

VM

Der Versicherungsmakler

Pb.b., GZ 072037591 M, Manstein ZeitschriftenverlagsgesmbH, Brunner
Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf; Retouren an Postfach 100, 1350 Wien

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der
Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten



Expertentreffen in Alpbach



WECHSEL AN DER FACHVERBANDSSPITZE

Berghammer und Riedlsperger nehmen Stellung

VM-INTERVIEW

Der neue DONAU-Chef Peter Thirring



FÜR SIE DA, UM FÜR SIE DA ZU SEIN!



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

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

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

Es ist kein Abschied

Wie Sie sicher bereits einigen Medien entnommen haben, haben wir uns im vergangenen Sommer gemeinsam entschlossen die Positionen des Fachverbandsobmanns und des Stellvertreters zu wechseln. **Christoph Berghammer ist somit seit 15.9.2016 Fachverbandsobmann, während ich nach 12 Jahren in Stellvertreterposition gehe.**

Der Zeitpunkt ist deshalb richtig gewählt, weil Österreich in den nächsten zwei Jahren die IDD in innerstaatliches Recht umzusetzen hat und was ich von dieser Form der Wirtschaftsregulierung halte, ist Ihnen ja bestens bekannt. Hier wird unter dem grundsätzlich sinnvollen Binnenmarktkonzept der Delors-Kommission aus 1992 in bestimmte, fast zufällig ausgewählte Branchen auf unverschämte Weise eingegriffen. Argumentativ noch garniert mit diversen Hinweisen, dass dies aufgrund der Finanzkrise notwendig geworden sei.

Kein einziger europäischer Versicherungsmakler hat die Finanzkrise verschuldet, geschweige denn irgendetwas dazu beigetragen. Doch man ließ sich in der Brüsseler Administration nicht abbringen: Auf hunderten Seiten wird zwangsweise versucht, die Vermittlerschaft gleich zu machen, **wobei überbordende Bürokratie und andere Grauslichkeiten nicht zu kurz kommen.** Der Höhepunkt ist die Ausstattung der Kommission, **delegierte Rechtsakte zu erlassen**, die in Wirklichkeit von der Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen (EIOPA) geschrieben werden und somit einer demokratischen Kontrolle des Europäischen Parlaments in Wirklichkeit nicht mehr unterzogen sind. Das ist es, was ich als „**europäische Beamtendiktatur**“ bezeichne.

Was man nicht gerne macht, macht man nicht gut. Wobei ich rund um den Wechsel an der Fachverbandsspitze ausdrücklich festhalte, dass ich nicht davon laufe, sondern sehr wohl für erforderliche Expertisen und Kontakte zur Politik innerstaatlich zur Verfügung stehe. Besonders wichtig sind mir meine **vier Hauptzuständigkeitsbereiche in der Interessenvertretung:**

1. RSS (Rechtsservice- und Schlichtungsstelle)
2. RDK (Rechts- und Disziplinarkommission)
3. VSH (Vermögensschadenhaftpflichtversicherung)
4. Wirtschaftskammer- Recht

Alle vier Bereiche sind für unsere Branche extrem wichtig und es

ist hier noch viel zu tun um die genannten Themen weiter zu entwickeln und **dann als Branche stärker zu werden.**

Ich werde, die durch den Wechsel gewonnene Zeit, in diese vier genannten Bereiche, aber auch in die Wirtschaftskammer Steiermark sowie in betriebliche und private Themen investieren.

Besonders der Bereich Wirtschaftskammer-Recht ist, in Anbetracht der derzeit auf Regierungsebene diskutierten Liberalisierung des Gewerberechts bzw. einer umfassenden Gewebereform, in den nächsten Monaten sehr wichtig. **Für mich ist eine eigene und exklusive, die Interessen der Versicherungsmakler vertretende Fachorganisationsschiene (9 Fachgruppen und 1 Fachverband) unverhandelbar.** Bereits 2006 konnten wir unter dem damaligen WKÖ-Vizepräsidenten Hansjörg Schelling eine Fusion **zu einem All-Finanz-Moloch verhindern.**

Es ist die erwähnte Rochade im Fachverband somit kein Abschied meinerseits, sondern einfach ein Wechsel der Positionen, insbesondere weil **der Bereich IDD Christoph Berghammer sehr liegt** und auch er es war, der in Brüssel gemeinsam mit unserem Fachverbandsgeschäftsführer Erwin Gisch und mir das **zwingende Provisionsoffenlegungsthe-ma** verhindert hat.

Falls Sie mich brauchen, Wünsche, Anregungen und Beschwerden haben, bin ich somit weiterhin jederzeit für Sie da! Ich wünsche Ihnen einen erfolgreichen Herbst und uns allen mehr Realismus und Bodenhaftung in der Politik.

Ihr Gunther Riedlsperger



Gunther Riedlsperger

Ehrlich, redlich und im Kundeninteresse

Es waren wieder zwei dichte Veranstaltungstage: Das diesjährige **Expertenforum in Alpbach** hat ohne Zweifel den Besuch gelohnt. Jenen, die nicht dabei sein konnten, soll die Titelgeschichte dieser Ausgabe des VM das breite Themenspektrum in geraffter Form näher bringen.

Die nationale Umsetzung der IDD und die diversen Aspekte der Digitalisierung aus der Sicht des unabhängigen Versicherungsvertriebs waren die zentralen Themen. Was die Richtlinie IDD betrifft, gibt es noch großen Klärungsbedarf. Das haben die Diskussionen – auch mit Vertretern der mit der Implementierung in österreichisches Recht befassten Ministerien – eindeutig ergeben. Die rund 250 anwesenden Versicherungsmakler waren sich in einer Schlussfolgerung völlig einig: **Gleiches Recht für alle!** Ein Berufsstand, der schon kraft Maklergesetz nach dem **Best-Advice-Prinzip** arbeitet, darf durch die Umsetzung des neuen Regelwerks im Vergleich zu anderen Vertriebsformen nicht benachteiligt werden. Denn in Artikel 17 der IDD wird festgehalten, dass Vermittler von Versicherungsprodukten **ihre Kunden ehrlich, redlich und in deren bestmöglichem Interesse beraten sollen**. Für die Makler ist das seit jeher gelebte Praxis, doch wie können Agenten oder gar Bankvertriebe diesem Postulat gerecht werden?

Rund um die Digitalisierung entwickelte sich auch eine intensive Diskussion über die Beratungsfunktion. Besser gesagt um die Frage, wie auch im digitalisierten Zeitalter mit seinem elektronischen Informations- und Vertriebsmöglichkeiten seriöse Beratung des Versicherungsnehmers gewährleistet werden kann. Denn schließlich handelt es sich dabei ja um ein zentrales Interesse der Autoren der Richtlinie. In dieser Ausgabe finden Sie auch ein Doppelinterview: Der bisherige Fachverbandsobmann **Gunther Riedlsperger** gibt die Funktion an einen seiner

bisherigen Stellvertreter, Christoph Berghammer, ab. Beide geben in einem gemeinsamen Gespräch einen Motivenbericht, warum sie sich in bestem Einvernehmen zu diesem Schritt, der dieser Tage in Kraft tritt, entschlossen haben.

Standespolitik und viele Rechtsfragen dominieren diese Ausgabe. Mittlerweile hat nach der Sommerpause der „Makleralltag“

wieder voll eingesetzt. Die Assekuranzen bieten zu Herbstbeginn wieder eine Reihe von Produktinnovationen an, über die es ebenso zu berichten gilt wie über generelle versicherungswirtschaftliche Trends. **Die anhaltende Niedrigzinsphase und bestenfalls stagnierende Nettoeinkommen** der privaten Haushalte machen den Wettbewerb härter und vor allem das Leben institutioneller Anleger nicht leichter. Konjunkturell haben wir also allesamt schon einen besseren Herbst erlebt.



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

„Maklervertrieb ist und bleibt gelebter Konsumentenschutz.“

Dkfm. Milan Frühbauer

Standespolitik und viele Rechtsfragen dominieren diese Ausgabe. Mittlerweile hat nach der Sommerpause der „Makleralltag“



VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Gunther Riedlsperger 3

VM Titelgeschichte

Rochade an der Spitze - Berghammer und Riedlsperger im Gespräch
Expertenforum in Alpbach 5
7

VersicherungsMärkte

Bye, bye Great Britain 27
VIG: Zufrieden zur Halbzeit 28
Uniqa sieht sich weiterhin auf Kurs 29
Aus den Märkten 30-32

VerbandsManagement

Premiere für OMD-Award 14
Recommender-Studie 2016 15
Verbandsmeldungen 19-21
Versicherungsforum Krems 26

VM Schlichtungsstelle

16

VM Rechtspanorama

18

VM Interview

Gespräch mit Peter Thirring 22
Gespräch mit Hermann Fried 24

VM Kommentar

13

VM Kurzmeldungen

33

VM Personalia

35

VerMischtes

38

IMPRESSUM

Medieninhaber und Verleger: Manstein Zeitschriftenverlagsgesellschaft m.b.H. DVR 0753220
Verlagsort: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf
Tel.: +43/1/866 48-0, **Fax:** +43/1/866 48-440
Anschrift Medieninhaber/Herausgeber/Redaktion: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf
Gründer: Prof. Hans-Jürgen Manstein
Geschäftsführerin: Mag. Dagmar Lang (MBA)
Aufsichtsrat: Prof. Hans-Jürgen Manstein (Vorsitz), Klaus Kottmeier, Peter Ruf und Peter Kley
Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten
Chefredakteur: Dkfm. Milan Frühbauer
Chef vom Dienst: Lisa Eigner-Proskowetz
Redaktionelle Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Dkfm. Milan Frühbauer, MMag. Claudia Stückler, Herwig Stindl, Thomas Ratka
Anzeigenleitung: Thomas Fischer, **Anzeigensekretariat:** Johanna Zoder, j.zoder@manstein.at
Grafisches Grundkonzept: Martin Renner (m.renner@manstein.at)
Layout: Lisa Eigner-Proskowetz, **Lektorat:** Susanne Drexler
Coverfotos: © Fachverband; **Vertrieb:** vertrieb@manstein.at
Elektronische Produktion: DTP-Abteilung Manstein Verlag, Georg Vorstandlechner, Johanna Weber
Hersteller: DONAU FORUM DRUCK Ges.m.b.H., Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien, +43/1/804 52 55-33, www.dfd.co.at
Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)
Hotline: +43/1/866 48-930, **Web:** www.manstein.at

„Die Rochade kommt zum richtigen Zeitpunkt“

Mitte September ist es so weit: Fachverbandsobmann Gunther Riedlsperger tritt zurück und Christoph Berghammer, einer seiner beiden Stellvertreter, übernimmt diese Funktion. Riedlsperger wird nunmehr Obmann-Stellvertreter. Die Rochade wurde knapp vor dem Expertentreffen in Alpbach bekannt. Dort stellten sich beide dem Gespräch mit dem VM.

VM: Herr Riedlsperger, warum der Wechsel an der Fachverbandsspitze gerade jetzt?

Riedlsperger: Es ist ja nicht unbekannt, dass ich gegen die europäische Einmischung in das innerstaatliche Berufsrecht der Versicherungsmakler bin. Schon bei der Veröffentlichung des Erstentwurfs für eine EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie im Juli 2012 habe ich mit meiner grundsätzlichen Skepsis nicht hinter dem Berg gehalten. Bei unzähligen Veranstaltungen und in Referaten habe ich immer offen gesagt, dass ich diese Initiative Brüssels in vielen Ansätzen für vollkommen realitätsfern halte. Ich sehe das als ein völlig überflüssiges Infragestellen einer bestens funktionierenden mitteleuropäischen Vertriebskultur zum Wohle der Konsumenten. Allein was da an neuen Formularen im Verkaufsalldag auf uns zukommt, lässt einen

erschauern ... Es ist zwar in den Jahren seither gelungen, dem nunmehr als IDD firmierenden Regelwerk einige – für uns Makler existenzgefährdende – Zähne zu ziehen, aber ich halte viele Inhalte der IDD in ihrer Endfassung für kontraproduktiv. Sie wird zu einem administrativen Moloch im Vertriebsalltag führen. Christoph Berghammer hat sich in Brüssel große Verdienste erworben, was bestimmte Regelungen und Formulierungen in der IDD betrifft. Ich halte es daher für richtig, dass jener Funktionär, der auf EU-Ebene intensiv verhandelt hat, nunmehr auch bei der nationalen Umsetzung die Federführung im Fachverband übernimmt. Aus meiner Sicht kommt die Rochade zum genau richtigen Zeitpunkt.

Berghammer: Ich übernehme diese Funktion sehr gern, zumal ich die Genesis der IDD sehr gut kenne und auch mit den noch verbliebenen brisanten Themen für die Umsetzung in nationales Recht wohlvertraut bin. Da gibt es beachtlichen Spielraum, und da könnte auch noch einiges schief laufen. Also werde ich jetzt mit voller Kraft an einer vernünftigen Implementierung im Interesse unseres Berufsstandes arbeiten. Die Expertengespräche hier in Alpbach haben uns ja deutlich gezeigt, wie viel Klärungsbedarf es da noch quer durch die Materien bzw. Ministerien gibt. Persönlich möchte ich Gunther Riedlsperger für das, was er für den Fachverband geleistet hat, herzlich danken. Die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle sowie die Rechts- und Disziplinarkommission tragen seine Handschrift. Ohne seine bekannte Beharrlichkeit würde es diese Institutionen wohl nicht geben.



Gunther Riedlsperger: „Ich bleibe auch als Obmann-Stellvertreter ein aktiver Funktionär.“

VM: Der scheidende Obmann zieht sich völlig zurück?

Riedlsperger: Keineswegs, ich werde auch in der Funktion als Obmann-Stellvertreter aktiv bleiben. Es gibt auch außerhalb der IDD in diversen Rechtsfragen – etwa beim Maklergesetz oder im Versicherungsvertragsrecht – einiges zu tun. Ich bleibe auch Obmann des IVO und Fachgruppenobmann in meinem Heimatbundesland Steiermark. Ich verhehle aber nicht, dass es mir auch guttun wird, die frei werdende Zeit anders zu verwenden. Etwa zum Abschluss des rechtswissenschaftlichen Studiums oder aber auch für mehr persönliche Freizeit. Die ist in den vergangenen Jahren wahrlich zu kurz gekommen.

VM: Was werden die Schwerpunkte des neuen Fachverbandsobmanns sein?

Berghammer: Vorweg eine notwendige



Christoph Berghammer: „Bin offen für jedes Gespräch. Aber es muss Chancengleichheit herrschen.“

Feststellung: Gunther ermöglicht es dem Fachverband mit diesem Schritt, unbelastet an das Thema heranzugehen. Dafür zolle ich vollen Respekt. Mir geht es jetzt darum, dieses Regelwerk IDD national mit Realitätssinn und klaren legislativen Regelungen zu erfüllen. Wir haben die Weiterbildungsvorgaben in Brüssel gefordert, jetzt sind sie in der IDD verankert, und wir müssen Gespräche über neue Strukturen der Weiterbildung führen. Ja, die Makler unterstützen die Transparenz, was etwa die Kosten der Vertragsvermittlung betrifft. Aber wir wollen beispielsweise auch Transparenz in der klaren Trennung der Funktionen zwischen dem Versicherungsmakler und dem Agenten.

VM: Hier in Alpbach sind von Experten viele Fragen rund um den Versicherungsvertrieb der Zukunft aufgewor-

fen worden – etwa was die fortschreitende Digitalisierung betrifft.

Berghammer: Da gibt es aus meiner Sicht einige unverrückbare Eckpunkte. Ich kann mir nicht vorstellen, dass Versicherungsvermittlung ohne Beratung stattfindet. Das heißt, die Beratungsfunktion muss auch integraler Bestandteil bei digitalisierten Aktivitäten sein. Weiters wird es wichtig sein festzumachen, dass nicht wieder irgendwelche Ausnahmen für den Bankenvertrieb von Versicherungsprodukten vorgesehen werden. Wenn die Richtlinie schon den gesamten Versicherungsvertrieb – also auch den angestellten Außendienst umfasst –, dann muss auch Chancengleichheit gelten.

Die Vergangenheit hat ja eindrucksvoll bestätigt: Bei den von Maklern vermittelten Polizzen gibt es seitens der Versicherungsnehmer mit Abstand die wenigsten Be-

schwerden. Im Schadensfall fühlen sich die Kunden sehr gut betreut. Auch die Weiterempfehlungsquoten für Versicherungsmakler zeigen extrem gute Werte. Die Gewerbeaufsicht funktioniert gut, und mit der RDK haben wir als Fachverband noch zusätzlich ein Instrument geschaffen, um standespolitischer Redlichkeit und ethischem Verhalten stets zum Durchbruch zu verhelfen.

Meine Devise lautet für die kommenden Monate: Offen für jedes Gespräch, auch mit Agenten und Finanzdienstleistern. Allerdings auf dem Boden der festen Überzeugung, dass die Versicherungsmakler in ihrer Arbeit zum Wohle des Kunden gelebter Konsumentenschutz sind.

Es wird ein hartes Stück Arbeit. Schon die ersten Kontakte mit den Ressorts bestätigen die alte Volksweisheit: Der Teufel steckt im Detail.

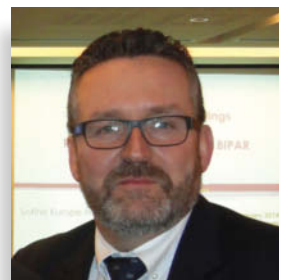
Das Interview führte Milan Frühbauer.

Berghammer als Landesvertreter

Christoph Berghammer wurde im September 1964 in Salzburg geboren. Er ist seit 1993 im Versicherungsvertrieb als Versicherungsmakler tätig und bekleidet seit 2011 die Funktion eines Geschäftsführenden Gesellschafters in der CEBCO Versicherungsmakler GmbH in Salzburg.

Christoph Berghammer hat sich schon frühzeitig für Aufgaben der Interessenvertretung und der standespolitischen Akzentsetzung zur Verfügung gestellt. Seit dem Jahr 2005 ist er als Fachgruppenobmann der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten in der Wirtschaftskammer seines Heimatbundeslandes tätig. Seit diesem Zeitpunkt engagierte er sich auch intensiv im Fachverbandsausschuss auf Bundesebene. 2011 wurde er zum Leiter des „Ausschusses für Europäische Angelegenheiten“ im Fachverband gewählt. Damit fiel ihm binnen wenigen Monaten eine brisante Aufgabe zu: **eine Informations- und standespolitische Argumentationsoffensive in der Causa einer neuen EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie, deren Erstentwurf vom Juli 2012 die Makler berechtigterweise in Aufruhr versetzte.**

In unermüdlicher Reise- und Gesprächstätigkeit versuchte Berghammer die Positionen der heimischen Maklerschaft in Brüssel zu vertreten und mit Daten und Fakten zu untermauern. Gleichzeitig gelang es ihm, bei den EU-Abgeordneten auch anderer Länder sowie beim europäischen Interessenverband BIPAR Verbündete zu finden. **Seine Hauptansprechpartner waren in dieser Zeit der österreichische EU-Mandatar Othmar Karas sowie die deutschen CDU-Mandatare Werner Langen und Markus Ferber. Parallel dazu nützte Berghammer jede sich bietende Gelegenheit, um auch mit den zuständigen Kommissionsmitgliedern wie Michael Barnier und Jonathan Hill in Dialog zu treten.** Seit dieser Zeit gilt Berghammer als international sehr gut vernetzt und mit der Problematik der IDD bestens vertraut. Seit 2015 ist Christoph Berghammer Fachverbandsobmann-Stellvertreter und auch Spartenobmann-Stellvertreter in der Sparte Information & Consulting in der Salzburger Wirtschaftskammer. Jetzt übernimmt er den Fachverbandsvorsitz. Berghammer ist verheiratet, Vater zweier Kinder und seit Jahren in diversen Sozialprojekten in Salzburg engagiert.



Seit Jahren in der Interessenvertretung innerhalb der WKO kräftig engagiert.

IDD-Umsetzung: Da ist viel zu tun ...

Sehr dichtes Programm, kompetente Referenten und zwei thematisch „schwere Blöcke“: die Umsetzung der IDD in nationales Recht und die Aspekte der Digitalisierung aus Maklersicht. Das mittlerweile schon 11. Expertenforum in Alpbach war ebenso brisant wie informativ. Rund 250 Versicherungsmakler kamen persönlich in die Berge. Eine Übersicht über die wichtigsten Aussagen und Argumente.

Schon die Begrüßungsprominenz war beachtlich: Nach dem Tiroler Fachgruppenobmann und regionalen Gastgeber Mag. Thomas **Tiefenbrunner** erläuterte der Präsident des Europäischen Forums Alpbach, **Dr. Franz Fischler**, das diesjährige Generalmotto des Forums: Die neue Aufklärung. Er skizzierte die Errungenschaften der traditionellen Aufklärung wie Menschenrechte, allgemeine Rechtsstaatlichkeit und die Formung der Nationalstaaten. Diesen für die europäischen Werte und die an Bürgerrechten orientierte Gesellschaftskultur so entscheidenden Begriff gelte es unter **den Aspekten des globalisierten Denkens und der technischen Revolution namens Digitalisierung** neu zu definieren, so Fischler. Das Forum habe es sich zur Aufgabe gemacht,

quer durch die Disziplinen der aktuellen Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik Neupositionierungen vorzunehmen.

Im Anschluss ließ es sich auch der Tiroler Wirtschaftsbund-Obmann **Franz Hörl** nicht nehmen, die Teilnehmer mit aktuellen Problemen der Tiroler Wirtschaft vertraut zu machen.

Der Einstieg in den ersten Tagungsabschnitt, die Diskussion über die IDD sowie deren Interpretation aus nationaler Sicht, besorgte Fachverbandsobmann Gunther Riedlsperger. Er befasste sich mit dem Maklergesetz von 1996, seiner Entstehung, der darauf basierenden Rechtsprechung und der Bedeutung dieser Rechtsnorm im Hinblick auf die neue EU-Richtlinie für den Versicherungsvertrieb insgesamt.



Gunther Riedlsperger: „Wir werden international um unser Maklergesetz beneidet.“



Franz Fischler: „Die Versicherungsmakler sind in Alpbach voll integriert.“



Eine illustre Podiumsrunde: Christoph Berghammer, Stefan Trojer, Stephan Korinek, Martin Ramharter und Moderator Klaus Koband.

Riedlsperger gab eingangs eine Zusammenfassung über gut ein Jahrzehnt seiner Arbeit an der Fachverbandsspitze. Nicht ohne Stolz verwies er auf die RSS und die jüngst geschaffene RDK (Rechts- und Disziplinarkommission) auf der Aktivseite. Er verhehlte jedoch nicht seine Skepsis gegenüber der IDD und den jetzt daraus ableitbaren Regularien, die er als überbordend und teilweise praxisfremd bezeichnete (siehe auch Interview auf Seite 6).

Das Maklergesetz sei am 1. Juli 1996 in Kraft getreten und damals auf beträchtliche Vorbehalte gestoßen. „Denn wir hatten ja seit 1993 eine funktionierende Berufsordnung“, so Riedlsperger. Aus aktueller Sicht sei es jedoch ein Vorteil gewesen, dass es zu diesem Maklergesetz gekommen sei. Der Anspruch auf Provision sei gesetzlich verankert worden. Zumindest genauso wichtig sei die Positionierung des Maklers gleichsam als „Bundesgenosse des Versicherungsnehmers“ gewesen. „Das ist für mich gelebter Konsumentenschutz, denn wir sind dem Interesse unserer Kunden verpflichtet und haften auch dafür“, betonte Riedlsperger. Er verwies auf die hierzulande sehr strenge Maklerhaftung. Jährlich mache der Prämien-

aufwand in der Maklerhaftpflichtversicherung schon vier Millionen Euro aus. International werde man mittlerweile **um das österreichische Maklergesetz beneidet**, denn es postulierte die klare Aufgabenstellung an der Seite des Kunden schon lange bevor die EU begonnen hat, Konsumenteninteressen mit neuen Regularien zu verankern. Die vorliegende IDD konterkariere seiner Meinung nach diese eindeutige Position, indem sie von einem „**Vermittler-Einheitsbrei**“ ausgehe.

Er sei gegenüber der Europäischen Union positiv eingestellt, würdige den Binnenmarkt und die Dienstleistungsfreiheit, doch der einheitliche Vermittlerbegriff sei „unsinnig“, und die IDD werde zu einer massiven Bürokratisierung im operativen Alltag führen.

Auch die Möglichkeit der an die **Versicherungsaufsicht EIOPA** delegierten Verwaltungsakte sieht er skeptisch. Da drohe insgesamt eine „Beamtendiktatur“. „Auf Basis dieser Vorbehalte und Positionen habe ich mich entschlossen, die Stafette zu übergeben.“ Er bat alle Kollegen, an den Berufsstand zu glauben und die positiven Leistungen der Wirtschaftskammer zu würdigen. Es sei rund um die IDD vieles, aber leider nicht alles gelungen. Wichtig



Thomas Tiefenbrunner: „Das Expertenforum in den Tiroler Bergen ist bereits eine Veranstaltung mit Tradition“

sei jedenfalls, dass ein Provisionsverbot abgewendet werden konnte!

IDD: Viele Fragen offen

Die Richtlinie IDD liegt vor, aber es bleiben noch relativ viele Fragen offen. Wie einzelne Bestimmungen zu interpretieren sind und welche Probleme bei der Umsetzung in nationales Recht auftreten, das war Gegenstand einer hochrangigen Expertendiskussion.

MMagStefan Trojer, Wirtschaftsministerium, MMag. Martin Ramharter, Finanzministerium, Dr. Stephan Korinek, Finanzmarktaufsicht, und der Vertrauensanwalt des Fachverbandes, Dr. Ro-

Beklemmende Analyse

Sie war die „Keynote“ des Expertentreffens. Abseits der Tagungsthemen befasste sich Dr. Karin Kneissl, Nahostexpertin und Energieanalytikerin, mit dem durchaus gewollt branchenfremden Problemkreis „Warum uns der Nahe Osten so nahe ist.“

Die profunde Kennerin dieser Regionen gab einen umfassenden und teilweise - ob seiner geopolitischen Brisanz - beklemmenden Überblick über die aktuellen Konflikte und die zu erwartenden Konfliktpotentiale. Sie befasste sich mit der Demographie vieler Länder, mit der Energiesituation und mit dem Staatenzerfall, der viele Hoffnungen, die man vor einigen Jahren etwa in den „Arabischen Frühling“ gesetzt hatte platzen liess.

Viel Aufmerksamkeit widmete sie den vielfältigen Konflikten auf der Arabischen Halbinsel, die in Europa derzeit nicht, oder nur am Rande wahrgenommen werden. Kneissl präsentierte Charts über die Organisation des IS sowie über die grenzüberschreitende, geografische Verbreitung des Kalifates. Mit profunder Kenntnis setzte sie aktuelle Konflikte in Zusammenhang mit europäischen Entwicklungen der vergangenen Jahrhunderte und bewertete die Rolle von Saudi-Arabien als sunnitische Regionalmacht im Spannungsfeld zwischen Änderungen in der Außenpolitik und der innenpolitischen Konsolidierung. Eingehend befasste sie sich auch mit dem Zerfall Libyens und dessen Konsequenzen für Europa. Das Publikum war fasziniert und die auf das Referat folgende, intensive Diskussionsrunde mit dem Plenum sprengte den Zeitrahmen beträchtlich. Dem Veranstalter ist für diese Referentenwahl für das Keynote-Statement ausdrücklich zu danken.



Karin Kneissl

GUTES RECHT MUSS NICHT TEUER SEIN!

PRIVAT- UND KFZ-RECHTSSCHUTZ



Erhöhte Prozessbereitschaft, steigende Anwaltskosten, komplizierte Rechtsprechung – damit haben wir in der heutigen Zeit immer öfter zu kämpfen. Vertrauen Sie auf die VAV – Ihr Partner für optimalen Rechtsschutz! Wir reagieren flexibel auf verschiedenste Lebenssituationen und bieten Top-Deckungen zu günstigen Prämien. **Die Highlights auf einen Blick:**

- Hohe Versicherungssummen in den Varianten EUR 250.000,00 oder EUR 125.000,00
- Wegfall der Sublimits und Erweiterung des örtlichen Geltungsbereichs
- Lenker-Rechtsschutz mit weltweiter Deckung
- Sehr günstige Jahresprämien für unfallfreie Autofahrer – Bonusstufen-Vorteil für alle Stufe Null-Fahrer bleibt
- 10 % Rabatt für bestehende VAV-Kunden

Informieren Sie sich jetzt bei Ihrem zuständigen Regionalleiter oder auf dem Vertriebspartner-Portal www.VAVPRO.at

VAV ///
VERSICHERUNGEN

EINFACH BESSER FAHREN.

land Weinrauch, beleuchteten einige Aspekte. Die Moderation dieser Diskussion hatte Dr. Klaus Koban übernommen.

Weinrauch, er ist auch Mitglied einer einschlägigen Task Force des Fachverbandes, ging vom Postulat der IDD aus, wonach der Vermittler „im bestmöglichen Interesse der Kunden zu handeln“ habe. Das treffe grundsätzlich alle Vermittlerarten. Für die Versicherungsmakler – schon bisher ex lege zum Best-Advice-Ansatz verpflichtet, ergebe sich daraus keine neue Themenstellung. Es bestehe hier aus Sicht der Makler kein legislativer Handlungsbedarf. „Es wird spannend sein, was der Gesetzgeber und später die Rechtsprechung zu dieser Norm sagen.“ (Siehe Weinrauch – Kommentar auf Seite 18 / Rechtspanorama) Ministerialrat Trojer stellte klar: „Die Pflicht zur bestmöglichen Erfüllung der Kundenbedürfnisse betrifft alle Vertriebswege.“ Das gilt jedoch bisher nur für Makler. Es werde daher die Frage zu prüfen sein, wie diese Bestimmung bei Agenten zu interpretieren sei. Welche Bedeutung hat der vielzitierte Artikel 17 der IDD? Eine Auswahl aus dem kompletten Marktangebot muss vom Agenten wohl nicht getroffen werden. „Aber unter Umständen müsste das Abraten von einer Versicherung erfolgen“, stellt Trojer in den Raum. Nächstes Problem: Die Vergütung dürfe nicht der Verpflichtung zum Handeln im bestmöglichen Interesse widersprechen. Es sei jedoch fraglich, ob dies für Versicherungsagenten bzw. **Versicherungsunternehmen relevant sein kann?**



Martin Ramharter: „Im Herbst beginnen die Arbeiten in den Ministerien.“

Trojer befasste sich auch mit Problemen der Zugangsbestimmungen und Prüfungsordnungen. Man werde sich auch ansehen müssen, ob der angestellte Vermittler über das idente Wissen verfügen muss wie etwa ein Gewerbetreibender. Die IDD biete nach Ansicht des Experten die Möglichkeit, die Unterschiede zwischen Makler und Agenten stärker zur Geltung zu bringen. **Denn in Artikel 18 werde gefordert**, dass ein Vermittler vor Abschluss des Vertrags dem Kunden gegenüber offenlegen muss, ob er ausschließlich den Versicherungsnehmer vertritt **oder im Namen und für Rechnung einer Assekuranz handelt.**

Martin Ramharter, Versicherungsrechtler im Finanzministerium, vertrat die Meinung, der Artikel 17 werde für Diskussionen sorgen. Grundsätzlich gehe es darum, dem Kunden nichts zu verkaufen, „was dieser nicht braucht“. Doch wie kann man in diesem Zusammenhang eine Balance herstellen, wenn ein Versicherer als Verkäufer durchaus ein Eigeninteresse verfolgen darf? Ramharter plädierte für Vorschriften, die Fehlanreize verhindern sollen, und meinte, der Best-Advice-Ansatz allein werde nicht ausreichen. Zur Frage der Offenlegung der Entgelte meinte der Vertreter des Finanzministeriums, bei den Versicherungsanlageprodukten **sei diese in Artikel 29 vorgesehen, falls der Kunde dies verlangt** – also eine Aufstellung von Kosten und Gebühren. Damit stelle sich letztlich doch die Frage, ob nicht auch die auch Provisionen transparent gemacht werden müssten.

Übrigens: **Sogenannte PRIIPS, also Produkte mit Anlagecharakter**, sind jedenfalls die fondsgebundene und die indexgebundene Lebensversicherung. Bei der „Klassischen“ sieht es Ramharter – im Gegensatz zu anderen Experten – ebenso. Denn entscheidend für die Definition sei, ob die Rückkaufswerte Marktschwankungen unterliegen. Im Herbst werde man in den und zwischen den involvierten Ressorts die Koordinationen zum neuen Vertriebsrecht beginnen.

Dr. Korinek von der FMA gab den Teil-



Stefan Trojer: „Der Kunde muss wissen, mit wem er es zu tun hat!“

nehmern des Expertentreffens einen sehr detaillierten Überblick über die diversen Aufgabenstellungen im Hinblick auf Versicherungsaufsicht und Versicherungsvermittleraufsicht. (VM wird darüber in der nächsten Ausgabe gesondert berichten.)

Der designierte Fachverbandsobmann **Christoph Berghammer** komplettierte den Diskussionsreigen zur IDD. Er skizzierte die Genesis der IDD bis zur vorliegenden Endfassung und **betonte folgende Programmpunkte.**

Die Versicherungsmakler haben in Brüssel stets die verstärkte Fortbildung gefordert. Der Fachverband werde unter seine Leitung tiefergehende Gespräche über eine sinnvolle Struktur der Weiterbildung führen. Wichtig sei bei der nationalen Umsetzung **die deutliche Trennung zwischen Maklern und Agenten.**

Die Richtlinie müsse für alle Vermittler bzw. deren Aktivitäten gelten. Es dürfe keine Sonderregelungen – etwa für den Bank- oder den Onlinevertrieb – geben.

Deutliches Bekenntnis zur Transparenz

Klare Positionierung: Ohne Beratung kann keine seriöse Versicherungsvermittlung im Sinne der konsumentenschutzpolitischen Vorgaben der IDD erfolgen

Die Makler sind als Folge ihres klaren Auftrags die Konsumentenschützer und bekennen sich zu diesen Zielsetzungen.

Der Fachverband steht für **alle Gespräche mit Agenten und Finanzdienstleistern** jederzeit zur Verfügung. ■

Von der Digitalkepsis zur Big-Data-Chance

Kaum eine Investitionsaussage ohne „Digitaloffensive“. Die Assekuranzen melden im Wochenabstand beachtliche DIGI-Offensiven. Ist der Versicherungsvertrieb darauf schon eingestellt?

Das zweite große Thema des Alpha-cher Expertentreffens war die Digitalisierung. Die Moderation dieses Halbtags übernahm KR Rudolf Mittendorfer (siehe Kommentar auf Seite 13).

Den Anfang machte **Volker P. Andelfinger**, Trendforscher, für Palatinus Consulting tätig und für aufmerksame VM-Leser kein Unbekannter. Sein Plädoyer: Der Mensch kombiniere seine Kreativität und sein Einfühlungsvermögen mit dem Komfort und der Lernfähigkeit digitalisierter Informationssysteme. Big Data ist omnipräsent, die Datenmengen vervielfachen sich im Jahresabstand. Das gilt auch für die Versicherungswirtschaft. Andelfinger, dereinst auch Berater, analysiert: **Vor etwa drei Jahrzehnten habe er rund 60 Produkte für Firmenkunden in der Tasche gehabt. Derzeit sei es bei einem Versicherungsmakler bestimmt ein Vielfaches davon.**

Software, die bis vor Kurzem als digitaler Versicherungsordner bestaunt wurde, ist mittlerweile in der Lage, auch einfache Beratungsaufgaben zu übernehmen. Der „**Personal Insurance Manager**“ entwickelte sich zunehmend auch zum integrierten Beratungsinstrument. Er ist mittlerweile ein wichtiger Nukleus für **Digitalisierungskonzepte im Vertrieb.**

Optimale Beratung orientiere sich daher an der sinnvollen Aufbereitung vorhandener Daten aus der persönlichen oder betrieblichen Sphäre der Kunden und kombiniere mit den Produkt- und Assistenzangeboten der Versicherungsunternehmen.

Der Leiter des Arbeitskreises Technologie im Fachverband, **KR Siegfried Fleischacker**, befasste sich mit der Schnittstellenfrage. Der OMDS, dessen breitflächiger Implementierung und Professionalisierung er sich seit Jahren widmet, ist dabei



Volker P. Andelfinger:
„Schulabgänger brauchen viel mehr Kompetenz in Geldfragen!“

Eckpunkt der Überlegungen. Es geht um den elektronischen Datenverkehr zwischen Maklern und Versicherern. Ein normierter Maklerdatensatz – wo liegt also das Problem? Nicht alles, was einfach er-



Sehen der Digitalisierung mit Optimismus entgegen: Volker P. Andelfinger, Andreas Büttner, Siegfried Fleischacker, Moderator Mittendorfer. (v. l. n. r.)

scheint, ist auch dann „einfach umsetzbar“. Bei den Maklern ist die Haltung nicht eindeutig: Eine Asscompact-Studie habe ergeben, dass sich **OMDS-Nutzer und -Skeptiker etwa die Waage halten**. Auch bei den Versicherern seien die Systeme der IT – meist historisch bedingt – unterschiedlich konfiguriert. Fleischacker sieht jedoch den OMDS als geeignete Basis, die Schnittstellenproblematik, wenn auch in mühevoller Arbeit, lösungsorientiert zu verbessern.

Das Datenmanagement zwischen Makler und Assekuranz sei zu verbessern. Da bleibt noch einiges zu tun: **Der OMDS liefere beispielsweise nur 40 verschiedene Spartenbezeichnungen, während so mancher Makler mehr als 200 Haftpflichtvarianten in seinen Kundendaten verwalte**.

Die Makler wünschen sich eine Datenkommunikation in beide Richtungen. Rund vier Fünftel der Befragten möchten das im Rahmen ihrer Kundenverwaltung. Die meisten, die sich an der Studie beteiligt haben, verwenden **bereits ein digitales Kundenverwaltungsprogramm**.

Fleischackers dringender Appell: Den OMDS im Interesse der Gesamtbranche **mit Elan weiterentwickeln!** (Siehe auch OMDS Award auf Seite 14)

„Und nichts ist mehr, wie es einmal war.“ Unter dieses Motto stellte **Andreas Büttner, Geschäftsführer von Arisecur** und Mitglied im Arbeitskreis des FV, seine Inputs. Die Digitalisierung sei keineswegs

neu, schließlich gibt es den OMDS seit mehr als 20 Jahren.

Büttner lenkte die Aufmerksamkeit auf die „Insuretechs“, also auf Innovationen aus den sogenannten disruptiven Technologien. Der Ringbuchordner sei jedenfalls nicht mehr das, was der Kunde erwarte. Büttner ist überzeugt: „Die elektronisch unterstützte Beratung wird in Zukunft das Bindeglied zwischen der digitalen Dienstleistung und dem Versicherungsnehmer sein.“ Ergebnis: **bidirektionale Kommunikation**. Binnen wenigen Sekunden können Tarifrägen beantwortet werden. Direkt aus dem System des Versicherers. Auch die Polizze können binnen kürzester Zeit ausgestellt und hinterlegt werden.

Die Aufgabe des Maklers werde es also sein, dem **Kunden Aktualität und Ver-**



Markus Orth: „Go Smart heißt bei der Gothaer die digitale Devise!“

trauen zu vermitteln. Die App eines Maklers für seine Klientel sollte das können, was auch ein Verwaltungsprogramm kann: alles anzeigen, einfach bedienbar und stets auf dem aktuellen Stand. Er fordert den gemeinsamen Auftritt mit einer einzigen App, die „uns so stark macht wie die vielen „Insuretechs“. Es sei sinnlos, wenn jeder an seiner eigenen App bastelt ...

Mit der Digitalisierung als Wettbewerbsinstrument befasste sich **Markus Orth, Leiter Komposit Unternehmerkundengeschäft** der Gothaer Versicherung. Unter dem Codewort „Go Smart“ wird bei der Gothaer die Digitalisierung offensiv vorangetrieben. Dazu gehören eine neue Pro-



Xaver Wölfl: „Ist Österreich noch ein gallisches Dorf?“

duktwelt mit Modulen und in der Endausbaustufe auch eine IT-Plattform für Vertrieb und Betrieb. Unmissverständlicher Hinweis an die Vertriebspartner: Wenn sich diese nicht in den Digitalisierungszug setzen, dann werde die Gothaer wohl prüfen müssen, ob eine solche **Vertriebsbeziehung wirtschaftlich noch tragbar sei**.

Er könne sich gelegentlich des Eindrucks nicht erwehren, Österreich sei ein „**gallisches Dorf**“, meinte Xaver Wölfl, Chief Digital Officer der Allianz-Gruppe in Österreich. Denn hierzulande spiele der vielzitierte Direktverkauf noch immer eine sehr bescheidene Rolle. Die Allianz ist bekanntlich konzernweit ein Promoter von Digitalisierungsinvestitionen. Die Basis sei immer der Kundennutzen: „Wir wissen aus Analysen, dass die Kunden Transparenz und Einfachheit wollen.“ Digitalisierung bedeute mehr als Direktverkauf und beiharter Preiswettbewerb.

Sie muss daher folgerichtig auf Einfachheit, Individualität und Kundennutzen gezielt abstellen. Ein großes Wort, gelassen ausgesprochen ...

HINWEIS

Mit dem Referat von Mag. Dieter Pscheidl, Leiter Europäische Angelegenheit der VIG, zu weiteren, branchenweiten Rechtsprojekten der EU, wird sich der VM in seiner nächsten Ausgabe eingehend beschäftigen.



Andreas Büttner: „Der Ringbuch-Ordner ist nicht das, was der Kunde erwartet.“

Aufgeklärt und digitalisiert

Die neue Aufklärung: Das war nicht das Motto des Expertentreffens der Versicherungsmakler in Alpbach, sondern jenes des Europäischen Forums. Doch auch das Maklertreffen diente der Aufklärung. Ein Kommentar des Moderators.

Nach der IDD war der zweite Tag des Expertentreffens ganz der Digitalisierung gewidmet.

Wie sehr das Thema Maklern und auch Versicherern unter den Nägeln brennt, konnte man nicht nur von den Vortragenden hören, sondern wurde auch dadurch eindrucksvoll belegt, dass praktisch alle Teilnehmer bis zum Schluss geblieben sind und sogar bewusst versäumte Züge ab Wörgl in Kauf genommen haben.

Volker Andelfinger, ein führender Trend- und Zukunftsforscher, lieferte den perfekten Auftakt. „Aufklärung im Zusammenhang mit Versicherung bedeutet Kompetenzaufbau in allen Finanzdingen – Banking, Versicherung, Geldanlage, Vorsorge – beim Kunden. Das kann Digitalisierung nur bedingt leisten. Diese Aufklärung muss in den Schulen starten. Wer heute eine Schule verlässt, der kann Kurvendiskussionen, aber in Geldfragen ist kaum Kompetenz festzustellen.“

Die Erfahrung zeigt: Prozesse werden immer weiter verlagert: vom Versicherer zum Vermittler, von diesem zum Kunden. Beispielsweise durch Personal-Insurance-Manager-Apps. Das geht nur online, in der Cloud, mit Apps auf mobilen Geräten. Das bedeutet genormte Schnittstellen, es muss schnell gehen, wiederverwendbar und bezahlbar sein. Digitalisierung bedeutet also nicht nur Prozessoptimierung, sondern bedingt einen kompletten Wandel.

Dieser Wandel umfasst verändertes Kundenverhalten, mehr Transparenz, neue Produkte, neue Risiken und auch mehr Prävention statt bloßem Geldersatz. Und das alles mit ständig steigender Entwicklungsgeschwindigkeit.

Der Leiter des IT-Ausschusses im Fachverband, **Siegfried Fleischacker**, widmete sich vor allem dem OMDS, der für die österreichische Versicherungsbranche zweifellos das Herzstück darstellt. Er sieht darin nicht nur das zentrale Instrument bei der Datenübertragung rund um den Versicherungsvertrag, sondern fordert auch eine massive Steigerung des Nutzungsgrades. Andreas Büttner zeigte in seinem Vortrag die ganze Bandbreite der bereits bestehenden technischen Lösungen auf und verblüffte die Zuhörer mit einer ganzen Batterie von Umbrüchen im Versicherungsvertrieb durch Digitalisierung, die es jetzt bereits (speziell in Deutschland) erfolgreich gibt. Er plädierte dafür, die in zehn Jahren Entwicklungsarbeit gewonnenen Normungserfolge durch Bipro auch in Österreich umzusetzen.

Der Leiter des Unternehmenskundengeschäfts der Gothaer, berichtete von den enormen Summen, die seine Gesellschaft (wie auch alle anderen) in die Digitalisierung investiert haben und weiterhin aufwenden. Auch er verwies auf das veränderte Kundenverhalten und überraschte auf Nachfrage des Moderators mit einer glasklaren Aussage: „Vermittler, selbst solche mit langer positiver Zusammenarbeit mit dem Versicherer, werden nicht mehr serviert werden können, wenn sie die technischen Entwicklungen der Gesellschaft nicht mitmachen.“ Das war deutlich!

Xaver Wölfl von der Allianz, die hierzulande zweifellos die führende Gesellschaft in Sachen Digitalisierung ist, stellte Beispiele vor, die bereits jetzt – beispielsweise im Schadensfall – eine gravierende Vereinfachung der Prozesse bedeuten. **Er geht davon aus, dass Kunden vermehrt dort „kaufen“, wo sie permanent digital informiert und betreut werden.**

Schließlich widmete sich **Rechtsanwalt**

Ernst Brandl in einer launigen wie rechtlich fulminanten Abhandlung so nebenbei nicht nur der IDD, sondern auch der Problematik des Onlinevertriebs. Laut seinem Gutachten ist Onlinevertrieb zulässig, „ohne Beratung“ jedoch nur bei nicht komplexen Produkten. Damit ist die interpretative Arbeit für Anwälte und Gerichte wohl vorprogrammiert. Der Gesetzgeber wäre gut beraten, möglichst klare Regelungen anlässlich der IDD-Umsetzung zu schaffen.

Die Veranstaltung hat gezeigt: **Die Digitalisierungswelle rollt, wer nicht mit schwimmt, wird davon wahrscheinlich überrollt.**

Abgesehen von den rechtlichen Rahmenbedingungen wird es massiver Anstrengungen vor allem in der Beraterzunft bedürfen, um weiterhin bestehen zu können. Die kleingewerbliche Vermittlerstruktur sowie die massiven technischen und finanziellen Nachrüstungserfordernisse werden **wohl eine Nagelprobe für die Branche.** ■

Von Rudolf Mittendorfer, Obmann-Stellvertreter des Fachverbandes



Rudolf Mittendorfer:
„Reflexionen zum Digitalisierungstag in Alpbach.“

Premiere für den OMD AWARD

Der Österreichische Makler Datensatz (OMDS) ist ein wichtiges Instrument für Datenqualität und Aktualität. Sein Einsatz bei Versicherungsunternehmen wurde erstmals ausgezeichnet.

Premiere in Alpbach: Zum ersten Mal wurde der OMDS Award übergeben. Die Bekanntgabe der Preisträger und die Überreichung der Preise erfolgten beim 11. Expertentreffen des Fachverbandes der Versicherungsmakler im Rahmen des Europäischen Forums Alpbach. Als Sieger wurde im Zuge einer Umfrage die Donau Versicherung AG ermittelt, auf Platz zwei landete die Allianz Elementar Versicherungs-AG, auf dem dritten Platz die Wiener Städtische Versicherung AG.

„Besonders freut mich die rege Teilnahme an der Umfrage. Das zeigt mir, dass Leistung und somit auch die Zusammenarbeit zwischen Maklern und Versicherungsunternehmen anerkannt werden will“, so der Leiter des Arbeitskreis Tech-



Thomas Tiefenbrunner, Gunter Riedlsperger, Gerhard Heine (Städtische), Alastair McEven (Donau), Werner Müller (Allianz) und Siegfried Fleischacker.

nologie, Siegfried Fleischacker, der die Verleihung eröffnete.

Um die Notwendigkeit von OMDS zu unterstreichen und die Verwendung zu forcieren, initiierte Fleischacker, der sich in dieser Frage seit Jahren mit Verve und Elan einsetzt, den OMDS-Award für die bestmögliche Umsetzung. Kriterien für die Beurteilung waren unter anderem:

- die Qualität der Bestands-, Schadens- und Provisionsdaten
 - und der Service (Erhalt, Lieferung und Sicherheit der Lieferung)
- „Auf Basis der Eigeneinschätzung der Versicherungsunternehmen hinsichtlich der genannten Kriterien erfolgte die Wertung durch die Jury.

Diese setzt sich aus den Mitgliedern des Arbeitskreises Technologie zusammen“, betonte Sigi Fleischacker. Für die Selbsteinschätzung wurde ein Bewertungsbogen an die Versicherungsunternehmen versendet. Durch die Übermittlung der ausgefüllten Bögen erfolgte die Teilnahme am OMDS Award 2016.

„Je vollständiger die Daten sind, desto ra-

scher und effizienter ist die Kundenbetreuung möglich. Unser Anliegen ist es,

Je vollständiger die Daten sind, desto rascher und effizienter ist die Kundenbetreuung möglich. Unser Anliegen ist es, den Kunden optimal zu beraten und einen hervorragenden Service zu gewährleisten.

den Kunden optimal zu beraten und einen hervorragenden Service zu gewährleisten. Ich bin davon überzeugt, dass die Prämierung eine Motivation für Versicherungsunternehmen ist“, so Gunther Riedlsperger, Obmann des Fachverbandes der Versicherungsmakler.

Der OMDS ist die genormte Schnittstelle zur Übermittlung der Bestandsdaten von Versicherungsunternehmen zu den Maklern. Die Struktur des OMDS – also jene Daten, die zwischen Versicherungsanstalt und Makler ausgetauscht werden können – wurde im Einvernehmen zwischen dem Fachverband der Versicherungsmakler und dem Versicherungsverband Österreich (VVO) festgelegt. ■



Siegfried Fleischacker: „Mich hat die rege Teilnahme positiv überrascht.“

Maklerkunden klar im Vorteil

Die jüngste Recommender-Studie 2016 zeigt: Maklerkunden sehen sich im Schadensfall bei Abwicklung und Höhe der Auszahlung bessergestellt.

Kunden, die von einem unabhängigen Makler betreut werden, sehen sich im Schadensfall deutlich bessergestellt als jene ohne Makler: Das sind die Hauptideen aus der aktuellen Recommender-Studie. Diese wird jährlich vom unabhängigen Finanz-Marketing Verband Österreich (FMVÖ) in Auftrag gegeben und misst in einer repräsentativen Umfrage u. a. die Weiterempfehlungsbereitschaft von Bank-, Versicherungs- und Bausparkassenkunden. Für die Recommender-Studie 2016 umfasste die Stichprobe insgesamt 9.000 österreichische Kunden von Versicherungen und Banken im Alter von 16 bis 70 Jahren.

Knapp 70 Prozent der Befragten geben an, durch die Betreuung eines Maklers die Entschädigung im Schadensfall rascher zu erhalten. Mehr als 80 Prozent der befragten Kunden würden eine Empfehlung ihres Beraters in Versicherungsfragen an Freunde und Kollegen aussprechen. Damit

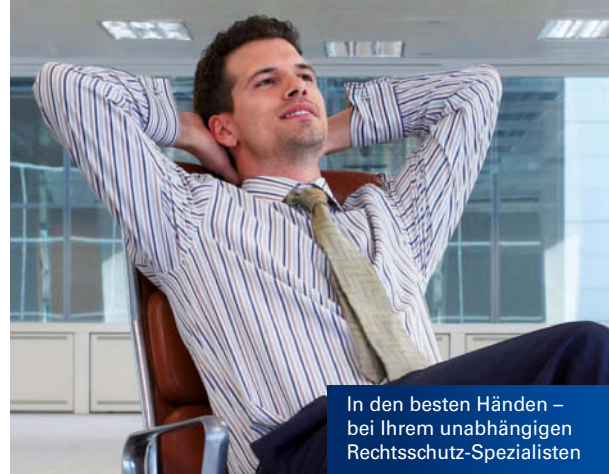
liegen Versicherungsmakler im Vergleich zu Bankberatern und Außendienstmitarbeitern bei der Weiterempfehlungsbereitschaft wie auch in den Jahren zuvor mit Abstand vorn. „Diese Ergebnisse zeigen, dass wir unabhängige Versicherungsmakler uns stets für unsere Kunden einsetzen und dabei auch erfolgreich sind“, freut sich Gunther Riedlsperger, Obmann des Fachverbandes der Versicherungsmakler.

Für die Mehrheit der Befragten (94 %) ist es wichtig, bei der Angebotslegung durch einen ungebundenen Makler beraten zu werden. Dieser steht ihnen mit Rat und Tat zur Seite und garantiert somit eine individuelle Betreuung. Wichtig ist aber auch, dass die Polizze von einem unabhängigen Makler geprüft wird (93 %) sowie im Zuge eines Versicherungsleistungsfalles von einem ungebundenen Fachmann beraten zu werden (93 %). „Die Bereitschaft, seinen Makler weiterzuempfehlen, ist bei den Versicherungskunden seit Jahren auf konstant hohem Niveau. Das spiegelt die hohe Serviceorientierung des Berufsstandes wider“, bestätigt auch Robert Sobotka, Geschäftsführer des Marktforschungsinstituts Telemark Marketing und Leiter der Recommender-Studie.

Ein bemerkenswertes Ergebnis der Recommender-Studie: Kunden wünschen sich, rund zweimal jährlich von ihrem Makler kontaktiert zu werden. Das stärkt die Beziehung zum Kunden und unterstützt zusätzlich in der Beratung. „Auch im Zeitalter der Digitalisierung in der Versicherungsbranche ist der persönliche Kontakt unverzichtbar. So ist es möglich, sich auf individuelle Wünsche einzustellen und den Kundenbedarf zu analysieren“, betont FV-Obmann Riedlsperger. ■



Robert Sobotka: „Weiterempfehlungsquote für Makler konstant hoch.“



In den besten Händen – bei Ihrem unabhängigen Rechtsschutz-Spezialisten

UNABHÄNGIG, KOMPETENT & REGIONAL IHRE D.A.S. VORTEILE

**Direkt
Hilfe**

D.A.S. DIREKTHILFE®

Erste Adresse für rasche kompetente Beratung und außergerichtliche Konfliktlösung.



24h-SERVICE UND RECHTSBERATUNG 0800 386 300

(österreichweit kostenfrei) –

Die Soforthilfe für Notfälle oder brennende Rechtsfragen im In- und Ausland rund um die Uhr. Aus dem Ausland sind wir für Sie unter **+43 1 386 300** erreichbar.



40 HAUSINTERNE D.A.S. TOP-JURISTEN IN GANZ ÖSTERREICH

Unsere hochqualifizierten Mitarbeiter stehen Ihnen und unseren gemeinsamen Kunden in den regionalen RechtsService-Büros mit Rat und Tat zur Seite.



RECHTSBERATUNG BEIM D.A.S. PARTNERANWALT

500 Rechtsanwälte in ganz Österreich beraten kompetent.

Kompetente Partnerbetreuer vor Ort

Unsere Partnerbetreuer stehen Ihnen regional in ganz Österreich unterstützend bis hin zur Begleitung zu Kundenterminen zur Seite

Sie sind noch nicht Teil unseres Partner-netzes?

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme:
<http://partnerportal.das.at>



DER FÜHRENDE SPEZIALIST
IM RECHTSSCHUTZ



Wenn das Schwimmbad leckt

Ein kniffliger neuer Fall aus der RSS: Ein beauftragter Subunternehmer verkleidet für ein Hotelschwimmbad das Ausgleichsbecken. Das leckt und droht den Betrieb lahmzulegen. Rettungskosten oder Vermögensschaden?

Ein eher alltäglicher Auftrag im Baugewerbe: Im Jahr 2014 erhält erhält eine **Baufirma als Generalunternehmer den Auftrag, die Schwimmbadtechnik in einem neu gebauten Hotel** zu errichten. Für die wasserdichte Auskleidung des notwendigen „Ausgleichsbeckens“ (in Schwimmbädern führen die in der Regel seitlich verlaufenden „Überlaufrinnen“ in dieses Becken) wurde ein Subunternehmer beauftragt.

Im November 2014 wurden vom Subunternehmer die Arbeiten durchgeführt. Rund drei Wochen vor Eröffnung des Hotels am 5. Dezember wurde das Schwimmbad mit Ausgleichsbecken geflutet. Am 6. Dezember, einen Tag nach der Eröffnung des Hotels, wurden erstmals Wasserflecken in der Decke zwischen erstem und zweitem Untergeschoss zum Schwimmbad entdeckt. Zwei Monate später, am 10. Februar 2015, kam es schließlich zu einem Wassereintritt im Technikraum des Schwimmbads. Um das Leck ausfindig zu machen, wurde das Ausgleichsbecken entleert. Um den Badebetrieb im neuen Hotel ermögli-

chen zu können, wurde vom Generalunternehmer ein provisorisches Ausgleichsbecken errichtet. So eine Suche nach undichten Stellen hat ihre Tücken: Selbst das Einlassen von gefärbtem Wasser brachte kein eindeutiges Ergebnis. Da jedoch das ausgetretene Wasser nur vom Ausgleichsbecken stammen kann, wurde daraus geschlossen, dass die vom Subunternehmer erstellte Folienauskleidung des Beckens undicht ist.

Haftpflichtversicherer zahlt nicht alles

Die Haftpflichtversicherung des Subunternehmers erstellte ein Gutachten zu den Kosten: Leckortung und Herstellung des provisorischen Ausgleichsbeckens, Beseitigung der weiteren Schäden am Mauerwerk, Reinigung und Trocknung wurden mit rund 18.500 Euro taxiert.

Die Haftpflichtversicherung des Subunternehmers deckt die sogenannten „Folgeschäden“ durch den Wasseraustritt und begleicht diese. Zu den Kosten für das provisorische Ausgleichsbecken hält die

Versicherung des Subunternehmers fest: „Diese Kosten (...) sind Folgekosten eines nicht gedeckten Schadens (Sanierung der Schlechterfüllung des Versicherungsnehmers), wenn man so will kann man auch abgeleiteter Vermögensschaden eines Gewährleistungsschadens sagen. Da aber die Gewährleistung nicht gedeckt ist, sind auch die damit verbundenen sonstigen Kosten nicht gedeckt.“

Die Versicherung verweist auf die AHVB/EHVB 2014 (Allgemeine und ergänzende allgemeine Bedingungen für die Haftpflichtversicherung AHVB und EHVB), auf deren Grundlage die Betriebshaftpflichtversicherung mit dem Generalunternehmer abgeschlossen ist: In Punkt 7 ist unter „**Was ist nicht versichert? (Risikoausschluss)**“ festgehalten: „7.1 Ansprüche aus Gewährleistung für Mängel, und 7.9 : **Die Versicherung erstreckt sich nicht auf Schadenersatzverpflichtungen wegen Schäden, die an den vom Versicherungsnehmer (oder in seinem Auftrag oder für seine Rechnung von Dritten) hergestellten oder gelieferten Arbeiten oder Sachen infolge einer in der Herstellung oder Lieferung liegenden Ursache entstehen.**“ Somit seien Leckortungskosten – Punkt 7.1. – sowie die Provisoriumsherstellung – siehe Punkt 7.9 – nicht vom Versicherungsschutz erfasst. Sieht recht eindeutig aus, oder?

Der involvierte Subunternehmer ruft die Schlichtungskommission des Fachverbandes der Versicherungsmakler an: **Es handle sich um einen versicherten Sachschaden**, durch die Errichtung des provisorischen Ausgleichsbeckens wären abgeleitete Vermögensschäden durch Stornos der Hotelbesucher wegen Unbenutzbarkeit des Schwimmbades, vermieden worden. Es handle sich bei diesen Kosten folglich um Rettungskosten. Die betroffe-



Mit einem Schwimmbad hat alles begonnen.



ne Versicherung wiederum argumentiert, dass ein abgeleiteter Vermögensschaden nur dann gegeben wäre, „wenn die Zimmer wegen Feuchtigkeit (aufgrund des Wasseraustritts aus dem vom Versicherungsnehmer mangelhaft errichteten Ausgleichsbeckens) nicht hätten vermietet werden können.“

Eine Partei irrt

Die Schlichtungskommission hält in ihrem Entscheid fest: Eine der Parteien irrt bei der Schilderung des Sachverhalts offenbar, und begründet das so: Die Versicherung gehe davon aus, dass der Versicherungsnehmer das gesamte Ausgleichsbecken hergestellt hätte. Er war aber nur mit der Folienverkleidung beauftragt. „**Aufgrund der Durchfeuchtung des Mauerwerkes liegt ein versicherter Sachschaden vor. Die daraus abgeleiteten Vermögensschäden**



Durchfeuchtung des Mauerwerkes und die Folgen.

sind die vom Hotelier zu gewährenden Preisnachlässe beziehungsweise allfällige Verluste aus gerechtfertigten Stornos aufgrund der Nichtbenutzbarkeit des Schwimmbades. Diese Mangel- folgeschäden sind **grundsätzlich versicher-**

chert“, urteilt die RSS. Es handle sich daher um einen **abgeleiteten Vermögensschaden**, nicht um Rettungskosten: **Der Haftpflichtversicherung des Subunternehmers wird die Deckung des Schadenfalls empfohlen.** ■



www.uniqa.at

MaklerService

Der SteffShop ist das UNIQA Bonuspunkteprogramm für Makler.

- Prämie vermitteln
- Punkte sammeln
- Waren / Gutscheine einlösen

Denk





BEST-INTEREST-Ansatz aus der Maklersicht

Die Einführung des sogenannten Best-Interest-Ansatzes für sämtliche Versicherungsvertreiber bzw. Vertriebsformen stellt das Kernstück der neuen EU-Richtlinie IDD im Sinne der konsumentenschutzpolitischen Zielsetzung der Richtlinie dar. Ein Kommentar des Versicherungsrechtsexperten Dr. Roland Weinrauch, der sich auch beim Expertentreffen in Alpbach als Referent der Diskussion stellte.

Postuliert wird der „Best Interest“-Ansatz in Art. 17 Abs. 1 IDD, der wie folgt lautet: „Die Mitgliedsstaaten stellen sicher, dass Versicherungsvertreiber bei ihrer Versicherungsvertriebstätigkeit gegenüber ihren Kunden stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichen Interesse handeln.“

Darüber hinaus sollen die Mitgliedsstaaten gemäß Art. 17 Abs. 2 IDD sicherstellen, dass alle Informationen mit Bezug auf den Gegenstand der Richtlinie einschließlich Marketingmitteilungen, die der Versicherungsvertreiber an Kunden oder potenzielle Kunden richtet, redlich, eindeutig und nicht irreführend sind.

Schließlich haben die Mitgliedsstaaten gemäß Art. 17 Abs. 3 IDD sicherzustellen, dass Versicherungsvertreiber nicht in einer Weise vergütet werden oder die Leistung ihrer Angestellten nicht in einer Weise vergütet oder bewertet wird, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, kollidiert.



Versicherungsexperte Dr.
Roland Weinrauch LL.M. (NYU)

Meiner Ansicht nach führt die Einführung des Best-Interest-Ansatzes durch die IDD zu keinem Anpassungsbedarf im Hinblick auf die Versicherungsvermittlung durch Versicherungsmakler, da gemäß § 28 MaklerG der Versicherungsmakler schon jetzt den im Einzelfall bestmöglichen Versicherungsschutz für den Kunden herzustellen hat („Best Advice“-Verpflichtung in § 28 Z 3 Maklergesetz). Die bestehenden zivilrechtlichen Haftungsbestimmungen gehen daher schon jetzt weit über den von der IDD geforderten Maßstab hinaus.

Auch im Hinblick auf Art. 17 Abs. 3 IDD reicht aus meiner Rechtssicht dieser hohe zivilrechtliche Haftungsmaßstab, dem der Versicherungsmakler unterworfen ist, aus, um sicherzustellen, dass für die Versicherungsvermittlung durch Versicherungsmakler im Hinblick auf die Vergütung keine Fehlanreize auftreten können.

Für andere Vertriebswege (selbstständige Versicherungsagenten und angestellter Außendienst) muss im Rahmen der Umsetzung der IDD in nationales Recht jedoch die Frage beantwortet werden, wie ein Handeln im „besten Interesse“ des Kunden tatsächlich verwirklicht werden kann. Besonders evident wird diese Frage, wenn man sich die Vermittlung im Rahmen von Ausschließlichkeitsvereinbarungen vor Augen führt. **Diese Produkte werden nicht immer im besten Interesse des Kunden liegen können. Unklar ist, welche Aufklärungsverpflichtungen den Versicherungsvertreiber im Detail tref-**

fen bzw. wie weit diese Verpflichtungen reichen. Es bleibt abzuwarten, welche Antworten der nationale Gesetzgeber im Rahmen der Umsetzung der IDD dazu geben wird.

Selbst wenn die Umsetzung jedoch dazu keine konkreten Aussagen liefern sollte – so etwa dann, wenn eine wörtliche Übernahme der gegenständlichen Richtlinienbestimmungen erfolgen sollte –, stellt sich

Der Best-Interest-Ansatz der IDD reicht nicht an die bestehende Best-Advice-Verpflichtung des Versicherungsmaklers heran.

die Frage der zivilrechtlichen Auswirkungen solcher neuen gesetzlichen Ausübungsvorschriften. Meiner Ansicht nach muss sich der Haftungsmaßstab aufgrund dieser erforderlichen Neuregelung für diese Vertriebsformen (selbstständiger Versicherungsagent, angestellter Außendienst) ändern. Wenn vom Gesetzgeber keine Klarheit geschaffen werden sollte, so wird dies über die Jahre durch die Gerichtshöfe erfolgen.

Der Best-Interest-Ansatz der IDD reicht nicht an die bestehende Best-Advice-Verpflichtung des Versicherungsmaklers heran. Daher wird die Umsetzung der IDD den Haftungsmaßstab des Versicherungsmaklers nicht ändern. Fraglich bleibt jedoch die Auswirkung auf andere Vertriebswege (selbstständiger Versicherungsagent, angestellter Außendienst).

Dr. Roland Weinrauch LL.M. (NYU)

Wien

Rechtswissen für die Makler

Der Titel „Rechtswissen für den Versicherungsmakler“ hat sich bereits zur Trademark entwickelt: Auch heuer veranstaltet die Fachgruppe Wien in Kooperation mit der Helvetia Versicherung eine Neuauflage dieses Seminars zu einem hochkomplexen Bereich der Versicherung. Rechtliche Gegebenheiten und Erfordernisse bilden die Basis des Versicherungswesens. Auch heikle verwandte Bereiche wie Sozialversicherung, Gewerbeordnung, Konsumentenschutzgesetz, EU-Recht oder Gesellschafts- und Schadenersatzrecht erfordern juristi-

sches Know-how. Das Wissen um die Grundlagen der Rechtsordnung, spezielle Gesetzesmaterien sowie die Vernetzung der diversen Rechtsinstitute ist daher das Um und Auf für den Berufsstand. „Rechtswissen für den Versicherungsmakler“ bietet an vier Tagen (jeweils von 9 bis 17 Uhr) in den Räumlichkeiten der Generaldirektion der Helvetia am Hohen Markt eine umfassende Einführung in die Materie. Als Referenten konnten erfahrene Praktiker gewonnen werden, die gemeinsam auf hundert Jahre Praxiserfahrung zurückblicken können.

Termine, Vortragende, Themen:

Montag, 17. 10. 2016 – Mag. Erwin Gisch: Das Versicherungsvertragsrecht als Sonderprivatrecht und Versicherungsbedingungen

Dienstag, 18. 10. 2016 – Dr. Helmut Tenschert: Grundzüge der österreichischen Rechtsordnung

Montag, 14. 11. 2016 – Dr. Johannes Stögerer: Schadenersatz- und Vertragsrecht

Dienstag, 15. 11. 2016 – Dr. Roland Weinrauch: Nationales und Internationales Recht, spezifisches Recht für Versicherungsmakler ■

Aktuelles Wissen für den Versicherungsmakler

Die Seminarreihe „Aktuelles Wissen für den Versicherungsmakler von heute und morgen“ hat sich zur anerkannten Standardausbildung der Branche entwickelt. Am 11. März 2016 startet nun der

erste Vorbereitungskurs zur Befähigungsprüfung im Jahr 2016 für den Versicherungsmakler, in dem alle wichtigen Themen rund um die Branche behandelt werden. Die Seminarreihe ist aber auch

bestens dazu geeignet, Wissen aufzufrischen oder neue Mitarbeiter einzuschulen. Der Kurs findet jeweils von 9 bis 17 Uhr statt. Nähere Informationen auf www.wiener-versicherungsmakler.at ■

Vorarlberg

Versicherung am Bau

Die Fachgruppe Vorarlberg bietet für Mitglieder das Seminar „Bauwesenversicherung in der Praxis“. Der Vortragende Ing. Gerhard Fischer ist Experte zum Thema und gefragter Referent mit hervorragendem Praxiswissen. Er wird den Teilnehmern im Zuge des Seminars Versicherungen am Bau und deren gesetzliche Grundlagen

näherbringen. Weitere Themen: Bauwesenversicherung und Bauherrenhaftpflichtversicherung, Abgrenzung der unterschiedlichen Versicherungssparten – Ausschlüsse und mögliche Zusatzdeckungen, spezielle Deckungsnotwendigkeiten sowie Schadensabwicklung in der Theorie und anhand von Praxisbeispielen. ■

INFO

Termin: Freitag, 14. Oktober 2016, 9.00–17.00 Uhr, anschließend FGT
Ort: Best Western (ehem. Illpark), Feldkirch
Preis: Euro 90,- pro Person (inkl. Mittagessen, Pausen- sowie Seminargetränke und Seminarunterlagen)
Anmeldung unter: fn@wkv.at

Niederösterreich

Ihr gutes Recht

Dem Thema Rechtsschutzversicherung widmet sich die Fachgruppe Niederösterreich. Unter der Leitung des Rechtsexperten Mag. Erwin Gisch findet das gleichnamige Seminar an zwei Terminen statt:

Fr, 30. September 2016, WIFI St. Pölten

Mariazeller Straße 97, 3100 St. Pölten

Kursnummer: 73063016

Do, 6. Oktober 2016

Bezirksstelle Zwettl

Gartenstraße 32, 3910 Zwettl

Kursnummer: 73063026

Jeweils von 9.00 bis 17.00 Uhr

Das Programm umfasst die Themen Versicherungsfall und zeitlicher Geltungsbereich, Leistungen der Rechtsschutzversicherung, Risikoausschlüsse, Risikoerhöhung und -reduzierung sowie Obliegenheiten.

Anmeldeschluss ist jeweils 10 Tage vor

dem Termin. Die Anmeldung kann per Telefon: 02742/890, per Fax: 02742/890-2100 oder auch per E-Mail: kun-

denservice@noe.wifi.at erfolgen.

Kosten: Euro 99,- pro Person inkl. Verpflegung und Unterlagen

Weiterbildungszertifikat des Fachverbandes: Für dieses Seminar können 80 Credits angerechnet werden. ■

Oberösterreich

Fachverband Roadshow 2016

Der Fachverband macht im Zuge seiner Roadshow 2016 auch in Oberösterreich Halt. Diese Gelegenheit nutzten rund 130 Mitglieder in der WKO Oberösterreich, um sich über Maklerhaftpflichtversicherung, zukünftige Entwicklungen im Bereich der Unternehmensnachfolge sowie

über versicherungsrelevante straf- und steuerrechtliche Themen zu informieren.

Einer der Höhepunkte der Veranstaltung war zweifelsohne die Verleihung der goldenen Ehrennadel des Fachverbandes für die langjährige und außergewöhnliche Leistung für ihren

Berufsstand an Herbert Schmaranzer, Herbert Jungwirth sowie Reinhard Schrefler.

In diesem feierlichen Rahmen überreichte auch Univ.-Prof. Dr. Andreas Riedler die Urkunden an die Absolventen der Seminarreihe zum Thema Schadenersatzrecht. ■



FV-Obmann Gunther Riedlsperger und FG-Obmann Dr. Gerold Holzer.



Absolventen der Seminarreihe Schadenersatzrecht mit Univ.-Prof. Dr. Andreas Riedler.



Die mit Recht stolzen Absolventen und künftigen Makler ob der Enns.

Neue Versicherungsmakler für Oberösterreich

Über mehr als 30 neue Versicherungsmakler freut man sich in der WKOÖ Fachgruppe der Versicherungsmakler.

Nach Besuch des halbjährigen Vorbereitungslehrganges und mit guten Praxisvorkenntnissen haben diese Absolventen die anspruchsvolle Befähigungs-

prüfung für Versicherungsmakler abgelegt. 8 Kandidaten haben diese sogar mit Auszeichnung absolviert.

Kürzlich fand die feierliche Urkundenver-

leihung an die **Absolventen der Befähigungsprüfung** durch den Fachgruppenobmann Dr. Gerold Holzer und Geschäftsführer Thomas Wolfmayr statt. ■

Steiermark

Expertentag 2016

Der Schaden selbst ist meist nicht zu verhindern. Mit den richtigen Maßnahmen kann man das Ausmaß jedoch wesentlich reduzieren. Der diesjährige Expertentag widmet sich der Frage, wie man dabei für den Kunden und sich selbst Zeit, Geld und Nerven sparen kann. Und weil Lachen gesund ist, steht auch eine humoristische Einlage auf dem Programm.

FREITAG, 4. NOVEMBER 2016

10.00–17.30 Uhr

MP09 Pachleitner Headquarter

Liebenauer Tangente 4/6, 8041 Graz

Programm

10.00 Uhr

Get-together mit gemeinsamem Frühstück

10.30–11.00 Uhr

Eröffnung und Begrüßung

Bericht des Bundesobmanns Akad. Vkf. Gunther Riedlsperger

11.00–12.30 Uhr

Sichere Abwicklung von Versicherungsschäden – Haftungsfalle Schadensabwicklung

RA Dr. Roland Weinrauch, Weinrauch Rechtsanwälte GmbH

12.30 Uhr

Mittagessen auf Einladung der Fachgruppe

13.30–15.00 Uhr

Modernes Schadensmanagement aus Sicht des Versicherers,
des Versicherungsmaklers und aus dem Blickwinkel des Kunden

Dr. Peter Winkler, faircheck Schadensservice GmbH

15.00 Uhr

Kaffeepause

15.15–17.30 Uhr

Versicherungsfälle für Profis mit Humor

Gerhard Veits, Veits & Wolf Versicherungsmakler GmbH

17.30 Uhr

Abendessen auf Einladung der Fachgruppe

Anmeldungen unter 0316/60 14 38 oder versicherung.makler@wkstmk.at.

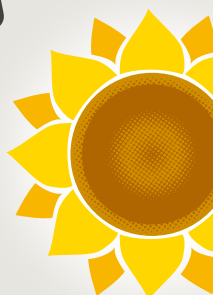
Aus organisatorischen Gründen wird um Anmeldung bis spätestens 28. Oktober 2016 gebeten.



**FÜRS LEBEN
VORSORGEN.
WIR
SCHAFFEN
DAS.**

**Die Lebensversicherung
der NV.**

- Absichern, ansparen, vorsorgen
- Ganz einfach und flexibel



Die Niederösterreichische
Versicherung

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

„Donau positioniert sich als regionaler Versicherer“

Der neue Chef der Donau Versicherung, Dr. Peter Thirring, stellt im VM-Interview klar: Die Wahl der richtigen Versicherung ist auch weiterhin ohne professionelle Beratung nicht denkbar. Deshalb setzt sein Institut auf eine Intensivierung der Zusammenarbeit mit den Maklern. Er kündigt Marketingoffensiven an, besonders im Bereich der Abdeckung biometrischer Risiken. Das Interview führte Milan Frühbauer.

VM: Ihr persönlicher Umstieg von einem international agierenden Konzern zur Donau ist geschafft?

Thirring: Voll und ganz. Meine ganze Kraft gilt jetzt einem österreichischen Versicherungsunternehmen, das seit 149 Jahren in Österreich agiert und auch in Zukunft beträchtliche Marktchancen hat.

Wird es auch neue Akzente geben?

Wir positionieren uns jetzt noch stärker als österreichisches Unternehmen mit einem österreichischen Hauptaktionär und als regionaler Versicherungspartner. Wichtig ist mir dabei die Nähe zu den Kun-

den sowie zu unseren Vertriebspartnern. Die Donau konzentriert sich in dezentraler Organisationsstruktur auf den heimischen Markt.

Im Zuge der Digitalisierungsdebatte quer durch die Wirtschaftszweige prognostizieren einige Experten auch der Versicherungswirtschaft den Vertriebswandel. Onlineangebote, standardisierte Offerte und Vergleichsportale würden traditionelle Vertriebswege ablösen ...

Also, in aller Klarheit: Für mich ist es undenkbar, dass man die individuelle, auf die Bedürfnisse und Deckungsnot-

wendigkeiten maßgeschneiderte Polizze ohne entsprechende persönliche Beratung verkauft. Die falsche oder unzureichende Versicherung kann für den Kunden im Schadensfall zu schwerwiegenden Konsequenzen führen. Deshalb ist das Beratungsgespräch unverzichtbar.

Dazu kommt, dass nur wenige Versicherungsnehmer in der Lage und willens sind, sich durch intensive Internetrecherche, Analyse der angebotenen Deckungskonzepte und umfassende Konditionenvergleiche zwischen den Anbietern eine Versicherung zu suchen. Mit der notwendigen Versicherung beschäftigt man sich nicht im stillen Kämmerlein. Wir setzen daher auf höhere Servicequalität, Servicierung der Makler und personelle Investitionen für die Arbeit im Bereich Social Media. Denn das Beratungsgespräch ist aus meiner Sicht der Angelpunkt für einen erfolgreichen Abschluss, der auch die Kundenbedürfnisse abdeckt. Die Digitalisierung hingegen ist für uns in erster Linie ein Instrument zur Optimierung der Prozesse.

Wie hoch ist bei der Donau die sogenannte Maklerquote?

Im Neugeschäft stammen mehr als 50 Prozent von den Versicherungsmaklern. Im Bestand ist es ebenfalls etwas mehr als die Hälfte. Das heißt, dieser Vertriebsweg ist für uns von elementarer Bedeutung. Wir werden auch die Infrastruktur für die flächendeckende Maklerbetreuung verstärken.



Peter Thirring: „Für mich ist es undenkbar, dass man Polizzen, die auf individuelle Deckungsnotwendigkeiten abstellen ohne persönliche Beratung verkauft.“

Mit der eher klein strukturierten Maklerszene in Österreich können Sie leben, oder sind Sie für einen Konzentrationsprozess?

Keineswegs. Die dichte regionale Präsenz kleinerer Maklerunternehmen ermöglicht ja die so wichtige flächendeckende Beratungstätigkeit. Und die Versicherungsmakler sind durchaus in der Lage, auch ein breiter werdendes Produktangebot gegenüber ihren Kunden zu kommunizieren.

Themenwechsel: Die Lebensversicherung ist als Folge der anhaltenden extremen Niedrigzinspolitik der EZB international ins Gerede geraten. In manchen ausländischen Medien läuten schon die Totenglocken, sie wird totgesagt.

Was ich für einen Unsinn halte. Die klassische LV ist weiterhin sehr wichtig. Sie hat nämlich ein entscheidendes Alleinstellungsmerkmal – die lebenslange Rente. Die Lage ist in Österreich als Folge der gesetzlichen Rahmenbedingungen deutlich besser. Wir können die Garantiezinssätze weiterhin erwirtschaften und werden die klassische LV auch in Zukunft offensiv anbieten. Im Gegensatz zur Fondsgebun-

Die Donau hat beispielsweise eine Krebsversicherung sehr erfolgreich auf den Markt gebracht. Die Berufsunfähigkeitsversicherung hat in Österreich noch viel Marktpotenzial, denn leider glauben viele Österreicher immer noch, die staatliche Vorsorge im Schadensfall reiche aus. Sie reicht eben nicht. Wir werden viel Aufmerksamkeit der Betrieblichen Altersvorsorge widmen, denn da gibt es im Bereich der KMU noch sehr viel Potenzial. Hier kann die zweite Säule der Altersvorsorge noch viel leisten.

nenen, bei der der Versicherungsnehmer das Veranlagungsrisiko übernehmen muss, sind es bei der Klassischen wir, die die Verantwortung übernehmen. Das ist unsere ureigene Kompetenz, und diese

nehmen wir – auch wenn die Kapitalunterlegungsregeln mittlerweile sehr streng sind – mit Professionalität wahr.

Und wie steht es um die übrigen biometrischen Risiken?

Diese werden einen unserer Marketing-schwerpunkte darstellen. Die Donau hat beispielsweise eine Krebsversicherung sehr erfolgreich auf den Markt gebracht. Die Berufsunfähigkeitsversicherung hat in Österreich noch viel Marktpotenzial, denn leider glauben viele Österreicher immer noch, die staatliche Vorsorge im Schadensfall reiche aus. Sie reicht eben nicht. Wir werden viel Aufmerksamkeit der Betrieblichen Altersvorsorge widmen, denn da gibt es im Bereich der KMU noch sehr viel Potenzial. Hier kann die zweite Säule der Altersvorsorge noch viel leisten. Denn es gibt gleichsam den eingebauten Inflationsschutz: Steigen die Zinsen, dann profitiert der Kunde unmittelbar davon. Gleichzeitig werden wir auch die Ablebensversicherung als die eigentlich klassische Variante der Lebensversicherung stärker in den Fokus stellen.

Auch in der Krankenversicherung sehe ich weiteren Bedarf. Wir haben in Österreich hier zwar eine starke, leistungsfähige erste Säule, aber viele Menschen wünschen sich auch hier eine spürbare Ergänzung.

In den vergangenen Monaten ist auch der frühzeitige Ausstieg aus der LV als Folge von formalen Beratungsmängeln heftig diskutiert worden.

Davon ist die Donau praktisch nicht betroffen. Aber generell muss ich sehr warnen: Das, was der VKI und manche Prozessfinanzierer rund um dieses Thema verbreiten, entbehrt jeder Rechtsgrundlage und ist nicht ausjudiziert. Und es ist auch schwer verständlich, wenn jemand, der zehn Jahre lang eingezahlt hat, plötzlich behauptet, ihm sei das Rück-



„Wir werden die klassische LV auch in Zukunft offensiv anbieten.“

trittsrecht bei Vertragsabschluss nicht ausreichend erklärt worden, und er fordert jetzt den eingezahlten Betrag plus Zinsen zurück. Erfreulicherweise stehen dem die Makler sehr skeptisch gegenüber und wecken diesbezüglich keine unerfüllbaren Erwartungen.

Wie beurteilen Sie insgesamt die jetzt intensiver werdende Diskussion über den Strukturwandel bei den Finanzdienstleistern?

Da unterscheide ich sehr deutlich zwischen den Banken und den Versicherungen. Der Bürger nimmt Bankdienstleistungen praktisch wöchentlich in Anspruch und wird seit Jahren mit der Automatisierung von Routinefällen vertraut gemacht. Wir in der Versicherungswirtschaft haben hingegen viel seltener Kontakt mit den Kunden. Erstmals bei Abschluss einer Versicherung, die stark auf individuelle Lösungen abstellt, und später möglicherweise in einem Schadensfall. In beiden Fällen brauchen die Versicherungsnehmer persönliche Beratung und auch Hilfe bei der Abwicklung des Schadens. Deshalb sehe ich – im Gegensatz zu den Banken – bei den Assekuranzen keinen so starken Strukturwandel auf uns zukommen. ■

„Wird schon jemand zahlen“

Die Österreicher verfügen über eine Vollkasko-Mentalität, so der trockene Befund von Mag. Hermann Fried, Mitglied des Vorstandes der Wiener Städtischen. Bei Berufsunfähigkeit kann sich dieser Irrglaube allerdings rächen.

Hermann Fried ist als Vorstand beim Branchenprimus zuständig für Marketing und Vertrieb, entsprechend profund ist seine Einschätzung der Marktdurchdringung: „In der Pensionsvorsorge sind wir mit der Aufklärung schon ziemlich weit. Da verkaufen wir Vorsorgeprodukte auch schon an Berufsanfänger.“ Bei der **Berufsunfähigkeit** sehe es hingegen noch anders aus. Hier herrsche nach wie vor die Meinung „Da werde ich eh versorgt“ vor, obwohl die Realität – eine eklatante Versorgungslücke – ganz anders aussieht. „Das Thema wird zu wenig diskutiert“,

so der Experte. Es ist unangenehm, und kaum jemand kennt irgendwen in seinem Nahbereich, den das Schicksal BU ereilt hat: „Da gibt es **keine Beispiele oder negative Erfahrungen.**“ Zum einen ist die von der Sozialversicherung ausbezahlte Berufsunfähigkeitspension weitaus niedriger als das aktive Einkommen, zum anderen verursachen die Auslöser für eine Arbeitsunfähigkeit – schwere körperliche Krankheiten wie Krebs oder langwierige psychische Erkrankungen, etwa Burn-out – auch zusätzliche Kosten durch Therapie oder behindertengerechte Umbauten der Wohnung.

Hohe Anforderungen

Dazu kommt, dass die **Anforderungen der Sozialversicherer** immer höher werden: „Zugangsbedingungen verschlechtern sich, und es gibt laufend neue Gesetze und Regelungen“, so Fried. Zudem hätten die Kassen zu wenig Geld: „Der Sozialstaat wird rückgebaut. Die Chance auf eine BU-Pension reduziert sich.“ Dennoch relativiert der Versicherungsprofi: „Auch früher war die BU schon viel, viel niedriger als die normale Pension.“ Insgesamt werden zwei Drittel aller Anträge auf eine BU-Pension abgelehnt. Derzeit sind rund **450.000 Österreicher von Berufsunfähigkeit betroffen**: „Die Chance, einmal berufsunfähig zu werden, liegt bei 40 Prozent.“ Im Lichte dieser Zahlen erscheint die Durchdringung mit entsprechenden Vorsorgeprodukten umso erschreckender: Hierzulande hat gerade einmal jeder 40. eine BU-Versicherung. Im Vergleich dazu ist es in Deutschland die Hälfte der Arbeitnehmer: „Dort hat man das Thema bereits vor 20 Jahren zu trommeln begonnen“, verweist Fried auf die Pionierstellung der

Nachbarn. Langsam scheint sich die Notwendigkeit einer BU-Vorsorge aber herumzusprechen: Laut einer Umfrage der **Wiener Städtischen sind 70 Prozent der Österreicher der Meinung, im Ernstfall nicht ausreichend durch die staatliche Unfall- oder Krankenversicherung abgesichert zu sein.**

Bei der Städtischen hat man seit jeher ein besonders Interesse am Thema Pflege und an BU-Bereichen, die oft unterhalb der Wahrnehmung der Kunden liegen: „Wir sind ein Dienstleistungsunternehmen und wollen, dass unsere Kunden **für alle Situationen abgesichert sind**“, erklärt der Vertriebsvorstand. Man wolle das Thema BU nun verstärkt angehen. Hier hätten die Vertriebspartner eine wichtige Funktion: „Viele Kunden wünschen hier mehr Beratung. Wir unterstützen unsere Partner dabei. Dazu müssen wir das Feld aufbereiten.“ Jedoch sei die BU auch zu wenig im Bewusstsein der Vermittler: „**Drei Viertel der Beratungsgespräche enden ohne eine Erwähnung der BU**“, weiß Fried. Information und Appelle an den Vertrieb seien daher elementar: „Wir müssen das Thema anbringen – das ist notwendig und wird immer notwendiger.“ Auch in der Gewerbeversicherung hätte das Thema einen wichtigen Platz: „Junge Menschen, die eine Firma gründen, oft als EPU, sind hier nicht abgesichert. Eine BU-Vorsorge sollte von Anfang an dabei sein.“ Das Ziel müsse auf jeden Fall ein adäquater Schutz sein: „Es ist Aufgabe der Makler, das den Kunden zu sagen und sie aufzuklären.“ Dazu **musse aber die Eintrittsbarriere gesenkt werden**, damit man das Thema in den Markt und in die Köpfe der Partner bringen kann: „Dann kann die BU leichter verkauft werden, und die Kunden können sie leichter annehmen.“



© Elke Mayr

Hermann Fried: „Kunden wollen bei der BU umfassende Beratung. Da sind unsere Vertriebspartner auch gefordert.“

Leistbares Produkt

Ein grundsätzliches Problem ist aber, dass die BU-Vorsorge nicht gerade zu den preisgünstigen Produkten gehört. Aus diesem Grund hat man bei der Wiener Städtischen nun eine „BU light“ entwickelt, um so die Eintrittsschwelle zu

zeit auf der Baustelle einen Unfall mit Langzeitfolgen haben könnte, verdient bedeutend weniger als ein Notar – der wiederum in die Gruppe mit der niedrigsten Gefährdung fällt. Das gleiche Bild zeigt sich bei praktisch allen manuellen Tätigkeiten. Seit April bieten die Wiener

„Wir sind ein Dienstleistungsunternehmen und wollen, dass unsere Kunden für alle Situationen abgesichert sind“, erklärt der Vertriebsvorstand. Man wolle das Thema BU nun verstärkt angehen. Hier hätten die Vertriebspartner eine wichtige Funktion: „Viele Kunden wünschen hier mehr Beratung. Wir unterstützen unsere Partner dabei. Dazu müssen wir das Feld aufbereiten.“ Jedoch sei die BU auch zu wenig im Bewusstsein der Vermittler: „Drei Viertel der Beratungsgespräche enden ohne eine Erwähnung der BU“, weiß Fried.

senken. Aus Sicht von Fried ist die Einteilung der Risikogruppen nach der beruflichen Tätigkeit ein Teil des Dilemmas: „Genau jene Berufsgruppen, die am wenigsten verdienen, haben die höchste Gefährdung.“ Ein Maurer etwa, der jeder-

daher ein einzigartiges Produkt in Österreich: „Multi Protect“ – einen leistbaren Existenzschutz bei schwerer gesundheitlicher Beeinträchtigung. „Multi Protect kann die Existenz sichern und helfen, einen drohenden Einkommensverlust auszugleichen“, erklärt Hermann Fried. „Mit unserem Produkt sind Fixkostenabdeckung, die Sicherung des gewohnten Lebensstandards und die notwendigen Therapien und Behandlungen kostengünstig machbar.“ Bei

der Lösung handelt es sich um eine Ausschnittsdeckung: „Daher können wir hier viel, viel billiger sein.“ Inkludiert sind der Verlust von Grundfähigkeiten – etwa Sehen, Hören, Sprechen, Orientierung –, Pflegebedürftigkeit ab Pflege-



„Multi-Protect – als leistbarer Existenzschutz.“

stufe 1 und schwere Krankheiten. Beim Eintreten dieser Ereignisse wird eine vereinbarte monatliche Rente bis zum 65. Lebensjahr ausbezahlt. Bei Krebserkrankungen gibt es eine einmalige Leistung in Höhe der 36-fachen Monatsrente. ■

MULTI PROTECT

Mit einer günstigen Prämie ist Multi Protect eine preiswerte Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung und ein idealer Basisschutz für Handwerker, Facharbeiter und Pflegekräfte, Hausfrauen und -männer, aber auch Selbstständige und Firmengründer.

Unverbindliche

Berechnungsbeispiele:

Alter: 30 Jahre

Rente monatlich: 500 Euro
 Einmalleistung: 18.000 Euro
 Prämie monatlich: 18,90 Euro

Alter: 40 Jahre

Rente monatlich: 750 Euro
 Einmalleistung: 27.000 Euro
 Prämie monatlich: 33,70 Euro



Wer beschäftigt sich schon gerne mit den Gefahren einer möglichen Berufsunfähigkeit? Doch Themenausgrenzung hilft nicht!

2. Versicherungsforum Krems

Die Donau-Universität Krems gilt als erste Adresse für die berufsbegleitende Weiterbildung und bietet exklusive Master-Studiengänge und Kurzprogramme. Neben den Bereichen Medizin, Wirtschaft und Medien verfügt man hier an der Donau über besonders herausragende Expertise im Versicherungswesen.

Mit rund 9.000 Studierenden und 20.000 Absolventen aus 90 Ländern ist die Donau-Universität eine der führenden Anbieterinnen von Weiterbildungsstudien in Europa und führt **das Qualitätssiegel der AQ Austria**. Hier verbinden sich 20 Jahre Erfahrung in postgradualer Bildung mit permanenter Innovation in Forschung und Lehre.

VERSICHERUNGSRECHTLICHE LEHRGÄNGE MIT START IM SEPTEMBER 2016

- Master of Laws im Versicherungsrecht, LL.M.
- Master of Legal Studies im Versicherungsrecht, MLS
- Akademische/r VersicherungsmaklerIn
- Akademische/r ExpertIn in Versicherungsrecht

VERSICHERUNGSFORUM 2016

Am **4. Oktober 2016** lädt das Department für Wirtschaftsrecht und Europäische Integration **zum 2. Kremser Versicherungsforum. Thema: Haftpflicht und D&O.**

Programm

Get-together	Montag, 3. Oktober 2016, 19.00 Uhr, Donau-Universität Krems, 1. Stock, Mitteltrakt (Altbau)
9 Uhr	Empfang bei Kaffee im Foyer des Audimax, Registrierung, Tagungsmappe
10 Uhr	Begrüßung und Eröffnung, Vorträge und Diskussionen
10.15 Uhr	Haftpflichtjudikatur 2015/2016 des OGH und die Learnings für <u>Versicherungsberater, Dr. Wolfgang Reisinger</u>
	Kostentragung beim Austausch potenziell schadhafter Produkte, <u>Dr. Karin Hartjes</u>
	<u>Compliance für Versicherungsmakler, RA Mag. Christoph Schertler</u>
12.30 Uhr	Mittagessen in der Mensa
13.30 Uhr	Kostenanrechnung und Verteilung nicht ausreichender Versicherungssummen in der D&O-Versicherung, <u>Prof. Dr. Robert Koch, LL.M.</u>
14.15 Uhr	Kaffeepause im Foyer des Audimax
	Deckungserweiternde Kostenersatzklauseln moderner D&O Wordings, <u>Dr. Georg Aichinger</u>
	Schadenbearbeitung in der Praxis der D&O-Versicherung, <u>Michael Hendricks</u>
ca. 16.00 Uhr	voraussichtliches Ende der Veranstaltung

Moderation: Dr. Klaus Koban, MBA und Mag. Erwin Gisch, MBA (Mitglieder des wissenschaftlichen Beirats am Department für Wirtschaftsrecht und Europäische Integration)

Das Versicherungsforum kann als Veranstaltung zum Erwerb des Weiterbildungszertifikats des Fachverbandes der Versicherungsmakler angerechnet werden. Teilnahmegebühr (ohne MwSt.): Euro 150,- (inkludiert im Preis sind Mittagessen, Getränke, Tagungsunterlagen und Tagungsband).

20 % Ermäßigung für StudentInnen und AbsolventInnen der Donau-Universität Krems. Anmeldung zum Forum bzw. Get-together bis 26. September 2016 per E-Mail: elvira.kaiblinger@donau-uni.ac.at



Bye, bye, Great Britain!

Die Mehrheit der Briten will raus aus der EU, so das Ergebnis des Referendums vom Juni. Zwar hat das britische Parlament den blauen Brief nach Brüssel noch nicht verschickt, die Experten analysieren aber bereits, welche Auswirkungen der sogenannte Brexit auf die Wirtschaft der Union haben könnte.

Der **EU-Austritt der Briten** ist eine große Herausforderung für Großbritannien und die gesamte EU mit erheblichen wirtschaftlichen Risiken“ so **Prof. Dr. Michael Heise, Chefvolkswirt der Allianz SE**, bei einem Pressegespräch in Wien. Langfristig könne der Brexit aber dazu beitragen, dass die EU sogar wieder enger zusammenrückt. Vorerst gibt es aber viele Sorgen und Überlegungen, wie sich der Abschied der Briten auf die EU, insbesondere die Wirtschaft, auswirken könnte. Der wahrscheinliche Austritt der Briten wird das **jährliche BIP-Wachstum des Königreichs in den nächsten Jahren wohl um ein bis zwei Prozentpunkte senken**, so die Prognose Heises. Auch eine **Rezession sei nicht völlig ausgeschlossen**, langfristig werde sich das Wirtschaftswachstum aber wieder erholen. Aus Sicht der EU werde der Export nach Großbritannien leiden. Auswirkungen, die auch in Österreich spürbar, wenn auch nicht dramatisch sein werden: „Der ‚Brexit‘ könnte Österreichs Wirtschaft heuer somit rund 0,2 Prozentpunkte an Wachstum kosten“, meint der Chefvolkswirt. Gründe dafür seien die wirtschaftliche Unsicherheit, die die Investitionsbereitschaft dämpft, sowie geringere Exporte nach Großbritannien, dem achtwichtigsten Handelspart-

ner der österreichischen Exportwirtschaft. Außerdem müsse durch den britischen EU-Austritt mittelfristig mit einem höheren EU-Mitgliedsbeitrag gerechnet werden: „Mit dem Ausscheiden Großbritanniens aus der EU geht ein wesentlicher Beitragszahler verloren. Auf Österreich wird ein **zusätzlicher jährlicher Mitgliedsbeitrag** in dreistelliger Millionenhöhe zukommen“, so Heise.

Auch auf den **Finanzmärkten** habe das Brexit-Votum für Unruhe gesorgt: „Bis zu den tatsächlichen Austrittsverhandlungen werden die Märkte von hoher Volatilität geprägt sein“, so die Einschätzung der Allianz-Kapitalmarktexperten. Langfristige Folgen an den Währungsmärkten seien aber laut dem Ökonomen nicht zu erwarten: **Während das britische Pfund vorerst auf dem niedrigen Niveau bleiben dürfte, sollte es keine nachhaltige Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar geben.** Einem zu starken US-Dollar dürfte die Fed durch die weiter in die Zukunft verschobenen Zinserhöhungen entgegenwirken.

Die **Europäische Zentralbank** könnte aufgrund des Drucks durch den Ausgang des EU-Referendums der Briten ihre **expansive Geldpolitik weiter lockern** beziehungsweise das Quantitative Easing



Michael Heise: „Schließe als Folge des Brexit Rezession in Großbritannien nicht aus.“

ausweiten. „Solange es aber nicht zu gravierenden Finanzmarkturbulenzen kommt, wird die EZB eine ruhige Hand bewahren.“ Von der Nullzinspolitik werde man frühestens 2018 abgehen. „Bevor die Zinsen wieder angehoben werden, wird die EZB das Anleihenkaufprogramm auslaufen lassen.“

Insgesamt ist Heise für Europa optimistisch: **Die jahrelange Zusammenarbeit in Politik und Wirtschaft** hätte dazu geführt, dass die europäischen Volkswirtschaften eng verbunden sind. Zwar seien einige Mitgliedsstaaten ein wenig europamüde, die Vorteile der Union würden aber die wenigsten leichtfertig aufgeben wollen. So sieht der Integrations-Analytiker hier durchaus auch eine Chance für die EU: „Dieses Europa der verschiedenen Ebenen und Geschwindigkeiten wird die Komplexität erhöhen. Es gibt der EU aber auch die Möglichkeit, ihre **Akzeptanz und die Begeisterung für das Projekt ‚Europa‘** zu steigern.“



Dunkle Wolken über der vom Brexit überraschten Londoner City.

VIG: Zufrieden zur Halbzeit

Die Vienna Insurance Group liegt mit dem Halbjahresergebnis 2016 voll im Plan. Bei den Konzernprämien in Höhe von 4,9 Milliarden Euro erzielte die VIG einen leichten Zuwachs von 0,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Nach wie vor beeinflusst die in vielen Märkten restriktiv geführte Zeichnungspolitik bei Einmal Erlägen in der Lebensversicherung das Gesamtprämienaufkommen.

Das Umfeld ist ohne Zweifel herausfordernd. Dennoch: **Die Vienna Insurance Group** liegt mit dem Halbjahresergebnis 2016 voll im Plan. Bei den Konzernprämien in Höhe von 4,9 Milliarden Euro erzielte die VIG einen leichten Zuwachs von 0,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Nach wie vor beeinflusst die in vielen Märkten restriktiv geführte Zeichnungspolitik bei Einmal Erlägen in der Lebensversicherung das Gesamtprämienaufkommen. Bereinigt um das Geschäft mit Einmal Erlägen betrug der Prämienzuwachs in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres sogar 4,5 Prozent. Der Gewinn (vor Steuern) betrug 201,3 Millionen Euro. *„Wir haben als Zielrichtung die Verdoppelung des Vorjahresgewinns auf bis zu 400 Millionen Euro ausgegeben und sind mit dem Halbjahresergebnis somit erfolgreich auf Kurs. Dies obwohl sich am Niedrigzinsumfeld nichts geändert hat und dadurch unser Finanzergebnis nach wie vor negativ beeinflusst wird“*, betont **Prof. Elisabeth Stadler**, Generaldirektorin der Vienna Insurance Group. Das Finanzergebnis betrug 449,5 Millionen Euro (-13,2 %). Die **Combined Ratio** des Konzerns nach Rückversicherung (ohne Berücksichtigung von Veranlagungserträgen) lag im Berichtszeitraum bei 97,9 Prozent und damit weiterhin klar unter der 100-Prozent-Marke. Die Kapitalanlagen des Konzerns einschließlich der liquiden Mittel lagen zum ersten Halbjahr 2016 bei 32,3 Milliarden Euro (+3,2 %). Die internationale Ratingagentur Standard & Poor's hat der Vienna Insurance Group im Juli 2016 erneut das Rating „A+“ mit stabilem Ausblick bestätigt. Die VIG weist damit weiterhin das beste Rating aller börsennotierten Unternehmen im ATX auf *„Standard & Poor's begründet die „A+“-Bewertung vor allem mit unserer führenden Marktposition und hohen finanziellen Beweglichkeit. Das gibt uns auch bei unerwarteten Marktturbulenzen Sicherheit. Standard & Poor's geht davon aus, dass wir unsere Marktführerschaft in Österreich und Zentral- und Osteuropa aufrechterhalten können“*, zieht **Prof. Elisabeth Stadler** eine positive Bilanz. Nach Plan verläuft auch die **Fokussierung auf jene vier Märkte**, in denen die VIG mittelfristig einen Marktanteil von mindestens zehn Prozent erzielen will. Mit Ausnahme von Polen, wo unter anderem die fortgesetzte Reduktion von Einmal Erlägen in der Lebensversicherung das Prämienvolumen nach unten drückte, zeigten Ungarn (Prämienplus von 15,4 %), Kroatien (+6,2 %) und Serbien (+12,1 %) klare Zuwächse. Erfreulich entwickelte sich die Vienna Insurance Group auch auf dem einige Jahre schwierig verlaufenden rumänischen



Elisabeth Stadler: „Wir können die Marktführerschaft in den CEE aufrechterhalten, sagen die Analysten.“

Versicherungsmarkt. In Rumänien erwirtschafteten die Konzerngesellschaften im ersten Halbjahr 2016 ein sattes Prämienplus von 37,3 Prozent. Dies resultierte vorwiegend aus dem Kfz-Versicherungsgeschäft, das derzeit in eine positive Richtung zeigt.

Im Halbjahresergebnis 2016 sind die Anpassungen und Vergleichswerte zu 2015 aufgrund des kürzlich zugestellten Bescheids der Finanzmarktaufsicht (FMA) bereits berücksichtigt. Mittlerweile hat die VIG den beherrschenden Einfluss über die gemeinnützigen Wohnbaugesellschaften wiedererlangt. Die künftige Vollkonsolidierung der Anteile der neun Gesellschaften wird sich erstmals im Abschluss für das dritte Quartal 2016 auswirken.

Solvency-II-Quote von 196 Prozent

Für die Berechnung der Solvency-II-Ratio hat die geänderte Bewertung der gemeinnützigen Wohnbaugesellschaften keine Relevanz. ■



Die VIG vermeldet eine **Combined Ratio** von deutlich unter 100 Prozent.

Uniqa sieht sich weiterhin auf Kurs

Der Uniqa-Konzern sieht sich zur Jahreshalbzeit durchaus auf Kurs. Doch die Niedrigzinsen und die proaktive Rücknahme der Einmalerläge in der Lebensversicherung drücken auf Ergebnis und Prämienvolumen.

Die verrechnete Konzernprämie landete wegen des gewollten Rückgangs bei Einmalerlägen in der Lebensversicherung mit minus 7,7 Prozent bei 3.277,7 Millionen Euro. Die laufenden Konzernprämien konnten um 1,4 Prozent gesteigert werden. **Die Versicherungsleistungen im Eigenbehalt wurden um 10,3 Prozent auf 2.291,6 Millionen Euro reduziert, gleichzeitig hat sich die Combined Ratio von 97,1 auf 96,9 Prozent verbessert.** Erwartungsgemäß sind die Nettoerträge aus Kapitalanlagen bedingt durch das verschärfte Niedrigzinsumfeld um rund 25 Prozent auf 301,5 Millionen Euro gesunken.

Uniqa-CEO Andreas Brandstetter in nüchterner Analyse: „Wir sind mit den Ergebnissen aus den ersten sechs Monaten in Summe auf Kurs, um unsere Ziele für das gesamte Geschäftsjahr 2016 zu erreichen. Die von uns am Jahresbeginn prognostizierte Reduktion des Ergebnisses vor Steuern ist eine Konsequenz des toxischen Niedrigzinsumfeldes, das unvermindert starken Druck auf die Erträge aus den Ka-

pitalanlagen ausübt. Erfreulich ist, dass wir die Combined Ratio entgegen der Branchenentwicklung weiter senken und die Kosten – trotz bereits angelaufener Investitionen im Rahmen unseres Innovationsprogramms – stabil halten konnten.“

Brandstetter zur Prämienentwicklung: **„Positiv sehe ich, dass wir die um die Einmalerläge bereinigten laufenden Konzernprämien steigern und sowohl in der Schaden- und Unfallversicherung als auch in der profitablen Krankenversicherung unseren Wachstumskurs fortsetzen konnten.“**

Zur erwarteten Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte meint der CEO: „Auf das Niedrigzinsniveau reagieren wir, indem wir uns weiterhin konsequent auf unser Kerngeschäft im versicherungstechnischen Bereich konzentrieren. Für das Geschäftsjahr 2016 gehen wir davon aus, dass das Ergebnis vor Steuern **um bis zu 50 Prozent niedriger ausfallen wird als das sehr gute Ergebnis 2015.** Gründe dafür sind die zunehmenden Investitionen in unser Anfang 2016 gestartetes Innovationsprogramm und die schwierigen Rahmenbedingungen auf den Kapitalmärkten. An unserem Vorhaben, die jährliche Ausschüttung je Aktie im Rahmen einer progressiven Dividendenpolitik in den kommenden Jahren kontinuierlich zu steigern, halten wir fest.“

Der Kapitalanlagebestand der Uniqa Group (einschließlich der Kapitalanlagen der fonds- und der indexgebundenen Lebensversicherung) erhöhte sich zum 30. Juni 2016 gegenüber dem letzten Bilanzstichtag auf 30.107,5 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 29.416,1 Mio. Euro). Das Eigenkapital der Uniqa Group belief sich zur Jahresmitte 2016 auf 3.267,3 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 3.152,7 Mio. Euro).



Andreas Brandstetter: „Wir haben die Einmalerläge gezielt heruntergefahren.“

Ausblick auf 2016

Uniqa startete Anfang 2016 das größte Innovationsprogramm in seiner Unternehmensgeschichte und wird in den kommenden zehn Jahren rund 500 Millionen Euro **in das „Re-Design“ des Geschäftsmodells**, den dazu notwendigen personellen Kompetenzaufbau und die erforderlichen IT-Systeme investieren. Diese erheblichen Zukunftsinvestitionen werden zu einem guten Teil im Jahr 2016 ergebniswirksam. In Kombination mit den anhaltend schwierigen Rahmenbedingungen erwartet Uniqa für das Geschäftsjahr 2016 ein im Vergleich zum sehr guten Ergebnis 2015 um bis zu 50 Prozent reduziertes Ergebnis vor Steuern.

Trotz der Investitionen und des herausfordernden wirtschaftlichen Umfelds beabsichtigt Uniqa, **die jährliche Ausschüttung je Aktie im Rahmen einer progressiven Dividendenpolitik in den kommenden Jahren kontinuierlich zu steigern.** ■



Die EZB-Zinspolitik schafft sehr schwieriges Umfeld für Versicherer.

NV: Flexible Vorsorge

Produktvielfalt führt auch zur Unübersichtlichkeit für den Kunden. Vor allem bei LV-Produkten. Die Niederösterreichische offeriert jetzt den Versicherungsnehmern ein Vorsorgeprogramm, das maßgeschneidert auf individuelle Bedürfnisse reagiert.

Keine Kosmetik, kein Etikettenschwindel, kein Tarifdschungel – mit ihrem völlig neu gestalteten „Lebensvorsorge-Universum“ kündigt die **Niederösterreichische Versicherung** die größte strukturelle Veränderung in der Lebensversicherung seit Einführung der Sparte im Unternehmen im Jahr 1983 an. Das durchgehend **neu gestaltete Vorsorgeprogramm der NV** möchte nicht bloß ein paar zusätzliche Kriterien einbauen oder einen neuen Produktnamen lancieren, sondern es basiert auf einem vollkommen neuen Rechenprogramm für die Versicherungsleistungen, in dem fast alle Vertragsinhalte (zwei versicherte Personen, Raucher/Nichtraucher usw.) als Merkmale erfasst sind. Damit soll es auch

keine Verwirrung bei den Tarifen mehr geben. Zukünftig können so individuelle und bedarfsgerechte Produktkombinationen angeboten werden: Von einer beliebig wählbaren Kombination der klassischen mit einer fondsgebundenen Lebensversicherung in einer Polizza über eine weitgehend frei wählbare Prämien-gestaltung bis zu neuen Produkten wie einer eigenständigen Berufsunfähigkeitsversicherung und der Risikorente. Damit könne für jeden Kunden ein maßgeschneidertes Paket geschnürt werden, **egal ob im Ansparbereich, im Rentenbereich oder im reinen Risikobereich**, betont Christian Kreuzer, Leiter Ungebundener Vertrieb und Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung. ■



Christian Kreuzer: „Ein komplett neu gestaltetes Vorsorgeprogramm der NV.“

„Fondsgebundene“ boomt

Die Helvetia Österreich meldet eine exzellente Entwicklung bei der fondsgebundenen Lebensversicherung. Auch die Gesamtprämie ist im ersten Halbjahr dieses Jahres leicht gestiegen.

Helvetia Österreich erzielte im 1. Halbjahr 2016 Gesamtprämieineinnahmen von 220,2 Millionen Euro (inklusive Transportversicherungsgeschäft) und konnte damit das Geschäftsaufkommen gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 1,1 Prozent steigern. Mit einem Zuwachs von mehr als 43 Prozent boomte allen voran die **fondsgebundene Lebensversicherung (FLV)**. Besonders erfreut zeigt sich Vorstandsvorsitzender **Dr.**

Otmар Bodner über die neuerlich exzellente **Combined Ratio** von 93,4 Prozent. „Rund zwei Jahre nach der Verschmelzung von Helvetia mit der ehemaligen Basler Versicherung sprechen die Ergebnisse für sich: Aus der Zusammenführung ist ein starkes und profitables Unternehmen hervorgegangen, das sich am Markt mit innovativen Produkten und einem Topservice erfolgreich unter den Top Ten behauptet“, so Bodner.

FLV im Vormarsch

Das starke Wachstum in der fondsgebundenen Lebensversicherung betrifft sowohl Produkte mit laufender Prämie (+15,7 Prozent) als auch Einmaleraläge (+97,4 Prozent). Helvetia setzt damit **einen klaren Kontrapunkt zur stagnierenden Entwicklung** in der klassischen Lebensversicherung,

die durch das niedrige Zinsumfeld getrieben wird. „Mit unseren innovativen Produkten der Fondsgebundenen bieten wir sichere Vorsorgelösungen und attraktive Investitionsmöglichkeiten. Denn hier können Renditen erwirtschaftet werden, die weit über den derzeitigen klassischen Zinspapieren liegen“, so **Werner Panhauser, Vorstand Vertrieb und Marketing** von Helvetia Österreich. Im gesamten Lebesgeschäft konnte Helvetia im ersten Halbjahr 2016 ein Prämienvolumen von 72,6 Millionen Euro erzielen. Das entspricht dem Vorjahresniveau. Auch das Schaden-Unfall-Geschäft ist für Helvetia erfreulich verlaufen. Es konnte ein Zuwachs von 1,7 Prozent (Markt gemäß VVO-Prämienmonitor 1,6 Prozent) erzielt und die **hohe Profitabilität des Vorjahres nochmals leicht verbessert werden.** ■



CEO Bodner: „Zusammenführung mit der Basler hat ein starkes Unternehmen gebracht.“

„Urlaub wird wichtiger“

Terrorwarnungen, Naturkatastrophen, politische Krisen oder Flüchtlingsströme. Wer derzeit eine Reise plant, muss mit einer Reihe von Gefahrensituationen rechnen. Eine Reiseversicherung kann hier zumindest vor finanziellen Folgen schützen.

Laut einer aktuellen Studie der **Generali Versicherung** nimmt die Reisetätigkeit der Österreicher tendenziell zu – mittlerweile verreist man im Durchschnitt zweimal im Jahr. „Urlaub ist wichtiger geworden“, fasst **Mag. Wolfgang Lackner, Vorstandssprecher der Europäischen Reiseversicherung**, zusammen. Der Versicherer führt die Reisetätigkeit in regelmäßigen Abständen durch, um so wichtige **Tendenzen im Reisebereich** und die Entwicklung über die Jahre nachzuvollziehen. Aus der aktuellen Studie geht unter anderem hervor, dass der wichtigste Grund, nicht zu verreisen, eine angespannte finanzielle Situation ist. Nur 6,3 Prozent der Befragten fürchten sich hingegen vor Terroranschlägen. Dennoch: Über 20 Prozent der Befragten gaben an, eine **Reiseversicherung** sei wegen der unsicheren Weltlage wichtiger geworden. Weitere elf Prozent nannten konkret „Terror“ als Grund für den Abschluss der Polizze.

Generell sind mittlerweile **mehr als 22 Prozent der Studienteilnehmer** davon überzeugt, dass eine Reiseversicherung „unverzichtbar“ sei. Entsprechend haben 60 Prozent schon einmal eine Reiseversicherung abgeschlossen. Neben Storno- und Krankenversicherung schätzen die Kunden die **Assistance-Leistungen**. Für Lackner einer der USPs der Europäischen Reisever-

sicherung: „Wir sind einer von drei Versicherern, die über ein weltweites Assistance-Netz verfügen.“ Neben dem „Rundum-Concierge-Service“ seien es besonders die Leistungen und die Schadensabwicklung, die von den Kunden mit Bestnoten bedacht werden: „Wir werden als schnell und qualitativ hochwertig wahrgenommen, das sorgt für hohe Kundenzufriedenheit.“

Mehr Makler

Ein **Anlass zum Einhaken** sind für Versicherungsberater allerdings die Gründe, sich nicht für eine Reiseversicherung zu entscheiden: Hier nennt mehr als ein Drittel die Mitgliedschaft in einem Autofahrerclub, durch die man ausreichend versichert zu sein meint. Knapp 29 Prozent meinen auch, als Kreditkartenbesitzer genügend Schutz zu genießen. Hier kann der Vermittler **wertvolle Aufklärungsarbeit leisten**. Ähnliches gilt für die E-Card, denn auch hier glaubt über ein Drittel, europaweit abgesichert zu sein, 5,8 Prozent sind sogar der Meinung, die E-Card würde weltweit akzeptiert. „Neben unserem Service sind besonders unsere Partner ein Schlüssel zum Erfolg“, so Lackner. **Auch die Makler würden die Zusammenarbeit schätzen: „Man bescheinigt uns immer wieder, dass wir sehr flexibel und kon-**



Wolfgang Lackner: „Die Reiseversicherung ist auch für Makler ein sehr attraktives Produkt.“

zentriert arbeiten.“ In erster Linie würden über die unabhängigen Vermittler Jahresversicherungen und die **Corporate Travel Insurance (CTI)**, also Firmenpolizzen, abgeschlossen. „Eine Jahresversicherung zahlt sich bereits ab zwei Reisen im Jahr aus“, so der Versicherungsexperte. Aufgrund gesetzlicher Regelungen besteht für Unternehmen eine weltweite Haftung für ihre Dienstnehmer – von der Krankenversicherung über den Heimtransport bis hin zur Haftung für Privatgegenstände. Ein Schadensfall eines Angestellten auf Dienstreise kann für ein Unternehmen schnell existenzbedrohende Dimensionen annehmen, besonders wenn es sich um ein KMU oder ein Start-up handelt. Die CTI erspart aber auch einiges an administrativem Aufwand und bietet eine ganze Reihe weiterer Vorteile – etwa ein **professionelles Notfallmanagement**. Hier bedarf es kompetenter Vermittler, weiß Wolfgang Lackner: „**Die Makler sind äußerst wichtige Partner für uns, die wir mit entsprechenden Schulungen umfassend unterstützen.**“



Experten aus der Tourismusbranche diskutierten aktuelle Reisegefahren.

Expansion der VERAG

Mit **MMag. Michael Degen** ist zukünftig ein weiterer Gesellschafter an Bord der traditionsreichen Wiener Maklerkanzlei VERAG Veselka-Mittendorfer-Wanik. Der frühere Inhaber und CEO der Firma Supervac steigt als Partner in die seit über 50 Jahren bestehende Kanzlei ein und wird vor allem das spezielle Beratungsangebot für eigentümergeführte Gewerbe- und Industrieunternehmen verantworten sowie strategisch ausbauen. Gleichzeitig wurden auch die Geschäftsräumlichkeiten in Wien-Döbling erweitert. Bis zum Vorjahr war der Jurist und Betriebswirt Degen mit Supervac international tätiger Unternehmer im Bereich Verpackungsindustrie. Bei VERAG wird Michael Degen ab sofort gemeinsam mit Mag. **Marcel Mittendorfer** die weitere Entwicklung des stark gewachsenen Maklerunternehmens lenken. „Der Wechsel in die Versicherungsmaklerbranche ist span-

nend, und ich freue mich schon sehr auf die gemeinsame Arbeit im VERAG-Team“, so der neue Partner. „Mein Ziel ist es, meine langjährige Erfahrung sowohl in der Industrie als auch im Beratungsbereich gewinnbringend für die VERAG-Klienten einzusetzen. Letztlich geht es darum, die jeweils beste Lösung für ganz individuelle Aufgabenstellungen zu finden.“ Marcel Mittendorfer, geschäftsführender Gesellschafter der VERAG GmbH, ergänzt: „Wir glauben an die Spezialisierung auf ausgewählte Zielgruppen mit hohem Absicherungs- und Beratungsbedarf. Da ist es von unschätzbarem Vorteil, beide Seiten aus eigener Erfahrung zu kennen.“ Michael Degen ergänze das Team mit umfassenden Know-how: „Seine profunde unternehmerische Erfahrung sowie sein juristischer und wirtschaftlicher Hintergrund sind optimale Voraussetzungen für die Entwicklung unserer Dienstleistungen im



Michael Degen

Interesse unserer Unternehmerkunden.“ **KommR Rudolf Mittendorfer** bleibt als Partner und im Geschäftsführungsteam der Kanzlei weiter tätig: „Die Erweiterung unserer Gesellschafterebene durch Michael Degen signalisiert gleichermaßen Erneuerung und Kontinuität. Genau jene beiden Parameter, die in unserer Branche der Schlüssel zum Erfolg sind.“ ■

Gothaer: Lavanttaler Neustart

Reinhard Heissenberger verstärkt ab sofort die Gothaer Leben in Österreich. Das Unternehmen wird mit einem neuen Sitz von Kärnten aus innovative Vertriebsaktivitäten starten.

Mit **Reinhard Heissenberger** verstärkt ab sofort ein ausgewiesener



Reinhard Heissenberger

Experte im Bereich Lebensversicherungen den Vertrieb der Gothaer Lebensversicherung AG in Österreich. Er wird als selbstständiger Maklerbetreuer für die Gothaer tätig sein. „Durch seine jahrzehntelange Zusammenarbeit mit Versicherungsmaklern, Mehrfachagenten, Finanzdienstleistern, Banken und Vertrieben ist Heissenberger in der Branche bestens vernetzt und kennt die Anforderungen und Bedürfnisse der Vertriebspartner wie kaum

ein anderer“, unterstreicht Helmut Karner, Direktor der Gothaer Lebensversicherung in Österreich. Derzeit liefert er auch wertvolle Impulse für die erstmalig speziell für den österreichischen Markt entwickelte neue Risikolebensversicherung der Gothaer. Die „RISK Premium“ und die „RISK Premium Kreditschutz“ mit etlichen Highlights werden Ende September offiziell eingeführt. Heissenberger ist ein erfahrener Fachmann im Bereich Lebensversicherung mit Schwerpunkt biometrische Risiken. Die erste berufliche Station war die Wiener Allianz Versicherungs-AG, wo er schon bald nach seinem Einstieg zum Verkaufsleiter für Lebens-, Kranken- und Unfallversicherungen avancierte. In weiterer Folge war er unter anderem in der Generaldirektion der Wiener Allianz Lebensversiche-

rungs-AG tätig, ebenso wie bei Gerling/Deutscher Herold und als Direktionsbevollmächtigter bei der Continentale Lebensversicherung AG. Im Zuge seiner intensiven Beschäftigung mit dem Thema Vertriebsunterstützung für Versicherungsmakler erarbeitete sich Heissenberger gutes Ansehen bei Vertriebspartnern.

Die Gothaer ist seit 1982 in Österreich vertreten und wendet sich ausschließlich an freie Versicherungsmakler, Mehrfachagenten, Finanzdienstleister, Banken und Vertriebe. Die Direktion Österreich ist Teil des Gothaer Konzerns mit Hauptsitz in Köln. Dieser zählt mit 4,2 Millionen versicherten Mitgliedern und Beitragseinnahmen von 4,52 Milliarden Euro zu den größten deutschen Versicherungskonzernen. ■

Akquisition in Rumänien

Anfang August erwarb die **Vienna Insurance Group den Lebensversicherer der Axa in Rumänien** und festigte somit ihre Position auf dem rumänischen Markt. Die Bruttoprämieneinnahmen von Axa Life beliefen sich im Jahr 2015 auf mehr als 4,5 Millionen Euro und beziehen sich überwiegend auf das traditionelle Leben-Geschäft. Die Vorstandsvorsitzende der VIG, Prof. Elisabeth Stadler, hebt die Wachstumsaussichten in Rumänien hervor: „Das Wachstum auf dem rumänischen Lebensversicherungsmarkt belief sich im Jahr 2015 auf elf Prozent.“ Zudem legte die

bestehende VIG-Konzerngesellschaft BCR Life, zweitgrößter Player auf dem rumänischen Lebensversicherungsmarkt mit einem Marktanteil von 14,4 Prozent, im Vorjahr ebenfalls deutlich zu.

Auch die Prognosen für das BIP-Wachstum Rumäniens seien vielversprechend: „Dieses Jahr wird von Experten nicht zuletzt dank des rasant steigenden Privatkonsums ein Wachstum in Höhe von mehr als vier Prozent des Bruttoinlandsproduktes erwartet. In den Jahren 2017 und 2018 soll das BIP-Wachstum etwa 3,5 Prozent betragen.“ ■



Bukarest strahlt. Heuer mehr als 4 Prozent BIP-Wachstum.

Guter Schutz bei Totalschaden

Wer nach einem Unfall einen Totalschaden an seinem Auto hat, der hat mitunter nicht nur Scherereien, sondern muss auch finanzielle Einbußen hinnehmen – und das trotz Versicherung.

„Auf den ersten Blick schaut das Kleingedruckte von Kfz-Versicherungen oft gleich aus. Doch in vielen Fällen lohnt es sich, genauer nachzulesen“, so **Uniqä-Österreich-Vorstand Andreas Kößl**. Laut einer aktuellen Aussendung der Wirtschaftskammer gibt es große Unterschiede bei der gängigen Praxis, wann ein Auto mit Kasko-Versicherung als Totalschaden gilt und wann nicht. Hierzulande ist es übliche Praxis, dass Versicherungen bei einem Totalschaden die Reparatur nur dann übernehmen, wenn sie 70 Prozent des Wiederbeschaffungswerts nicht übersteigt. Anders bei

Uniqä Österreich: „Wir übernehmen die Rechnung für Reparaturen bis zu 80 Prozent des Wiederbeschaffungswerts. Das gibt unseren Kunden einen größeren Spielraum. Machen die Reparaturkosten mehr als 80 Prozent aus, wird als Totalschaden abgerechnet“, so Kößl. In der Kfz-Vollkasko ersetzt die Versicherung auch die Kosten eines Totalschadens. Hierfür wird einerseits der Zeitwert des Wracks ermittelt, andererseits die Kosten für den Kauf eines neuen, vergleichbaren Wagens.

„Der Kunde erhält vom Käufer des beschädigten Autos den Restwert. Von uns bekommt er die Differenz ausbezahlt, die zwischen dem Restwert und dem Wiederbeschaffungswert liegt“, erklärt Kößl. Die relevanten Informationen dazu, welche Leistungen der Versicherer erbringt, finden



70 Prozent kaputt bedeutet oft 100 Prozent, also Totalschaden. Uniqä übernimmt hingegen bis zu 80 Prozent des Wiederbeschaffungswerts.

VIG top im Baltikum

Die Vienna Insurance Group hat die Mehrheit an der BTA Baltic Insurance Company AAS (BTA Baltic) mit Sitz in Lettland und Zweigniederlassungen in Litauen und Estland erworben. Durch diese Akquisition steigt die VIG unter die Top-3-Versicherer auf dem baltischen Nicht-Lebensversi-

cherungsmarkt auf. „Ich bin stolz auf die Entwicklung der VIG auf dem baltischen Versicherungsmarkt in den letzten Jahren. Wir haben etliche Schritte gesetzt, um unser strategisches Ziel zu erreichen – unter die führenden Player bei Leben als auch Nicht-Leben zu kommen. Darüber hinaus

sich in den Allgemeinen Bedingungen. Der Versicherungsexperte rät hier zur besonders sorgfältigen Lektüre: „Vorsicht ist geboten, wenn das Thema nicht explizit in den Allgemeinen Bedingungen angesprochen wird. Dann lautet die Devise lieber Hände weg von solchen intransparenten Verträgen.“ ■

ergeben sich aus der Akquisition sehr gute Chancen für das Cross-Selling von Lebens- und Nicht-Lebens-Produkten“, so **Vorstand Franz Fuchs**. Im Jahr 2015 erwirtschaftete BTA Baltic in den drei baltischen Staaten Bruttoprämien von rund 115 Millionen Euro und beschäftigt rund 1.000 Mitarbeiter. ■

Portfoliobereinigung bei Uniqa

Die Uniqa Insurance Group AG wird sich von ihrer Minderheitsfinanzbeteiligung an der Niederösterreichischen Versicherung AG in der Höhe von 13,22 Prozent trennen. Die bisher von Uniqa und der Raiffeisen-Holding Niederösterreich-Wien gehaltenen Minderheitsanteile (25,11 Prozent) sollen durch die Niederösterreichische Versicherung eingezogen und abgefunden werden.

„Im Rahmen unserer im Jahr 2011 gestarteten langfristigen Wachstumsstrategie Uniqa 2.0 konzentrieren wir uns auf unser Kerngeschäft im versicherungstechnischen Bereich und richten auch unsere Beteiligungen danach aus“, erklärt Uniqa-Group-CEO Andreas Brandstetter. „Während wir zum Beispiel in Kroatien und Ser-

bien zugekauft haben und unser Engagement im Privatspitalsbereich ausbauen, haben wir Beteiligungen, die nicht direkt ins Versicherungsgeschäft einzahlen, abgegeben. Dazu zählen etwa Beteiligungen an Hotels und Medien genauso wie jene an den Casinos – auch wenn das Closing bei Letzteren noch offen ist. Im Fall der Niederösterreichischen Versicherung trennen wir uns nun von einer Minderheitsfinanzbeteiligung an einem erfolgreichen Landesversicherer.“ Die Uniqa Group wird durch die **Einziehung und Ablöse der Aktien durch die NÖ Versicherung, die wirtschaftlich einem Verkauf der Beteiligung entspricht**, 2016 einen Veräußerungsgewinn vor Steuern in Höhe von rund 37 Millionen Euro erzielen. ■



Ausstieg aus der NÖ Versicherung bringt 37 Mio Euro.

Pokémon No-Go

Seit einigen Wochen grassiert das Pokémon-Go-Fieber. Egal ob Kinder oder Erwachsene, alle sind auf der Jagd nach kleinen, bunten, aber vor allem virtuellen Monstern. Diese kann man mithilfe seines Smartphones praktisch überall finden und fangen. Auch auf Reisen kombinieren viele Menschen die Pokémon-Jagd mit Sightseeing. Im öffentlichen Raum ist dieses Augmented-Reality-Spiel aber auch mit Risiken behaftet. Die **Allianz Global Assistance** hat diese jetzt unter die Lupe genommen und auch deren Versicherungsrelevanz evaluiert. Laut Kuratorium für Verkehrssicherheit haben Pokémon-Go-Spieler aufgrund der Ablenkung durch das Spiel ein 20 Mal höheres Unfallrisiko. „Wer sich dem Spiel hingibt, ist voll fokussiert. Die Gefahren der realen Welt werden dann häufig ausgeblendet – ein lebensgefährlicher Vorgang, wenn man die Straße überquert“, betont man bei Allianz Global Assistance. Ein absolutes No-Go ist natürlich, beim Auto- oder Radfahren Monster zu jagen.

„Auf Reisen ist die Jagd nach den kleinen Monstern mit einigen Gefahren verbunden“, betonen die Experten der AGA. So sollte man gefährliche Gegenden meiden und keine Privatgrundstücke betreten. Gerade in Gegenden, in

denen man sich nicht auskennt, ist es auch ratsam, den Ladestand des Handys im Auge zu behalten. Sicherheitshalber sollte man auch immer auf eine ausreichende Deckung möglicher Unfall- oder Haftpflichtschäden achten. ■



Catch me, if you can! Auf der Straße lauern aber nicht nur virtuelle Monster, sondern auch sehr reale Gefahren.



PERSONALIA

VVO

Generaldirektor **KR Mag. Dr. Othmar Ederer** ist neuer Präsident des österreichischen Versicherungsverbandes VVO. Gemäß der Satzung des österreichischen Versicherungsverbandes VVO zur Dauer der Amtsperiode des Präsidenten läuft das Mandat von Generaldirektor KR Dr. Günter Geyer nunmehr ab. Einstimmig durch das Präsidium des VVO wurde mit Wirkung 1. Juli 2016 Generaldirektor KR Mag. Dr. Othmar Ederer als Nachfolger bestellt. Der Präsidialausschuss des VVO setzt sich nunmehr aus folgenden Mitgliedern zusammen:

Präsident KR Mag. Dr. Othmar Ederer

KR Dr. Günter Geyer

Alfred Leu

Dr. Wolfram Littich

KR Hartwig Löger



Othmar Ederer

GENERALI

Axel Sima wurde mit 1. Juli zum weiteren Mitglied des Vorstandes der Generali Holding Vienna AG und der Generali Versicherung AG bestellt. Sima verantwortet das neue Vorstandsressort Investments und ist als Chief Investment Officer der Generali Gruppe Österreich für die gesamte Vermögensveranlagung – sowohl Wertpapiere als auch Immobilien – zuständig. Der studierte Betriebswirt und erfahrene Investment-Banker kam 1998 als Senior Portfolio Manager in die damalige Generali Vermögens- und Immobilienverwaltungs AG und bekleidete seither mehrere Positionen im Unternehmen. Seit 2015 ist Sima Chief Investment Officer der Generali Gruppe Österreich. Unter dem Vorsitz von Alfred Leu setzt sich der Vorstand der Generali Holding somit aus Walter Kupec, Arno Schuchter, Axel Sima und Klaus Wallner zusammen.



Axel Sima

DIALOG

Mit Wirkung zum 16. September 2016 wird **Mag. Willi Bors** neuer Direktor Österreich der Dialog Lebensversicherungs-AG. Bors studierte Volkswirtschaft an der Universität Wien mit der Sponsion zum Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften. Seinen beruflichen Werdegang startete er als Wertpapieranalyst und Fondsmanager bei der Österreichischen Landesbank. Über das Pensionskassengeschäft kam er in die Versicherungswirtschaft. Er war von Anfang an dabei, als der erste deutsche Lebensversicherer Produkte über heimische Versicherungsmakler verkaufte. Seit über 25 Jahren bekleidet er Führungsfunktionen in der österreichi-



Willi Bors

schen Versicherungswirtschaft mit dem Fokus auf unabhängige Vertriebe. Seine letzte Position war die des Vertriebsleiters Österreich bei der ARAG SE.

Michael Stille, Vorstandsvorsitzender der Dialog Lebensversicherung, zeigt sich mit der personellen Entscheidung sehr zufrieden: „Wir freuen uns, mit Magister Bors einen ausgewiesenen Fachmann mit großer Erfahrung im Vertrieb und im Management für unser Haus gewonnen zu haben. Die Leitung des Österreich-Geschäfts ist für die Dialog eine zentral wichtige Funktion, generieren wir doch einen überproportional hohen Anteil unseres Umsatzes in Österreich. Wir sind uns sicher, eine erstklassige Wahl getroffen zu haben, und wünschen ihm viel Erfolg. Zum Vorteil unserer Vertriebspartner wird unser Backoffice jegliche Form von Unterstützung leisten.“

OBERÖSTERREICHISCHE VERSICHERUNG

Mag. Othmar Nagl ist nunmehr Generaldirektor-Stellvertreter der Oberösterreichischen Versicherung. Bei der Aufsichtsratssitzung wurden die beiden Vorstandsmitglieder Generaldirektor **Dr. Josef Stockinger** und Mag. Othmar Nagl für eine weitere fünfjährige Funktionsperiode bis Herbst 2021 in ihren Funktionen bestätigt. Finanzvorstand Nagl wurde vom Aufsichtsrat gleichzeitig zum Generaldirektor-Stellvertreter ernannt. „In den vergangenen Jahren hat sich die Oberösterreichische Versicherung sehr erfolgreich weiterentwickelt“, unterstreicht das Vorstandsduo. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte die Oberösterreichische mit mehr als 441.000 Kunden 448,6 Millionen Euro an verrechneter Prämie und ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) von 18,8 Millionen Euro realisieren.



Othmar Nagl und Josef Stockinger

ALLIANZ

Mag. Klaus Brandstetter hat die Leitung des Bereichs „Versicherungstechnik Schaden/Unfall“ in der Allianz Gruppe in Österreich übernommen. Der studierte Jurist ist seit mehr als 16 Jahren für die Allianz tätig. Seine Berufslaufbahn startete er als Produktentwickler für die Rechtsschutzversicherung. Danach spezialisierte er sich auf das Firmen- und Gewerbesegment, wo er für das Underwriting in den Sparten Haftpflicht, Unfall und Rechtsschutz zuständig war. Zuletzt fungierte Brandstetter als Abteilungsleiter für Firmenkunden im Market Management und zeichnete für den Bereich Gewerbe und Industrie verantwortlich. In der neuen Funktion verantwortet er das versicherungstechnische Ergebnis für die Sparten Kfz-, Unfall-, Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung sowie die Sach- und Kunstversicherung.



Klaus Brandstetter

PERSONALIA

GOTHAER

Helmut Karner verantwortet zukünftig die Vertriebsleitung der Gothaer Lebensversicherung in Österreich. Gleichzeitig wird die Niederlassung der Gothaer von Wien nach Wolfsberg/Kärnten verlegt. Karner ist gelernter Bankkaufmann und verfügt über die Ausbildung zum Unternehmensberater und Vermögensberater sowie zum akademischen Finanzdienstleister. Nach langjähriger leitender Tätigkeit bei Banken in Österreich begann er 2003 bei der Dialog Lebensversicherungs AG in Österreich. Die Neuausrichtung der Gothaer bringt eine wesentlich schlankere Administration mit sich, sodass das Hauptaugenmerk auf die Unterstützung der Vertriebspartner gelegt werden kann. Administrative Tätigkeiten werden in Köln gebündelt.



Helmut Karner

D.A.S.

Matthias Schmautz übernimmt die Leitung des Bereichs Rechnungswesen, Andreas Houska (33) die Bereichsleitung des RisikoControllings der D.A.S. Rechtsschutz AG. Beide verfügen über mehrjährige einschlägige Berufserfahrung im Finanzbereich im In- und Ausland. Schmautz war zuletzt als stellvertretender Leiter der Konzernrevision der Generali Gruppe Österreich tätig, Houska als Berater für diverse Finanz- und Versicherungsdienstleister in Zürich.



Matthias Schmautz

Matthias Schmautz wird als Leiter Rechnungswesen schwerpunktmäßig die Themen Finanzbuchhaltung, Vermögensverwaltung, Cash Management sowie das Finanzcontrolling verantworten. Er folgt auf Pedro Schwarz, der mit April in den Vorstand aufgerückt ist. Schmautz ist promovierter Betriebswirt, „Certified IFRS Accountant“ und Financial Risk Manager (FRM) sowie Autor internationaler Fachpublikationen im Finanzbereich. Berufliche Stationen vor der D.A.S. führten ihn unter anderem nach München, Köln und Triest.

Andreas Houska bringt umfassende Erfahrung als Aktuar und Risikomanager ein, die er sich unter anderem bei der Bawag PSK Versicherung, der Generali Personenversicherung in Zürich und zuletzt als Unternehmensberater in der Finanzdienstleistung aneignen konnte. Der 33-jährige studierte Finanz- und Versicherungsmathematiker ist anerkannter Aktuar der österreichischen versicherungsmathematischen Interessenvertretung. Als Inhaber der beiden Governance Funktionen „Risikomanagement“ und „Versicherungsmathematische Funktion“ ist er verantwortlich für das Risikomanagement der D.A.S. sowie für Themen rund um Solvency II.

UNIQA

Jutta Kath verstärkt ab sofort den Aufsichtsrat der Uniqa Insurance Group AG. Die Zahl der Kapitalvertreter im Aufsichtsrat steigt damit von neun auf zehn. Die Geschäftsführerin der auf Versicherungsrisiken spezialisierten Schweizer Beratungsfirma Secquaro verfügt über langjährige internationale Erfahrung in der Versicherungswirtschaft u.a. bei Allianz, Zürich und Winterthur. Kath ist die zweite von den Kernaktionären unabhängige Aufsichtsrätin bei Uniqa. Auf den turnusmäßig scheidenden Aufsichtsrat Peter Gauper, Vorstandssprecher der Raiffeisenlandesbank Kärnten, folgt der Generaldirektor der Raiffeisenlandesbank Burgenland, Rudolf Könighofer.



Jutta Kath

UNIQA

Mag. Ursula Bauernberger ist seit Anfang Mai neue Abteilungsleiterin im Bereich Industrie-Haftpflicht, Rechtsschutz und Unfall. Die Expertin für Underwriting fungierte zuletzt bei Uniqa als Leiterin des Teams Haftpflicht Fach Industrie & Individual. Im österreichischen Versicherungsverband hat sie seit 1999 die Position der Stellvertreterin des Vorsitzenden Sektion Haftpflicht inne.



Ursula Bauernberger

Alexander Bockelmann fungiert als neuer Chief Digital Officer und IT-Chef bei Uniqa. Mit seinem Team wird Bockelmann die Digitalisierung im Konzern vorantreiben und die notwendigen digitalen Plattformen erstellen. Der studierte Umweltwissenschaftler blickt auf langjährige Erfahrung im Versicherungsbereich zurück und kam im Oktober 2013 zu Uniqa, wo er bisher für die IT der Gruppe verantwortlich zeichnete.



Alexander Bockelmann

AON RISK SOLUTIONS AUSTRIA

Roland Meisl übernimmt als Chief Commercial Officer (CCO) die Vertriebsleitung Beraters für Risikomanagement und Versicherungslösungen. Der Jurist verfügt über 15 Jahre Erfahrung im Schadenmanagement, Broking und Vertrieb mit – zuletzt als Head of Broking bei einem international tätigen Industrieversicherungsmakler in Wien. Karin Kafesie verantwortet zukünftig die Unternehmenskommunikation und Marketing. Die Betriebswirtin leitete die Abteilungen Marketing und Corporate Communications bei unterschiedlichen Versicherungs-

unternehmen, war Pressesprecherin und verfügt über umfassende Erfahrung in der internationalen Konzernarbeit. Kurt Hausmann ist seit Juli neuer Niederlassungsleiter bei Aon in Salzburg. Der Branchenexperte bringt langjährige Führungserfahrung bei großen Makler- und Versicherungsgesellschaften mit. Nach mehr als 10 Jahren in Managementfunktionen in der Versicherungsbranche wechselte er auf die Kundenseite und leitete zuletzt das internationale Versicherungsprogramm einer weltweit tätigen Industriegruppe.

PERSONALIA

GRECO

Thomas Eller verstärkt ab sofort als Regionalleiter für die Region Tirol und als Mitglied der Geschäftsleitung das Management der GrECo International AG. Eller hat die Fachakademie für Finanzdienstleister in Wien abgeschlossen und war zuletzt als Finanzdienstleistungsspezialist bei der Allianz-Elementar Versicherungs-AG tätig. Der gebürtige Tiroler übernimmt als Regionalleiter die Führung des Mitarbeiterstamms sowie die Verantwortung für den Verkauf von GrECo JLT Dienstleistungen in Tirol. Der Fokus liegt auf der Betreuung der bestehenden Klienten sowie der Akquisition neuer Accounts.



Thomas Eller

VERO

Oliver Fuss leitet seit Juni die Geschäfte der Vero Versicherungsmakler GmbH in Niederösterreich. Der langjährige Versicherungsprofi stieg 1998 als Haftpflichtreferent Gewerbebetrieb in der Landesdirektion Niederösterreich der Uniqa in die Branche ein. Vor seinem Wechsel zu Vero leitete er dort die Transportabteilung im Industriebereich. Seit März 2013 ist Fuss Vortragender an der Donau-Universität Krems, Department für europäische Integration und Wirtschaftsrecht, seit Mai 2014 agiert er zusätzlich als stellvertretender Sektionsleiter Transport im österreichischen Versicherungsverband. „Oliver Fuss passt perfekt ins Vero-Team“, zeigt sich Vero-Vertriebsvorstand Mag. Wolfgang Fitsch überzeugt.



Oliver Fuss

HELVETIA GROUP

Stefan Loacker, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Helvetia Gruppe, tritt nach neun Jahren von seiner Funktion zurück. Sein Nachfolger wird Philipp Gmür, Mitglied der Geschäftsleitung der Helvetia Gruppe und Vorsitzender der Geschäftsleitung von Helvetia Schweiz. Loacker gehörte dem Unternehmen seit 1997 an und übernahm das Amt des CEO 2007. Dr. Pierin Vincenz, Präsident des Verwaltungsrates: „Unter der Führung von Stefan Loacker hat sich die Helvetia Gruppe sehr positiv entwickelt. Mit der Strategie helvetia 20.20 wurden wichtige Weichen für eine erfolgreiche Zukunft von Helvetia gestellt.“



Stefan Loacker

DONAU VERSICHERUNG

Rudolf Hinterleitner fungiert seit Juli als neuer Landesdirektor der Donau Versicherung in Salzburg. Der Versicherungsexperte war zuletzt Landesdirektor für die Wüstenrot in Salzburg. Vorstandsdirektor Mag. Harald Riemer betont besonders die regionale Vernetzung Hinterleitners: „Die Donau Versicherung hat in Salzburg einen Top-Profi an der Spitze der Landesdirektion gewonnen.“ Im Salzburg ist die Donau neben der Landesdirektion mit vier Geschäftsstellen vertreten.



Rudolf Hinterleitner

RISK EXPERTS

Ing. Mag. Gerald Netal avancierte beim Risikomanagementspezialisten Risk Experts zum Mitglied der Geschäftsführung. Netal absolvierte ein HTL-Kolleg für Maschinenbau und das BWL-Studium an der WU Wien mit Schwerpunkt Osteuropa sowie ein fachspezifisches MBA-Programm. Der gebürtige Wiener engagiert sich in der Risk Management Association und leitet den Lehrgang für Risikomanagement in Industrie und Technik bei der TÜV Austria Akademie.



Gerald Netal

Mag. (FH) Katrin Gruber ist neue Leiterin des Bereichs Risk Engineering bei Risk Consult. Sie führt dabei ein Team von Risikoingenieuren an, die weltweit Risikoanalysen durchführen. Die Absolventin der FH Wien und zertifizierte Sicherheitsfachkraft ist seit 2009 als Senior Risk Engineer im Unternehmen tätig. Davor sammelte sie Berufserfahrung bei General Motors Powertrain und Autogrill Austria.



Katrin Gruber

D.A.S.

Andrea Zelger übernimmt die Abteilungsleitung von „Betriebsorganisation & Unternehmensentwicklung“ der D.A.S. Rechtsschutz AG. Die studierte Betriebswirtin folgt damit auf Michael Waserbauer, der künftig die IT-Abteilung leiten wird. Zelger begann ihre Karriere als Unternehmensberaterin für Strategie- und Prozessmanagement bei der BOC. Danach wech-

seltete sie als Teamleiterin für Prozessentwicklung zur ÖBB und führte das integrierte Managementsystem im Personenverkehr ein. Zuletzt war Zelger bei der Rail Cargo Austria tätig, wo sie die Abteilung Prozessmanagement aufbaute.



Andrea Zelger

Schlusspointen

„Wiederholung bedeutet, alles bleibt gleich. Das heißt, wenn jemand verstorben ist, kann er nicht nochmals wählen.“

Politikexperte Peter Filzmaier zur Wahlwiederholung in Wien-Leopoldstadt auf orf.at

„Brüssel klagt Tirol wegen Skilehrer-Beschränkung“

Aus der Tageszeitung DIE PRESSE

„Scheidung und Trennung: Hilfswerk bietet Unterstützung.“

Titel einer Aussendung des Hilfswerks NÖ

„Die REWE International Stiftung Blühendes Österreich und die Umweltschutzorganisation GLOBAL 2000 rufen mit der App Schmetterlinge Österreichs zur ersten Schmetterlings-Volkszählung Österreichs auf.“

Aus einer Presseaussendung

„Das Problem vom Küniglberg ist ja, dass man in so einer Gegend früher ein Zisterzienserkloster gebaut hat. Ganz weit weg von der Welt.“

Mitglied des ORF-Stiftungsrates Franz Küberl in der PRESSE

„Von Anfang an bin ich Rapid-Anhänger – dass ich gute Freunde habe, die anderen Vereinen den Vorzug geben, muss ich akzeptieren. Es kann nicht jeder perfekt sein.“

Christian Conrad in einem Kommentar zu seiner Fußballbegeisterung

„Ja, ich lese jeden Tag ÖSTERREICH und bin bestens informiert ...“

Toni Polster in einem Interview im „trend“ auf die Frage, ob er auch Wirtschaftsseiten von Zeitungen lese

„Der Verwaltungsgerichtshof hat die Vergabe der Casinolizenz in Bruck für nichtig erklärt. Es sind dennoch alle Chancen im Takt, so Bürgermeister Hemmer“

Aus den „Bezirksblättern Bruck an der Leitha“

Von wegen: „Abbau des Sozialstaates“

Es vergeht kaum noch ein Tag, an dem nicht irgendwo ein Symposium, eine Podiumsdiskussion oder eine Enquete zur ungerechten Einkommensverteilung, zu den gesellschaftlich verheerenden Folgen der Globalisierung oder zum Abbau des Sozialstaates stattfindet. Allen voran ist der öffentlich-rechtliche Rundfunk Taktgeber bei dieser so beliebten Form der Gesellschaftskritik. **Und kaum je fehlt das Schlagwort von der „sozialen Kälte“**, von der unsere gegenwärtige Gesellschaft geprägt sei. Überall fehle Geld für wichtige soziale Vorhaben. Die öffentliche Hand ziehe sich schrittweise aus der sozialen Verantwortung zurück.

Fehlt das Geld wirklich? Agenda Austria, ein ökonomischer und gesellschaftspolitischer Braintrust, hat sich vor wenigen Wochen die Mühe gemacht, der angeblichen sozialen Kälte unseres Gemeinwesens auf den finanziellen Grund zu gehen. Das Ergebnis kann als sensationell bezeichnet werden: Seit 2005 sind bis 2015 in Österreich die Einnahmen der Sozialversicherungsträger von 39,4 auf 58,3 Milliarden Euro angestiegen. Das ist vor allem für jene, die öfter mit der SVA zu tun haben, noch nicht die Überraschung. Diese Steigerung bei den Sozialabgaben macht **für diesen Zeitraum satte 48 Prozent aus**.

Doch jetzt kommt's: In derselben Dekade ist das Bruttoinlandsprodukt hierzulande um lediglich 34 Prozent gestiegen, während die Inflation von 2005 bis zum Vorjahr gar nur 21 Prozent ausmachte.

Das heißt im Klartext: Die für den Sozialstaat eingehobenen Abgaben steigen wesentlich rasanter als die gesamte Wirtschaftsleistung. Sie wachsen auch wesentlich dynamischer als die Geldentwertung und lassen auch das dringend notwendige Investitionsvolumen weit hinter sich. Ergebnis: Österreich gibt einen beträchtlich wachsenden Teil des BIPs für den Sozialstaat aus. Es kommt also einer argumentativen Frivolität gleich, wenn in den erwähnten Diskussionen und Analysen ständig die „soziale Kälte“ beschworen wird.

Zyniker meinen nicht ganz zu Unrecht, der Sozialstaat sei der „eigentliche Wachstumsmotor“ der Gegenwart und lasse die gesamtwirtschaftliche Entwicklung deutlich hinter sich. Es wäre höchste Zeit, dass diese Daten und Fakten endlich in **die aktuelle politische Diskussion Eingang finden**. Die Journalisten – zumindest die Wirtschaftspublizisten – wissen es wohl, aber diese Argumente passen nicht in den Zeitgeist. Die Politiker sollten es wissen, aber selbst bei Exponenten bürgerlicher Parteien herrscht hier „noble Zurückhaltung“. Denn wer will schon die sozialstaatlichen Rahmenbedingungen extrem wachsender Sozialabgaben kritisch thematisieren? Man weiß ja – gleich kommt die Keule mit der sozialen Kälte.

Und so überlebt ein Schlagwort **unanfechtbar klare Fakten und jeden schlüssigen Gegenbeweis**.

Von Milan Frühbauer



Der Staat legt die Latte der Sozialabgaben immer höher.

Schlimmer kann's nicht mehr kommen! Was mach ich jetzt?

Philipp K., Maurer

Verstanden:

Die Generali Erwerbsunfähigkeitsversicherung

Um zu verstehen, muss man zuhören.

Ein Verlust der Arbeitskraft kann jedem passieren. Mit der Arbeitskraft halten wir unseren Lebensstandard aufrecht. Ob als Single oder Familienmitglied, Angestellter, Arbeiter oder Selbstständiger – Rechnungen wie Miete, Kreditrückzahlungen oder Kosten für private Aktivitäten wollen bezahlt werden. Mit der Erwerbsunfähigkeitsversicherung bietet die Generali eine günstige Möglichkeit, den Verlust der Arbeitskraft abzusichern.

Unter den Flügeln des Löwen.



GENERALI

DANKE,

dass Sie uns zur besten klassischen
Lebensversicherung gewählt haben!



Eine Seite voller Leben!
Klicken Sie rein: allianz.at/leben

Allianz 