://www.uniqa.at) in unserem Produktinformationsblatt.

# BIPAR-MID-TERM-MEETINGS IN PARIS

**Zusätzlich zu Themen-Workshops, Sondersitzungen und diversen Gesprächsrunden trifft sich die „BIPAR-Gemeinde“ – das sind 51 nationale Vermittlerv Verbände aus 30 verschiedenen Staaten – zwei Mal im Jahr zu tourlichen Veranstaltungen.**

Dieses Mal fand das Halbjahrestreffen am 31. Jänner und am 1. Februar 2019 auf Einladung der französischen Vermittlerv Verbände in Paris statt. Der Fachverband der Versicherungsmakler war mit BIPAR-Managementboard-Mitglied Obmann KommR Christoph Berghammer, MAS, Mag. Wilhelm Hemerka und Fachverbands-geschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, akad. BO

## **BIPARs Botschaft an die Repräsentanten der EU-Institutionen:**

For 2019, the year of the European elections, we would like to remind policyholders and politicians of the following: changing regulation is a source of cost and uncertainty. A pause in rulemaking is necessary in order to allow for a high-quality application of the new rules in a legally stable and certain environment. The market needs time to „absorb“ the rules and to turn them into the new „standard“ in an efficient way.

vertreten. Beim diesjährigen BIPAR mid-term-meeting Programm standen wieder eine Fülle an nationalen und internationalen Themenstellungen am Programm, die aktuell und/oder in Zukunft für Versicherungsvermittler und Finanzdienstleister wesentlich sind.

Beim sog. Brokers Committee wurde u.a. die Thematik des Brexit untersucht und heftig diskutiert. Die Auswirkungen treffen – so es zu einem „harten (no deal) Brexit“ kommen sollte – nämlich nicht nur Vermittler (z.B. hinsichtlich der Fragestellungen, welchem Regime Versicherungsverträge, die vor dem Brexit vermittelt worden sind, künftig unterliegen), sondern v.a. auch viele der Kunden; beispielsweise wurden in diesem Zusammenhang Fragen nach der verpflichtenden Mitnahme der Grünen Karte und eines internationalen Führerscheins bei Autofahrten nach England debattiert. Im Rahmen der sog. BIPAR academy konnte u.a. Prof. Karel van Hulle (Honorarprofessor an der Goethe Universität Frankfurt) als Referent begrüßt werden,

der Vielen noch aus seiner Tätigkeit für die Europäische Kommission und als „head of IMD II“ bekannt ist. Prof van Hulle hat über Solvency II und die Ziele dieser RL (Binnenmarkt stärken; mittels eines risikobasierten Systems den Schutz der Versicherungsnehmer stärken; auf Basis von Kapitalmarktvorschriften die internationale Wettbewerbsfähigkeit stärken)

referiert.

David Cowan (Team Leader on Conduct of Business Policy, Consumer Protection Department, EIOPA) skizzierte als ein wesentliches Thema der näheren Zukunft u.a. die Thematik „sustainable finance“ (unter Zugrundelegung des „Aktionsplan für ein nachhaltiges Finanzwesen“, der von der EK bereits im März 2018 vorgestellt worden ist). Das Thema Nachhaltigkeit soll nach dem Willen der Europäischen Kommission nämlich in die Beratung und die Produktempfehlung eingearbeitet werden; dazu soll etwa die delegierte Verordnung über Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten (auf Basis der IDD) überarbeitet werden.

Paul Carty, Chairman of EU Committee Affairs bei BIPAR skizzierte die künftigen Anforderungen, die sich bereits im heurigen Jahr infolge des Brexit sowie daraus ergeben werden, dass Ende Mai 2019 ein neues Europäisches Parlament und eine neu zusammengesetzte Europäische Kommission ihre Arbeit aufnehmen. Referate über den französischen Markt, Überblicke über die IDD-Umsetzung in einigen europäischen Ländern sowie die grenzüberschreitende Versicherungsvermittlung bildeten weitere Themen des Meetings.

Die nächste reguläre Mitgliederversammlung, das Annual General Meeting (AGM) BIPARs wird im Juni 2019 in Wien stattfinden. **M**





# RDK – RECHTS- UND DISZIPLINARKOMMISSION

**In der Entscheidung RDK-14-18 befasste sich der Begutachtungssenat der RDK mit der Frage, ob Banken berechtigt sind, als Versicherungsvermittler aufzutreten und zu agieren. Die RDK stellte in dieser Entscheidung die für Banken geltenden Sondervorschriften dar.**

Anlass war die Website einer Bank, in der für den potentiellen Kundenkreis auch ein dort näher ausgeführtes „Versicherungsservice“ angeboten wurde.

## Kontakt zur Rechts- und Disziplinarkommission (RDK)

Stubenring 16/7 | 1010 Wien  
+43 5 90 900 4816



Die Bank verweist in ihrer von der RDK dazu eingeholten Stellungnahme auf das Bestehen einer entsprechenden Gewerbe-

berechtigung und ergänzte ihre Website durch die GISA-Zahl und den Hinweis auf die Gewerbeberechtigung für die Versicherungsvermittlung, Gewerbeart: Nebengewerbe.

Tatsächlich geht aus dem GISA hervor, dass für diese Bank die Gewerbeberechtigung für die Versicherungsvermittlung, Gewerbeart: Nebengewerbe, eingetragen ist und zu mehreren Versicherern Agenturverhältnisse mit diversen Versicherungszweigen bestehen.

Daraus ergibt sich in rechtlicher Hinsicht:

Nach § 21 Abs 1 Z 8 Bankwesengesetz (BWG) ist seit 2005 eine besondere Bewilligung der Finanzmarktaufsicht (FMA) „für jede Erweiterung des Geschäftsgegenstandes um die Tätigkeiten der Versicherungsvermittlung gemäß § 137 GewO“ erforderlich. Vor 2005 war die Ausübung der Versicherungsvermittlung durch ein Kreditinstitut nicht gesondert bewilligungspflichtig. Gemäß § 21 Abs 5 BWG mussten Kreditinstitute, die bereits vor

2005 Versicherungsvermittlung betrieben haben, im Zuge der IDD-Umsetzung der FMA „zum Zweck der Eintragung in das Gewerberegister und das Versicherungsvermittlungsregister“ anzeigen, ob sie die Tätigkeit als Versicherungsvermittler fortsetzen, wobei anzugeben war, „ob dies als Nebengewerbe erfolgen soll...“

Die Berechtigung einer Bank zur Ausübung des Versicherungsvermittlergewerbes beruht daher nicht auf einem Akt der Gewerbebehörde, sondern auf einem Akt der FMA, die auch die Aufsicht über die Tätigkeit von Kreditinstituten als Versicherungsvermittler innehat.

Dazu kommt noch eine Besonderheit: Gemäß § 21 Abs 4 Z 4 BWG ist 137 Abs 2a GewO, wonach nebensächliche Tätigkeiten darauf beschränkt sind, dass ein enger Zusammenhang mit dem Hauptinhalt der Tätigkeit des Gewerbetreibenden und des jeweiligen Geschäfts besteht und der Umsatzerlös begrenzt ist, auf Kreditinstitute nicht anzuwenden.

Nach der dargestellten Gesetzeslage ist daher die beurteilende Bank zum Betrieb des Versicherungsvermittlergewerbes berechtigt. Es liegt kein Verstoß dieser Bank gegen Gewerbe- und Wettbewerbsrecht vor.

M





## RAHMENVERTRAG ERNEUERT

---

**Der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten hat nach intensiven Verhandlungen den bestehenden Rahmenvertrag mit UNIQA und Generali erneuert.**

---

Um die Berechtigung zur Tätigkeit der Versicherungsvermittlung zu erlangen, bedarf es gem. § 137c Abs. 1 GewO grundsätzlich des Nachweises einer Berufshaftpflichtversicherung mit ausreichender (Mindest-)Versicherungssumme. Der Bestand einer entsprechenden Vermögensschadenhaftpflichtversicherung ist somit Voraussetzung für die Erlangung und den Erhalt der Gewerbeberechtigung als Versicherungsmakler. Im Jahr 2004 war es erstmals unter Verhandlungsführung des damaligen Fachverbandobmannes Gunther Riedlsperger und der Generali Versicherung AG gelungen, einen Rahmenvertrag in der Vermögensschadenhaftpflicht zu entwickeln. Es fanden sich zwei Versicherer, die bereit waren, den Mitgliedern eine überaus attraktive Berufshaftpflicht anzubieten, die UNIQA Österreich Versicherungen AG und die Generali Versicherung AG. Durch den damaligen Vertrag war es den Mitgliedern des Fachverbandes möglich, den Vorgaben der EU-Versicherungsvermittlungs-Richtlinie und der GewO hinsichtlich des Versicherungsschutzes in Höhe der geforderten (Mindest-)Versicherungssummen gerecht zu werden. Infolge der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 war eine Anpassung des Rahmenvertrag-

es notwendig, zumal eine zeitliche Begrenzung der Nachdeckung des Versicherers unzulässig ist. Darüber hinaus wurden weitere Verbesserungen des bestehenden Rahmenvertrages vorgenommen. Ergebnis hieraus ist die Rahmenvereinbarung 2018 zwischen dem Fachverband der Versicherungsmakler einerseits und der

UNIQA Österreich Versicherungen AG und der Generali Versicherung AG andererseits, die an allen auf der Rahmenvereinbarung basierenden Verträgen wechselseitig je zu 50 % beteiligt sind. Zusätzlich gibt es neue Deckungsverbesserungen.

Neuverträge werden nur mehr mit unbegrenzter Nachdeckung angeboten, wobei die Prämiengestaltung auf Basis der bish-

---

KommR Christoph Berghammer, MAS und Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger bei der Unterzeichnung des Rahmenvertrages



erigen Prämie für 5 Jahre Nachdeckung entspricht. Bei Altverträgen mit unbegrenzter Nachdeckung gelten die Deckungsverbesserungen rückwirkend in voller Höhe, wenn der Altvertrag aufrecht bleibt.

- Der Ausschluss für „bewusstes Zuwiderhandeln“ wurde neu formuliert, deckungsschädlich ist nur bedingter Vorsatz hinsichtlich der Inkaufnahme des Schadens.
- Erweiterte Deckung bei Freizeichnungsvereinbarungen bzw. Verzicht auf den Verjährungseinwand gegenüber dem Geschädigten.
- Versicherungsschutz auch für Coaching, Mediation und Lehrtätigkeit, soweit dies nicht einer anderen Pflichtversicherung unterliegt.
- Konsultationsmechanismus auch bei Ablaufkündigung durch den Versicherer.

### Bestehende Vorteile des Rahmenvertrages

Umfangreicher Versicherungsschutz: Versicherungsschutz für die Tätigkeit des Versicherungsmaklers, des Beraters in Versicherungsangelegenheiten, der Risikoprüfung und Risikoberatung, der Sachverständigentätigkeit, Tätigkeiten bei Verkehrsbehörden und privaten Zulassungsstellen, der Beratung, Vermittlung in Angelegenheiten wie der Finanzierung mit Hypothekendarlehen und Lebensversicherungen, Bausparverträge, Leasingverträge und fondsgebundene Lebensversicherungen. Weiters auch der Tätigkeit als Funktionär von Interessenvertretungen und Herausgeber von Informationsmedien.

### Versicherungssummen von 1,5 Millionen, 2 Millionen oder 3 Millionen wählbar

Konsultationsmechanismus zwischen Versicherer und Wirtschaftskammer in besonders gelagerten Fällen zum Schutz unserer Mitglieder (z. B. Schadenfallkündigungen durch den Versicherer; Streitigkeiten über Inhalt oder Existenz von Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen; Deckungsstreitigkeiten). Über die Bestimmungen der AHBV hinausgehende Versicherungsbedingungen, sind unter anderem eine erweiterte Vordeckung, keine Anrechnung von Rettungs- und Abwehrkosten auf die Versicherungssumme. Ein Versicherungsschutz für Schäden an eigenen Gesellschaften, Angehörigen und Gesellschaftern. Eine Fristverlängerung der Schadeninformationspflicht auf ein Monat. Kündigung durch den Versi-



Mag. Thomas Bayer, Leiter unabhängige Vertriebe Generali Versicherung

cherungsnehmer erst nach Konsultationsmechanismus

mit der Wirtschaftskammer. Schiedsgerichtliche Zuständigkeit für Streitigkeiten. Leistungsfreiheit des VR erst bei grob fahrlässiger Obliegenheitsverletzung auch eine Verlängerung der Verjährungsfrist für den Haftungsanspruch wird gewährleistet. Freie Anwaltswahl und ein grundsätzlich weltweiter Versicherungsschutz, um nur einige der Bestimmungen zu erwähnen. Fachverbandsobmann-Stellvertreter Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger und Leiter der Arbeitskreises Recht im Fachverband, Dr. Klaus Koban, die maßgeblich für den Fachverband die Bedingungen ausverhandelten, zeigen sich über die Verbesserungen unisono zufrieden: „Die Deckungsverbesserungen reduzieren das persönliche Risiko des Unternehmers. Ein möglichst weitreichender Versicherungsschutz dient nicht nur dem Versicherungsmakler, sondern auch den Versicherungskunden, denen wir gemäß § 27 MaklerG verpflichtet sind.“

**M**

Prok. Franz Lehner, Leiter Maklervertrieb UNIQA Österreich





# ADAM RIESE & PLUS-PAKET: ALLES NEU

## Steirische Versicherungsmakler

stattfand und durch den Kabarettist Christian Hölbling alias Kunstfigur „Helfried“ führte.

Gunther Riedlsperger, Obmann der Fachgruppe Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der WKO Steiermark sowie Fachverbandsobmann-Stellvertreter, konnte zahlreiche Ehrengäste wie zum Beispiel Spartenobmann Fritz Hinterschweiger, Honorarexperte Michael Hillenbrand, Wolfgang Gratzner (neuer Vorstand der Steirischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen) und Sonja Steßl (Landesdirektorin in der Steiermark der Wiener Städtischen) begrüßen. Kurz brachte er in seiner einleitenden Rede die IDD, die Neuigkeiten rund um die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung sowie die Wichtigkeit der Schlichtungsstelle RSS ins Spiel.

Als großes Novum konnte er aber ein neues Produkt der Fachgruppe präsentieren, mit dem die Fachgruppenmitglieder unterstützt werden sollen, zusätzlichen Umsatz zu generieren. „Das Versicherungsmakler PLUS-PAKET ist ein Produkt, das der Makler seinen Kunden als Bonus-Leistungspaket verkaufen kann. Damit konnten wir nun erstmalig ein Honorar bzw. Verwaltungskostenbeiträge in eine Polizza verpacken“, so Riedlsperger. Das PLUS-PAKET umfasst für den Kunden acht Bonus-Leistungen: Kostenübernahme für die Wahrung rechtlicher Interessen des Versicherungskunden in Versicherungsangelegenheiten, kostenloser Zugang zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS), professionelle Unterstützung im Schadenfall, periodische Überprüfung bestehender Verträge, Versicherungsvergleiche ohne Verrechnung von Kosten, Betreuung von Fremdverträgen, Geltendmachung von Schadenersatzforderungen gegenüber gegnerischen Versicherungen und den Kfz-Premium-Pass mit geringerem Selbstbehalt und kostenlosem Ersatzwagen. Starke Partner für dieses Paket sind die Grawe und Mo'Drive. Um das Inkasso muss sich der Versicherungsmakler nicht selbst kümmern – dieses wird von der Firma factura übernommen.

„Bezüglich Kosten des Produkts darf seitens der Fachgruppe keine Empfehlung abgegeben werden“, so Riedlsperger, „aber wir ließen im Ausschuss eine Umfrage machen, wie viel den Versicherungsmak-

Es war ein Neujahrsempfang der etwas anderen Art, der in der Alten Universität in Graz

lern diese Produkt wert wäre. Die Summe lag bei 80 bis 85 Euro. Ich persönlich würde das PLUS-PAKET nicht zu billig anbieten, da in dem Paket auch Fremdkosten enthalten sind.“

Für die nächste Neuigkeit sorgte Versicherungsmakler Sascha Auer, der seitens der Fachgruppe 2018 für neue Ideen im Bereich Öffentlichkeitsarbeit beratend hinzugezogen wurde. Er präsentierte das neue Testimonial der Fachgruppe, das künftig für eine Werbeoffensive sorgen soll.

„Durch den allseits bekannten Spruch ‚Nach Adam Riese ...‘ kam mir die Idee, Adam Riese zu unserer neuen Marke der Branche zu machen. Er ist als alter Rechenmeister das ideale kompetente, seriöse und glaubwürdige Testimonial!“ Slogans wie „Nach Adam Riese is' scho' g'scheit, wenn man Preis und Leistung vergleicht!“ stehen dabei im Mittelpunkt. Für die zeitgemäße Verkörperung von Adam Riese gab es schließlich eine Künftlerausschreibung, in der Martin CREAMSNER das Rennen machte. „Für mich war es wichtig, eine Person, die vor über 500 Jahren lebte, für das 21. Jahrhundert erlebbar zu machen. Deshalb bekam diese Kunstfigur auch einen modernen Hipster-Style, ohne die Seriosität zu verlieren. Er ist auf jeden Fall ein Hingucker und in der Werbung flexibel einsetzbar.“ Hierauf folgten Anwendungsbeispiele in puncto Social Media, Sponsoring oder Email-Signatur. Seitens der Fachgruppe wird die gesamte Werbelinie 2019 auf Kampagnen mit Adam Riese aufgebaut. Sehenswert waren die 30 lebensgroßen Adam-Riese-Aufsteller, die in der Alten Universität die Räume zierten – 12 davon wurden unter allen anwesenden Versicherungsmaklern verlost. **M**

Künstler Martin Creamsner,  
Versicherungsmakler Sascha Auer,  
Moderator und Kabarettist Christian  
Hölbling und Fachgruppen-Obmann  
Gunther Riedlsperger.



# AUSBLICK 2019

---

**Das heurige Jahr wird spannend. Die verpflichtende Weiterbildung, Statusklarheit und vieles mehr. Wir haben uns bei den Fachgruppen und deren Obmännern umgehört was diese vom heurigen Jahr erwarten.**

---

**Akad. Vkm. Michael Schopper, Fachgruppenobmann Tirol:** „Im heurigen Jahr liegt unser Fokus unter anderem auf der Umsetzung der IDD-Richtlinie, aber auch die Digitalisierung im Maklerbüro ist

Akad. Vkm. Michael Schopper



uns sehr wichtig. Der Expertentag der Tiroler Versicherungsmakler im Jänner unter dem Thema „Digitalisierung im Maklerbüro der Zukunft“ fasste die wichtigen Punkte in einer äußerst erfolgreichen Veranstaltung zusammen. Die Digitalisierung wird uns Versicherungsmakler in die Zukunft begleiten, von der Datenverarbeitung

über die Möglichkeit der digital geführten Beratung bis hin zu den Vorteilen der Dunkelverarbeitung bei der Polizzierung. Die Zukunft des OMDS-Datensatzes und des BIPRO-Standards sind wichtig für uns Versicherungsmakler.“

Akad. VersMakler Franz Ahm



**Akad. VersMakler Franz Ahm, Fachgruppenobmann Kärnten:** „Es ist von grundlegender Bedeutung, jedes Jahr mehr zu lernen als im Jahr davor. Das Zitat von Schauspieler Peter Ustinov passt genau für unsere Fachgruppe. Wir müssen unser Know-how ständig erweitern, um

auf dem Stand der Technik zu bleiben. Wir werden ein umfangreiches Weiterbildungsangebot für unsere Mitglieder auf die Beine stellen. Auch mit interessanten Veranstaltungen werden wir unsere Mitglieder über wirtschaftspolitische und fachpolitische Themen informieren.“

**KR Helmut Mojescick, Fachgruppenobmann Wien:** „Wir sollten uns wieder auf unsere Aufgabe konzentrieren können. Für hochwertige, qualitative Beratung von Kunden bleibt fast keine Zeit mehr, denn der administrative und legislative Aufwand ist unglaublich hoch und schützt dabei keinen Konsumenten. Es wäre wichtig, dass die Versicherungsunternehmen die ‚schwarzen Schafe‘ eliminieren und sich überlegen, von wem sie ein Geschäft annehmen, denn wir kennen sie fast alle und immer wieder werden sie am Leben erhalten. Eine Schande.“

KR Helmut Mojescick



**Gerhard Veits, Fachgruppenobmann Vorarlberg:** „Unsere Mitglieder erwarten von uns vor allem, eine starke Standsvertretung im Zusammenhang mit den von den Versicherern neuen Courtage- und Bonifikationsvereinbarungen. Klar strukturierte Information darüber, wie die nun gesetzlich vorgeschriebene Weiterbildung zu praktizieren sein wird und einen praxisnahen Lehrplan. Publikation jener Institutionen, deren Bildungsangebote auch für die Erfüllung der gesetz-

Gerhard Veits



lichen Anforderungen anerkannt werden. Sowie die Zurverfügungstellung von Musterformularen und Musterprotokollen, die zur Einhaltung der IDD-Vorschriften verwendbar sind. Genau dafür sind wir da.“

**Helmut Bauer, Fachgruppenobmann Burgenland:** „Was ich mir heuer für unsere Mitglieder und für mein eigenes Büro wünsche und was das Wichtigste im Jahre

---

Helmut Bauer



2019 sein wird, ist, dass endlich Ruhe herrscht. Was ich damit meine: Ruhe vor neuen gesetzlichen Auflagen, Vorschriften, Richtlinien und sonstigem bürokratischen Ballast, der zusätzlich im letzten Jahr auf uns abgewälzt wurde. Ruhe, damit wir uns neu sortieren können, um wieder mit aller Energie das zu tun, wofür

wir in Tat und Wahrheit da sind, was von uns mit allem Recht erwartet wird, und was wir hervorragend können: Einen möglichst guten Job bei der Vertretung der Interessen unserer Kunden bei all dem abliefern, wo `Versicherung` draufsteht.“

**Johann Mitmasser, Fachgruppenobmann Oberösterreich:** „Erstens sollten wir als Versicherungsmakler im Jahre 2019 wieder Zeit dafür haben, viel Geschäft in der Qualität, wie sie unsere Kunden

---

Johann Mitmasser



gewohnt sind, zu machen. Zweitens müssen wir danach trachten, alle neuen (Dokumentations-) Vorschriften in der notwendigen Form zu vertretbaren Kosten umsetzen. Diese beiden Faktoren zu vereinen, ist nicht leicht. Die Beratungsqualität im

Maklergeschäft ändert sich durch die neuen Vorschriften DSGVO und IDD kaum, weil alle Qualitätsnormen ohnedies im § 28 MaklerG enthalten sind. Aber den Nachweis der Über-

gabe von weiteren – zum Teil recht ausführlichen Druckwerken – an den Kunden zu dokumentieren, ist (vor allem bei Kunden ohne Mail/Internet) extrem aufwendig. Es kostet in jedem Fall Arbeitszeit, die vom Produktgeber natürlich nicht bezahlt wird. Die wenigsten Kunden lesen diese Unterlagen bzw. wenige sind in der Lage, alles richtig verstehen zu können. Meiner Erfahrung nach wollen die Kunden bei Fragen Antworten und nicht endlos Unterlagen. Im Fall des Falles rufen Kunden ohnedies an, weil kaum jemand Bedingungswerk, Tarife und Informationen selbst stundenlang verknüpfen möchte – da ist der Griff zum Hörer viel einfacher und die Antwort auf anstehende Fragen schneller parat.“

**KR Gottfried Pilz, Fachgruppenobmann Niederösterreich:** „Das Jahr 2019 steht für die Fachgruppe

der Niederösterreichischen Versicherungsmakler unter dem Fokus der Aus- und Weiterbildung. Aus- und Weiterbildung ist ein entscheidender Wettbewerbsfaktor, und wir legen Wert darauf, dass wir unseren Kunden zeigen, dass sie bei einem exzellent ausgebildeten Versicherungsmakler gut aufgehoben sind. Kurse werden heuer für Innendienstkräfte angeboten, aber auch einen Vorbereitungskurs für die Maklerprüfung und fortgeschrittene Seminare für Makler/innen wird es geben. In Seminaren gibt es praktische Infos und Vorträge zur Umsetzung der IDD-Richtlinie in die tägliche Praxis. Auch im Bereich Werbung haben die Niederösterreichischen Makler heuer etwas geplant.“

---

KR Gottfried Pilz





## RSS - ALLES WAS RECHT IST

---

**Auch Jahre nach diversen Entscheidungen des Obersten Gerichtshofes zur Zulässigkeit von Dauerrabattklauseln dürfte das Thema noch immer nicht abschließend geklärt sein. Eine Variante einer Dauerrabattklausel war nunmehr Thema für die RSS.**

---

Die Versicherungsnehmerin hat für ihr Eigenheim per 8.7.2015 eine Eigenheim-Bündel-Versicherung abgeschlossen. Für die vereinbarte Laufzeit von 10 Jahren wurde der Antragstellerin ein Laufzeitrabatt von 10% eingeräumt und folgende Klausel LZ1 vereinbart:

„Aufgrund der erstmals oder neuerlich vereinbarten Vertragsdauer entstehen kalkulatorische Vorteile, die in der vereinbarten Prämie bereits berücksichtigt sind.

Bei vorzeitiger Auflösung des Vertrages entfällt die Grundlage für diese Prämienberechnung. Der Versicherungsnehmer ist daher zur Zahlung einer Nachtragsprämie verpflichtet, die sich wie folgt berechnet:

Vor Vollendung von zwei Jahren ab Vertragsbeginn oder –verlängerung beträgt die Nachtragsprämie 80% einer Jahresprämie. Mit Vollendung des zweiten Jahres und eines jeden weiteren Jahres verringert sich dieser Prozentsatz jeweils um 10, sodass die Nachtragsprämie nach Vollendung des zweiten Jahres 70% und nach Vollendung des dritten Jahres 60% einer Jahresprämie beträgt u.s.w. Als Berechnungsgrundlage wird immer die zum Auflösungszeitpunkt



# RSS



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

nach Maßgabe des Vertrages aktuelle Jahresprämie herangezogen.

Eine Nachtragsprämie ist nicht zu bezahlen, wenn der Versicherer den Vertrag

nach Eintritt eines Versicherungsfalles kündigt.“

Die Antragstellerin kündigte den Versicherungsvertrag unter Berufung auf § 8 Abs 3 VersVG per 8.7.2018. Die Antragsgegnerin stellte der Antragstellerin daraufhin eine Nachtragsprämie iHv € 427,27, ds. 60% der letzten Jahresprämie, in Rechnung.

Die Versicherungsmaklerin der Antragstellerin, wendete der Antragsgegnerin gegenüber ein, dass der tatsächlich in den drei Jahren der Vertragslaufzeit eingeräumte Rabatt lediglich € 234,33 betragen habe. Die Klausel LZ1 sei ungewöhnlich und nachteilig für die Versicherungsnehmerin.

Auf Ersuchen einer Fachgruppe wurde die Grundsatfrage behandelt, ob die betreffende Klausel sittenwidrig iSd § 879 Abs 3 ABGB sei.

Die Antragsgegnerin nahm zum diesbezüglichen Schlichtungsantrag mit Schreiben vom 6.6.2018 auszugswise wie folgt Stellung:

„Unsere Gesellschaft hat nach dem Ergehen des richtungsweisenden OGH-Urteils 7 Ob 266/09g die Verwendung der ehemaligen Dauerrabattklauseln, die eine mit zunehmender Vertragsdauer steigende Rabattrückforderung vorsahen, eingestellt und den Entfall auch nicht mit ergänzender Vertrags-



auslegung zu kompensieren versucht, womit dem genannten Urteil schon für die bereits bestehenden Verträge ohne Wenn und Aber Rechnung getragen wurde.

Für die künftigen Verträge haben wir mit größtmöglicher Sorgfalt eine Klausel („LZ1-Laufzeitnachlass“) erarbeitet, die dem im genannten Urteil zum Ausdruck kommenden Degressionsgebot sowie dem zugrundeliegenden Kostenamortisationsüberlegungen des OGH und Schauers genügt und zugleich möglichst transparent für den Kunden ist. Außerdem ging es darum, mit der Regelung einen gerechten Ausgleich der Interessen der vorzeitig aus dem Versicherungsverhältnis „aussteigenden“ Versicherungsnehmer mit den Interessen derjenigen zu finden, die dem Versicherungsverhältnis bis zum Ablauf der vereinbarten Vertragsdauer „treu bleiben“.(...)

### Sachliche Rechtfertigung

Bezug nehmend auf das § 879 Abs 3 ABGB inhärente Sachlichkeitsgebot sowie auf das Kündigungsrecht nach § 8 Abs. 3 VersVG hat der OGH in seiner grundlegenden Entscheidung 7 Ob 266/09g die Zulässigkeit von Laufzeitnachlassklauseln davon abhängig gemacht, dass sie degressiv gestaltet sind. Begründet hat er seine Ansicht, der Meinung Schauers folgend, damit, dass sich mit zunehmend langer tatsächlicher Laufzeit der mit dem Vertragsabschluss verbundene Aufwand zunehmend amortisiert, weshalb der Versicherer bei langer Vertragsdauer die kalkulatorischen Kostenvorteile an den Versicherungsnehmer in Form eines Nachlasses weitergeben, aber gleichzeitig bei vorzeitigem Ende der Vertragsdauer die noch nicht amortisierten Teile nachträglich verrechnen kann. Dieser vom OGH und auch in der Lehre vertretene Grundgedanke macht die Zulässigkeit der Nachverrechnung nicht davon abhängig, wie sich die Nachtragsprämie zu einer Jahresprämie verhält. Gerade bei ganz frühzeitiger Vertragsauflösung haben sich noch ganz wenig kalkulatorische Kosten amortisiert, sodass gerade dann der zulässigerweise nachverrechnete Betrag im Verhältnis zur Jahresprämie höher sein muss als bei vorzeitiger Vertragsauflösung in einem späten Vertragstadium. Diese Relation ist nach seit über sieben Jahren ständiger höchstgerichtlicher Rechtsprechung sachlich gerechtfertigt.(...)

Eine gröbliche Benachteiligung kann darin ebenso wenig erblickt werden wie ein Untergraben des Kündigungsrechts – gerade auch nicht angesichts der Überlegungen des OGH und Schauers, wie oben dargestellt. Im Gegenteil: Würde man bei frühzeitig kündigenden Versicherungsnehmern verlangen, könnten dies letztere als Benachteiligung empfinden. Durch das relativ gleichmäßige Absinken der Nachtragsprämie mit zunehmender Vertragsdauer und Vertragstreue glauben wir einen gerechten Ausgleich zwischen den Interessen der früh „aussteigen-

den“ Versicherungsnehmern einerseits und den die vereinbarte Vertragsdauer einhaltenden Versicherungsnehmern andererseits gefunden zu haben.(...)“ Zur Klärung der Grundsatzfrage ging die antragstellende Fachgruppe auf das Kulanzeangebot der Antragsgegnerin, ohne Präjudiz auf ein Drittel der Forderung zu verzichten, nicht ein.

Die Schlichtungskommission kam zu folgenden rechtlichen Schlussfolgerungen:

Der OGH hat bereits in der Vergangenheit zu Dauerabattklauseln und der Frage, ob diese gröblich benachteiligend sind, Stellung genommen.

In seiner Entscheidung vom 21.4.2010, 7 Ob 266/09g, wurde eine Klausel, wonach der Versicherer den eingeräumten Dauerrabatt von 20% in voller Höhe bei vorzeitiger Auflösung des Vertrages durch den Versicherungsnehmer zurückverlangen kann, für sittenwidrig erachtet. Er hielt dabei fest:

§ 8 Abs 3 VersVG regelt nicht, nach welchen Kriterien die Prämienrückvergütung zu berechnen ist. Er legt aber fest, dass der Versicherungsnehmer (nur) zum Ersatz von „Vorteilen“ verpflichtet werden kann, die ihm aufgrund der vereinbarten längeren Laufzeit zuteil wurden.

Der „Vorteil“, den der Versicherungsnehmer nach § 8 VersVG herauszugeben hat, kann nur der Betrag sein, der ihm im Hinblick auf die vorzeitige Kündigung und damit kürzere Vertragszeit ungerechtfertigterweise an „Mehr“ an Rabatt während der Laufzeit zugekommen ist.

Wendet man diese Rechtsprechung auf den der Empfehlung zugrunde liegenden Sachverhalt an, dann ist der Antragstellerin zuzustimmen, dass die betreffende Klausel für den Versicherungsnehmer gröblich benachteiligend ist. Kündigt der Versicherungsnehmer den Vertrag bis zum Ende des 4. Jahres, ist die Rückforderung nach der gegenständlichen Klausel (50% der Letztprämie) höher als der in diesen vier Jahren eingeräumte Rabatt (10% auf die Normalprämie pro Jahr, das entspricht 11,11% der rabattierten Prämie).

Somit wäre bei Kündigung bis zum Ende des 4. Jahres der Versicherungsnehmer schlechter gestellt, als wenn er auf den Laufzeitabatt von vornherein verzichtet hätte. Der durch die Klausel LZ1 pauschalierte Betrag übersteigt das „Zuviel an Rabatt“, was im Ergebnis Strafcharakter hat und das gesetzliche Kündigungsrecht des Verbrauchers zum Ende des dritten Jahres unterläuft. Eine sachliche Rechtfertigung für die Benachteiligung des Konsumenten insgesamt liegt nicht vor.

---

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



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



# DIE NEUEN STANDESREGELN IM ÜBERBLICK

Es informiert sie Mag. Olivia Strahser vom Fachverbandsbüro.

Lange musste man auf die gesetzliche Umsetzung der IDD warten, noch länger auf die sogenannten Standes- und Ausübungsregeln. Letzt genannte sind dabei von besonderem Interesse, da darin für Versicherungsmakler besonders wichtige Themen der IDD, wie etwa die Vergütung, geregelt sind. Bitte verwechseln Sie diese, als Verordnung vom Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort erlassenen Standesregeln nicht mit jenen Standesregeln, die bereits 2017 vom Fachverband erlassen wurden.

## Was ist Inhalt der neuen Regelungen?

Zunächst ist anzumerken, dass sie sich sehr stark an der IDD orientieren. Oft entspricht der Text sogar

Mag. Olivia Strahser



wortwörtlich jenem der zugrundeliegenden europäischen Richtlinie. Darüber hinaus werden die Inhalte der nicht mehr in Geltung stehenden § 137 f bis 137h GewO darin geregelt. Daher enthält der erste Paragraph der Standesregeln neben dem Grundsatz, dass Versicherungsvermittler gegenüber ihren Kunden

stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichen Interesse zu handeln haben, ab Abs. 4 die Regelungen für den **Auftritt im Geschäftsverkehr** (Geschäftspapiere und Schriftstücke). Hier gibt es im Vergleich zu den bisherigen Regelungen der GewO keine Überraschungen außer der Statusklarheit, die sich bereits aus der Versicherungsvermittlernovelle ergibt: Schon bei Eintragung des Gewerbes muss klar sein, in welcher Form die Versicherungsvermittlung ausgeübt wird: entweder als Makler oder Agent. Andere Vermittlungsformen oder Doppelberechtigungen sind nicht mehr möglich (siehe die Mitgliederinformation zur Statusklarheit).

Ebenfalls im § 1 der Standesregeln finden sich die neuen Vorschriften zum bereits oben erwähnten The-

ma **Vergütung**. Natürlich werden die im Zusammenhang damit stehenden **Interessenskonflikte** behandelt.

Aufgrund europarechtlicher Vorgaben gibt es nun (wieder) die **Versicherungs-**

**vermittlung in Nebentätigkeit**. Wer diese ausübt, hat im Großen und Ganzen die für alle Vermittler geltenden Vorschriften zu beachten.

Ein eigener Abschnitt, nämlich § 3 wird der **Beratung** gewidmet: Die Pflicht der Beratung im Sinn einer persönlichen Empfehlung und die Erläuterung, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht, wird bekräftigt.

Eine Ausnahme zur Auskunftspflicht besteht nur bei Versicherungen für Großrisiken.

Regelungen für sogenannte **Querverkäufe** enthält § 6. Zwei unterschiedliche Konstellationen werden in den Standesregeln unterschieden:

- Angebot einer Versicherung und eines Nebenprodukts/Nebendienstleistung, die keine Versicherungsleistung ist
- Versicherung als Ergänzung eines Produkts oder Dienstleistung, die keine Versicherungsleistung darstellen

Die **Aufsichts- und Lenkungsanforderungen** (POG), § 7, regeln den Produktzyklus eines Versicherungsprodukts. Neben den Standesregeln ist die europäische Verordnung zu POG zu erwähnen, die aufgrund ihrer direkten Anwendbarkeit bereits seit Oktober 2018 in Geltung steht. Diese haben

wir Ihnen bereits in der letzten Septemerausgabe vorgestellt.

Die Regelungen zu **Versicherungsanlageprodukten** sind ein Herzstück der IDD und sind daher auch in den Standesregeln in den § 8 bis 10 aufgenommen. Eingegangen wird auf die Vermeidung von Interessenskonflikten, die notwendige Kundeninformation, die Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit sowie der Berichtspflicht gegenüber dem Kunden. In den Mitgliederinformationen der nächsten Monate wird Ihnen der Fachverband laufend Kernaspekte der Versicherungsvermittlernovelle und den dazugehörigen Standesregeln im Detail vorstellen.

Ziel ist es, Sie optimal bei der Umsetzung der neuen Regelungen zu unterstützen.

In den Mitgliederinformationen der nächsten Monate wird Ihnen der Fachverband laufend Kernaspekte der Versicherungsvermittlernovelle und den dazugehörigen Standesregeln im Detail vorstellen.



# IDD-UMSETZUNG FÜR VERSICHERUNGSMAKLER: ERSTER AKT ABGESCHLOSSEN

Nachdem im Oktober 2018 die **Versicherungsvertriebsrichtlinie für Versicherungsunternehmen mit dem Versicherungsvertriebsrechtsänderungsgesetz 2018 (v.a. durch Novellierung des VAG) umgesetzt worden ist und direkt wirksame Delegierte Verordnungen der Europäischen Kommission in Kraft getreten sind, hat sich der Gesetzgeber zur innerstaatlichen Richtlinien-Umsetzung für die Versicherungsvermittler Zeit gelassen. Nunmehr liegen die gesetzlichen Änderungen für Versicherungsmakler in finaler Form vor. Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, Akad. BO gibt einen kurzen Überblick dazu.**

Mit mehreren Monaten Verzögerung ist der Gesetzgeber im Herbst des Vorjahres die Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD für die österreichischen Versicherungsvermittler angegangen; mit der **Versicherungsvermittlungsnovelle 2018** liegt der erste Teil nun in finaler Form vor. Die **Änderungen in der GewO und im MaklerG** auf Basis der innerstaatlichen IDD-Umsetzung sind **mit 28.01.2019 in Kraft getreten**.

**Nach wie vor ausständig** sind jedoch **die neuen „Standes- und Ausübungsregeln“** als Verordnung des Wirtschaftsministeriums. Diese werden einerseits große Teile der (bereits bisher bekannten) Informations- und Dokumentationspflichten für Versicherungsvermittler ebenso enthalten, wie die aus der IDD abgeleiteten Wohlverhaltensregeln. Die Veröffentlichung dieser Standes- und Ausübungsregeln wird in den nächsten Wochen erwartet.

Last but not least ist auch noch der **Lehrplan zur verpflichteten Weiterbildung ausständig**. Ein entsprechender Entwurf seitens des Fachverbandes der Versicherungsmakler wurde bereits konzipiert und zur Begutachtung WK-intern und an die Ministerien ausgesendet. Dabei könnte es allenfalls zu – nicht in der Verantwortung des Fachverbandes liegenden – Verzögerung kommen, zumal WKÖ-seitig noch einige rechtliche Vorfragen in Abstimmung mit dem BMDW zu klären und kammerinterne Koordinierungen

anzuberaumen und zu finalisieren sind (siehe dazu den separaten Beitrag in dieser Ausgabe).

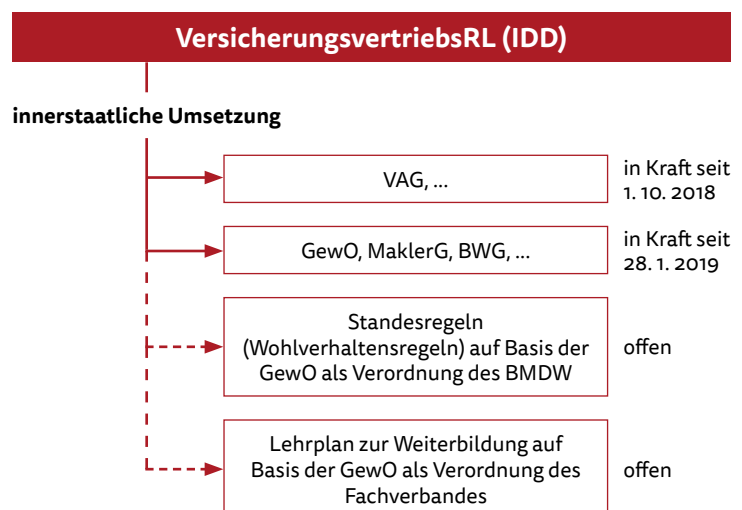
Die am 28.01.2019 in Kraft getretene **Versicherungsvermittlungsnovelle 2018** bringt u.a. folgende für die praktische Tätigkeit des Versicherungsmaklers wichtige **Änderungen** der GewO 1994 mit sich:

- Prinzipielle Statusklarheit;
- Weiterbildungsverpflichtung;
- Verpflichtete unlimitierte Nachdeckung in der obligatorischen Haftpflichtversicherung für Versicherungsvermittler.

## Ad prinzipielle Statusklarheit:

Nach § 137 Abs. 2 GewO darf die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung entsprechend der tatsächlichen Beziehung

zum Versicherungsunternehmen ausschließlich entweder in der Form „Versicherungsagent“ oder in der Form „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“ ausgeübt werden. Mit der **Einführung der sog. prinzipiellen Statusklarheit** folgt damit der Gesetzgeber nicht nur einer langjährigen Forderung der gesetzlichen Interessenvertretungen für die Versicherungsagenten und die Versicherungsmakler, sondern auch der rechtlichen Expertise von Univ.-Prof. Dr. Peter Jabornegg, der in seinen gutachterlichen Ausführungen zu dieser Thematik darauf hingewiesen hat, dass die IDD ein derartiges „Verbot einer Doppelbetätigung“ gebieten würde.



## Allfällige To do`s für Versicherungsmakler

Im Fall einer bestehenden „Doppelbetätigung“: Information an die Gewerbebehörde unter Angabe der entsprechenden GISA-Nummer, dass man künftig im Sinne des § 137 Abs. 2 GewO als Versicherungsmakler tätig sein will.

Die diesbezügliche Information an die Gewerbebehörde kann zwar durch ein formloses Schreiben erfolgen. Seitens des Fachverbandes der Versicherungsmakler wird dennoch ein entsprechendes Musterschreiben zur Verfügung gestellt werden.

Es soll also nur mehr eine Berechtigung pro Unternehmen aktiv gehalten werden dürfen; die bisher zulässigen Berechtigungen für beide Formen werden künftig nicht mehr zulässig sein. Für den Fall, dass ein Unternehmen beide Berechtigungen innehat, ist eine der beiden Ausübungsformen ruhend zu stellen. Diese Regelung der prinzipiellen Statusklarheit gilt nicht nur für Versicherungsvermittler (Versicherungsagenten; Versicherungsmakler), die eine Gewerbeberechtigung nach § 94 Z 76 GewO aufweisen, sondern auch für die Versicherungsvermittlung der gewerblichen Vermögensberater hinsichtlich deren Berechtigung zur Vermittlung von Lebens- und Unfallversicherungen, sohin für die Versicherungsvermittlung im Umfang einer Gewerbeberechtigung nach § 94 Z 75 GewO.

§ 376 Z 18 Abs. 12 und 13 beinhaltet dazu eine **Übergangsbestimmung**: Im Falle einer vorhandenen „Doppelbetätigung“ ist der Gewerbebehörde binnen 12 Monaten anzuzeigen, ob man künftig als Versicherungsmakler oder als Versicherungsagent tätig sein will. Erfolgt bin in dieser Frist keine Anzeige, wird das Gewerbe als Versicherungsmakler ruhend gestellt; das Gewerbe als Versicherungsagent bleibt diesfalls aufrecht.

### Ad verpflichtende Weiterbildung:

Nach § 137b Abs. 3 GewO haben der **Gewerbeinhaber**, die **Leitungsorgane** von Gesellschaften sowie



**Dr. Klaus Koban, Leiter des Arbeitskreises Recht:** „Die Statusklarheit ist wichtig für uns Versicherungsmakler! Der Versicherungskunde muss wissen, mit wem er es zu tun hat: ob mit einem Versicherungsmakler oder einem Versicherungsagenten. Der allgemeine Versicherungsvermittlerbegriff hat für Verwirrung und Unklarheit gesorgt. Es war bisher möglich, von Fall zu Fall zu entscheiden, in welcher Form der Vermittler auftritt. Nun darf erfreulicherweise das Unternehmen nur mehr eine Berechtigung halten. Für die Versicherungskunden bedeutet das ein Mehr an Transparenz.“

**i**

sämtliche **direkt an der Versicherungsvermittlung mitwirkenden Personen** den Anforderungen ständiger beruflicher Schulung und Weiterbildung zu genügen, um ein angemessenes Leistungsniveau aufrecht zu erhalten, das den von Ihnen wahrgenommene Aufgaben entspricht. Die Regeln zur Weiterbildungsverpflichtung knüpfen hinsichtlich des verpflichteten Personenkreises an die bereits bisher bestehenden Regelungen zur fach-

lichen Qualifikation an (§ 137b Abs. 1 und 2 GewO); als inhaltliche Vorgabe nimmt die Gewerbeordnung

Bezug zur **Anlage**

**9** – diese entspricht der Anlage A der IDD – und grenzt so den zulässigen fachlichen Rahmen der Weiterbildungsinhalte ein.

Hinsichtlich der quantitativen Verpflichtung zur **Weiterbildung** belässt es die Gewerbeordnung bei den bereits aus der **IDD** bekannten **15 Stunden pro Jahr**

(für Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit: Mindestens 5 Stunden per anno) und regelt, dass diese ab dem der Eintragung in das GISA nächstfolgenden Kalenderjahr zu absolvieren sind.

Der Nachweis über die Teilnahme an der Schulung ist für den Gewerbeinhaber, die Leitungsorgane und sämtliche Mitarbeiter am Standort des Gewerbes für zumindest 5 Jahre zur jederzeitigen Einsichtnahme durch die Gewerbebehörde bereitzuhalten.

Nach § 137b Abs. 3a GewO haben die zuständigen Fachorganisationen der WKÖ Lehrpläne für den Schulungsinhalt zu erarbeiten. Dieser Lehrplan ist aktuell – wie eingangs erwähnt – in der Ausarbeitung. Die GewO legt für den Lehrplan jedenfalls folgenden verpflichtenden Rahmen fest:

- Gewerbeinhaber und Leitungsorgane (nicht die Mitarbeiter) müssen mindestens die Hälfte der Weiterverpflichtung bei bestimmten unabhängigen Bildungsinstitutionen durchführen. Unabhängig bedeutet in diesem Sinne wohl unabhängig vom Versicherer als Produktanbieter.
- Die an der Versicherungsvermittlung mitwirkenden Beschäftigten unterliegen dieser Regelung nicht, sodass diese unternehmensintern geschult werden dürfen,

Prof. Mag. Erwin Gisch, Akad. BO



aber auch extern, wobei der Bildungsanbieter nicht unabhängig sein muss, sodass beispielsweise auch ein Versicherer als Schulungsanbieter für Maklermitarbeiter in Frage kommen kann.

### **Ad verpflichtende unlimitierte Nachdeckung in der obligatorischen Haftpflichtversicherung:**

Nach § 137c Abs. 1 GewO ist für Versicherungsmakler und -agenten die zeitliche Begrenzung der Nachdeckung des Versicherers für die Berufshaftpflichtversicherung unzulässig. Die Limitierung der Nachdeckung auf beispielsweise 5 Jahre, die in der Praxis bisweilen anzutreffen war, ist damit nicht mehr zulässig. Zudem müssen die Mindestversicherungssummen, die § 137c Abs. 1 GewO aktuell vorschreibt (mindestens 1,25 Mio. Euro für jeden Versicherungsfall; mindes-

### **To do`s für Versicherungsmakler**

- Weiterbildungsverpflichtung von 15 Stunden per anno einhalten. Achtung (1): Die 15 Stunden pro Jahr verstehen sich als „Netto“-Schulungszeit; d.h., dass Pausenzeiten nicht mitberücksichtigt werden dürfen und ausschließlich die reine Schulungszeit zu werten ist.
- Dokumentation der absolvierten Schulungen (auch die der Mitarbeiter) für zumindest 5 Jahre am Gewerbestandort und Bereithaltung für zumindest 5 Jahre zur jederzeitigen Einsichtnahme durch die Gewerbebehörde. Achtung (2): Die wiederholte Verletzung der Verpflichtung der beschriebenen Weiterbildungsverpflichtung führt zum Entzug der Gewerbeberechtigung seitens der Gewerbebehörde (§ 87 Abs. 1 Z. 6 GewO).

**i**

### **To do`s für Versicherungsmakler**

Kontrollieren Sie bitte ihre eigene Berufshaftpflichtpolizze dahingehend, ob diese den Anforderungen an eine unlimitierte Nachdeckung im Sinne des neuen § 137c Abs.1 GewO entspricht und veranlassen Sie gegebenenfalls eine Korrektur.

Hinweis: Der zwischen dem Fachverband der Versicherungsmakler und den Versicherern Generali bzw. Uniqa seit vielen Jahren bestehende Haftpflicht-Rahmenvertrag für Versicherungsmakler wurde kürzlich adaptiert und beinhaltet die neuen gesetzlichen Anforderungen.

tens 1,85 Mio. Euro als aggregate limit) auch für den Zeitraum der Nachdeckung zur Verfügung stehen. Nachdem § 137c Abs. 1 GewO in Folge der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 mit 28.01.2019 in Kraft getreten ist, ist wohl davon auszugehen, dass das beschriebene Erfordernis der unlimitierten Nachdeckung bereits mit dem Inkrafttreten der neuen Regelungen vorhanden sein muss. § 376 Z 18 Abs. 14 oder 4 GewO sieht eine Übergangsfrist für eine allfällige Meldung an die Gewerbebehörde vor: Der Behörde ist der Nachweis bis spätestens 12 Monate nach Inkrafttreten der Novelle (sohin bis 28.01.2019) zu Erbringen. Dieser Nachweis gilt jedoch als erbracht, wenn das Versicherungsunternehmen bis zum Ablauf dieser Frist nicht angezeigt hat, dass die Nachhaftung zeitlich begrenzt ist. **M**

**i**

# SAVE THE DATE 30. AUGUST 2019

## 14. ALPBACHER EXPERTINNENTREFFEN DER VERSICHERUNGSMAKLER

**Der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten veranstaltet gemeinsam mit der Fachgruppe Tirol das 14. ExpertInnentreffen der Versicherungsmakler in Alpbach.**

**Am Programm wird derzeit gearbeitet. Derzeit sind noch keine Anmeldungen möglich.**

**Für Zimmerreservierungen wenden Sie sich bitte direkt an einen der Beherbergungsbetriebe in Alpbach bzw. wird es ab Ende März 2019 einen eigens eingerichteten Buchungslink geben.**

# ZENTRALE DREHSCHLEIBE

---

**Anfang des Jahres hat Mag. Kurt Svoboda die Präsidentschaft des Versicherungsverbandes Österreich übernommen. Der Vorstandsvorsitzende von UNIQA Österreich und Finanz- und Risikovorstand der UNIQA Gruppe, wird das Amt des Präsidenten zwei Jahre lang ausüben. Der studierte Betriebswirt startete seine Karriere bei KPMG und wechselte 1996 zur Wiener Städtischen Versicherung. Seit 2003 ist er im UNIQA Konzern tätig. Wir haben mit ihm über den Wandel in der Versicherungswirtschaft, Versicherungslösungen im Bereich Naturkatastrophe und vieles mehr gesprochen.**

---

**Wo werden die Schwerpunkte Ihrer Tätigkeit als VVO-Präsident liegen?**

**Svoboda:** Mein ganzes Berufsleben lang war ich im Finanz- und Risikobereich tätig. Auch jetzt im VVO will ich diese Expertise natürlich einbringen. Die Versicherungswirtschaft ist eine grundsätzlich sehr stark und gut regulierte Branche. Gut designte Regularien schützen Kunden, die Versicherungswirtschaft und die Volkswirtschaften. Einheitliche Regeln machen unser unternehmerisches Handeln für Aktionäre, Partner und Kunden nachvollziehbar. Das erleichtert die Vergleichbarkeit und führt insgesamt zu einer Verbesserung der Qualität in jeder Hinsicht.

Tatsächlich sind Regulierungen Segen und Fluch, Chance und Risiko zugleich.

1.300 Versicherungs-CEOs hat ergeben, dass als größte Bedrohung die Überregulierung gesehen wird. Tatsächlich sind Regulierungen Segen und Fluch, Chance und Risiko zugleich. Der Fluch kann uns immer dann einholen, wenn Regulierungen eingeführt werden, ohne das tatsächliche Geschäftsmodell und die Bedürfnisse der Kunden im Blick zu haben. Kosten können entstehen, ohne dass Kunden einen Vorteil oder Mehrwert lukrieren. Ich werde mich dafür einsetzen, dass weitere Reformschritte mit Augenmaß und vor allem im Sinne unserer Kunden erfolgen.

Insgesamt kann man sagen: Wir sind eine sehr gut, aber teilweise auch überregulierte Branche.

Eine Studie von PwC unter gut

Einsetzen will ich mich auch dafür, dass es in Zukunft kein oder zumindest weniger „Gold-Plating“ gibt, also keine überbordenden Anforderungen bei der Implementierung europäischer Normen. Ein weiterer Punkt: Wir brauchen genügend Zeit, um Regularien umzusetzen. Wenn der Umsetzungszeitraum zu kurz ist, führt das nur zu Unsicherheiten. Schnell ist gut, aber zu schnell ist oft ein zu hohes Risiko. Da können wir uns etwas vom Sport anschauen.

**Die Versicherungswirtschaft unterliegt einem großen Wandel, was bedeutet das für die Tätigkeit des österreichischen Versicherungsverbandes?**

**Svoboda:** Tatsächlich kommen große Themen auf uns zu: Pflege, Pensionsvorsorge, Naturkatastrophen, um nur einige zu nennen. Hier sind wir als Versicherungswirtschaft gefordert, adäquate Produkte für unsere Kunden zu entwickeln bzw. weiterzuentwickeln und vor allem Risikopotenziale zu verifizieren.

Oder denken Sie daran, dass immer mehr Menschen im Internet einkaufen und gerade junge Mitbürger sich Antworten auf ihre Fragen suchen, wenn sie gerade an der Bushaltestelle stehen und fünf Minuten Zeit haben, um mit ihrem Smartphone zu surfen. Öffnungszeiten einer Versicherung? Das interessiert Junge eigentlich auch nicht. Antworten wollen sie hier und jetzt. Diesen Wandel wollen wir vom Verband aus auch begleiten und unterstützen. Nur dann können wir als VVO unserem Anspruch gerecht werden, eine zentrale Drehscheibe hin zu allen privaten Versicherungsunternehmen in Österreich und erster Ansprechpartner für politische Entscheidungsträger, Institutionen und die Öffentlichkeit zu sein. So nützen wir nachhaltig unseren Einfluss zur Schaffung von positiven Rahmenbedingungen für unsere Mitglieder.

**Ein lang gefordertes Thema ist eine ganzheitliche Versicherungslösung bei Naturkatastrophen, Ihre Meinung dazu?**

**Svoboda:** Wir haben in den ersten Jännerwochen gesehen, wie schnell eine Naturkatastrophe über eine Region hereinbrechen kann. Jetzt haben wir den Schnee wohl überstanden, aber was passiert, wenn diese Schneemassen rasch abschmelzen und es zeitgleich Frühjahrsregen gibt? Die Verkettung derarti-



Wie Erfahrungen in anderen europäischen Ländern zeigen, ist eine sogenannte Post-Desaster-Kostentragung von Naturkatastrophen-Schäden ohne eine umfassende Versicherungslösung tatsächlich nur schwer finanzierbar und für den Staat budgetär nicht planbar.

//

ger Ereignisse ist ein virulentes Problem. Der Katastrophenfonds kann hier nur bis zu einem gewissen Ausmaß entstanden Schäden decken, denn dieser aus öffentlichen Mitteln dotierte Fonds stößt nach Großereignissen regelmäßig an seine Grenzen. Wie Erfahrungen in

Aktuell haben wir rund 450.000 pflegebedürftige Menschen in Österreich und diese Zahl soll bis 2025 auf 750.000 steigen. Da entsteht eine Finanzierungslücke, die der Staat alleine nicht bewältigen können wird.

Daher sind wir für ein Kombimodell Vorsorge und Pflege, bei dem ich mir einen Teil etwa als Rente oder einen Teil als Pflegekosten auszahlen lassen kann. Das soll so flexibel sein, wie sich eben auch die Situation der Kunden im Laufe des Lebens verändert. Generell zur Vorsorge kann man sagen, dass in der derzeitigen Niedrigzinslandschaft eine langfristige Veranlagung unattraktiv geworden ist und kurzfristiger Konsum bevorzugt wird, auch auf Kosten einer drohenden Pensionslücke. Hier muss die Politik mit Lenkungsmaßnahmen mithelfen, die eigenverantwortliche Vorsorge wieder sinnvoll und breiter in der Bevölkerung zu verankern.

anderen europäischen Ländern zeigen, ist eine sogenannte Post-Desaster-Kostentragung von Naturkatastrophen-Schäden ohne eine umfassende Versicherungslösung tatsächlich nur schwer finanzierbar und für den Staat budgetär nicht planbar.

Wenn ich aber den Grundgedanken der Versicherung ins Spiel bringe, also das Gesetz der großen Zahl, dann kann die Versicherungswirtschaft hier schon den Staat maßgeblich entlasten. Ideal aus unserer Sicht wäre also die Kombination beider Elemente. Die private Versicherungswirtschaft auf der einen Seite übernimmt den Risikotransfer für Private, der Staat auf der anderen Seite die hoheitliche Schutzfunktion. Wir als Versicherungswirtschaft haben voll funktionsfähige Lösungen entwickelt. Wir laden die entsprechenden Stellen der Regierung und Verwaltung ein, mit uns in einen Dialog zu treten, denn ich denke schon, dass wir hier Fachwissen einbringen und gemeinsam Lösungen erarbeiten können. Länder wie Belgien, Spanien, Großbritannien, Norwegen, Schweden oder auch die Schweiz haben so ein Katastrophenversicherungs-Modell bereits eingeführt.

**Thema Vorsorge und Pflege, was braucht es, um die Bevölkerung für das Thema zu sensibilisieren, bzw. was wäre die Aufgabe der Politik?**

**Svoboda:** Auch hier wollen wir als Versicherungswirtschaft die Bundesregierung unterstützen. Wir glauben, dass das große Thema Pflege nur durch eine Kombination aus staatlicher Förderung und privater Absicherung gelöst werden kann.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

**M**





📅 28. / 29. März 2019  
📍 Konferenz | Rust  
🏠 [businesscircle.at/ifa](https://businesscircle.at/ifa)

Insurance meets game changer -  
success in a digital era

**BUSINESS**  
circle

# Insurance Forum Austria

## 7. Strategieforum für Vor-, Quer- und Nachdenker

- Große Zukunftsfragen - Geschäftsmodelle, War for talents, Nachhaltigkeit
- InsurTechs weiter auf Vormarsch und die Antwort der Versicherer
- Umbruch im Vertrieb - eine neue Rolle für Makler?

IMPULSE



**Christoph  
Berghammer**  
Obmann Fachver-  
band Makler (WKO)



**Klaus Koban**  
CEO, Koban Group



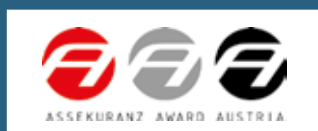
**Andrea Stürmer**  
CEO, Zurich



**Rémi Vrignaud**  
CEO, Allianz

AWARD

Award-Verleihung



Jetzt mit Code „Makler“ zum  
Spezialpreis von € 990 anmelden.

# LEHRPLAN ZUR WEITERBILDUNG VERZÖGERT SICH VORAUSSICHTLICH

**Der Fachverband der Versicherungsmakler hat in den letzten Wochen intensiv an der Erstellung eines Lehrplans für die verpflichtende Weiterbildung gearbeitet und gehofft, Sie an dieser Stelle genauer darüber final informieren zu können.**

Leider ist es derzeit noch nicht absehbar, wann der Lehrplan für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten in Kraft treten wird, da diverse rechtliche Fragen aufgeworfen worden sind, die WKÖ-intern bzw. in Abstimmung mit dem Ministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort zu beantworten sind.

Hier nun trotzdem ein kurzer Einblick in unseren Entwurf, der sich an der gesetzlichen Grundlage des § 137b Abs. 3 und 3a GewO in Verbindung mit der Anlage 9 der GewO (= Anlage A der IDD = Mindestanforderungen an berufliche Kenntnisse und Fähigkeiten) orientiert:

- Grundsätzlich wird zwischen Gewerbeinhabern/Leitungsorganen einerseits und Mitarbeitern andererseits unterschieden.
- In der Gewerbeordnung ist vorgesehen, dass für beide Gruppen eine Verpflichtung von 15 Stunden Weiterbildung pro Jahr besteht. Diese 15 Stunden sind als reine Vortragszeit („netto“) zu verstehen, sodass allfällige Seminarpausen in Abzug zu bringen sind. Für Gewerbeinhaber/Leitungsorgane wären davon 10 Stunden bei bestimmten unabhängigen Bildungsinstituten vorgesehen. Für Mitarbeiter könnte der Bildungsanbieter frei gewählt werden und auch interne Schulungen würden angerechnet werden.
- Bestimmte unabhängige Bildungsinstitute wären neben Universitäten, Fachhochschulen, Fachorganisationen der Wirtschaftskammer auch zertifizierte Bildungsinstitutionen. Eine Anrechnung von reinen Produktschulungen wäre nicht möglich.

• Der Inhalt der Weiterbildung ist im Entwurf in die Module Rechtskompetenz und Berufsrecht einerseits und Fach- und Spartenkompetenz andererseits aufgeteilt. Gewerbeinhaber/Leitungsorgane müssten eine gewisse Stundenanzahl aus beiden Modulen absolvieren. Im Gegensatz zu Mitarbeitern, die aus den Modulen frei wählen könnten.

- Maximal die Hälfte der Weiterbildung (max. 7,5 Stunden) könnten Gewerbetreibende und Mitarbeiter in Form von Webinaren, Online Kursen sowie E-Learning absolvieren.

Wir müssen an dieser Stelle nochmals betonen, dass es sich derzeit NUR um einen Entwurf handelt und es aus heutiger Sicht schwer abzuschätzen ist, wann der Lehrplan tatsächlich in Kraft treten wird und ggf. mit welchen inhaltlichen Änderungen.

## Was bedeutet diese Verzögerung für Schulungen seit 01.01.2019?

Nachdem der Lehrplan mit der Verlautbarung gelten soll, stellt sich die Frage, wie Schulungen zu bewerten sind, die zwischen dem 1.1.2019 und dem Inkrafttreten des Lehrplans absolviert werden. Mit anderen Worten: Welche Schulungen sind in diesem Zeitraum als Weiterbildung geeignet?

Der Fachverband ist der unverbindlichen Ansicht, dass alle Schulungen, die inhaltlich den Anforderungen der Anlage 9 der GewO entsprechen, als geeignet erscheinen, da damit die Mindestanforderungen der IDD erfüllt sind.

Wir haben dazu zwischenzeitig beim Wirtschaftsministerium nachgefragt, um eine verbindliche rechtliche Auskunft seitens der Behörde zu erhalten. Seitens des Wirtschaftsministeriums gibt es keine offizielle Antwort, aber Ministerialrat MMag. Trojer hat in einem Telefonat gegenüber dem Fachverbandsgeschäftsführer angemerkt, dass er dies (unverbindlich) ebenso sieht.

## Fachschulungen der Fachgruppen für den Zeitraum Februar - Juni 2019 im Überblick

	VORTRAG	VORTRAGENDER	DATUM	DAUER
KTN	Schadenregulierung (in Kooperation mit der KGV)	Christian Pils, Wüstenrot Vers. AG	März 2019	2 Stunden
	Rechtsschutzversicherung (in Kooperation mit der KGV)	Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA	07.05.2019, 13:00 – 17:00 Uhr	4 Stunden brutto (inkl. Pause)

	VORTRAG	VORTRAGENDER	DATUM	DAUER
NÖ	Lehrgang Versicherungsmakler 2019		15.02.- 27.04.2019, 09:00 -17:00 Uhr	3 Stunden brutto (inkl. Pause)
	Zusatz Einkommen durch Servicegebühr – Honorar und/oder Provision	Norbert Jagerhofer	21.02.2019, 09:00 -12:00 Uhr	3 Stunden brutto (inkl. Pause)
	Versicherungsschutz gegen Cyber-Risiken	Martin Wienerroither	14.03.2019, 09:00 -17:00 Uhr	8 Stunden brutto (inkl. Pausen)
	Haftungsfallen bei der Schadenabwicklung	Dr. Roland Weinrauch	28.03.2019, 09:00 -12:00 Uhr	3 Stunden brutto (inkl. Pause)
	Schadenersatzrecht – Abwicklungspraxis eines Rechtsanwaltes	Dr. Wolfgang Reisinger	09.04.2019, 09:00 -17:00 Uhr	8 Stunden brutto (inkl. Pausen)
	Der Lebenslauf eines Versicherungsvertrages		07.05.2019, 09:00 -17:00 Uhr	8 Stunden brutto (inkl. Pausen)
	Schwierige Gespräche und Schlagfertigkeit	Mag. Michael Traindt	21.05.2019, 09:00 -17:00 Uhr	8 Stunden brutto (inkl. Pausen)
	D&O und Managerhaftpflicht	MMag. Wolfgang Alphart	25.06.2019, 09:00 -17:00 Uhr	8 Stunden brutto (inkl. Pausen)
OÖ	Rücktrittsrechte bei Versicherungsrechten	Univ.-Prof. Dr. Andreas Riedler	04.02.2019, 13:00 – 17:00 Uhr	4 Stunden brutto (inkl. Pause)
	Grundwissen zu Schadenersatz, VVG, Maklerhaftung, AGBs	Herbert Jungwirth, MBA	07.03.2019, 09:00 – 16:00 Uhr 12.03.2019, 09:00 – 16:00 Uhr	je 8 Stunden brutto (inkl. Pausen)
	Ende mit Schrecken...?	Univ.-Prof. Dr. Eva Palten	19.03.2019, 09:30 – 17:30 Uhr	8 Stunden brutto (inkl. Pausen)
	Kundenbindung trotz Digitalisierung – wie geht das?	Christian Sattlberger, MAS	09.04.2019, 09:00 – 17:00 Uhr	8 Stunden brutto (inkl. Pausen)
	Haftung und kein Ende	Dr. Helmut Tenschert	07.05.2019, 09:00 – 17:00 Uhr	8 Stunden brutto (inkl. Pausen)
VBG	Seminar Transport-/ Verkehrshaftungsversicherung und Maschinenbruch	Mag. Johannes Sturm, Hoffmann & Co. Austria GmbH	05.02.2019, 09:00 -17:00 Uhr	8 Stunden brutto (inkl. Pausen)
W	Expertenwissen und aktuelle Entwicklungen in der Haftpflichtversicherung	Mag. Wolfgang Fitsch	19.02.2019, 09:00 -17:00 Uhr	8 Stunden brutto (inkl. Pausen)
	Schadenbearbeitung durch den Versicherungsmakler I und II	Gerhard Veits	11.- 12.04.2019, ca. 09:00 -17:00 Uhr	je 8 Stunden brutto (inkl. Pausen)
	Risikoanalyse und Beratung von Gewerbekunden	Roland Bedernik	25.04.2019, ca. 09:00 -17:00 Uhr	8 Stunden brutto (inkl. Pausen)
	Die Absicherung von Managerhaftpflichtrisiken durch moderne D&O-Versicherungskonzepte	Mag. (FH) Joe Kaltschmid	23.05.2019, 09:00 -17:00 Uhr	8 Stunden brutto (inkl. Pausen)
	Rechtsschutz für Fortgeschrittene	Mag. Isabel Lechner	12.06.2019, 09:00 -17:00 Uhr	8 Stunden brutto (inkl. Pausen)
	CyberCrime Versicherung – Be Safe	Gerhard Reichl	18.06.2019, 09:00 -13:00 Uhr	4 Stunden brutto (inkl. Pause)
BGLD	Rechtsschutzversicherung intensiv	Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA	07.03.2019, 09:00 – 17:00 Uhr	8 Stunden brutto (inkl. Pausen)

	VORTRAG	VORTRAGENDER	DATUM	DAUER
SBG	Cyberversicherung	Dr. Paul Malek LL.M.	12.03.2019, ab 18:00	
	Versicherungsvertragsrecht (Vorlesungsreihe)	Univ.-Prof. Dr. Michael Gruber & Dr. Christian Mahringer	22.03.2019, 14:00 – 18:00 05.04.2019, 14:00 – 18:00 12.04.2019, 14:00 – 18:00	je 4 Stunden brutto (inkl. Pause)
	Anreizmechanismen zur Risikominimierung in der Krankenversicherung	Assoz.-Prof. PD Dr. Susanne Auer-Mayer & Univ.-Prof. Dr. Michael Gruber	08.05.2019, 13:00 – 17:00	je 4 Stunden brutto (inkl. Pause)
	Versicherungsaufsichtsrecht	Dr. Ludwig Pflieger	23.05.2019 24.05.2019	
	Pan-European Personal Pension Products	Prof. Dr. Hans van Meerten	04.06.2019	
	Die Haftpflichtversicherung vor dem EuGH: Überblick über jüngere Entwicklungen	Prof. Dr. Leander D. Loacker	18.06.2019	
STMK	Rechtsschutzversicherung intensiv	Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA	06.03.2019, 09:00 – 17:00 Uhr	8 Stunden brutto (inkl. Pausen)
T	Die Finanzberatung der Zukunft; Professionelle Beratung mit technischer Unterstützung	Wolfgang Staudinger & Bernhard Dorn	19.02.2019, 09:00 – 17:00 Uhr	8 Stunden brutto (inkl. Pausen)
	Unfallversicherung Intensivseminar	Ewald Maitz, MLS	12.03.2019, 09:00 – 17:00 Uhr	8 Stunden brutto (inkl. Pausen)

## BEWEGUNG IM JAHR 2019

### Wiener Versicherungsmakler

Smart kostenlos für zwei Monate zur Verfügung. Bereits zum vierten Mal wurden dazu bis Jahresende zehn Smarts vom Autohaus Wiesenthal angemietet und entsprechend gebrandet. Die ersten zehn Mitglieder haben den Schlüssel zu ihrem Smart bereits erhalten und machen in ganz Wien auf sich und die Versicherungsbranche aufmerksam. „Bewegung und Nähe waren die Schlagworte der letzten Jahre. Im Zeichen unseres 17. Informationstages, der am 27. Februar 2019 unter dem Motto ‚Maschine Mensch‘ stattfindet, machen wir heuer darauf aufmerksam, dass wir auch in digitalen Zeiten persönlich für unsere Kunden da sind. Wir begleiten sie

Die Fachgruppe der Wiener Versicherungsmakler stellt ihren Mitgliedern 2019 wieder einen

heute mit der Technik von morgen. An dieser Stelle möchte ich mich herzlich bei unseren Partnerinnen und Partnern bedanken, die uns unterstützen, am Puls der Zeit und in Bewegung zu bleiben“, erklärt Helmut Mojescick, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler. **M**





## ARBEITPLATZ DAHEIM STEUERLICH BEGÜNSTIGEN

**Was haben Steve Jobs, Walt Disney und die Brüder Kreisel gemeinsam? Sie alle haben in ihren eigenen vier Wänden ihre Erfolgsgeschichte gestartet. Das Büro daheim ist für viele Unternehmer heute Realität. Nicht immer ist dabei eine klare Trennung von Arbeitsplatz und Wohnraum möglich, was zu einem steuerlichen Nachteil führt.**

Was haben Steve Jobs, Walt Disney und die Brüder Kreisel gemeinsam? Sie alle haben in ihren eigenen vier Wänden ihre Erfolgsgeschichte gestartet. Das Büro daheim ist für viele Unternehmer heute Realität. Nicht immer ist dabei eine klare Trennung von Arbeitsplatz und Wohnraum möglich, was zu einem steuerlichen Nachteil führt. Deshalb fordert die Wirtschaftskammer Österreich für Selbstständige ohne Mitarbeiter, den Arbeitsplatz im Wohnungsverband steuerlich zu begünstigen - unabhängig davon, ob räumlich trennbar oder nicht! Über 58 Prozent aller Unternehmen sind Ein-Personen-Unternehmen für diese Unternehmen wird im aktuellen Forderungsprogramm gefordert, dass der Arbeitsplatz im Wohnungsverband steuerlich begünstigt werden soll. Das der Vorsteuerabzug für PKWs auf alle betrieblich genutzten Fahrzeuge und analog für alle PKW Kosten gelte. Weiters wird eine Verbesserung der Abschreibungsmöglichkeiten gefordert. Kleinunternehmer sollen entlastet werden unter anderem soll die Umsatzgrenze von 30.000 Euro auf 35.000 Euro erhöht werden. Auch die Abschaffung von Bagatellsteuern sowie der Ausbau von Pauschalierungsmöglichkeiten für Kleinunternehmen steht auf der Forderungsliste. Der gesamte Forderungskatalog ist auf der Website [www.zeigeunternehmergeist.at](http://www.zeigeunternehmergeist.at) einsichtbar. Durch die tatkräftige Unterstützung einiger Organisationseinheiten haben bereits mehr als 8.500 Personen die Forderung unterstützt.

M

## D.A.S. Rechtsschutz für die LebensWelten Ihrer Kunden



Jetzt bei Ihrem  
Partnerbetreuer  
informieren!  
[partnerservice.das.at](http://partnerservice.das.at)

Für die D.A.S. ist jeder Kunde einzigartig. Darum können Privatkunden den D.A.S. Start-Rechtsschutz Privat auch mit der ArbeitsWelt, FamilienWelt, WohnWelt und VerkehrsWelt kombinieren.

## D.A.S. Rechtsschutz AG

[www.das.at](http://www.das.at)

Find us on 

 YouTube



DAS ORIGINAL  
IM RECHTSSCHUTZ

Ein Unternehmen der ERGO Group

# STATUSKLARHEIT

---

**Die innerstaatliche Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie bringt die sog. prinzipielle Statusklarheit für Versicherungsvermittler mit sich. Im Wesentlichen normiert die GewO damit ein Doppelbetätigungsverbot für Versicherungsmakler und -agenten und stellt die vergleichbare Rechtslage vor Umsetzung der Vorgänger-Richtlinie IMD wieder her. Wir haben Univ.-Prof. Dr. Peter Jabornegg dazu befragt.**

---

**Sehr geehrter Herr Prof. Jabornegg, Sie haben im Zuge der IDD-Umsetzung gutachterlich zur Statusklarheit Stellung bezogen und diese für rechtlich notwendig erachtet. Könnten Sie uns die wesentlichen Gründe dafür zusammenfassend nochmals erläutern?**

**Jabornegg:** Die IDD sieht im Erwägungsgrund 40 vor, dass die Kunden „vorab genaue Informationen über den Status der Personen haben sollen, die Versicherungsprodukte vertreiben“, weshalb bereits beim Marktauftritt von Versicherungsunternehmen,

---

Die IDD sieht im Erwägungsgrund 40 vor, dass die Kunden „vorab genaue Informationen über den Status der Personen haben sollen, die Versicherungsprodukte vertreiben“.

möglich, wenn schon berufsrechtlich und daher auch registerrechtlich gesichert wird, dass man Vertriebsleistungen jeweils nur als Versicherungsmakler oder als Versicherungsagent anbieten kann. So muss speziell nach Art 4 und 6 IDD im Rahmen der Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit schon vorweg die Vermittlerkategorie – also Makler oder Agent – bekanntgegeben werden, was aber nur möglich ist, wenn zuvor innerstaatlich eine entsprechende Zuordnung erfolgt ist. Ebenso enthält Art 18 lit a Z v IDD schon für den Marktauftritt des VersVermittlers, also vorweg und auch ohne individuellen Kundenkontakt, die neu geschaffene allgemeine Aus-

Versicherungsmaklern und Versicherungsagenten der jeweilige Vertreiber-Status klar offengelegt werden muss. Dies ist bei Versicherungsvermittlern in der von der IDD gemeinten Art praktisch nur

**Jabornegg:** Ich halte das aus den eben genannten Gründen für die insoweit einzig mögliche korrekte Umsetzung der IDD, wobei die klare berufs- und registermäßigen Trennung von Versicherungsmaklern und Versicherungsagenten in Wahrheit nur eine Rückkehr zu jener Rechtslage ist, wie sie in Österreich vor der Umsetzung der IMD ohnehin schon gegolten hat. Die zwischenzeitige Abkehr vom Doppelbetätigungsverbot habe ich immer schon als problematisch empfunden.

**Für aktuell „doppeltätige“ Vermittler sieht die Gewerbeordnung eine Übergangs- bzw. Meldefrist von 12 Monaten vor. Erstattet der Vermittler der Gewerbebehörde innerhalb dieser Frist keine Meldung, wird sinngemäß davon ausgegangen, dass der Vermittler seine Berechtigung als Versicherungsagent (nicht als Makler) weiterführt. Wie beurteilen Sie diese Regelung?**

**Jabornegg:** Diese Lösung hat insofern eine gewisse Logik, als Versicherungsagenten in jedem Fall vertraglich an ein oder mehrere Versicherungsunternehmen gebunden sind und für

kunftspflicht darüber, ob er den Kunden vertritt oder für Rechnung und im Namen eines Versicherungsunternehmens handelt, was für Versicherungsvermittler letztlich ein Doppelbetätigungsverbot bedeutet.

**Infolge der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 normiert die Gewerbeordnung nun ein Verbot der Doppelbetätigung für Makler und Agenten. Ist die IDD aus Ihrer Sicht diesbezüglich korrekt umgesetzt?**

---

Die mögliche Alternative // einer Sanktion im Sinne des Ruhens beider Gewerbeberechtigungen wäre auf alle Fälle überschießend.

---

Die zwischenzeitige // Abkehr vom Doppelbetätigungsverbot habe ich immer schon als problematisch empfunden.



die Option zum Versicherungsmakler selbst dafür sorgen müssen, dass diese Verträge auslaufen. Da solches vom Gesetzgeber nicht einfach dekretiert

---

Als Sanktion für das Unterbleiben der Mitteilung über die Wahl der künftigen Tätigkeit bleibt nur die Möglichkeit der Anordnung des Ruhens der Maklerberechtigung.

käme, bleibt als Sanktion für das Unterbleiben der Mitteilung über die Wahl der künftigen Tätigkeit eben nur die Möglichkeit der Anordnung des Ruhens der Maklerberechtigung. Die mögliche Alternative einer Sanktion im Sinne des Ruhens beider Gewerbeberechtigungen wäre auf alle Fälle überschießend.

**Bereits im Herbst 2018 wurde mit dem Versicherungsvertriebsrechtsänderungsgesetz 2018 das Versicherungsvertragsgesetz hinsichtlich der Regelungen zum Versicherungsagenten/-vertreter adaptiert; nunmehr kommen die Regelungen zur Statusklarheit in der Gewerbeordnung hinzu. Ist aus Ihrer Sicht die dem Kunden gegenüber gebotene Klarheit nun ausreichend geregelt?**

**Jabornegg:** Mit dem nunmehr in der Gewerbeordnung vorgesehenen Doppelbetätigungsverbot bei

---

Immerhin wurde aber für das Maklergesetz eine den Umständen nach wesentlich bessere Lösung gefunden, indem man ausdrücklich die „Standesregeln zum Schutz des Versicherungskunden“ zivilrechtswirksam gemacht hat.

gegenüber Kunden und potentiellen Kunden schon beim Marktauftritt eindeutig entweder als Versicherungsunternehmen oder als Versicherungsagent oder als Versicherungsmakler, deklarieren muss. In

werden kann und bei weiterhin bestehenden vertraglichen Bindungen zu Versicherungsunternehmen das Aufrechtbleiben der Maklerberechtigung schon aus Kundenschutzgründen keinesfalls in Frage

soweit ist der von der IDD geforderten Statusklarheit voll Rechnung getragen worden. Es wäre allerdings insgesamt besser gewesen, wenn man auch die an den jeweiligen Vertreterstatus anknüpfenden weiteren Informations- und Wohlverhaltensregeln auch für die Versicherungsvermittler in der Gewerbeordnung selbst geregelt und nicht in eine Verordnung ausgelagert hätte. Dies zeigt sich vor allem auch bei den früher ausdrücklich an die Gewerbeordnung anknüpfenden zivilrechtlichen Bestimmungen, die nunmehr nicht mehr in gleicher Weise fortgeführt werden können. Im Versicherungsvertragsgesetz sind sie praktisch überhaupt entfallen, was künftig große Rechtsunsicherheit auslösen könnte, wenn-

gleich sich die zivilrechtliche Relevanz der kundenschützenden Informations- und Wohlverhaltensregeln wohl auch so durchsetzen wird. Immerhin wurde aber für das Maklergesetz eine den Umständen nach wesentlich bessere Lösung gefunden, indem man ausdrücklich die „Standesregeln zum Schutz des Versicherungskunden“ zivilrechtswirksam gemacht hat.

**Die Thematik des – in der Praxis bisweilen durchaus kontroversiell diskutierten – Mehrfachagenten wurde vom Gesetzgeber nicht aufgegriffen. Ist aus Ihrer Sicht eine Befassung mit diesem Thema der nächste „logische“ Schritt?**

**Jabornegg:** Der Mehrfachagent war in Österreich und auch nach allen Regulierungen durch EWG, EG und nunmehr EU stets eine zulässige Form des Versicherungsvertriebs, so dass sie als solche nicht ernstlich in Frage gestellt werden kann. Allerdings wird man besonders bei „echten“ Mehrfachagenten mit konkurrierenden Produkten verschiedener Versicherungsunternehmen weiterhin besonders darauf achten müssen, dass sie nicht doch in rechtswidriger Weise Fehlvorstellungen bei Kunden in Richtung Reichweite der Produktauswahl herbeiführen. Das sollte freilich schon aus Haftungsgründen nicht nur von den Mehrfachagenten selbst vermieden werden, sondern auch von den betroffenen mehreren Versicherungsunternehmen.

---

Der Mehrfachagent war in Österreich und auch nach allen Regulierungen durch EWG, EG und nunmehr EU stets eine zulässige Form des Versicherungsvertriebs, so dass sie als solche nicht ernstlich in Frage gestellt werden kann.

**Wir danken für das Gespräch.**

**M**



# STATUSKLARHEIT: ENTSCHEIDUNG VERSICHERUNGSMAKLER ODER VERSICHERUNGSAGENT

Am 28. Jänner 2019 ist die **Versicherungsvermittlerrichtlinie in Kraft getreten. und die so genannte Statusklarheit stellt eine wichtige Neuerung dar.**

Neuanmeldungen zum Gewerbe der Versicherungsvermittlung dürfen nur mehr in der Form Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten ODER Versicherungsagent durchgeführt werden.

Für bereits tätige Versicherungsvermittler mit Doppelberechtigungen oder ohne bestimmte Form gilt, dass sie sich entscheiden und der Behörde mitteilen müssen, in welcher Form sie künftig Versicherungs-

vermittlung betreiben wollen:

- als Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten oder
- als Versicherungsagent

Wird bis zum 28.1.2020 der Behörde keine Meldung erstattet, bleibt nur die Berechtigung als Versicherungsagent aufrecht. Andere Berechtigungen der Versiche-

rungsvermittlung werden ruhend gestellt bis eine anderslautende Mitteilung erfolgt.

Daher nochmals die Aufforderung an alle Mitglieder mit Doppelberechtigungen oder Versicherungsvermittler ohne bestimmte Form:

Bitte geben Sie bis 28.1.2020 der Gewerbebehörde bekannt, wenn Sie die Versicherungsvermittlung (weiterhin) als Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten ausüben wollen. **M**

## ÄNDERUNGEN AUF „FIT FOR IDD“-WEBSEITE

Seit August 2017 standen auf der vom Fachverband der Versicherungsmakler eigens eingerichteten Webseite „www.fitforidd.at“ online diverse unterschiedlichste Informationen zur Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive/IDD) in die nationale Rechtsprechung unterstützend zur Verfügung. Laufend wurde um wichtige Neuigkeiten und interessenpolitische Informationen ergänzt, so dass durch das Inkrafttreten der IDD-Regelungen mit 28.01.2019 einige Veränderungen auf der Webseite vorgenommen werden mussten:

- Komplet neu ist der Menüpunkt Rechtsgrundlagen, in dem die einzelnen rechtlichen Rahmenbedingungen auf europäischer und nationaler Ebene zusammengestellt sind.
- Die Standpunkte haben sich nicht geändert und sind weiterhin im entsprechenden Menüpunkt aufgelistet.
- Unter Downloads finden Sie nach wie vor IDD-relevante Mitgliederinformati-

onen, Courtageergänzungen sowie Musterformulare.

Vergangene als auch künftige IDD-relevante Events sind im Überblick unter dem entsprechenden Menüpunkt zusammengefasst. **M**



# VORSCHAU

---



Aus- und Weiterbildung

---



DSGVO

---

# IMPRESSUM

---

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

**Geschäftsführer:** Isabella Schachinger

**Verlagsort:** Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

**Tel.:** +43 (0)720 515 000

**Fax:** +43 (0)720 516 700

**Herausgeber:** Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

**Anschrift Medieninhaber/Redaktion:** Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

**Chefredakteur:** Christian Proyer

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

**Anzeigenleitung:** Isabella Schachinger

**Grafisches Grundkonzept & Layout:** Christoph Schönfellner

**Fotos:** Adobe Stock, Fotoatelier Robert Frankl, WKÖ, Fachverband der Versicherungsmakler, Petra Spiola, Fotograf && Fee / Gerald Lechner, Sabine Kneidinger, WWW.FOTO-AGENT.AT, Franz Neumayr, Martin Steinhäler | tinefoto.com, Johannes Brunnbauer, Monika Aigner, risControl/ Schönfellner, Lukas Ilgner, iStock/Szepy.

**Hersteller:** DONAU FORUM DRUCK Ges.m.b.H. Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien +43/1/804 52 55-33, www.dfd.co.at

**Erscheinungsweise:** sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

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

Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen, (pdi+/o/Public relation, oder namentlich gezeichnete Artikel), unterliegen nicht der Verantwortlichkeit der Redaktion. Ihre Wiedergabe besagt nicht, daß sie eine Empfehlung oder die Meinung der Redaktion darstellen. „Der Versicherungsmakler“ identifiziert sich gemäß dem österreichischen Medienrecht nicht mit dem Inhalt angeführter Brancheninformationen und den in Interviews geäußerten Meinungen.

Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher sprachformen verzichtet. Sämtliche Personen Bezeichnungen gelten gleichwohl für beiderlei Geschlecht.

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der Anzeigentarif 01/2019



**Schaden  
Management**

in der Generali Eigenheim- und  
Haushaltversicherung

A woman with long brown hair is holding a large red bucket under a faucet. Water is splashing into the bucket. The scene is set against a light grey background.

**ALLES  
IM EIMER.  
—  
ALLES  
IN ORDNUNG.**

## **Lebenssituationen sind vielfältig. Unsere Serviceleistungen auch.**

Sprechen Sie jetzt mit uns über maßgeschneiderte Eigenheim- und Haushaltversicherungen. Wir ersetzen nicht nur Wasserschäden, sondern schicken Ihnen mit unserem Service Tip&Tat HeimAktiv Plus auch den richtigen Notfallhandwerker!

[www.generali.at/partner](http://www.generali.at/partner)



Unter den Flügeln des Löwen.

# Ein Partner, der auf mich und meine Kunden schaut.



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