



DIE VERSICHERUNGSMAKLERIN

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

05 | 2019

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



FRAUEN IN DER WIRTSCHAFT

Lesen Sie in dieser Ausgabe, was Frauen erfolgreich macht und was sie anderen Frauen in der Branche empfehlen.



muki®

DIE VERSICHERUNG OHNE WENN UND ABER

Ausgezeichnete Sicherheit aus dem Salzkammergut.

Mit persönlichem Service und hervorragenden Produkten sind wir von muki z. B. beim Recommender Award immer im Spitzenfeld. Auch 2019 wieder auf dem **1. Platz**.

**muki – Ihr Versicherungs-
partner mit „exzellenter
Kundenorientierung“**



**Über
30 Jahre
muki**

Ihr starker Partner
in den Sparten:

Gesundheitsvorsorge

Unfallvorsorge

Kfz-Versicherung

Haushalt/Eigenheim

Gewerbeversicherung

muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit
4820 Bad Ischl, Wirerstraße 10, Telefon: 05 0665-1000

www.muki.com



KEIN RUHIGER HERBST

**Von Christoph
Berghammer**

Jahreszeit, steht doch neben vielen anderen Agenden die Entscheidung der Statusklarheit für einige Unternehmen an. Bis spätestens 28. Jänner muss man sich entscheiden, ob man als Versicherungsmakler oder als Versicherungsagent tätig sein möchte. Wird die Frist nicht genutzt, dann wird die Ausübungsform bzw. die Gewerbeberechtigung als Versicherungsmakler von der Gewerbebehörde ruhend gestellt. Aber nicht nur im Bezug auf die Statusklarheit müssen Entscheidungen getroffen werden, auch hinsichtlich der Digitalisierung im Unternehmen, denn die Zukunft wird sowohl im Vertrieb als auch bei den täglichen Arbeitsabläufen digitaler werden. Der Fachverband hat sich bei seiner Studienreise nach Großbritannien einen hoch entwickelten digitalen Versicherungsmarkt angesehen. Als Beispiel die Kfz-Versicherung: Über 90 Prozent aller Kfz-Verträge werden dort bereits über Internetplattformen abgewickelt. Wobei man beachten muss, dass Kfz-Versicherungsverträge nur jährlich abgeschlossen werden und die gesetzlichen Rahmenbedingungen nicht mit unseren vergleichbar sind. Der größte britische Versicherungsmakler hat seine 1,6 Millionen Klienten auf digitalen Vertrieb umgestellt, dennoch oder vielleicht sogar gerade deswegen gibt es einen sehr gut und erfolgreich entwickelten Maklermarkt. Die neue digitale Welt wird auch an uns nicht spurlos vorübergehen. Die österreichischen Versicherungsma-

Der Herbst wird als bunt, schillernd und ruhig bezeichnet. Für manche wird es jedoch keine ruhige

kler und Versicherungsmaklerinnen sind vorbereitet und stehen den Veränderungen positiv gegenüber. Die Arbeitsprozesse können und müssen jedoch nicht nur in den Versicherungsmaklerbüros digitaler werden, sondern auch die Versicherungsunternehmen müssen uns dabei unterstützen, sowohl bei der Blind-



polizzierung als auch bei der Schnittstellenthematik. Ein Miteinander von allen Branchenbeteiligten ist hier notwendig, eine Angstmacherei ist jedoch unsinnig. Dass demnächst die Hälfte aller Jobs von intelligenten Computern übernommen wird, kann inhaltlich einer realistischen Prüfung nicht standhalten. Man kann nicht jeden durch eine Maschine ersetzen, auch wenn die KI in Zukunft einmal begrenzt Probleme lösen können wird. Roboter werden in den nächsten 50 Jahren sicherlich nicht mit Empathie und Know-how das Risiko von Menschen erkennen und abschätzen können. Die fachliche Kompetenz des Versicherungsmaklers kann und soll durch die Digitalisierung sowie durch die Automatisierung der Arbeitsabläufe unterstützt werden, aber sie wird diese nicht ersetzen. Neben diesen Themen ist es auch wichtig, sich seiner Weiterbildungsverpflichtung zu widmen. Das Jahr neigt sich dem Ende zu und viele Kollegen und Kolleginnen müssen ihr Kontingent an Weiterbildungsstunden noch updaten. Einen Überblick über die Träger des „Gütesiegels Weiterbildung“ bietet die Homepage Ibw. Neben diesen Themen möchte ich allen Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmaklern folgendes ans Herz legen: Nehmen Sie sich Zeit, lesen Sie die wertvollen Informationen des Fachverbandes, nutzen Sie die Inhalte, Musterformulare, Downloads und Berichte. Es geht um Ihre berufliche Sicherheit und Ihr erfolgreiches Weiterkommen.

Ihr Christoph Berghammer, MAS



EDITORIAL

03 Kein ruhiger Herbst



NEWS & PERSONALIA

- 06 Generaldirektorin
- 06 Teamverstärkung
- 06 Änderungen im Vorstand
- 07 Vertriebsvorstand
- 07 Vorstandswahl
- 08 Neues Mitglied
- 08 Landesdirektion Steiermark
- 08 Kautionsversicherungen

TOP-THEMA

- 16 Frauen in der Wirtschaft
- 28 Equal Pension Day
- 30 Damensache



FACHVERBAND & REGIONALES

- 10 Courtagevereinbarungen mit Versicherern
- 35 Versicherungsfälle
- 35 Seminar
- 36 Versicherungsmakler PLUS PAKET
- 36 „Renaissance der Werte“
- 44 Versicherung in einer digitalen Welt
- 52 Weiterbildung



INTERVIEW

- 14 Provisionsverbot
- 54 „Niemand ist im Besitz der absoluten Wahrheit“



MARKT

- 12 Neuer Marktteilnehmer
- 12 Wildunfälle
- 13 Zukunftsberufe
- 13 Neuauflage
- 32 Mit dem Fiaker auf der Autobahn
- 38 Festakt
- 39 GesundheitsCheck
- 40 BU-Tarife
- 40 Geschäftsausweitung in Nordeuropa
- 40 2. Quartal der Versicherungswirtschaft
- 41 Service-Champion
- 41 Auf Erfolgskurs
- 41 Neues Online-Portal
- 42 Kasko-Kunden
- 42 Schutzwald-Aufforstung
- 43 Digitaler Service für Makler
- 56 Dürre 2019
- 56 Innovativer Zahlungsdienst



KOLUMNE & KOMMENTAR

- 50 RSS - Alles was Recht ist

GENERALDIREKTORIN

DONAU Versicherung

Mit 1. Jänner 2020 übernimmt Dr. Judith Havasi die Funktion als Vorstandsvorsitzende und Generaldirektorin der DONAU Versicherung. Dr. Judith Havasi ist seit dem Jahr 2000 im Konzern tätig. Sie begann in der UNION Biztosító als Mitarbeiterin der Innenrevision, die sie ab 2003 leitete. Vor ihrer Berufung in den Vorstand der Wiener Städtische Versicherung im Jahr 2009 gehörte Dr. Havasi dem Vorstandsausschuss Wiener Städtische Österreich in der Vienna Insurance Group an und war Vorstandsmitglied der UNION Biztosító in Ungarn. Von Juli 2013 bis Ende 2015 war Dr. Havasi Generaldirektor-Stellvertreterin der Wiener Städtischen Versicherung. Darüber hinaus war sie seit dem Jahr 2011 auch Stellvertreterin für den Vorstand der

Vienna Insurance Group. Seit dem Jänner 2016 ist sie Mitglied des Vorstands der Vienna Insurance Group. Neu in den Vorstand zieht mit 1. Jänner 2020 Dr. Wolfgang Petschko ein. Er hat Wirtschaftsinformatik an der Technischen Universität Wien studiert und ist seit 2002 im Konzern tätig. Seit 2008 ist er auch Geschäftsführer der Vienna International Underwriters. Seit 2017 ist Dr. Petschko Vorsitzender der Sektion Sachversicherung Industrie im Versicherungsverband Österreich. **M**



Dr. Judith Havasi

TEAMVERSTÄRKUNG

netinsurer

Der Experte für Digitalisierung und Prozessoptimierung im Versicherungsbereich, Thomas Brandl, der zuletzt bei Allianz tätig war, verstärkt ab sofort das Team von netinsurer. In seiner Funktion ist Brandl für die Weiterentwicklung von bestehenden und auch für die Entwicklung von neuen Softwarelösungen bei netinsurer zustän-

dig. „Mit Digitalisierung beginnt alles! Unser oberstes Ziel ist es, unsere Softwarelösungen als spürbare Vereinfachung zu erleben. Das geht nur, wenn man zuhört und die Bedürfnisse der Kunden versteht“, sagt Brandl. Thomas Hajek, Gründer und CEO von netinsurer: „Mit Thomas Brandl haben wir einen Spezialisten für Prozessoptimierung gewinnen können. Seine Expertise und Innovationsstärke ermöglichen uns, einen noch größeren Kundenkreis von unseren Innovationen zu überzeugen.“ **M**

ÄNDERUNGEN IM VORSTAND

Vienna Insurance Group

In Anerkennung seines jahrelangen Einsatzes wurde KommR Franz Fuchs mit 1. Oktober 2019 zum Generaldirektor-Stellvertreter ernannt. Mit Wirkung zum 1. Jänner 2020 ziehen drei neue Mitglieder in den Vorstand der VIG ein: Mag. Gerhard Lahner, Gábor Lehel und Mag. Harald Riener. Mag. Gerhard Lahner studierte Betriebswirtschaft an

der Wirtschaftsuniversität Wien und ist seit 2002 für die VIG in verschiedenen Gruppenfunktionen tätig. Gábor Lehel studierte Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Finanzwesen in Ungarn. Er trat 2003 in die Vienna Insurance Group ein und war im Konzerncontrolling und als Leiter des Generalsekretariats tätig, bevor er 2008 in den Vorstand der ungarischen Konzerngesellschaft UNION Biztosító bestellt wurde. Mag. Harald Riener studierte Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien und trat 1998 in

den Konzern ein, wo er bis 2001 im Marketingbereich der DONAU und Wiener Städtischen beschäftigt war. Nach seiner Tätigkeit bei einem Medienverlag kehrte er 2006 wieder in den Konzern zurück und war für

das Marketing der VIG sowie den Aufbau in Kroatien zuständig. Seit 2014 ist er Vorstandsmitglied der DONAU und für Vertrieb und Marketing verantwortlich.

Komm.-Rat Franz Fuchs



Mag. Gerhard Lahner



Gabor Lehel



Mag. Harald Riemer



VERTRIEBSVORSTAND

Wiener Städtische Versicherung

für die Leitung des Vertriebs verantwortlich sein. Die studierte Juristin war bei Technologieunternehmen beschäftigt, bevor sie als Staatssekretärin im Bundeskanzleramt für Digitalisierung, Verwaltung und den

Mag. Sonja Steßl wird mit 1. Jänner 2020 im Vorstand der Wiener Städtischen Versicherung

öffentlichen Dienst zuständig war. Seit 2016 ist die gebürtige Steirerin für die Wiener Städtische tätig und leitete die Sparte Kranken- und Unfallversicherung, bevor sie im Juli 2018 als Landesdirektorin in die Steiermark wechselte und diese sehr erfolgreich führte. Mit Mag. Steßl zieht die dritte Frau in den Vorstand der Wiener Städtischen ein, die mittelfristig somit den Frauenanteil im Management auf 50 Prozent erhöht. **M**

VORSTANDSWAHL

IGV Austria

Der Vorstand der IGV Austria wurde für die nächste Funktionsperiode neu gewählt. Die neue Zusammensetzung lautet wie folgt: Präsident: Anton Brenninger IGV Ost, 1. Vize-Präsident: Ing. Reinhold Niescher IGV Süd, 2. Vize-Präsident: Helmut Hochnegger IGV Steiermark, Schriftführer: Christian Pfeiffer-Vogl IGV Nord, Schriftführer-Stv.: Helmut Schober IGV Salzburg, Finanzvorstand: KR Siegfried Fleischacker IGV Ost, Finanzvorstand-Stv.: Martin Handstanger IGV Nord. Präsident Anton Brenninger: „Sämtliche neu

gewählte Funktionäre sind bestens im Markt etablierte und fundierte Versicherungsmakler und mittlerweile jahrelange Mitglieder und Mitgliedervertreter innerhalb der IGV Austria. Dies ist ein deutliches Zeichen der Stabilität und Kontinuität – eine DER obersten Maximen der IGV Austria“. **M**



Anton Brenninger

NEUES MITGLIED

VIG/EIOPA

Der EIOPA-Rat der Aufseher hat Mag. Liane Hirner, CFO der Vienna Insurance Group, als neues Mitglied in die Insurance & Reinsurance Stakeholder Group berufen.

Sie ist damit das einzige österreichische Mitglied des 30-köpfigen Gremiums und vertritt dort als Industriemitglied die Interessen der Versicherungsbranche bei der Mitwirkung an Entscheidungen der Europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA) bei

geplanten Regulierungen und Maßnahmen zu Versicherungsthemen. Mag. Liane Hirner ist seit dem 1. Februar 2018 Mitglied des VIG-Vorstands und seit 1. Juli 2018 Finanzvorstand der Vienna Insurance Group. **M**



Mag. Liane Hirner

LANDESDIREKTION STEIERMARK

Donau Versicherung

Heimo Karpf wird mit März 2020 in den wohlverdienten Ruhestand gehen, sein Nachfolger wird Günter Spreitzhofer, der zuletzt Leiter der Maklerbetreuung bei der UNIQA in der Steiermark war. „Ich freue mich sehr, dass wir einen regional erfahrenen Versicherungsmanager gewinnen konnten. Günter Spreitzhofer wird den Erfolgskurs der DONAU in der Steiermark ganz im Sinne der Unternehmensziele weiterführen“, ist General-

direktor Ralph Müller überzeugt. Günter Spreitzhofer, Jahrgang 1974, besuchte die HTBLA in Weiz und startete 1995 seine Versicherungslaufbahn als Kundenberater bei der Helvetia. Im Jahr 2000 wechselte er zur Generali in die Maklerbetreuung mit dem Schwerpunkt Gewerbeversicherungen. Ab dem Jahr 2002 war er für die UNIQA in der Maklerbetreuung tätig, die er in der Steiermark ab dem Jahr 2006 sehr erfolgreich leitete. Spreitzhofer absolvierte 1999 den Universitätslehrgang für Versicherungswirtschaft in Graz sowie 2019 ein MBA-Studium an der LIMAK. **M**

KAUTIONSVERSICHERUNGEN

CHUBB European Group SE

Dirk Gmeiner wurde zum neuen Manager für Kautionsversicherungen bei Chubb für Deutschland, Österreich und die Schweiz bestellt. Er übernimmt seine Funktion mit 19. September 2019 und wird für die Weiterentwicklung sowie das Wachstum des Bereiches Kautionsversicherung zuständig sein. Gmeiner verfügt über zehn Jahre Erfahrung in der Versicherungsbranche, speziell im Underwriting von Kautions-, Kredit- und politischen Risiken. In seiner vorherigen Position war er als Syndikusanwalt und Senior Underwriter für Risiken im Bereich Financial

Lines und Cyber bei einem internationalen Versicherer in Frankfurt tätig. „Mit Dirk Gmeiner werden wir noch besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden und Broker eingehen und ihnen den bestmöglichen Service in der Sparte Surety bieten können“, erläutert Florian Eisele, CEO der Chubb in der Schweiz. **M**



Dirk Gmeiner



**DAS BESTE
SUCHEN.**

**BESONDERES
SCHÄTZEN.**

Lebenssituationen sind vielfältig. Die Generali LifeInvest Versicherung auch.

Mit Generali LifeInvest präsentieren wir eine fondsgebundene Lebensversicherung, die Ihr Leben bereichert. Profitieren Sie von der exklusiven Veranlagung in institutionelle Fondsanteils-klassen. Eine Gelegenheit, die Privatpersonen normalerweise nicht offensteht, da institutionelle Fondsanteils-klassen speziell für Großanleger verwaltet werden.

www.generali.at/partner



Unter den Flügeln des Löwen.

GENERALI

COURTAGEVEREINBARUNGEN MIT VERSICHERERN

Fallstricke und Problemfelder Neuerungen im Zuge der Umsetzung der IDD

Von Mag. Markus Freilinger, Rechtsanwalt und Mag. Dr. Klaus Koban, Vorsitzender des Rechtsausschusses des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater der Versicherungsangelegenheiten

Die sogenannte „Courtagevereinbarung“ regelt das Vertragsverhältnis zwischen Versicherungsvermittler und Versicherer. Handelte es sich dabei bis vor wenigen Jahren noch um meist relativ überschaubare Verträge, sind diese zwischenzeitlich nicht zuletzt infolge diverser gesetzlicher Neuregelungen zu umfangreichen Vertragswerken angewachsen. Teilweise wurden diese Vertragswerke wenig beachtet und nicht selten - da dies von den Versicherern als Vor-

Mag. Dr. Klaus Koban



aussetzung für die Zusammenarbeit verlangt wurde - als „notwendiges Übel“ mehr oder weniger ungeprüft unterfertigt. Von einer derartigen Praxis muss aus juristischer Sicht dringend abgeraten werden. Zuletzt haben Versicherer ihre Courtagevereinbarungen aus Anlass der Umsetzung der IDD (Insurance Distribution Directive) angepasst, aller-

dings auch Bestimmungen, welche mit der Umsetzung der IDD in keinem Zusammenhang stehen, geändert bzw. eingefügt.

Insbesondere haben einige Versicherer Bestimmungen in die Courtagevereinbarung eingefügt, welche Maklerpflichten gegenüber dem Versicherer festschreiben, die über das gesetzliche Ausmaß weit hinausgehen und jedenfalls überschießend sind, und letztlich die Stellung des Versicherungsmaklers gem. § 26 MaklerG gefährden.

Um die Überprüfung von Courtagevereinbarungen für Versicherungsvermittler in der Praxis zu

erleichtern, hat der Fachverband daher dieses Thema gemeinsam mit dem Österreichischen Versicherungsmaklerring - ÖVM neuerlich aufgegriffen und durch Rechtsanwalt Mag. Markus Freilinger in Zusammenarbeit mit dem Vorsitzenden des Rechtsausschusses des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater der Versicherungsangelegenheiten der WKO Herrn Mag. Dr. Klaus Koban, MBA die bereits 2015 veröffentlichte Negativliste um-

fänglich überarbeiten, anpassen und kommentieren lassen. Die Überarbeitung der Negativliste wurde insbesondere auf Basis der von den Versicherern vorgelegten ergänzenden Bestimmungen aus Anlass der Umsetzung der IDD und der DSGVO, sowie diversen von Versicherern vorliegenden Courtagevereinbarungen und allfälligen sonstigen Zusatzvereinbarungen im September 2019 vorgenommen. Geprüft wurden die Vertragswerke von zwanzig Versicherern.

Die Negativliste enthält nunmehr eine Untergliederung in Klauseln, die nach Möglichkeit zu vermeiden sind und solchen, die keinesfalls akzeptiert werden sollten. Ferner wurden Hinweise und Kommentare aufgenommen. Die Liste, insbesondere die darin enthaltenen Kommentare und Hinweise verstehen sich nicht als wissen-

schaftliche Abhandlung und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie sollen in Kurzform verständlich ma-

chen, warum einzelne Klauseln beanstandet werden. Bei der Erstellung der Negativliste wurde darauf Wert gelegt, dass Vertragswerke von Versicherungen für den Praktiker leicht auf kritische Klauseln überprüft werden können. Die Negativliste stellt nur jene Klauseln dar, welche zu vermeiden sind oder zu welchen ein Hinweis in die Negativliste aufgenommen wurde. Die Klauseln wurden kategorisiert, um eine leichtere Auffindbarkeit zu ermöglichen.

Der Hauptfokus bei der Bewertung wurde darauf gelegt, ob dem Makler durch einzelne Vertragsbestimmungen Haftungserweiterungen und/oder Erweiterungen der ihm obliegenden gesetzlichen Pflichten auferlegt werden sollen. Insbesondere Klauseln, die gesetzliche Pflichten des Maklers, welche etwa gem. § 28 MaklerG, §§ 137 ff Gewerbeordnung 1994 oder

Die bisherigen Muster sind auf der Homepage der WKO www.wko.at für Mitglieder abrufbar. Die überarbeiteten Muster werden in Kürze folgen.



den Standes- und Ausübungsregeln gegenüber seinen Kunden bestehen, zusätzlich zu vertraglichen Pflichten gegenüber dem Versicherer erheben, wurden als besonders nachteilig gewertet. Derartige

Mag. Markus Freilinger



Bestimmungen erweitern einerseits die gesetzlichen Verpflichtungen des Maklers, indem sie diese zu eigenständigen vertraglichen Verpflichtungen gegenüber dem Versicherer erklären, andererseits resultieren daraus zusätzliche Haftungspotentiale gegenüber den Versicherern. Aus dem Kreise dieser Bestimmungen ist besonders negativ

hervorzuheben, dass einige Versicherer Qualitätskriterien zur Beurteilung der Vermittlungstätigkeit (Beratungsqualität, Zielmarktentsprechung und ähnliches) des Maklers aufgenommen haben und deren Nichtbeachtung mit der Reduzierung oder dem Entfall der Provision sanktionieren. Derartige Bestimmungen sind überschießend und jedenfalls zu vermeiden. Dies gilt auch, wenn sich einzelne Versicherer zur Beurteilung der eingeführten Qualitätskriterien im Streitfall der Entscheidung der Rechtsservice und Schlichtungsstelle (RSS) unterworfen haben. In diesem Zusammenhang ist insbesondere auf die §§ 131 Abs 2 und 132 Abs 3 VAG zu verweisen, wonach die Beratungspflichten des Versicherers nicht bestehen, wenn er sich zur Vermittlung berechtigter Dritter bedient, somit eingetragener Versicherungsvermittler, es sei denn, es bestünden Zweifel an der ordnungsgemäßen Beratung. Diese gesetzlichen Bestimmungen sind vollkommen ausreichend und verpflichten den Versicherer die allenfalls fehlende Beratung dem Kunden gegenüber selbst zu erbringen. Bestehen die Zweifel zu Recht und werden allfällige schwerwiegende Missstände vom Makler nicht behoben, wird der Versicherer erwägen, die Courtagevereinbarung mit dem betroffenen Vermittler aufzulösen. Die Konsequenz daraus kann allerdings keine andere sein, als bei Bestehen anderer vom Makler zu vertretender

wichtiger Gründe zur Auflösung der Courtagevereinbarung.

Gleiches gilt, wenn in Courtagevereinbarungen etwa die Weiterbildungsverpflichtungen der Makler gemäß Gewerbeordnung und Lehrplänen der WKO zur eigenständigen Verpflichtung gegenüber dem Versicherer erhoben werden.

Weitere Kritikpunkte an Courtagevereinbarungen ergeben sich etwa, wenn Maklerpflichten, welche über § 29 MaklerG hinausgehen, statuiert werden. Gemäß § 29 MaklerG hat der Versicherungsmakler im Verhältnis zum Versicherer vorwiegend jene Interessen zu wahren, die auch der Versicherungskunde selbst zu beachten hat. Insbesondere ist der Makler verpflichtet, den Versicherer bei der Vertragsanbahnung über ihm bekannte oder erkennbare besondere Risiken zu informieren. Teilweise in Courtagevereinbarungen enthaltene Verpflichtungen, sämtliche vertragsbezogenen Informationen an den Versicherer weiter zu geben, kollidieren mit den Verpflichtung des Maklers gem. §§ 27 und 28 MaklerG, wonach der Makler überwiegend die Interessen des Versicherungskunden zu wahren hat. Der Makler wird daher in der Judikatur und Literatur als „Bundesgenosse“ des Kunden bezeichnet. Vertragliche Ausweitungen der Pflichten des Versicherungsmaklers sind daher inakzeptabel.

Von der Überarbeitung der auch bisher schon bestehenden Mustercourtagevereinbarung wurde aus Praktikabilitätsgründen abgesehen, da die am Markt verwendeten Courtagevereinbarungen derart umfangreich und differenziert geworden sind, dass die Durchsetzung der Mustercourtagevereinbarung noch schwieriger als bisher sein dürfte. Die bestehende Mustercourtagevereinbarung dient allerdings nach wie vor als positive Vergleichsformulierung für zahlreiche Klauseln. Sie wurde lediglich um diverse Muster-Ergänzungen infolge der IDD, der DSGVO und des FATCA-Abkommens erweitert. **M**



NEUER MARKTTEILNEHMER

Markel Insurance SE

Der Spezialversicherer Markel startete seine Tätigkeit in Österreich. Markel wurde 1920 als Nischenversicherer für gewerbliche und industrielle Versicherungen in Amerika gegründet. Das Unternehmen ist seit 1986 an der New Yorker Börse notiert. Seit 2012 ist der Nischenversicherer in Deutschland über eine Niederlassung in München aktiv. Aus München möchte man sich mit einem eigenen Team und eigens entwickelten Produkten am österreichischen Markt etablieren. „Der österreichische Markt ist sehr spannend für uns. In der Vermögensschadenhaftpflicht sowie Financial Lines sehen wir Raum für einen weiteren starken Versicherer und freuen uns auf die Zusammenarbeit mit den Vermittlern in Österreich“, so Manuel Häusler, Country Manager Österreich. Der Versicherer legt seinen Fokus auf Vermögensschadenhaftpflicht für die Bereiche „Software- und SAP-Entwickler, IT-Projektleiter, Web Developer“ Markel Pro IT, „Werbeagenturen und Journalisten“ Markel Pro Media, „Unternehmens- und Personalberater sowie Datenschutzbeauftragte“ Markel Pro Berater und „Dienst-

leister wie Buchhalter, Büroservices und Gutachter“ Markel Pro Dienstleister. Bei Markel Pro Cyber 2019, das in verschiedenen Varianten erhältlich ist, wird unter anderem weltweiter Versicherungsschutz ohne Einschränkungen für die USA und Kanada angeboten und auch Mitversicherung aller Arten von Cyber-Angriffen ohne Einschränkungen. Das Produkt ist mit einem Mindestselbstbehalt von 500 Euro, bis zu einem optionalen Selbstbehalt bis 5.000 Euro erhältlich. Häusler: „Cyber zählt aktuell zu den spannendsten Sparten in der Versicherungswirtschaft. Die Kombination aus Prävention, Notfallhilfe und Zahlung im Schadensfall machen aus ihr mehr als nur eine Versicherung. Mit Markel Pro Cyber kann man an diesem Markt mit einfachen Mitteln partizipieren.“



Manuel Häusler

WILDUNFÄLLE

VVO

Im Jahr 2018 haben sich 418 Personen bei einem Verkehrsunfall mit einem Wildtier verletzt, vier Menschen verunglückten tödlich. Rund 74.000 Wildtiere haben in der Saison 2017/2018 die Kollision mit einem Fahrzeug nicht überlebt. Das bedeutet, dass es auf Österreichs Straßen etwa alle sieben Minuten zu einem Wildunfall kommt. „Die bei einem Wildunfall wirkenden Kräfte sind enorm: Die Wucht, mit der ein Rothirsch bereits bei einer Geschwindigkeit von 60 km/h auf eine Windschutzscheibe prallt, entspricht in etwa der Masse eines ausgewachsenen Elefanten – fünf Tonnen“, erklärt Dr. Othmar Thann, Direktor des KFV. Falls ein Wildtier in Fahrbahnnähe auftaucht, sollte zunächst gebremst und anschließend abgeblendet sowie mehrmals gehupt wer-

den. Ist ein Zusammenstoß mit einem Wildtier unvermeidlich, so muss stark gebremst und das Lenkrad gut festgehalten werden. Nach dem Unfall muss die Gefahrenstelle unverzüglich abgesichert und die Exekutive verständigt werden.



ZUKUNFTSBERUFE

Continentale Assekuranz Service GmbH

Das Unternehmen hat seine BU-Tarife komplett überarbeitet. Rund 300 Zukunftsberufe wurden günstiger eingestuft oder ganz neu aufgenommen. 25 Berufe sind ausschließlich bei der Continentale versicherbar. „Durch Digitalisierung, Automatisierung und Globalisierung verändert sich unsere Gesellschaft – und damit auch unsere Arbeitswelt. Tätigkeitsprofile, Arbeitsbedingungen und Perspektiven bestehender Berufe wandeln sich“, sagt Dr. Helmut Hofmeier, Vorstand Leben im Continentale Versicherungsverbund. Hier zwei von sieben Neuerungen im Überblick: Plus-Paket ergänzt –

dieser Zusatzschutz sieht nun auch die Leistung Krebs Plus vor. Damit erhält der Versicherte bis zu 15 Monate lang eine Leistung bei schwerer Erkrankung in Höhe der vereinbarten monatlichen BU-Rente. Das gilt bei den Diagnosen Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall. Zweiter Punkt: Wird das Regel-pensionsalter in der gesetzlichen Pensionsversicherung angehoben, passt die Continentale auf Wunsch das Höchstalter für den BU-Schutz entsprechend an. **M**



Dr. Helmut Hofmeier

NEUAUFLAGE

HDI Lebensversicherung AG

Die HDI Lebensversicherung AG hat ihr Berufsunfähigkeitsprodukt EGO grundlegend überarbeitet. Globalisierung, Digitalisierung und der demografische Wandel werden die Arbeitswelt in den kommenden Jahren nachhaltig verändern. Für Michael Miskarik, Niederlassungsleiter in Österreich, steht daher fest: „Als BU-Anbieter müssen wir am Puls der Zeit bleiben, um Kunden eine angemessene ARBEITSWERTSicherung zu bieten. Denn Tat-sache ist: Der Verlust der Arbeitskraft ist und bleibt eines der größten finanziellen Risiken für alle Berufstätigen.“ Derzeit ist die realistische Einordnung der beruflichen Tätigkeit jedoch in vielen Beratungsgesprächen eine Herausforderung. Die wichtigste Neuerung im BU-Schutz EGO: Die Risikomerkmale wurden erweitert. Neu sind die Kategorien Aus-bildung/Studium und Reisetätigkeit. Außerdem wurde Pro-jekt-leitung mit Personalführung gleichgestellt – möglich macht dies das neue Scoring. Somit können Berufe in Zukunft differenzierter und individueller eingestuft werden. Der Kunde wird ab sofort in der Risikogruppe eingestuft, die optimal zu sein-em Berufsbild passt. Dadurch kann es zu einer Besserstufung vieler Berufe und einen vielfach deutlich günstigeren Beitrag kommen. Für Kinder ab zehn Jahren ist künftig die Absicherung gegen Berufsunfähigkeit möglich. Neben der

Überarbeitung der Risikogruppen und der ange-passten Prämien wurden auch die Leistungen weiter verbessert. Zum Beispiel wird bei Ein-Arzt-Praxen auf Umorganisation – und das unabhängig von der Mitarbeiterzahl – verzichtet. Viele Mediziner beteiligen sich an humanitären Einsätzen. Auch dabei ist ab jetzt eine Absicherung ohne Wenn und Aber gewährleistet. Darüber hinaus wurde für Menschen mit schweren Krebserkrankungen die Nachweispflicht vereinfacht. Michael Miskarik: „Mit der ‚Erste-Hilfe-Leistung‘ bei Krebs nehmen wir Kunden in einer Ausnahmesituation eine Sorge und geben ihnen ein Stück Zuversicht mit auf den Weg, der vor ihnen liegt – einfach, schnell und partnerschaftlich.“ Weitere Features sind zum Beispiel folgende: Für Kunden mit schweren Krebserkrankungen ist die Nachweispflicht für eine sofortige befristete Anerkennung für garantiert 15 Monate vereinfacht. Weiters kann bei Erhöhung des gesetzlichen Pensionsantrittsalters der Vertrag unter bestimmten Voraussetzungen und ohne erneuter Gesundheitsprüfung entsprechend verlängert werden. **M**



Michael Miskarik

PROVISIONSVERBOT

Sari Harjunniemi, Managing Director bei Willis Towers Watson, war beim BIPAR Kongress in Wien die Vertreterin der finnischen Insurance Broker Association. Seit 2015 besteht in Finnland ein absolutes Provisionsverbot für Versicherungsmakler. Das Provisionsverbot verstößt laut Sari Harjunniemi gegen die IDD Richtlinie, was die EU Kommission auch bestätigt.

In Finnland gibt es ein absolutes Vorsorgeverbot. Wie reagiert der Versicherungsmarkt darauf?

Harjunniemi: Das Verbot wurde bereits im Jahr 2005 erlassen, die Übergangszeit endete im August 2008. Die Gesetzgebung wurde von den Versicherungsunternehmen, die Angst vor Wettbewerb hatten, und ausländischen Versicherern, die über Makler in den Markt eintraten, heftig kritisiert. Die lokalen Versicherungsunternehmen begannen bereits mit der Einführung des Gesetzes im Jahr 2004 mit der Nettoquotierung. Die Makler versuchten natürlich, das gleiche Einkommensniveau beizubehalten, indem sie den vorherigen Provisionsbetrag in eine Gebühr umwandelten. Aufgrund des starken Wettbewerbs verringerten sich die Gebühren jedoch schnell auf ein erheblich niedrigeres Niveau. Das Nettopreisystem bremste das Wachstum der Versicherungsmaklergeschäfte in Finnland. Die Anzahl der Makler ging um fast 50 Prozent zurück, einige wechselten

Die Anzahl der Makler ging um fast 50 Prozent zurück.

Nach dem neuen Gesetz gab es keinen Platz für Makler, die Privatpersonen betreuten, und auch die Dienstleistungsunternehmen wurden aufgrund des erheblich geringeren Einkommens härter. In der Lebens- und Rentenversicherung haben Versicherungsunternehmen nie mit der Nettoquotierung begonnen. Dies bedeutete, dass in der Praxis alle Lebens- und Rentenvermittler ihr Geschäft schlossen und gezwungen waren, den Markt für eigene Verkäufer der Versicherungsunternehmen zu verlassen. Das Lebens- und Rentengeschäft war für finnische Versicherungsunternehmen sehr profitabel. Die EU-Kommission stellte fest, dass dieses Gesetz gegen die Richtlinie verstößt, Finnland

hat jedoch keine Maßnahmen ergriffen, um das Gesetz zu korrigieren.

Wie wurde die IDD-Richtlinie noch umgesetzt?

Harjunniemi: Das neue Gesetz zum Versicherungsvertrieb trat am 1. Oktober 2018 in Kraft. Ziel des Gesetzes war die Umsetzung der neuen EU-Richtlinie zum Versicherungsvertrieb (IDD). Das Parlament und die Beamten, die das neue Gesetz vor-

bereiteten, schenken den Zielen der Richtlinie nicht viel Beachtung, behielten aber hauptsächlich die alte Verordnung in Kraft. Das neue Gesetz enthält die gleichen Bestimmungen wie das Gesetz von 2005, die es finnischen Maklern verbieten, eine Vergütung von einer anderen Partei als dem Kunden zu erhalten (auf jeden Fall nicht einmal eine von der Versicherungsgesellschaft vom Kunden überwiesene Zahlung). Auch das Halten von Verbrauchergeldern im Besitz des Maklers ist untersagt. Der finnische Versicherungsmaklerverband stellt fest, dass die Rechtsvorschriften immer noch gegen die Richtlinie verstoßen.

Nach dem neuen Gesetz gab es keinen Platz für Makler, die Privatpersonen betreuten.

Welche Auswirkungen hat das auf die finnischen Verbraucher? Was bedeutet das für Versicherungsmakler und die Versicherungswirtschaft im Allgemeinen?

Harjunniemi: Das Verbot der Provision und das gemeinsame Halten von Kundengeldern im Besitz des Maklers erschweren Maklern die Erbringung von Dienstleistungen für kleinere Unternehmen oder Verbraucher, da alle Maklergebühren immer getrennt von der Versicherungsprämie in Rechnung gestellt werden sollten. Im Grunde gibt es keinen Maklermarkt, der die Verbraucher bedient, und auch kleinere Unternehmen arbeiten meist direkt mit Versicherungsunternehmen zusammen. Genau dies wollten die Versicherungsunternehmen mit dieser Gesetzgebung erreichen: Sie wollen den Wettbewerb auf dem Markt einschränken und das Prämienniveau hochhalten.

Wir danken für das Gespräch.

M



FRAUEN IN DER WIRTSCHAFT

Erstmals hat die Boston Consulting Group (BCG) den Gender Diversity Index auch für die 50 größten Börsennotierten Unternehmen in Österreich erstellt. Österreich ist derzeit noch weit entfernt von Geschlechterparität.

Die Chefetagen bei den börsennotierten Unternehmen sind noch immer spärlich mit Frauen besetzt. In den untersuchten 50 Unternehmen gibt es drei weibliche Vorstandsvorsitzende und sieben weibliche Aufsichtsratsvorsitzende. Die überwiegende Mehrheit

Elke Berghammer
Geschäftsführerin CEBCO Versicherungsmakler GmbH

Was sind – bezogen auf Ihren konkreten beruflichen Tätigkeitsbereich – die besonderen Herausforderungen, denen Sie sich als Frau stellen müssen?

In meiner beruflichen Laufbahn habe ich mich als Frau noch nie benachteiligt gefühlt.

Im Wirtschaftsbereich wird das Thema Frauen im Moment medial hochgehalten. Finden Sie das gut oder lenkt es von den wirklich wichtigen Themen für Frauen (Gleichberechtigung, Pensionsgleichheit, Einkommensschere) nur ab?

Grundsätzlich ist es immer wichtig, wenn man über Frauenthemen spricht. Auch um das Bewusstsein für das Thema Gleichberechtigung zu stärken. Frauen sind gleichwertige Partner sowohl in Berufs- als auch in allen privaten Bereichen. Hinsichtlich Pensionsgleichheit sehe ich die Problematik bei Teilzeitarbeitsmodellen, da die Kinderbetreuung noch immer Frauensache ist.

Wie würden Sie die nachfolgende Aussage bewerten? Frauen versuchen immer gerne alles selbst zu machen. Sie sind es nicht gewohnt, auf andere zuzugehen, trifft das auch auf Sie zu?

Aufgrund meiner umfangreichen Tätigkeit ist es mit gar nicht möglich, immer alles selbst zu machen, daher finde delegieren als selbstverständlich und notwendig.

hat weit und breit keine Frau im Vorstand bzw. Aufsichtsrat. Auch als Top Managerinnen werden Frauen im Durchschnitt geringer bezahlt als ihre männlichen Kollegen. Diversität ist kein Selbstzweck, sondern dient dem Unternehmenserfolg. Die Studie zeigt auf, dass ein von Diversität geprägtes Führungsteam auch für Innovationskraft steht. Frauen können so wohl in börsennotierten Unternehmen erfolgreich sein, als auch in allen anderen Unternehmensformen. Was Frauen erfolgreich macht und was sie anderen Frauen in der Branche empfehlen lesen Sie hier, in alphabetischer Reihenfolge.

Der Beruf Versicherungsmakler ist aufgrund der beratenden Tätigkeit prädestiniert für Frauen. Warum gibt es so wenige in der Branche? Was könnte dagegen unternommen werden?

Es liegt meiner Meinung nach nicht am mangelnden Interesse der Frauen an der Branche, sondern am Umstand, dass diese zu wenig gefördert werden. Man muss Frauen mehr unterstützen im Bereich der Weiter- und Ausbildung und ihnen

Elke Berghammer





mehr Möglichkeiten für Arbeitszeitmodelle bieten. In unserem Unternehmen können wir uns glücklich schätzen, dass wir mit unserer Tochter bereits eine angehende Nachfolgerin gefunden haben, die sich für das Berufsbild Versicherungsmaklerin entschieden hat.

die Familie als auch ihr Job wichtig sind, braucht es großen Organisationsaufwand sowie ein gutes Selbstmanagement, um alles auf die Reihe zu bekommen. Es benötigt auf jeden Fall

Dr. Arlinda Berisha

Dr. Arlinda Berisha

LL.M. Akad. Expertin in Europa- und Versicherungsrecht Leiterin des Fachbereichs Versicherungsrecht, Lehrgangsheiterin Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen Donau Universität Krems

Was sind - bezogen auf Ihren konkreten beruflichen Tätigkeitsbereich - die besonderen Herausforderungen, denen Sie sich als Frau stellen müssen?

Wie vermutlich alle berufstätigen Mütter im Job bin auch ich mit der Frage der Vereinbarkeit von Familie und Beruf konfrontiert. Ich bin Mutter von zwei minderjährigen Kindern und meine berufliche Vollzeitätigkeit als Leiterin des Fachbereichs Versicherungsrecht an der Donau-Universität Krems ist sehr vielfältig und abwechslungsreich. Dadurch, dass ich sowohl in der Lehre als auch in der Forschung tätig bin, ist es nicht immer leicht, die beruflichen Anforderungen mit Familie und Haushalt in Einklang zu bringen. Wenn einer berufstätigen Mutter sowohl



ein Zusammenspiel aller Beteiligten (Partner, Kinder, Verwandte, Arbeitgeber, etc.) und stets auch einen Plan „B“. Eine Herausforderung bei der Kinderorganisation sind zB für meine Familie die Ferienzeiten, da es nicht überall und für jedes Alter ein passendes Beschäftigungsprogramm gibt. Da wir keine Großeltern oder sonstige Verwandte vor Ort haben, müssen mein Mann und ich die Schulferienzeiten so gut es geht selber überbrücken.

Im Wirtschaftsbereich wird das Thema Frauen im Moment medial hochgehalten. Finden Sie das gut, oder lenkt es von den wirklichen wichtigen Themen für Frauen (Gleichberechtigung, Pensionsgleichheit, Einkommensschere) nur ab?

Es ist eigentlich ein Armutszeugnis, wenn wir uns in der heutigen Zeit über Themen wie Frauen in der Wirtschaft, Gleichberechtigung, Pensionsgleichheit oder Einkommensschere unterhalten müssen. Ich finde es schade, dass so viel Energie auf die Frage des Geschlechts verwendet werden muss. Die Gleichstellung von Mann und Frau sollte in unserer Gesellschaft längst selbstverständlich sein. Da dies offensichtlich noch nicht in unserer Gesellschaft gelebt wird, ist es auf jeden Fall notwendig, all diese Themen immer wieder in allen Medien sichtbar zu machen.

Wie würden Sie die nachfolgende Aussage bewerten? Frauen versuchen immer gern alles selbst zu machen. Sie sind es nicht gewohnt, auf andere zuzugehen - trifft das auch für Sie zu?

Es mag schon sein, dass Frauen versuchen immer gern alles selbst zu machen. Ich ertappe mich auch in Situationen, in denen ich nicht delegiere, sondern selber agiere. Wenn ich zB eine bestimmte Vorstellung oder Erwartung von einem Ergebnis habe, handle ich gerne selber, da ich in diesem Fall in der Umsetzung effektiver und effizienter bin. Grundsätzlich zögere ich jedoch nicht, um Hilfe zu bitten.

Der Beruf „Versicherungsmakler“ ist auf Grund der beratenden Tätigkeit prädestiniert für Frauen. Warum gibt es so wenige in der Branche? Was könnte dagegen unternommen werden?

Ja, der Beruf Versicherungsmaklerin ist nach wie vor eine von Männern dominierte Branche. Dies fällt auch bei den Bewerbungen zu unserem Lehrgang „Akademische/r VersicherungsmaklerIn“ auf. Es melden sich eindeutig mehr Studenten als Studentinnen an.

Um den Frauenanteil zu erhöhen, müssen unbedingt die Rahmenbedingungen an die heutige Zeit angepasst werden. Hier sind sowohl die Gesellschaft, die Politik als auch die Wirtschaft gefragt und es sind größere Schritte als bisher notwendig. Leider ist un-

sere Gesellschaft nach wie vor von der klassischen Rollenverteilung geprägt. Frauen werden eher als Nebenverdienerinnen betrachtet und sind traditionell hauptverantwortlich für den Haushalt und die Erziehung der Kinder. Damit wären wir wieder beim Thema Vereinbarkeit von Arbeit und Familie, das eigentlich beide Geschlechter betrifft. Aus den Gesprächen mit meinen Studentinnen habe ich herausgehört, dass der Beruf Versicherungsmaklerin zwar durch eine gewisse Flexibilität und der Gestaltung der Arbeitszeit sehr geeignet für sie sei, dennoch dies bei Frauen mit Familienwunsch, Müttern oder alleinerziehenden Frauen noch nicht ausreicht, um Familie und Beruf unter einen Hut zu bringen. Obwohl einige Versicherungsmaklerinnen versuchen, zB die Kundentermine am Vormittag zu fixieren, sind in diesem Beruf doch oft Geschäftstermine am späten Nachmittag, am Abend oder Auswärtstermine mit Übernachtung wahrzunehmen. Es braucht auf jeden Fall ausreichend kostenlose und flächendeckende Kinderbetreuungsplätze, die sowohl an Nachmittagen als auch in den Ferien zur Verfügung stehen sowie darüber hinaus schulische Unterstützung. Es müssen aber heutzutage mehrere moderne Familienmodelle angeboten werden, damit jede Familie das für sich geeignete Modell findet. Möglich wäre zB, dass Elternpaare ihre Arbeitszeit in gleichen Teilen reduzieren könnten, ohne dass die Familie finanziell benachteiligt wäre. So würden wir die klassische Rollenverteilung und alte Denkstrukturen aufbrechen und gewillten Vätern die Möglichkeit geben, sich für die Familie zu engagieren.

Dr. Edeltraud Fichtenbauer



Ein weiterer Punkt, der auch wichtig ist, um mehr Frauen für diesen Beruf zu gewinnen, ist ihnen Unterstützung in der Karriereförderung und Weiterbildung anzubieten. Neben dem Fachwissen zählen zu den Erfolgsfaktoren auch Selbstbewusstsein, Selbstvertrauen, Selbstmarketing, Risikobereitschaft, Entschlossenheit etc. Diese Eigenschaften wurden/ werden aufgrund der herkömmlichen Erziehungskultur, an der wir als Gesellschaft unbedingt arbeiten müssen, oft unterdrückt. Frauen werden noch heute anders als ihre männlichen Kollegen bewertet. Wichtig ist, dass wir gesellschaftliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen schaffen, die sowohl Männern als auch Frauen ermöglichen, ihre beruflichen und persönlichen Ziele umzusetzen.

Dr. Edeltraud Fichtenbauer

Vorstand DONAU Versicherung AG Vienna Insurance Group

Was sind – bezogen auf Ihren konkreten beruflichen Tätigkeitsbereich – die besonderen Herausforderungen, denen Sie sich als Frau stellen müssen?

Als Frau stehe ich den gleichen beruflichen Herausforderungen gegenüber wie meine männlichen Vorstandskollegen. Mein persönlicher Zugang ist vielleicht da und dort anders als jener der Kollegen. Das bringt eine Ergänzung bzw. Verbreiterung des Handlungsspektrums mit sich.

Im Wirtschaftsbereich wird das Thema Frauen im Moment medial hochgehalten. Finden Sie das gut oder lenkt es von den wirklich wichtigen Themen für Frauen (Gleichberechtigung, Pensionsgleichheit, Einkommensschere) nur ab?

Gendergerechtigkeit ist eines der wichtigsten Themen unserer Zeit. Gerade die Wirtschaft hat ihre Aufmerksamkeit deutlich erhöht. Das Thema wird diskutiert und findet in allen Branchen Beachtung. Ich finde daher das Ansprechen des Frauenthemas gerade in diesem Bereich besonders effektiv, um eine gesellschaftliche Angleichung zu erreichen.

Wie würden Sie die nachfolgende Aussage bewerten? Frauen versuchen immer gerne alles selbst zu machen. Sie sind es nicht gewohnt, auf andere zuzugehen, trifft das auch auf Sie zu?

Ich glaube, dass das stereotype Bild, das hier angesprochen wird, heute bereits überholt ist. Frauen sind selbstbestimmt und erkennen, in welchen Fällen Eigeninitiative erforderlich ist und in welchen Fällen Teamwork zum Ziel führt. Frauen können entsprechend handeln und tun das auch.



Mag. Liane Hirner

Der Beruf Versicherungsmakler ist aufgrund der beratenden Tätigkeit prädestiniert für Frauen. Warum gibt es so wenige in der Branche? Was könnte dagegen unternommen werden?

Wenn es derzeit noch weniger Frauen in der Branche gibt, könnte es daran liegen, dass einige den Inhalt des Berufsbildes nicht ausreichend kennen oder auch nicht wissen, welches große Potenzial in diesem Beruf liegt. Gezielte Informationen über diesen sehr interessanten und chancenreichen Beruf wären sinnvoll und könnten dazu führen, dass sich mehr Frauen für diesen Beruf entscheiden.

Mag. Liane Hirner

Vorstandsmitglied Vienna Insurance Group

Was sind – bezogen auf Ihren konkreten beruflichen Tätigkeitsbereich – die besonderen Herausforderungen, denen Sie sich als Frau stellen müssen?

Meiner Wahrnehmung nach sind die beruflichen Herausforderungen für die Position des CFO dieselben, egal ob Mann oder Frau. Entscheidend ist, sich auf die wirklich wesentlichen Themen zu fokussieren und die richtigen Prioritäten zu setzen. Als wichtig erachte ich vernetzt und bereichsübergreifend zu denken und über den eigenen Tellerrand hinauszublicken. Das sehe ich in Zeiten von sich ändernden Kunden-



Claudia Ilk

bedürfnissen und stetig wachsenden regulatorischen Anforderungen als einen zentralen Erfolgsfaktor für Führungskräfte und ihre Teams.

Im Wirtschaftsbereich wird das Thema Frauen im Moment medial hochgehalten. Finden Sie das gut, oder lenkt es von den wirklichen wichtigen Themen für Frauen (Gleichberechtigung, Pensionsgleichheit, Einkommensschere) nur ab?

Solange es ein Ungleichgewicht gibt, sollte man auch konkret darüber sprechen. Es ist dadurch schon viel erreicht worden, aber auch noch einiges zu tun. Diversität ist ein zentraler Wert in unserer Unternehmenskultur den wir ganz natürlich gruppenweit leben. Wir zeigen damit nicht nur, dass Vielfalt in einem Unternehmen ein Erfolgsfaktor ist, wir leisten damit auch einen gewissen Beitrag zum gesellschaftlichen Wandel.

Wie würden Sie die nachfolgende Aussage bewerten? Frauen versuchen immer gern alles selbst zu machen. Sie sind es nicht gewohnt, auf andere zuzugehen - trifft das auch auf Sie zu?

Ich habe die Dinge, die mir wichtig sind, immer schon gerne selbst proaktiv in die Hand genommen. Mir ist die Meinung meiner Kollegen und meines Teams sehr wichtig, dabei ist aktives Zuhören essentiell. Durch unterschiedliche Sichtweisen wird ein Thema umfassend beleuchtet und im Ergebnis erreicht man gemeinsam die besten Lösungen. Durch

die Einbindung und die gemeinsame Umsetzung im Team erreiche ich auch, dass die Lösungen mitgetragen und mit Engagement umgesetzt werden.

Der Beruf „Versicherungsmakler“ ist auf Grund der beratenden Tätigkeit prädestiniert für Frauen. Warum gibt es so wenige in der Branche? Was könnte dagegen unternommen werden?

Ich finde, dass Frauen gegenwärtig in der Versicherungsberatung höchst erfolgreich sind, vor allem in den Bereichen Vorsorge und Absicherung der Familie. Beide Themen haben hohes Zukunftspotential. Dafür werden qualifizierte Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen benötigt. Gute Ausbildungsprogramme, wie es sie in der Vienna Insurance Group gibt, bilden ein stabiles Fundament für eine nachhaltige Karriere, auch als erfolgreiche Versicherungsmaklerin. Der Beruf bietet auch die nötige Flexibilität im Hinblick auf die Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

Claudia Ilk
Versicherungskanzlei Ilk & Partner

Was sind – bezogen auf Ihren konkreten beruflichen Tätigkeitsbereich – die besonderen Herausforderungen, denen Sie sich als Frau stellen müssen?

Ich glaube, als VersicherungsmaklerIn ist man sowohl als Mann wie auch als Frau gefordert, neben hohem Fachwissen auch persönliches Engagement zu beweisen. Es hängt auch viel mit Vertrauen zusammen, das einem von KundInnen entgegengebracht wird. Das muss man sich verdienen.

Im Wirtschaftsbereich wird das Thema Frauen im Moment medial hochgehalten. Finden Sie das gut, oder lenkt es von den wirklichen wichtigen Themen für Frauen (Gleichberechtigung, Pensionsgleichheit, Einkommensschere) nur ab?

Ich begrüße diese mediale Beachtung, ich glaube nicht, dass sie von den genannten Themen ablenkt. Seit meiner Mittelschulzeit, die ja schon ein paar Jahre her ist, wird über die Gleichberechtigung der Geschlechter diskutiert. Es sind zwar seither auch Taten gefolgt, aber sicherlich nicht genug.

Wie würden Sie die nachfolgende Aussage bewerten? Frauen versuchen immer gern alles selbst zu machen. Sie sind es nicht gewohnt, auf andere zuzugehen - trifft das auch für Sie zu?

Zum Thema „auf andere zugehen“: Nein, ich glaube nicht, dass es auf mich zutrifft. Ich bin es durchaus gewohnt auf Menschen zuzugehen. Ich halte diese

Fähigkeit fast für eine Voraussetzung für die Ausübung meines Berufes.

Zum Thema „Alles gerne selber machen“: Ich denke schon, dass wir Frauen von der Grundstruktur her eher die „sich-um- alles- Kümmererinnen“ sind. Ich habe aber gelernt, dass ich rechtzeitig abgebe. Das kann ich aber auch deshalb, weil ich in einem tollen Team arbeite.

Der Beruf „Versicherungsmakler“ ist auf Grund der beratenden Tätigkeit prädestiniert für Frauen. Warum gibt es so wenige in der Branche?

Eine gute Frage! Es ist auch mir unverständlich, warum es so wenig selbständige Versicherungsmaklerinnen gibt. Ich sehe, dass viele Frauen die Maklerprüfung ablegen. Aber nur wenige treffe ich dann in der „Maklerwelt“. Das finde ich sehr schade. Die Versicherungsmaklerinnen, die ich kenne, sind alle als sehr kompetent und erfolgreich. Man kann es auch in anderen Bereichen beobachten: Frauen schließen ihr Studium ab, die Führungspositionen sind aber immer noch männerdominiert.

Was könnte man dagegen unternehmen?

Einerseits könnte man das Berufsbild besser kommunizieren, und die damit verbundenen Vorteile wie Flexibilität der Arbeitszeit bewusst machen. Andererseits sollte man den Frauen Mut machen, dass sie sich mehr (zu)trauen.

Gudrun Meierschitz ACREDIA Vorständin

Was sind – bezogen auf Ihren konkreten beruflichen Tätigkeitsbereich – die besonderen Herausforderungen, denen Sie sich als Frau stellen müssen?

Mein Gegenüber bei Gesprächen mit Kunden oder Partnern ist sehr oft männlich, die Führungsriege der österreichischen Unternehmen ist generell immer noch mehrheitlich männlich. Da gilt es, andere Sichtweisen und Überlegungen gekonnt in die Gespräche einzubringen. Damit wird eine ganzheitliche Betrachtung der Themen möglich!

Im Wirtschaftsbereich wird das Thema Frauen im Moment medial hochgehalten. Finden Sie das gut, oder lenkt es von den wirklichen wichtigen Themen für Frauen (Gleichberechtigung, Pensionsgleichheit, Einkommensschere) nur ab?

Die Diskussion ist mir zu einseitig. Wichtig ist Gender Equality. Frauen dürfen nicht zu den besseren



Gudrun Meierschitz

Männern hochstilisiert werden. Am besten wäre es, wenn es uns nicht mehr auffällt, ob ein Mann oder eine Frau eine gewisse Rolle erfüllt. Aber davon sind wir noch weit entfernt und daher empfinde ich die Betonung bzw. die Stärkung der Rolle der Frauen in der Wirtschaft als notwendigen Schritt in die richtige Richtung.

Wie würden Sie die nachfolgende Aussage bewerten? Frauen versuchen immer gern alles selbst zu machen. Sie sind es nicht gewohnt, auf andere zuzugehen - trifft das auch für Sie zu?

Hätte man mich das vor einigen Jahren am Beginn meiner Führungslaufbahn gefragt, wäre die Antwort JA gewesen. Das hat sich deutlich geändert. Ich habe erkannt, dass es alleine nicht geht und dass die Kolleginnen und Kollegen die Dinge genausogut erledigen bzw. es auch Themen gibt, die andere viel besser können, als ich selbst. Ich freue mich, wenn ich ein gutes Team habe, weil dann das Ergebnis noch besser wird.

Der Beruf „Versicherungsmakler“ ist auf Grund der beratenden Tätigkeit prädestiniert für Frauen. Warum gibt es so wenige in der Branche? Was könnte dagegen unternommen werden?

Hier nimmt die Kreditversicherung eine besondere Rolle ein: In diesem Bereich gibt es zahlreiche weibliche Maklerinnen, die als Expertinnen anerkannt und etabliert sind.

Prof. Elisabeth Stadler
CEO Vienna Insurance Group

Was sind – bezogen auf Ihren konkreten beruflichen Tätigkeitsbereich – die besonderen Herausforderungen, denen Sie sich als Frau stellen müssen?

CEO eines börsennotierten Konzerns wie der Vienna Insurance Group zu sein heißt, neben der Führung und Steuerung der Gesellschaften, bestimmten Anforderungen des Kapitalmarktes gerecht zu werden. Dazu ist die Berücksichtigung vieler regulatoriver und rechtlicher Auflagen notwendig. Eine strukturierte, strategische und logische Vorgehensweise ist dabei unabdingbar. Neben der Vielzahl an unterschiedlichen Themen müssen vor allem Entscheidungen rasch und klar getroffen werden. Da hilft eine langfristig definierte Strategie sowie eine gute Abwägung des Risikos. Ich sehe in der Leitung eines großen Konzerns keine geschlechtsspezifischen Vor- oder Nachteile, denn es zählen hier geschlechtsunabhängige Managementfähigkeiten.

Im Wirtschaftsbereich wird das Thema Frauen im Moment medial hochgehalten. Finden Sie das gut, oder lenkt es von den wirklichen wichtigen Themen für Frauen (Gleichberechtigung, Pensionsgleichheit, Einkommensschere) nur ab?

Ich finde nicht, dass das Thema Frauen in der Wirtschaft vom Thema Gleichberechtigung

Prof. Elisabeth Stadler



ablenkt. Ich bin natürlich für die Gleichberechtigung und Gleichstellung von Frauen in allen Lebensbereichen, war aber nie in einer Bewegung engagiert. Frauen, die sich diesbezüglich engagiert haben, haben viel erreicht – für alle Frauen. In diesem Bereich müssen auch Unternehmen beispieldienlich vorangehen, um ein gesellschaftliches Umdenken zu fördern. Für die Vienna Insurance Group ist Diversität im Unternehmen bereits seit vielen Jahren gelebte Praxis und das unterstütze ich sehr gerne und engagiert.

Wie würden Sie die nachfolgende Aussage bewerten? Frauen versuchen immer gern alles selbst zu machen. Sie sind es nicht gewohnt, auf andere zuzugehen - trifft das auch auf Sie zu?

Ich organisiere gerne, das habe ich schon als Kind gemacht. Beruflich berate ich mich lieber erst mit meinen ExpertInnen, bilde mir daraus eine Meinung und treffe dann eine Entscheidung. Aufgrund meiner Funktion ist es mir auch gar nicht möglich alles selbst zu erledigen. Eine Führungskraft ist daher immer nur so gut wie ihre MitarbeiterInnen. Glücklicherweise habe ich ein Team, auf das ich mich verlassen kann und diese Unterstützung schätze ich sehr.

Der Beruf „Versicherungsmakler“ ist auf Grund der beratenden Tätigkeit prädestiniert für Frauen. Warum gibt es so wenige in der Branche? Was könnte dagegen unternommen werden?

Unsere beiden österreichischen Konzerngesellschaften, die Wiener Städtische und die Donau setzen auf sehr hochwertige Berufsausbildung mit langfristigen Perspektiven. Wir sehen vor allem die Zukunftschancen, die der Beruf bietet. Die Themen Sicherheit und Vorsorge gewinnen an Bedeutung, der Versicherungsbedarf wächst – und damit auch der Bedarf an qualifizierten Versicherungsmaklerinnen. In diesem Metier lässt sich die Arbeitszeit sehr flexibel gestalten. Ich finde die Beratungstätigkeit für Frauen generell und auch nach der Karenzzeit, um wieder ins Berufsleben einsteigen zu können, besonders attraktiv. Ich wünsche mir deutlich mehr Versicherungsmaklerinnen für die Zukunft.

Agnes Valenta
Geschäftsführerin Versicherungs-Agentur Agnes Valenta

Was sind – bezogen auf Ihren konkreten beruflichen Tätigkeitsbereich – die besonderen Herausforderungen, denen Sie sich als Frau stellen müssen?

Ich denke, dass man sich als Frau mehr beweisen muss. Die eigenen Leistungen werden mehr oder



Agnes Valenta

weniger nicht so anerkannt, wie die von den Männern. Um als Frau in diesem Beruf wahrgenommen zu werden, muss man mehr Präsenz zeigen, aktiv bei Vorträgen, Seminaren, Schulungen teilnehmen und den Männern in diesem Berufszweig zeigen, welche Qualitäten (Fachwissen) wir in Wahrheit besitzen. Einige Männer sehen uns leider immer noch in schwächeren bzw. kleineren Positionen, als in führenden Positionen. Das Geschlechterbild von früher ist heutzutage leider immer noch weit verbreitet. Frauen wie Männer haben den gleichen Tätigkeitsbereich, allerdings sind Frauen mehr einfühlsamer, vertrauenswürdiger, zuverlässiger und ehrlicher, weswegen es ihnen einfacher fällt, sich in die Kundinnen und Kunden hineinzusetzen. Hierbei haben Frauen einen enormen Vorteil gegenüber den männlichen Kollegen.

Im Wirtschaftsbereich wird das Thema Frauen im Moment medial hochgehalten. Finden Sie das gut, oder lenkt es von den wirklichen wichtigen Themen für Frauen (Gleichberechtigung, Pensionsgleichheit, Einkommensschere) nur ab?

Meiner Meinung nach ist es gut, dass dieses Thema in den Medien besprochen wird. Schließlich geht es nicht nur um uns Frauen der Gegenwart, sondern auch um die Zukunft unserer Töchter, Enkelkinder und Urenkelkinder. Dabei spielen auch Themen wie Frauen in der Arbeitswelt und Vereinbarkeit von Familie und Beruf eine wichtige Rolle.

An und für sich hat die Versicherungsbranche einen

hohen Frauenanteil, allerdings nur im Innendienst. Im Außendienst, sowie als Führungskräfte und bei den Maklerinnen sind die Zahlen deutlich geringer. Hierbei würde ich es befürworten, wenn sich mehr Frauen finden, die für solche Positionen zu begeistern sind.

Wie würden Sie die nachfolgende Aussage bewerten? Frauen versuchen immer gern alles selbst zu machen. Sie sind es nicht gewohnt, auf andere zuzugehen - trifft das auch für Sie zu?

Ehrlich gesagt ja, es trifft auf mich zu. In meinem Betrieb beschäftige ich zwei Angestellte, für die ich sehr dankbar bin. Sie unterstützen mich mit vollem Elan und Arrangement bei meiner Arbeit. Ich bin der ordentliche und strukturierte Typ. Mein Motto lautet, was ich selber erledige, ist erledigt.

Im Moment gibt es mehr Aufwand für die administrativen Tätigkeiten im Büro, weswegen ich meine zwei Mitarbeiterinnen aktiv in diese Tätigkeiten miteinbeziehe, obwohl es mir nicht immer einfach fällt. Selbstverständlich kontrolliere ich im Nachhinein die Tätigkeiten meiner Mitarbeiterinnen, um mich zu vergewissern, ob alles zu meiner Zufriedenheit erledigt wurde. Hierbei geht es nicht um Vertrauen – den dieses habe ich, sondern darum, meinen Kundinnen und Kunden die bestmögliche Beratung, sowie Zufriedenheit zu liefern.

Der Beruf „Versicherungsmakler“ ist auf Grund der beratenden Tätigkeit prädestiniert für Frauen. Warum gibt es so wenige in der Branche? Was könnte dagegen unternommen werden?

Die Versicherungsbranche muss alle Frauen für den Beruf Versicherungsmaklerin begeistern. Eine Möglichkeit hierbei wäre, in den Medien mehr für diesen Beruf zu werben. Außerdem muss an einer Imageverbesserung des Berufsstandes gearbeitet werden. In diesem Beruf steht die Beratungstätigkeit im Vordergrund. Hierbei ist die Arbeit mit und für den Menschen sehr wichtig.

Wenn ich heute an einer Schulung/an einem Seminar teilnehme, sind hauptsächlich Männer anwesend. Diese Situation könnte einige Frauen abschrecken, weswegen sie diese auch nicht besuchen. Um diese Situation zu verhindern, könnten Schulungen bzw. Seminare nur für Frauen angeboten werden. Außerdem sollten mehr Führungskräfte- und Persönlichkeitsseminare angeboten werden, damit Frauen selbstsicherer auftreten und sich in dieser Branche beweisen können.

Warum sollten Frauen gefördert werden? Frauen werden von Kundinnen und Kunden als einfühlsamer, zuverlässiger und ehrlicher wahrgenommen, weswegen hier eine zusätzliche Förderung definitiv notwendig ist. Eine weitere wichtige Möglichkeit wäre, eine



DI Doris Wendler

Zeitschrift bzw. ein Buch zu veröffentlichen, wo zum Beispiel der Werdegang einer Maklerin beschrieben wird. Hierbei ist es wichtig, die Herausforderungen anzumerken, allerdings auch auf die positive Auswirkung einzugehen. Diese Zeitschrift bzw. dieses Buch sollte mehr oder weniger als Ratgeber bzw. Leitgeber fungieren. Jede Frau kann sich so selbst ein Bild von einer Versicherungsmaklerin bilden.

DI Doris Wendler
Vorstandsdirektorin Wiener Städtische Versicherung

Was sind – bezogen auf Ihren konkreten beruflichen Tätigkeitsbereich – die besonderen Herausforderungen, denen Sie sich als Frau stellen müssen?

Ich arbeite in einem Unternehmen, in dem das Thema Frauenförderung seit vielen Jahren zentralen Stellenwert hat. In der Wiener Städtischen wird die berufliche Gleichstellung von Frauen und Männern gezielt gefördert. Und so haben Mitarbeiterinnen mit entsprechender Qualifikation und Leistungsbereitschaft auch mit Kindern die Möglichkeit, Karriere zu machen. Denn wir sind überzeugt davon, dass Karriere und Familienplanung einander nicht ausschließen müssen. Bei uns funktioniert diese Vereinbarkeit aus einer Selbstverständlichkeit heraus. So befinden sich bald drei Frauen im Vorstandsteam. Im Innen- und

Außendienst arbeiten insgesamt mehr als 40 Prozent Frauen, auf Ebene der Gruppenleitung sind es 25 Prozent, auf Ebene der Abteilungsleitung 27 Prozent.

Im Wirtschaftsbereich wird das Thema Frauen im Moment medial hochgehalten. Finden Sie das gut, oder lenkt es von den wirklichen wichtigen Themen für Frauen (Gleichberechtigung, Pensionsgleichheit, Einkommensschere) nur ab?

Es ist wichtig, ein allgemeines Bewusstsein für die verschiedenen Berufsfelder, in denen Frauen tätig sind oder sein können, zu schaffen. All diese Themen hängen zusammen. Die Wirtschaft wird weiblicher, und mit der medialen Präsenz kann die Aufmerksamkeit darauf gelenkt werden.

Wie würden Sie die nachfolgende Aussage bewerten? Frauen versuchen immer gern alles selbst zu machen. Sie sind es nicht gewohnt, auf andere zuzugehen – trifft das auch für Sie zu?

Ich würde hier von einer Pauschalisierung abraten. Jede Frau, wie auch jeder Mann, verfügt über persönliche Eigenschaften und Kompetenzen. Eine gute Führungskraft verfügt über Eigenschaften wie Teamfähigkeit, Selbstvertrauen und Engagement, sowie Hartnäckigkeit und Konsequenz. Für mich konkret gilt: Ich weiß, dass ich ein gutes Team um mich habe, dem ich voll vertrauen kann – und das tue ich auch.

Der Beruf „Versicherungsmakler“ ist auf Grund der beratenden Tätigkeit prädestiniert für Frauen. Warum gibt es so wenige in der Branche? Was könnte dagegen unternommen werden?

Meiner Meinung nach liegt es nicht an mangelndem Interesse der Frauen an der Versicherungsbranche. Deswegen ist es umso wichtiger, über Ausbildungs- und Berufsmöglichkeiten zu informieren. Andererseits geht es aber auch darum, Klischees wie die typischen Frauen- und Männerberufe aufzubrechen, sodass Frauen auch im Maklergeschäft nachhaltig Fuß fassen können.

Mag. Birgit Wieser, MLS
Geschäftsführerin, HVM Hafner & Partner Versicherungsmakler GmbH

Was sind – bezogen auf Ihren konkreten beruflichen Tätigkeitsbereich – die besonderen Herausforderungen, denen Sie sich als Frau stellen müssen?

Als Geschäftsführerin trage ich die volle Verantwortung, das Unternehmen erfolgreich zu führen. Der Betrieb muss gut wirtschaften, alle Beteiligten sollen

zufrieden sein, sämtliche organisatorischen Tätigkeiten erledigt und die neuen rechtlichen Herausforderungen gemeistert werden. Das alles passiert eigentlich neben dem Tagesgeschäft. In meinem Fall kommt noch dazu, dass ich liebende Mutter von drei Kindern bin. Ich möchte mich um meine Kinder gerne so viel wie möglich selbst kümmern, daher muss ich ständig sämtliche Abholzeiten der Kinderbetreuungsstätten bei den Terminvereinbarungen im Hinterkopf haben. Ich versuche so viel wie möglich an meinen beiden Bürotagen zu erledigen, den Rest erledige ich z.B. während meine jüngste Tochter (17 Monate) ihr Mittagschlafchen hält und die beiden Größeren (7 und 4) noch in der Schule oder im Kindergarten sind bzw. ab 20:00 Uhr, wenn die Kinder schlafen. Ich denke man muss als Frau extrem gut organisiert sein um all diese Dinge „unter einen Hut“ zu bekommen. Eine große Herausforderung ist für mich auch oft das Wechseln meiner Rollen: Im Auto bin ich die beratende Versicherungsmaklerin (ein Telefonat erreicht mich) oder die Managerin (eine Firmenumstrukturierung steht bevor) und 5 Minuten später steige ich zu Hause aus und meine Kinder haben ganz andere Bedürfnisse, die ich genauso gerne erfüllen möchte wie die meiner Kunden. In dem einen Moment Mutter zu sein und im nächsten Unternehmerin, das ist für mich eine der größten Herausforderungen.

Im Wirtschaftsbereich wird das Thema Frauen im Moment medial hochgehalten. Finden Sie das gut, oder lenkt es von den wirklichen wichtigen Themen für Frauen (Gleichberechtigung, Pensionsgleichheit, Einkommensschere) nur ab?

Ich denke es ist kein Nachteil, dass das Thema auch medial aufgearbeitet wird. Dadurch finden die wichtigen Punkte immer wieder ihren Platz und erfahren mehr Aufmerksamkeit. Je mehr man davon hört, um so eher werden Ungleichheiten bewusst und können hoffentlich bald ausgeglichen werden.

Wie würden Sie die nachfolgende Aussage bewerten? Frauen versuchen immer gern alles selbst zu machen. Sie sind es nicht gewohnt, auf andere zuzugehen - trifft das auch für Sie zu?

Manche schaffen es besser Dinge zu delegieren, andere weniger. Man kann es auch lernen, das kann ich für mich behaupten. Ich muss gewisse Tätigkeiten delegieren, denn als Unternehmerin ist es nicht möglich alles selbst zu erledigen. Ich für mich kann sagen, dass ich ein offener Typ bin und sehr gerne auf Menschen zu gehe.

Der Beruf „Versicherungsmakler“ ist auf Grund der beratenden Tätigkeit prädestiniert für Frauen. Warum gibt es so wenige in der Branche? Was könnte dagegen unternommen werden?



Mag. Birgit Wieser, MLS

Ich denke, dass dies eine historisch begründete Sache ist. Viele Versicherungsmakler waren in Ihrem früheren Berufsleben Außendienstmitarbeiter einer Versicherungsgesellschaft, und dies war und ist überwiegend der Mann. Warum das so ist, kann ich nicht beantworten. Ich stelle aber fest, dass der Frauenanteil in der Branche zumindest minimal steigend ist. Als ich 2009 die Prüfung zur Versicherungsmaklerin abgelegt habe war ich bei sehr vielen Veranstaltungen eine der ganz wenigen Frauen, 10 Jahre später ist die Tendenz steigend. Ich glaube es ist wichtig, dass man schon in den Schulen Bewusstseinsbildung macht. Wir müssen unserer Jugend vermitteln, dass wir auch als erfolgreiche, selbständige Frau Beruf und Familie vereinbaren können. Auch wenn es manchmal beschwerlicher ist als in einem Angestelltenverhältnis, ist es für mich großartig Unternehmerin zu sein. Genau diesen Umstand müssen wir den jungen Leuten via sozialer Medien vermitteln, denn dort ist der junge Mensch „zu Hause“.

Mag. Eva Woharcik-Binder
Geschäftsführerin Fachgruppe der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, Wirtschaftskammer Wien

Was sind - bezogen auf Ihren konkreten beruflichen Tätigkeitsbereich - die besonderen Herausforderungen, denen Sie sich als Frau stellen müssen?

Während ich zu Beginn meiner beruflichen Tätigkeit, Anfang der 90er-Jahre an erster Stelle noch „Vorbehalte gegen Frauen – vor allem im akademischen Bereich“ genannt hätte, sehe ich als gelernte Juristin dieses Thema heute nicht mehr als primär vorhanden. Ich kann mich noch gut erinnern, dass einzelne Mitglieder bei telefonischer Auskunft zu Rechtsthemen nur mit einem Mann sprechen wollten. Die Männerwelt hat zwischenzeitig großteils gelernt, mit qualifizierten Frauen im Beruf umzugehen, deren Stärken zu nutzen und die Vorteile der heutigen Situation zu sehen. Was geblieben ist, ist die Tatsache, dass Netzwerke (formale oder informelle), in denen die wahren „Deals“ laufen, heute immer noch überwiegend männlich sind.

Die echte Herausforderung sehe ich als Mutter 2er erwachsener Kinder nach wie vor in der bei Frauen weit stärker vorhandenen Mehrfachbelastung, was den familiären Bereich betrifft – Kinderbetreuung, Haushalt und Pflege/Betreuung alter Menschen in der Familie.

Im Wirtschaftsbereich wird das Thema Frauen im Moment medial hochgehalten. Finden Sie das gut, oder lenkt es von den wirklichen wichtigen Themen für Frauen (Gleichberechtigung, Pensionsgleichheit, Einkommensschere) nur ab?

Ich sehe hier sehr wohl die Gefahr der Ablenkung von den echten Themen. Den Quotenregelungen stehe ich extrem ambivalent gegenüber, im Grunde bin ich dagegen, weil Qualifikation jedenfalls vor Geschlecht gehen soll. Andererseits zwingt eine

Mag. Eva Woharcik-Binder



Quotenregelung dazu, sich dem Thema in der Recherche nach geeigneten Kandidaten grundsätzlich zu stellen. Quotenregelungen machen auch dort keinen Sinn, wo es einfach zu wenig Frauen gibt, die diese Funktionen ausüben können oder möchten. Auch in unserem Wiener Fachgruppenausschuss gibt es z.B. bedauerlicherweise derzeit nur eine einzige Frau, das sind weniger als 10%. Fakt ist, dass Frauen in manchen Dingen anders agieren und Entscheidungsprozesse oder Konfliktlösungen durch das Einbringen zusätzlicher Aspekte bereichert werden.

Aber die Einkommensschere und weibliche Altersarmut – vor allem auch durch langjährige Teilzeit wegen Kinderbetreuung – sind in der Realität nach wie vor verbreitet vorhanden. Hier ist wohl der Gesetzgeber gefragt...

Wie würden Sie die nachfolgende Aussage bewerten? Frauen versuchen immer gern alles selbst zu machen. Sie sind es nicht gewohnt, auf andere zuzugehen – trifft das auch für Sie zu?

Ich glaube nicht, dass diese Aussage so zutrifft – zumindest nicht in dieser Kausalität. Aus meiner Erfahrung können Frauen tendenziell sogar eher BESSER als Männer auf andere zugehen oder um Rat fragen. Ist die Haltung „Ich schaffe das alleine“ – nicht eher männlich? Wenn Frauen etwas selbst machen wollen, liegt es eher daran, dass Aufgaben oft selbst schneller erledigt sind, als jemandem die Details der Durchführung zu erklären. Problematisch daran ist, dass Delegation auf diese Art nie verwirklicht werden kann.

Der Beruf „Versicherungsmakler“ ist auf Grund der beratenden Tätigkeit prädestiniert für Frauen. Warum gibt es so wenige in der Branche? Was könnte dagegen unternommen werden?

Die derzeitige Statistik in Wien weist nur rund 15% weibliche Versicherungsmakler aus, das ist um rund 5 % weniger als z.B. bei den Ingenieurbüros, obwohl man gerade technischen Berufen immer nachsagt, eine Männerdomäne zu sein. Das ist wirklich schade, weil meine Erfahrung ist, dass es 1. extrem kompetente Frauen in dieser Branche gibt und 2. gerade Frauen in beratenden Tätigkeiten große Stärken haben und diese auch anerkannt sind. Hier gehören Frauen zum Weg in die Selbständigkeit ermutigt und Wege aufgezeigt, wie man die Mehrfachbelastungen für Familien abmildern kann. Die Wirtschaftskammer Wien hat bereits vor vielen Jahren (auf meine Initiative) einen Leitfaden für Unternehmerinnen zum Thema „Verknüpfung von Beruf und Familie“ herausgegeben, – mir war die berufliche Unterstützung und Unabhängigkeit von Frauen immer ein großes Anliegen – die heutige Tendenz ist aber, dieses Thema geschlechtsneutral zu halten. Aber solange die Frauen Kinder bekommen, wird dieses Thema ein weibliches sein... **M**

Denk

ALTERS- ARMUT VORAUSS?



Frauen bekommen im Schnitt um 34%* weniger Pension. Jetzt vorsorgen!

*Vergleich durchschnittlicher Nettopensionen von Frauen und Männern, ausgehend von den durchschnittlichen Bruttoalterspensionen in der gesetzlichen Pensionsversicherung laut Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger. Quellen: Statistik Austria, Höhe der Durchschnittspensionen ohne zwischenstaatliche Teilleistungen in der gesetzlichen Pensionsversicherung 2017 (online); Bundesministerium für Finanzen, Online-Brutto-Netto-Rechner, Webseiten abgerufen am 19.8.2019. Die wesentlichen Informationen zu unseren Vorsorgeprodukten finden Sie auf www.uniqa.at in den jeweiligen Basisinformationsblättern.

Denk

UNIQA

www.uniqa.at

EQUAL PENSION DAY

Noch immer erhalten Frauen in Österreich weniger Pension als Männer. Der Equal Pension Day markiert jenen Tag, an dem Männer bereits so viele Pensionen bekommen haben, wie Frauen erst bis Jahresende erhalten haben werden. Dieser Tag ist 2019 österreichweit auf den 29. Juli gefallen.

Seit 2015 wird dieser Tag von der Statistikabteilung der MA 23 und der MA 57 der Stadt Wien berechnet. In den letzten fünf Jahren gab es einige geringe Verbesserungen. Am besten haben sich die Pensionseinkommensdifferenzen in der Stadt Wien entwickelt, gefolgt vom Burgenland. An dritter Stelle liegt Niederösterreich mit einer Verbesserung von vier Tagen im Vergleich zum Jahr 2015.

Österreichweit gab es insgesamt eine Verbesserung von drei Tagen. Zwischen den einzelnen Bundesländern gibt es deutliche Unterschiede. So liegt der Equal Pension Day in Vorarlberg (6. Juli) mehr als eineinhalb Monate vor jenem in Wien (30. August). Der durchschnittliche Rückstand (Gender Pension Gap) beträgt (2017) bei den neu zuerkannten Alterspensionen von Frauen 43 Prozent zu den Männerpensionen. Dafür gibt es mehrere Gründe: Frauen haben im Schnitt zehn Beitragsjahre weniger als Männer, größtenteils bedingt durch betreuungsbedingte Erwerbsunterbrechungen – denn das durchschnittliche Eintrittsalter zur Alterspension unterscheidet sich nur durch rund drei Jahre. Das österreichische Sozialversicherungssystem bestraft jedes fehlende Jahr: Bei den 2017 neuzuerkannten Alterspensionen erreichten nur zwei Prozent der Frauen, aber auch nicht mehr als 52 Prozent der Männer jene 45 Versicherungsjahre, die 80 Prozent des durchschnittlichen Monatseinkommens als Pension garantieren.

Dazu kommt die Lohnschere: Frauen verdienen in Österreich in Vollzeit für die gleiche Tätigkeit 22,2 Prozent weniger als Männer in derselben Position, was deutlich über dem EU-Durchschnitt von 16,7 Prozent liegt. Ein segregierter Arbeitsmarkt: Frauen arbeiten oft in sogenannten Frauenbranchen, die wesentlich schlechter als Branchen bezahlt sind, in denen vorwiegend Männer arbeiten. Auch das trägt zur Lohndifferenz bei. Anlässlich des Equal Pension Day empfiehlt die DONAU Versicherung Frauen ihre Vorsorge selbst in die Hand zu nehmen. Im Rahmen der Aktion „Frauen Aktiv“ erhalten Neukundinnen, die sich bis 31. Dezember 2019 für eine Lebensversicherung mit mindestens 25 Euro Monatsprämie

oder eine stationäre Krankenversicherung entscheiden, nach der Geburt eines Kindes einen Gutschein für das Zusatzpaket „DONAU Aktiv“ im Wert der ersten Jahresprämie für dieses Zusatzprodukt. Bei der UNIQA stellt man sich die Frage: „Ist unser Pensionssystem gendergerecht?“. Frauen bekommen im Schnitt um 34 Prozent weniger Pension als Männer. In Österreich betrug 2017 der Unterschied zwischen Pensionen für Männer und Frauen

539 Euro. Während der durchschnittliche männliche Pensionist jedes Monat 1.577 Euro bekommt, liegt die durchschnittliche Alterspension von Frauen bei lediglich 1.038 Euro.

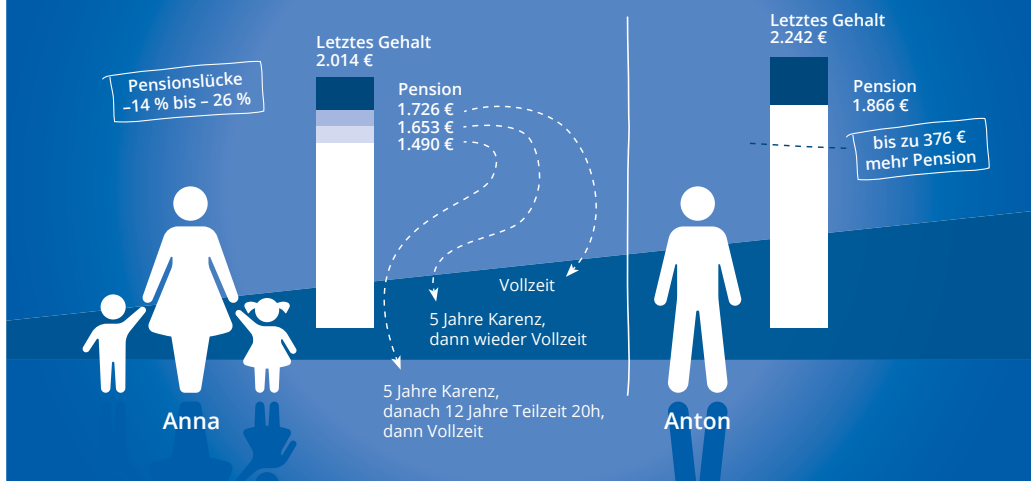
Ursachen: Geringere Einkommen, Kindererziehung und Pflege

Frauen verdienen in Österreich im Durchschnitt nach wie vor weniger als Männer. Die Gründe dafür sind vielfältig: Sie reichen von der geschlechtsspezifischen Schlechterstellung bei der Entlohnung bis zur Tatsache, dass Frauen häufiger Jobs mit geringen Verdienstmöglichkeiten nachgehen. Ein weiterer, ganz wesentlicher Punkt ist das Arbeitszeitmodell. Höhere Teilzeitquoten von Frauen stehen in direkter Verbindung mit einer geringeren Pension. Nicht nur die Kindererziehung spielt hier eine Rolle, sondern genauso die Pflege von Angehörigen. Beides Aufgaben, die überwiegend in der Hand von Frauen liegen. In der Altersgruppe zwischen 25 und 49 nennen 55 Prozent der Frauen das als Grund für ihre Teilzeitbeschäftigung.

Ist das Pensionssystem gendergerecht?

Anna ist 29 Jahre und hat eine berufsbildende höhere Schule abgeschlossen. Seit 10 Jahren arbeitet sie Vollzeit als Bürokräftin und verdient derzeit 1.710 Euro netto pro Monat. Arbeitet sie auch in Zukunft weiterhin Vollzeit, wird ihre Pension aus heutiger Sicht in etwa diesem Betrag entsprechen. Nun aber der Vergleich mit ihrem Arbeitskollegen Anton. Er hat zwar die gleiche Ausbildung, darf aber bei gleicher Arbeit aufgrund ungleicher Entlohnung von 140 Euro mehr Pension ausgehen. Anna denkt über Kinder nach. Und da wird der Unterschied richtig deutlich: Je länger Anna in Karenz bleibt bzw. Teilzeit arbeitet, umso größer wird der Unterschied. Steigt sie nach 12 Jahren – erst 5 Jahre Karenz, dann Teilzeit – wieder voll ins Berufsleben ein bekommt sie knapp 380 Euro weniger Pension.

Auswirkung von Karenz und Teilzeit auf die Pension



Auch Miriam ist 29 Jahre alt. Sie hat ein Studium absolviert und verdient monatlich netto 1.913 Euro. Bei ununterbrochener Vollzeitbeschäftigung darf Miriam mit einer Pension von gut 2.080 Euro rechnen. Sie möchte gerne eine Familie gründen, weiß aber gleichzeitig auch: Steigt sie nach 12 Jahren – erst 5 Jahre Karenz, dann Teilzeit – wieder voll ins Be-

rufsleben ein, sinkt ihre Pension auf knapp 1.700 Euro. Moritz, der Vater der beiden Kinder, hat ebenfalls studiert und einen ähnlichen Beruf wie Miriam – und am Ende um gut 600 Euro mehr Pension als Miriam. Teilzeitbeschäftigung von Frauen und Kindererziehung sind in Österreich weiterhin eng verknüpft. Finanzielle Auswirkungen auf die Altersvorsorge werden in Gesellschaft und Politik jedoch zumeist ausgeblendet. Das führt zu deutlichen Unterschieden der Pensionen zwischen Männern und Frauen. Anna und Miriam fragen sich daher zu Recht: Ist das Pensionssystem gendergerecht? **M**



Außergewöhnlich hoher Todesfallschutz?

Wir machen das zu günstigen Konditionen!

Ob 300.000 €, 5 Millionen € oder mehr, z. B. zur Absicherung einer Immobilienfinanzierung.

Das haben wir gemacht:

Absicherung einer zu erwartenden Erbschaftssteuerzahlung in Höhe von 30 Millionen €.



Anfrage lohnt sich!

- individuelle Risiko- und Bedarfsprüfung
- zeitnahe Risikobeurteilung
- für alle Konzepte von XL über XXL bis XXL plus

einfach **herausragend**
herausragend **einfach**

Wir informieren Sie gerne ausführlich:
+49 611 2787 -381 oder www.interrisk.at

InterRisk 
VIENNA INSURANCE GROUP



Alexander Neubauer (Leiter Partnervertrieb, Helvetia AG), Petra Schuh-Wendl (Head of Women Edition bei Finum Private Finance), Dr. Marietta Babos (Gründerin und Geschäftsführerin DAMENSACHE), Sandra Oehler (Vorsorgeexperte UNIQA AG), Dr. Christian Garaus (Professor der Wirtschaftsuniversität Wien)

DAMENSACHE

In Kooperation mit der Wirtschaftsuniversität Wien hat Dr. Mariette Babos in einer Studie junge Frauen, zumeist Jungakademikerinnen, zum Thema „Frauenaltersarmut – Eigenverantwortung für die finanzielle Sicherheit und Rolle gegenüber dem Staat, dem Arbeitgeber und dem Partner“ befragt.

Die Studie wurde unter Berücksichtigung unterschiedlicher Wissenschaften aufgesetzt. Einbezogen wurden Erkenntnisse aus der Wirtschaftswissenschaft, Wirtschaftspsychologie, Familienpsychologie, Gender & Diversität sowie Kulturanthropologie. Das Projekt dauerte sechs Monate. Ziel der Studie von Dr. Babos ist unter anderem Schaffung von Bewusstsein und Erhöhung der Sensibilität für das Thema, alleine schon durch das Ansprechen der Problematik der Zielgruppe. Resümee der Studie laut Dr. Babos: „Wir schlittern auf einen Pensionswandel ähnlich dem Klimawandel zu. Junge Frauen müssen sich der Gefahr bewusst sein.“

Der Aufbau der Studie richtete sich nach dem Drei-Säulen-Modell – staatliche, betriebliche, priva-

te Vorsorge – des finanziell abgesicherten Ruhestandes in Österreich.

Gleich zum Auftakt wurde ein erschreckendes Ergebnis deutlich, denn nur ein Drittel der Befragten erklärten, das Drei-Säulen-Modell der staatlichen, betrieblichen und privaten Vorsorge in Österreich zu kennen, und selbst davon konnten nur zwei Drittel alle drei Elemente richtig nennen. Besonders auffällig ist

der geringe Bekanntheitsgrad des Begriffs „betriebliche Pension“. Überwiegend ist es nicht bekannt, wie das österreichische Pensionssystem aufgebaut ist. Viele kennen den Begriff der „Pensionslücke“ nicht. Nur fünf Prozent vertrauen dem staatlichen Pensionssystem. Und mehr als ein Drittel wünscht sich mehr Information über das staatliche System. Offenbar haben die Befragten bereits ein Bewusstsein für die geringe Höhe von Pensionen; dieses hat sie wohl zu realistischen bis pessimistischen Einschätzungen verleitet. Interessanterweise wird die eigene Nettopension überschätzt: Die befragten Jungakademikerinnen geben an, dass ihr finanzieller Bedarf um 60 Prozent höher als die geschätzte Alterspension für Frauen sein werde und dass sie hofften, etwa die



Hälfte des fehlenden Betrags durch eigene Overperformance zu decken. Auch wer von einer überdurchschnittlichen Rente ausgeht, rechnet noch mit einer Lücke von knapp 300 Euro. Die Erwartung an den Staat ist zwar hoch, dennoch sehen fast 90 Prozent die Verantwortung für die finanzielle Absicherung bei sich selbst. Dementsprechend wären sie auch bereit, dauerhaft circa 200 Euro oder zehn Prozent des Nettogehaltes zur Seite zu legen. 55 Prozent finden den Berufsbeginn ideal als Start für die Vorsorge, 34 Prozent erachten ihn schon früher als sinnvoll. Für die überwiegende Mehrheit ist ein Kriterium bei der Auswahl des Arbeitgebers, ob es eine persönliche finanzielle Vorsorgeunterstützung gibt. Wobei hier auch noch Aufholbedarf im Bereich Information zu den unterschiedlichen Formen der betrieblichen Pensionsvorsorge besteht. Die Bedeutung von Zukunftssicherung und Pensionszusage sind noch wenig bekannt. Bei einem Punkt sind sich fast alle einig, nämlich beim Bedarf, bereits in der Schule über die Notwendigkeit der Vorsorge aufgeklärt zu werden. Am häufigsten werden die eigene Familie und Freunde zu Vorsorgethemen gefragt, parallel dazu wird im Internet recherchiert. 25 Prozent der Befragten kennen von Altersarmut betroffene Frauen. Gründe sind schlechtere Bezahlung, Karenz- und Teilzeit, fehlende Vorsorgemaßnahmen und schwächere Ausbildung bzw. weniger Wissen zum Thema Finanzen. Wirtschaftliche Selbstbestimmung ist den Frauen sehr wichtig. Auch wenn sie es aus der Geschichte ihrer Familie anders kennen oder in Erinnerung haben. 73 Prozent der Befragten würden daher gern eine unabhängige Plattform oder Veranstaltung besuchen, auf der „frau“ sich zu finanziellen Vorsorgethemen informieren, weiterbilden und beraten lassen kann. Die Studie wurde mit den Förderpartnern FINUM Private Finance AG, Helvetia Versicherung AG und UNIQA Versicherung Österreich erstellt.



Fondsgebundene Lebensversicherung

08|16 Fonds-Konzept – alles andere als Durchschnitt.

Mit der Fondsgebundenen Lebensversicherung 08|16 der NÜRNBERGER profitieren Ihre Kunden jetzt doppelt und dreifach.

Doppelt: Sie genießen die Flexibilität einer modernen Sparform und die Steuervorteile einer Lebensversicherung.

Und dreifach: Maßgeschneiderter Kapitalaufbau und gleichzeitig Absicherung bei Berufsunfähigkeit und Pflege.

Der
NÜRNBERGER
elektronische
Fondswechsel!

**Einfach, flexibel,
100% digital!**



MIT DEM FIAKER AUF DER AUTOBAHN

Es gibt kaum eine Veranstaltung im Versicherungsbereich, die das Thema Digitalisierung außer Acht lässt. Gerade im Vertrieb werden die veränderten Kundenerwartungen keinen Weg vorbei an der Digitalisierung zulassen.

von Mag. Christian Sec

„IDD, DSG und DSGVO lassen in Wirklichkeit keinen Weg an der Digitalisierung vorbei zu. Wir müssen diese daher als absolute Notwendigkeit sehen“, ist KommR Rudolf Mittendorfer, Konsumentensprecher und Fachverbandsobmann-Stellvertreter seiner Zunft, überzeugt. Dabei appelliert er an seine oftmals missmutig gegen Digitalisierung auftretenden

KommR Rudolf Mittendorfer



Kollegen. „Bei allen vergangenen und gegenwärtigen Kalamitäten, bei allen teils frustrierten Anwendungen und Kosten und bei all den enormen Sicherheitsmaßnahmen, welche die Digitalisierung erfordert, gibt es wohl keinen Weg zurück“. Dies gilt für Makler wie auch für Versicherer. Es ist mittlerweile je-

dem bekannt, dass die Digitalisierung die Kundenerwartungen disruptiv verändert hat. Verwöhnt von Online-Anbietern erwarten Kunden Service sowie Abschluss unabhängig von Zeit und Raum, maßgeschneiderte Angebote, schnelle Transaktionen und kurze Reaktionszeiten. Will man auch noch in zehn Jahren in der Branche tätig sein, dann gilt es den Kunden dort abzuholen, wo er sich aufhält und das ist leider nicht mehr beim Greißler

ums Eck, denn diesen gibt es auch nicht mehr, sondern im Internet. Der Ausbau der digitalen Kanäle und Touchpoints steht auf der Agenda aller großen Versicherungen. Eine Möglichkeit bietet sich den Versicherern darin, z. B. digitale Marken zu errichten oder Tochterunternehmen zu gründen. Sehr früh hat die Zurich Versicherung damit begonnen, im Digitalbereich neue Wege zu gehen, und schuf mit Zurich Connect bereits 2008 eine Direktmarke für das Online-Geschäft. Die Suche nach effizienten Absatzkanälen im Digitalbereich ist damit aber noch lange nicht zu Ende. So arbeitet Zurich derzeit im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge mit dem Fintech FINABRO zusam-

Dr. Jochen Zöschg





John Paul Pieper

reich. Seit April dieses Jahres ist der deutsche Kfz-Digitalversicherer nexible, 100-prozentige Tochter der Ergo-Versicherung, am österreichischen Markt aktiv und bietet über den Vertriebskanal durchblicker.at Kfz-Haftpflichtversicherungen an. „Wir fokussieren uns auf diejenigen, die ihr Smartphone nutzen, um ihr Leben zu organisieren. Diese Zielgruppe hat eine Aversion gegen unnötiges Papier zu Hause, will keine Synchronkommunikation über Hotlines, sondern will via E-Mail oder Social Media betreut werden. Der Fokus liegt also auf Menschen, die eine asynchrone Kommunikation bevorzugen“, erklärt John Paul Pieper, CEO von nexible, die zielgruppenorientierte Markenpolitik. Während es in Österreich noch zu früh für eine erste Zwischenbilanz ist, blickt die Ergo-Tochter in Deutschland auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2018 zurück. Dort konnte man die Kundenzahl von 20.000 auf 50.000 steigern. Die Partnerschaft mit durchblicker.at ist für viele Versicherer zu einer veritablen Einkommensquelle geworden, vor allem bei sehr homogenen Versicherungsprodukten im Privatgeschäft. Die Helvetia konnte in Kooperation mit der digitalen Vertriebs- und Vergleichsplattform für Finanzprodukte ihren Prämienbestand im Schaden-, Unfall- und Kfz-Geschäft um 30 Prozent ausbauen. In den Bereichen PetCare und E-Bike-Versicherung wiederum konnte der Versicherer gute Erfahrungen mit dem Abschluss über die eigene Homepage sammeln. „Dabei arbeiten wir mit unseren Markenbotschaftern zusammen und für gewisse The-

Werner Panhauser



men. „Wir evaluieren laufend neue Kanäle im digitalen Vertrieb und überlegen dabei strategische Partnerschaften mit innovativen Start-ups, die uns gemeinsam weiterbringen“, erklärt Dr. Jochen Zöschg, Vorstandsmitglied von Zurich. Eine andere Möglichkeit für Versicherer ist der Aufbau von Start-ups im Digitalbe-

menbereiche – wie z. B. unsere PetCare Tierversicherung – mit Experten“, erklärt Werner Panhauser, Vorstand für Vertrieb & Marketing von Helvetia Österreich.

Den Kunden verstehen

Die Wiener Städtische versucht mit dem digitalen Tool „Smart“, das im Zuge der IDD-Anpassungen entwickelt wurde, den Berater bei der Bedarfsanalyse digital zu unterstützen. „Damit werden Kundenbedürfnisse ganzheitlich analysiert und etwaige Versorgungslücken noch besser identifiziert“, so Gerhard Heine, Leiter des Partnervertriebs bei der Wiener Städtischen. Insgesamt zeigt der Online-Vertrieb bei der Wiener Städtischen ein starkes Wachstum mit einem zweistelligen Wachstum. Vor allem das Segment der jüngeren Versicherungskunden ist auf diesen Kanälen abschlussbereit. „Rund 50 Prozent aller Online-Abschlüsse werden von bis 40-jährigen Personen getätigt“, so Heine. Einfache Versicherungsprodukte, die wenig Beratung erfordern, gehören naturgemäß zu den wichtigsten Absatzprodukten in diesem Bereich, wie zum Beispiel Reiseversicherung und Studentenversicherung, aber auch Cyber-Protect-Versicherung oder Drohnenversicherung.

Hybride Strategie

Versicherungsprodukte sind komplex und eine gänzliche Abbildung dieser Komplexität durch digitale Prozesse liegt noch in weiter Ferne. Daher verfolgt die Branche als Gesamtes einen Weg des Kompromisses: Das Zauberwort heißt „Hybride“. „Noch immer ist es so, dass sich der Kunde zwar online informiert, der Abschluss jedoch beim Berater geschieht“, so die Allianz auf Anfrage. „Pro Jahr haben wir auf unserer Website etwa 350.000 Quotierungen durch Kunden. Die meis-



Mag. Thomas Bayer

KommR Gerhard Heine



ten schließen aber dann beim Vermittler ab“, wie die Allianz bekannt gibt. Auch für Thomas Bayer, Leiter Unabhängige Vertriebe der Generali Versicherung, gilt: Wir sind davon überzeugt, dass der menschliche Faktor auch in dieser digitalen Welt eine große Bedeutung hat. Die Vernetzung von digitalem Service mit persönlicher hoch qualifizierter Beratung zum Wohle von Partnern und Kunden ist das Ziel“. Bei der Generali läuft im Bereich der unabhängigen Vertriebe der Großteil der Anträge bereits papierlos ab. Seit Dezember 2018 können Kunden mit Fingerprint und Gesichtserkennung (Face-ID) eine Versicherung abschließen. Dabei fordert der Kunde trotz aller Möglichkeiten des Internets noch immer die persönliche Beratung ein. „Wir beobachten diesbezüglich den ROPO-Effekt, was bedeutet: Die Kunden informieren sich vermehrt im Internet, der Abschluss findet dann aber beim Berater statt“, so Heine von der Wiener Städtischen. Wichtig dabei, die Online-Welt der Versicherer noch attraktiver für den Kunden zu machen, ist die Individualisierung. „Je individueller der Kunde sein Angebot online erstellen kann, desto länger bleibt er in der Online-Welt“, so die UNIQA. Trotzdem steht beim Abschluss noch immer die persönliche Beratung im Vordergrund. Aus dieser Tatsache ergibt sich die Verpflichtung, auch die Digitalisierung zwischen den Versicherern und dem unabhängigen Vertrieb zu optimieren.

Normierung von Schnittstellen

Dabei sind jedoch noch immer grundlegende branchenspezifische Baustellen zu beseitigen. So beklagen die Makler, dass ihnen das Leben aufgrund der ungelösten Schnittstellenproblematik noch immer schwer gemacht wird. Wegen unterschiedlicher und nicht normierter Systeme müssen Daten oftmals zwei- oder dreimal erfasst werden. Ein Aufwand, der zusätzliche Personalkosten bedeutet, die mit Provisionen nur schwer abzudecken seien, so die Makler. KommR Rudolf Mittendorfer: „Eine Normenbildung ist unerlässlich. Wir können uns ja die ganze Digitalisierung fast schenken, wenn es zu keiner Standardisierung und Automatisierung der Prozesse mit entsprechendem funktionierenden Schnittstellenlösungen kommt“.

Aber Verbesserung scheint durch das Projekt OMDS 3.0 in Sicht zu sein. Dieses wird federführend vom Versicherungsverband VVO mit den Versicherungen festgelegt, definiert und vorangetrieben. „Die ersten Umsetzungsschritte sind bereits geschafft und mit verschiedenen Softwarefirmen für die Makler umgesetzt“, erklärt Bayer von der Generali.

Die Vorteile für den Makler bei flächendeckendem Einsatz über die Versicherungsbranche wären in Zukunft enorm. Der Makler steigt nicht mehr in das Portal des jeweiligen Versicherers ein, sondern hat mit einem einzigen automatischen Login-Zugriff auf

sämtliche Versicherungsportale. Alle Verträge seiner Kunden – unabhängig vom Versicherer – werden gesamt dargestellt. Abläufe wie die Polizzierung, Adressänderungen oder die Schadenbearbeitung werden dabei deutlich beschleunigt. „In Zukunft sollen alle diese eine Straße, die wir gebaut haben, befahren können. Dies bedeutet auf beiden Seiten weniger Arbeit und durchgängigere Prozesse“, erklärt KommR Siegfried Fleischacker, Leiter AK Technologie, im Fachverband der Versicherungsmakler und erläutert: „Mit OMDS 3.0 sind die Daten nicht nur lesbar, sondern auch leicht verarbeitet-, analysier- und auswertbar“.



KommR Siegfried Fleischacker

Fiaker oder Auto

Auch die UNIQA arbeitet intensiv an der OMDS-3.0-Schnittstelle. „Aktueller Stand ist, dass derzeit die Pilotimplementierung mit dem Plattformbetreiber ‚Der Versicherungsmakler‘ (DVM) im Gange ist“, so die UNIQA auf Anfrage. „Noch Ende 2019 werden wir die Kfz-Berechnungsservices in vollem Umfang zum Einsatz bringen, was bedeutet, dass ab diesem Zeitpunkt unsere Kfz-Webservices von allen Softwareherstellern implementiert werden können“. Unter der Ägide des Versicherungsverbandes läuft derzeit auch der Normierungsprozess für das Webservice Haushalt/Eigenheim und Rechtsschutz. „Sobald die Normierungsvorgaben ausgearbeitet sind, starten wir mit der Umsetzung. Das soll 2020 geschehen“, so die UNIQA über den weiteren Verlauf der OMDS-3.0-Umsetzung. Als nächstes käme dann die Unfallversicherung an die Reihe. Jedenfalls werden die externen Vertriebskanäle durch die Anbindung an die bidirektionale Schnittstelle noch mehr an Bedeutung gewinnen, glaubt die UNIQA, wobei die Makler nur noch ihre eigenen Hausaufgaben in der Digitalisierung zu bewältigen haben. Dabei vergleicht Mittendorfer die Makler heute mit den Fiakern, die damals das Aufkommen der Autos als tödliche Bedrohung für ihr Geschäftsmodell verstanden. „Um als Berufsstand relevant und konkurrenzfähig zu sein, bleibt nur die Wahl, uns mit der Digitalisierung zumindest anzufreunden, andernfalls wird uns der Modernisierungszug überrollen und es bleiben vom stolzen Maklerstand bloß ein paar historisierte Fiaker über“.

M

VERSICHERUNGSFALLE

Versicherungsmakler Wien

Mit der Aktion „Vorsicht, Versicherungsfalle“ machten die Wiener Versicherungsmakler

am 1. Oktober im Rahmen des Jungunternehmertags „Business Maniacs“ Gründer von morgen auf mögliche Risiken beim Versicherungsabschluss aufmerksam und schafften Bewusstsein für die richtige Absicherung. Welche Risiken tatsächlich von Versicherungen getragen werden und wodurch sich Privatversicherungen und Firmenversicherungen



unterscheiden, erklärte Fachgruppen-Obmann Stellvertreter Ing. Tibor Nehr. „Eine Haftpflichtversicherung oder eine Berufsunfähigkeitsversicherung sollte man als Unternehmensgründer jedenfalls abschließen“, erklärte Nehr dem interessierten Publikum. **M**

SEMINAR

Versicherungsmakler Vorarlberg

Ende September veranstaltete die Fachgruppe Vorarlberg ein Seminar: „Die häufigsten

Fehler und Irrtümer in der Schadenbearbeitung“ mit Rechtsanwalt Dr. Hans-Jörg Vogl als Vortragenden. Fast 80 Teilnehmer folgten aufmerksam den Ausführungen des Referenten, der in gewohnt pointierter Form eine große Anzahl von Schadensbeispielen unter die Lupe nahm. Dabei spannte Dr. Vogl den Bogen von der Personen-, Sach- und Haftpflichtversicherung bis hin zur Rechtsschutzversicherung und erörterte auch praxisnahe Problemfälle bei Schieds-



gutachterverfahren und vieles mehr. Die überaus hohe Teilnehmerzahl lässt sich vor allem durch Verantwortung der Versicherungsmakler gerade im Zusammenhang mit einer professionellen Unterstützung der Versicherungsnehmer im Schaden- oder Leistungsfall erklären. **M**



Die Lebensversicherung der NV.

- Absichern, ansparen, vorsorgen
- Ganz einfach und flexibel



Die Niederösterreichische
Versicherung

Das Basisinformationsblatt
finden Sie auf unserer Website.

www.nv.at

VERSICHERUNGSMAKLER PLUS PAKET

Versicherungsmakler Steiermark

Auf Initiative der Fachgruppe der Versicherungsmakler in der Steiermark können die

Versicherungsmakler und Versicherungsmaklerinnen ihren Kunden das „Versicherungsmakler PLUS Paket“ anbieten. Es verspricht verstärkte Kundenbindung, acht Bonusleistungen und eine leichtere Verrechnung. Kooperationspartner der Initiative sind die Grazer Wechelseitige und das Kfz-Service-Unternehmen Mo'DRIVE. Die Prämienverrechnung erfolgt einfach, innovativ und sorgenfrei über das Unternehmen factura. Die Leistungen des Plus Paket sind wie folgt:

- 1. Kostenübernahme für die Wahrung rechtlicher Interessen des Versicherungskunden in Versicherungsangelegenheiten:** Kommt es bei Versicherungsverträgen zu Problemen, bietet der Versicherungsvertragsrechtschutz Hilfe bei der Durchsetzung der Ansprüche.
- 2. Kostenfreier Zugang zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle:** Professionelle Hilfestellung bei der außergerichtlichen Streitbeilegung und Konfliktlösung durch die beim Fachverband Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der WKÖ eingerichtete Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS). Dies gilt für alle Streitigkeiten in Versicherungsangelegenheiten.
- 3. Professionelle Unterstützung im Schadenfall:**

Unterstützung im Schadenfall durch sachkundige Beratung, die weit über die Meldung des Schadenfalls hinausgeht. Vorabprüfung, ob Deckung für Schäden besteht, sowie Prüfung der Schadenmeldung auf Schlüssigkeit und Vollständigkeit.

4. Periodische Überprüfung bestehender Verträge: Periodische Analyse und Überprüfung der bestehenden Versicherungsverträge. Unterbreitung von Verbesserungsvorschlägen auf Basis der individuellen Bedürfnisse und Notwendigkeiten.

5. Versicherungsvergleiche ohne Verrechnung von Kosten: Kostenfreier Deckungs- und Versicherungsvergleich.

6. Betreuung von Fremdverträgen: Überprüfung und Unterstützung im Schadenfall auch bei Versicherungsverträgen, die nicht von dem Versicherungsmakler vermittelt wurden.

7. Geltendmachung von Schadenersatzforderungen gegenüber gegnerischen Versicherungen: Professionelle Hilfestellung für den Fall, dass der Versicherte Schadenersatzforderungen gegenüber einer gegnerischen Versicherung geltend machen möchte.

8. Kfz-Premium-Pass mit geringem Selbstbehalt & kostenlosem Ersatzwagen: Kostenfrei inkludiert ist das Full-Service von MO'DRIVE. Bei einem Verkehrsunfall hat man u. a. folgende Vorteile: kostenfreier Hol- und Bringservice in ganz Österreich binnen zwei Stunden, kostenfreier Ersatzwagen für die Dauer der Reparatur, fachgerechte Instandsetzung des Kfz, verringerter Selbstbehalt, etc. **M**

„RENAISSANCE DER WERTE“

Versicherungsmakler Wien

Mit ihrem Informationstag greifen die Wiener Versicherungsmakler jedes Jahr aktuelle und

brisante Themen auf, die sowohl für Makler als auch für Versicherungsunternehmen interessant sind. Ihre Gäste dazu anzuregen, die Dinge auch einmal anders zu betrachten und die Perspektive zu wechseln, steht dabei für die Gastgeber, allen voran Fachgruppen-Obmann KommR Helmut Mojescick, im Vordergrund.

„Renaissance der Werte heißt das Motto des 18. Informationstages der Wiener Versicherungsmakler, der am 19. Februar 2020 im Wiener Palais Ferstel stattfindet. Dabei wollen wir aufzeigen, wie uns ‚alte‘ Traditi-

onen Orientierung für die Zukunft geben können. Als Vortragende konnten wir diesmal Dr. Auma Obama, Journalistin und Autorin, gewinnen.“

Die ältere Schwester von US-Präsident Obama ist Initiatorin und Vorstandsvorsitzende der Auma Obama Foundation Sauti Kuu, die das Ziel verfolgt, Kindern in Afrika ein selbstbestimmtes Leben zu ermöglichen. Seit vielen Jahren setzt sie sich für Chancengleichheit in der Verschiedenartigkeit und Integration ein. Sie ist unter an-

18. Informationstag der Wiener Versicherungsmakler **i**

Motto: „Renaissance der Werte“
Datum: Mittwoch, 19. Februar 2020
Ort: Palais Ferstel, Freyung, 1010
Wien



Dr. Auma Obama

derem Mitglied des Weltzukunftsrates, der sich für ein verantwortungsvolles, nachhaltiges Denken und Handeln im Sinne zukünftiger Generationen einsetzt. Auma Obama macht sich in ihren Vorträgen für soziale, ökonomische und ökologische Verantwortung stark und beeindruckt als außergewöhnlich

starke und charismatische Rednerin. Der zweite Referent ist Moritz Freiherr Knigge, Autor und Unternehmer. Er stammt aus der Familie von Adolph Freiherr Knigge und tritt, wie sein berühmter Vorfahre, für ein menschliches Miteinander in Wirtschaft und Gesellschaft ein. Knigge meint nämlich, gute Manieren sind mehr als bloße Umgangsformen, sie sind Teil

der Moral und das Ergebnis grundsätzlicher ethischer Überlegungen. Im Rahmen seines Vortrags gibt er unter anderem Anregungen, wie man alte Werte wie Höflichkeit, Respekt oder Toleranz im modernen Arbeitsalltag leben kann“, beschreibt KommR Helmut Mojesick, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler, das Programm des Maklertages 2020.

Was erwartet die Besucher?

Weitere Programmpunkte sind, wie jedes Jahr, die „Hammurabi-Preisverleihung“ sowie das beliebte „talk together“ zur anschließenden Kontaktpflege. Der Besuch der Veranstaltung ist nur für geladene Gäste möglich, die im Jänner eine persönliche Einladung erhalten und sich entsprechend anmelden. Wer erfahren möchte, welche Werte ihm selbst oder seinem Unternehmen besonders wichtig sind, hat im Palais Ferstel im Rahmen des Werte-Checks die Möglichkeit dazu. Mit dem WERTE-CHECK ist es möglich, individuell, aber auch gemeinsam mit Kollegen einen Vergleich zwischen wichtigen und tatsächlich gelebten Werten anzustellen. **M**



GEWINNSPIEL

Anlässlich des Vortrages von Kira Grünberg beim ExpertInnentreffen der Versicherungsmakler in Alpbach und der darauffolgenden Buchvorstellung verlost der Fachverband zehn handsignierte Bücher der ehemaligen Stabhochspringerin.

Das Buch erzählt die Geschichte von einer mutigen und kämpferischen jungen Frau, deren sportliche Karriere durch einen Sturz bei einem Trainingssprung jäh endete, die aber durch positive Kraft und viel Mut ein weiterhin erfülltes Leben trotz Querschnittlähmung lebt.

Beantworten Sie folgende Frage und senden Sie Ihre Antwort bis 10. Dezember 2019 an gewinnspiel@riscontrol.at.

Welche Sportart hat Kira Grünberg ausgeübt?

Stabhochsprung
oder
Tiefseetauchen

Die Bücher werden unter allen richtigen Antworten verlost. Die Allgemeinen Teilnahmebedingungen können Sie auf der Website des Verlages einsehen.

FESTAKT

Die österreichische Gesellschaft für Versicherungsfachwissen wurde vor 90 Jahren gegründet, um das Wissen von und über Versicherungen den Menschen näherzubringen. Diesem Motto sei man treu geblieben, nämlich Weiterbildung für die Menschen anzubieten, die sich mit dem Thema Versicherung Tag für Tag beschäftigen, so Präsidentin Prof. Elisabeth Stadler im Video anlässlich des 90-jährigen Jubiläums auf der Homepage der GVFW.

Die Gesellschaft für Versicherungsfachwissen umfasst rund 500 Mitglieder aus in- und ausländischen Versicherungsgesellschaften, Mitarbeiter aus Versicherungen, Versicherungsmakler sowie Wissenschaftler und rechtsberatende Berufe. Zur Jubiläumsfeier fand ein Festakt in der Österreichischen Nationalbibliothek mit viel Prominenz und hochkarätigen Referenten statt.

Das Motto des Festaktes lautete „Digitalisierung, Regulierung und Demografie – Wohin steuert unsere Gesellschaft? In ihren Eingangsworten bedankte sich Präsidentin Prof. Elisabeth Stadler bei der Geschäftsführerin Mag. Katharina Trampisch und ihrem Team für den unermüdlichen Einsatz.

„Phantome der Sicherheit – Versicherungswesen zwischen Gemeinwohl und Gemeinunwohlsein“ lautete der Titel des Vortrages von Prof. Dr. Peter Sloterdijk, Philosoph und Schriftsteller. Für Versicherungen bedeute Langlebigkeit eine Gefahr, diagnostizierte der Philosoph. Der Terminus in der Versicherungsbranche für frühes Ableben sei „sozial verträgliches Frühableben“. Er gehöre zu einer Gruppe, welche die öffentlichen Finanzen durch Langlebigkeit belaste. „Menschen, die wie ich 1947 geboren wurden, hatten eine Lebenserwartung von 66 Jahren, die habe ich jedoch schon um sieben Jahre übertroffen.“ Sloterdijk sprach weiter vom Paradoxon der Versicherungsbranche. Der Mensch habe ein Gefahrenbewusstsein: Wenn z. B. ein wildes Tier direkt vor ihm stehe, sage einem die eigene körperliche Reaktion, was zu tun sei. Für Risiko haben wir hingegen kein natürliches Bewusstsein. Da wir jedoch die Versicherung in der Regel auf Risiko und nicht auf Gefahr abschließen, enthemmen wir das Verhalten einiger Mitversicherter. Als Beispiel nannte er den Skisport: „Wären diese nicht so gut versichert, so läge die Beinbruchquote in diesem Land viel niedriger.“ Das Basisparadox der Versicherung sei demnach, dass sich die Selbstgefährdungstendenz sowie die Insolvenz- bzw. Ban-

krottendenz bei Kreditnehmern durch Versicherungen stark erhöhe.

„Regulierung auf europäischer Ebene ist kompliziert“, damit eröffnete Karel van Hulle, ehemaliger Chef des Referates „Versicherungen und Altersvorsorge“ in der Europäischen Kommission, seinen Vortrag. Als der Vater von „Solvency II“ erklärte er, dass bei Regulierungsvorhaben auf europäischer Ebene oftmals Bescheidenheit angesagt sei, denn die Mitgliedstaaten neigen sowieso zum „Golden Plating“, was bedeute, dass die Richtlinienvorgaben der EU meist von den Gesetzgebern der

Einzelstaaten übererfüllt werden. „Solvency II is good for you“, erklärte er stolz, und ebenfalls wichtig für den Verbraucherschutz. Die EIOPA, die europäische Versicherungsaufsichtsbehörde, die im Zuge des Solvency-II-Prozesses errichtet wurde, habe heute eine Führungsrolle im Bereich des Verbraucherschutzes inne, den sie sehr ernst nehme. Auch mit der IDD werde ganz klar unterstrichen, dass der Verbraucherschutz auf europäischer Ebene oberste Priorität habe. „Die Botschaft ist klar: Verkaufe keine Produkte, die du nicht selbst kaufen würdest.“

Univ.- Prof. Dr. Nikolaus Forgó, Leiter des Instituts für Technologie- und Immaterialgüterrechts an der Universität Wien, strich in seinem Vortrag die Bedeutung für die Offenheit für Veränderungen heraus. Er zeigte dieses launig unter anderem am Beispiel des Liedes „Bochum“ von Herbert Grönemeyer. In den 80er-Jahren sang der deutsche Barde von Bochum als Stahl- und Bergbaustadt. Heute gebe es keinen Stahl- und Bergbau mehr in Bochum. Die Digitalisierung sei heute Treiber der Wirtschaftsleistung. Die boomenden Wirtschaften weisen allesamt einen hohen Digitalisierungsgrad auf. Europa sei in dieser Hinsicht höchstens Durchschnitt. Dieser Trend zeige sich seit Jahren, unabhängig von den regulatorischen Bemühungen der EU. Denn: Das, was zu regulieren wäre, befinde sich meist nicht in Europa, und ist damit auch nicht zu regulieren. Er bemühte dabei das Bild eines Burgers, in dem sich Europa zwischen asiatischer Hardwarescheibe und amerikanischer Softwarescheibe eingeklemmt befinde. Die Antwort auf die Rückständigkeit durch die EU sei typischerweise wieder eine Agenda, die einen einheitlichen und koordinierten Zugang über die menschlichen und ethischen Implikationen in der künstlichen Intelligenz schaffen solle. „Was sollte man in 100 Tagen so regulieren, dass am Ende nicht alle schreiend davonlaufen?“, war die Antwort des Professors auf das fragwürdige Vorhaben. Die Regulierungswut der EU war eben-

falls kurz Thema seines Vortrages. Hinter der europäischen DSGVO sah Forgó eine „dramatische Geschichte des Scheiterns“. Im Endeffekt gehe es für Europa doch um den grundsätzlichen Umgang mit „künstlicher Intelligenz“, und als Abschluss stellte er folgende Frage: „Wie bewerten wir dabei die Grundrechtskonflikte wie das Verbot der Entscheidungen durch Algorithmen, die für Menschen nachteilhaft sind?“

„Die Alterung der Bevölkerung“ ist etwas Gutes. Über die Auswirkungen des demografischen Wandels, eine wichtige Frage für die Versicherungsbranche, referierte Univ.-Prof. Dr. Alexia Fürnkranz-Prskawetz, Direktorin des Instituts für Demografie an der Österreichischen Akademie der Wissenschaften. Wir leben nicht nur länger, sondern auch länger in Gesundheit. Wir gewinnen sechs Stunden pro Tag an Lebenserwartung, was bedeute, dass 2080 bereits jeder Dritte der Generation 65+ angehöre. „Es ist uns als Gesellschaft, aber auch von staatlicher Seite noch nicht gelungen, diese sechs Stunden pro Tag, die wir an Lebenszeit gewinnen, entsprechend zu nützen.“ Um das soziale System nicht zu überlasten, müssen wir versuchen, besser in Humankapital zu investieren. Wir sollten dabei weg von den fixen Altersgrenzen und die Dynamik der Bevölkerung stärker in unseren Systemen berücksichtigen, forderte sie. Wenn wir unsere Pensionssysteme ändern wollen, müssen wir aber auch die unterschiedliche Fertilität und Mortalität in den unterschiedlichen Bildungsschichten berücksichtigen. „Das, was wir auf der einen



Seite an Lebenserwartung gewinnen, verlieren wir, wenn wir nicht in Bildung investieren.“ Ökonomische Konsequenzen der Be-

völkerungsalterung werden nicht nur durch die demografische Veränderung, sondern wesentlich vom ökonomischen Lebenszyklus bestimmt. Ein großer Teil der Arbeitszeit werde vor allem bei Frauen noch immer unbezahlt (Kinderarbeit, Hausarbeit) getätigt. „Reformen des Transfersystems müssen nicht nur öffentliche, sondern auch private Transfers sowie unbezahlte Arbeit berücksichtigen.“ Zum Abschluss überreichte die Generaldirektorin der Nationalbank, Dr. Johanna Rachinger, die Urkunde zu einer Buchpatenschaft an Präsidentin Prof. Elisabeth Stadler. Bei der Patenschaft handelt es sich um die Huldigungsadresse der Versicherungsanstalten Österreich-Ungarns an Kaiser Franz Joseph anlässlich der silbernen Hochzeit mit Kaiserin Elisabeth. **M**

Karel van Hulle, Univ.-Prof. Dr. Alexia Fürnkranz-Prskawetz, Univ.- Prof. Dr. Nikolaus Forgó, Prof. Elisabeth Stadler, Prof. Dr. Peter Sloterdijk und Mag. Katharina Trampisch

GESUNDHEITSCHECK

Continentale Assekuranz Service GmbH

Vermittler und seinen Kunden interaktiv durch die Risiko- und Gesundheitsfragen. Zudem werden weniger und kürzere Risiko- und Gesundheitsfragen

Die EUROPA Ablebensversicherung lässt sich jetzt noch schneller als bisher abschließen. Das neue Tool führt den

neue Tool führt den

gestellt. Sind Rückfragen erforderlich, erzeugt das System diese automatisch. Neben den Gesundheitsangaben prüft das digitale Werkzeug unter anderem Informationen zu besonderen Hobbys und berücksichtigt diese direkt bei der Beitragsberechnung. Der eGesundheitsCheck der EUROPA entstand in Zusammenarbeit mit dem Rückversicherer Munich Re. Erhältlich ist die Ablebensversicherung der EUROPA über die Continentale Assekuranz Service GmbH. **M**

BU-TARIFE

Infinma

Infinma hat erneut den österreichischen Markt der Berufsunfähigkeitsversicherungstarife untersucht. Das Ergebnis der Analyse des dritten Quartals im laufenden Jahr zeigt, dass aktuell 16 Tarife von sieben Gesellschaften den Marktstandard erfüllen. Dadurch unterscheidet sich der Ansatz des Analysehauses beispielsweise von marktüblichen Bewertungsverfahren, bei denen 60 Prozent oder mehr der Produkte die Bestnote erhalten. Das Verfahren, das die Analysten von In-

finma bereits vor mehr als 15 Jahren entwickelt haben, zeigt sich im Zeitablauf als sehr stabil; Zufallschwankungen bei den Ergebnissen können somit ausgeschlossen werden. Insgesamt wurden 33 Tarife von 18 Gesellschaften berücksichtigt und in insgesamt 18 Qualitätskriterien mit dem von Infinma entwickelten BU-Marktstandard verglichen. Zertifiziert wurden im August folgende Versicherungsunternehmen: Continentale, Dialog Lebensversicherung AG, Zurich Versicherung, Allianz Versicherung, HDI Lebensversicherung, NÜRNBERGER und Allianz Versicherung. **M**

GESCHÄFTSAUSWEITUNG IN NORDEUROPA

Vienna Insurance Group

Die VIG wird in Schweden, Norwegen, Dänemark und Finnland operativ tätig. Sie setzt für die Geschäftstätigkeit in diesen Märkten ein Team von Underwritern mit langjähriger Erfahrung und profunden Kenntnissen der lokalen Märkte und des Maklergeschäfts ein. Der Vertrieb erfolgt vor Ort über gut etablierte Versicherungsmakler. Die VIG konzentriert sich im Produktangebot auf das klassische Industrieversicherungsgeschäft. „Für die Vienna Insurance Group bedeutet der Vertriebsaus-

bau in Nordeuropa die gezielte Nutzung von spezifischen Geschäftsmöglichkeiten in Märkten. Wir halten aber klar an unserer Strategie der Fokussierung auf die Region Zentral- und Osteuropa fest, die wir durch organisches Wachstum sowie die Übernahme bestehender Versicherungsgesellschaften oder Neugründungen verfolgen“, betont Prof. Stadler, Generaldirektorin der VIG. Mit der Ausweitung der Geschäftstätigkeit in Nordeuropa bildet die VIG auch eine geografische Brücke zwischen Nordeuropa und den baltischen Staaten. Gerade skandinavische und finnische Unternehmen sind verstärkt im Baltikum tätig, wo die VIG Marktführer ist. **M**

2. QUARTAL DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

Finanzmarktaufsicht

Die österreichischen Versicherungsunternehmen haben im 2. Quartal 2019 4,23 Milliarden Euro an Prämien eigenommen, das ergibt ein Plus von 2,09 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Der Anstieg war dabei auf die Sparten Schaden/Unfall sowie Kranken zurückzuführen. In der Lebensversicherung wurde hingegen ein Rückgang um -1,32 Prozent verzeichnet. Im gesamten 1. Halbjahr 2019 betrug das Prämienvolumen 9,48 Milliarden Euro,

um +1,07 Prozent mehr als im 1. Halbjahr 2018. Das versicherungstechnische Ergebnis im Berichtszeitraum über alle Sparten hinweg verbesserte sich, verglichen mit dem 1. Halbjahr 2018, um 41,90 Prozent auf 434,24 Millionen Euro. Der Solvabilitätsgrad der österreichischen Versicherungsunternehmen gemäß Versicherungsaufsichtsgesetz 2017 war zur Jahresmitte 2019 zufriedenstellend. Mehr als 50 Prozent der Unternehmen hatten einen SCR-Solvabilitätsgrad von über 220 Prozent und verfügten somit über mehr als doppelt so hohe Eigenmittel wie erforderlich. **M**

SERVICE-CHAMPION

ERGO Versicherung

Die Analysegesellschaft ServiceValue GmbH erstellt einmal jährlich gemeinsam mit der Goethe-Universität Frankfurt am Main das größte Service-Ranking Österreichs anhand von Kundenurteilen. Dieses Jahr wurden rund 108.000 Kunden zu ihrer Servicezufriedenheit bei 401 Unternehmen aus 43 Branchen, davon aus 24 heimischen Versicherungsunternehmen, befragt. ERGO liegt mit einem Serviceerlebnis-Wert von 75,5 Prozent über dem Branchenmittelwert von 68 Prozent. Bereits zum fünften Mal in Folge wurde das Unternehmen mit dieser Auszeichnung geehrt. „Vor allem in Zeiten der Digitalisierung und automatisier-

ter Prozesse spielt Service eine große Rolle, denn unsere Kunden wollen uneingeschränkt entscheiden können, wann, wo und wie sie mit uns in Kontakt treten – und erwarten dabei über alle Kanäle eine schnelle Reaktion und eine stets exzellente Servicequalität“, sagt Dr. Philipp Wassenberg, Vorstandsvorsitzender der ERGO Versicherung AG. **M**



Dr. Philipp Wassenberg

AUF ERFOLGSKURS

VAV Versicherungs-AG

Aktuell vertrauen bereits mehr als 200.000 Kunden der VAV. Erstmals wurde die Grenze von 100 Millionen Euro geknackt. Wachstumstreiber sind neben dem Kfz-Geschäft vor allem die konsequente Umsetzung der Best-Advice-Strategie in der Sachversicherung und neue

innovative Produkte im Firmengeschäft. Im Bereich der Kompositversicherung (VHV Allgemeine Versicherung AG und VAV AG Wien) konnte die VHV-Gruppe die Stückzahl ihrer Versicherungsverträge um 3,3 Prozent auf 9,88 Millionen Verträge weiter ausbauen. Standard & Poor's bestätigte im Juni 2019 das Rating „A+“ mit stabilem Ausblick für die VHV-Gruppe erneut. **M**

NEUES ONLINE-PORTAL

Kärntner Landesversicherung

Bestandsauskunft, Tarifrechner, Produktinformation und vieles mehr – das neue Online-Portal der Kärntner Landesversicherung verspricht umfassende technische Unterstützung der Arbeitsprozesse für Vertriebspartner. Nach einmaliger Anmeldung erhalten User uneingeschränkter Zugang auf den Service-Bereich. Hier finden sie aktuelle Kunden- und Vertragsdaten inklusive Inkasso- und Schadendetails sowie Informationen zu laufenden Provisionen. „Mit der Entwicklung unseres hauseigenen Online-Portals sind wir einen wichti-

gen Schritt gegangen, um die Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern weiter zu optimieren. Nach dem Startschuss für unser Portal wollen wir es kontinuierlich weiterentwickeln, um unseren Partnern die größtmögliche Unterstützung bieten zu können“, erklärt Patrick Kerschbaumer, Leiter KLV Makler- und Agenturservice. **M**



Patrick Kerschbaumer

KASKO-KUNDEN

VAV Versicherung/ MO´Drive

Eine neue Kooperation mit dem Dienstleister MO´Drive bietet Kfz-Kaskokunden

der VAV Versicherung ein neues kostenloses Zusatzservice. Bei Karosserie- und Unfallschäden erledigt MO´Drive das Schadenmanagement in ganz Österreich für die Betroffenen. Das beschädigte Fahrzeug wird abgeholt, in einer qualifizierten Fachwerkstätte repariert und nach einer Innen- und Außenreinigung dem Kunden wieder zurückgebracht. Weiters steht ein kostenloses Leihauto für die Dauer der Reparatur zur Verfügung. Bei Reparaturkosten über 600 Euro



gibt es eine Reduktion des Selbstbehaltes um 100 Euro. **M**

Sven Rabe, Vorsitzender des Vorstandes, VAV; Karin Strer, Leitung Schadenmanagement Privatgeschäft, VAV; Wolfgang Weinberger, Geschäftsleiter MO´Drive

SCHUTZWALD-AUFFORSTUNG

Helvetia Österreich

In den Wäldern Kärntens zeigen die Luftbilder nun leere Flächen, wo früher Wälder waren. Die Stürme „Vaia“ und „Paula“ haben im vergangenen Jahr circa eine Million Festmeter Schadholz hinterlassen. Im Rahmen ihrer Schutzwald-Initiative hat Helvetia Österreich den Gemeinden Mörttschach und Radenthein eine Spende von 25.000 Jungbäumen übergeben. „Als grüne Lebensversicherung in steilen Hanglagen halten die Schutzwälder Lawinen, Erdbeben und Steinschlag fern von Siedlungen und Verkehrswegen. Sie schützen Mensch und Natur und sind somit eng mit der Versicherung verbunden“, erklärt Werner Panhauser, Vertriebsvorstand bei Helvetia, die Hintergründe zum Schutzwald-Engagement.

„Um die so wichtige Schutzfunktion ausüben zu können, müssen wir die Wälder nachhaltig stärken und sind dankbar für die 25.000 Jungbäume“, so Michael Maier, Bürgermeister der Gemeinde Radenthein, beim Start der Aufforstung in Döbriach, bei der auch Helvetia-Schutzwald-Patin Alexandra Meissnitzer vor Ort

war: „Gerade als alpine Wintersportlerin wächst man mit viel Wissen und Respekt vor der Natur auf. Hier als Botschafterin aufzutreten, und den immer lauter werdenden Ruf nach einem nachhaltigen Umgang mit unseren Ressourcen wieder in die Öffentlichkeit zu tragen, ist mir ein großes Anliegen.“ **M**

Werner Panhauser (Helvetia, Vorstand Vertrieb & Marketing), Michael Maier (Bürgermeister der Gemeinde Radenthein), Alexandra Meissnitzer (Schutzwald-Patin), Gerd Sandrieser (Bereichsleiter Bezirksforstinspektion) und Johann Mößler (Präsident Landwirtschaftskammer Kärnten)



DIGITALER SERVICE FÜR MAKLER

R+V Österreich

Im Zuge der digitalen Strategie von R+V Österreich wurde die Website überarbeitet. Die optimierte Seite besticht mit klarer Struktur und Übersichtlichkeit. Im Mittelpunkt stehen Service und Nutzen für die Vertriebspartner. „Aufgrund unserer digitalen Fokussierung ist unsere Website ein wichtiges Instrument für unsere Kooperationspartner. Da wir uns in den letzten Jahren vom Nischenanbieter immer mehr zum Allround-Anbieter im Firmenkundenbereich entwickeln und unser Portfolio laufend erweitern, wurde eine Überarbeitung unseres Online-Auftrittes notwendig“, erklärt R+V Niederlassungsleiter Dr. Martin Beste.

Anwenderfreundlich & flexibel

Großen Wert legte R+V bei der Neugestaltung der Website auf eine einfache Handhabung. Gemeinsam mit Maklern wurde daher die intuitive Nutzung mit-

tels Usertesting im Vorfeld sichergestellt. Die neue Seite ist auch für den Gebrauch auf Smartphones und Tablets optimiert und ermöglicht eine mobile Online-Schadenabwicklung.

Kompetenzvermittlung & wechselseitiger Austausch

Know-how und aktuelle Trends der Versicherungsbranche erfahren Nutzer in regelmäßigen Beiträgen auf der Website unter der Rubrik „Expertenwissen“. Im Downloadcenter sind zudem sämtliche Bedingungen und Factsheets zu allen R+V Produkten übersichtlich zusammengefasst und einfach herunterzuladen. Ein besonderes Plus an Service bietet die neue Feedbackfunktion. Anregungen und Verbesserungsvorschläge von Maklern kommen so auf direktem Wege zu R+V.

Wie man Vertriebspartner von R+V wird, finden Makler ebenfalls auf der Seite. Die neue Website ist ab sofort unter www.ruv.at online. **M**

IHR PLUS AN KOMPETENZ.

R+V-Spezialversicherungen für Firmenkunden.

www.ruv.at

Wir helfen Ihnen beim Auf- und Ausbau Ihres Firmenkundengeschäftes.

Mit langjährigem Know-how, innovativen Tools und Lösungen, die speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Unternehmen ausgerichtet sind.





Dr. Philip Steiner, Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA, KommR Christoph Berghammer, MAS, Mag. Jennifer Willner, Dr. Josef Moser, Mag. Hermann Fried, Mag. Reinhold Baudisch, Univ.- Prof. Dr. Michael Theil, Mag. Herbert Orasche

VERSICHERUNG IN EINER DIGITALEN WELT

Der Fachverband organisierte eine Studienreise nach London, um einen Überblick zu neuesten Entwicklungen im Versicherungsbereich bieten zu können. Warum nach Großbritannien? Großbritannien ist in der Modernisierung des Versicherungsvertriebes und der Versicherungen sicherlich führend in Europa. Auch nach einem eventuellen Ausstieg des Landes aus der Europäischen Gemeinschaft wird das weiterhin der Fall sein.

Kaum eine Veranstaltung im Bereich Versicherung kommt heute ohne das Thema Digitalisierung aus. Schlagworte wie Insurtechs, parametrische Versicherung, Plattformökonomie, Skalierbarkeit, Disruption und MAG werden viel verwendet und selten im vollen Umfang verstanden. Es herrscht vielfach das Gefühl vor, dass sich etwas ändert, nur die Inhalte und Richtung sind schwer abzuschätzen. Viele fühlen sich dadurch verunsichert und suchen dringend nach Informationen und Konzepten, um mit diesen

Veränderungen positiv umzugehen. Der Fachverband bietet seinen Mitgliedern Informationen und Unterstützung insbesondere bei Veränderungen an. Dies betrifft nicht nur Änderungen bei den rechtlichen Rahmenbedingungen, wie IDD und ähnlichem, sondern natürlich auch Veränderungen des Marktes und des Anspruchsverhaltens von Kunden in Zeiten der Digitalisierung.

Austria ist überall

Als Außenstelle Österreichs fungiert in London das Außenwirtschaftscenter, denn wie schon der Slogan der Informationsbroschüre zeigt: „Austria ist überall“. Wir Österreicher lieben den Handel mit dem Vereinigten Königreich. Im Jahre 2018 wurden Waren im Wert von über vier Milliarden exportiert. Die österreichischen Dienstleistungsexporte sind in den letzten Jahren ebenfalls gestiegen und lagen 2018 bei 2,61 Milliarden Euro. Damit liegt das VK somit auf Nummer fünf der Weltrangliste der Zielmärkte.



Das Volumen der von der Österreichischen Nationalbank erfassten österreichischen Direktinvestitionen im Vereinigten Königreich steht bei 6,12 Milliarden Euro. 111 Auslandstöchter österreichischer Unternehmen beschäftigen circa 42.450 Personen. Das Vereinigte Königreich kann durchaus als Sprungbrett auf Fernmärkte vor allem in den Nahen Osten angesehen werden, eines ist aber sicher: Spannend ist der Finanzplatz London für die Finanzierungen von Start-ups, denn für diesen Wirtschaftsbereich gibt es Steuererleichterungen und das Lohngefüge ist ebenfalls attraktiver als in Deutschland oder Österreich.

Neben Zahlen und Fakten kam naturgemäß auch der Brexit zur Sprache. Laut den Experten war die Brexit-Diskussion rückblickend auf die politische Chronologie in Großbritannien nie abwendbar gewesen. Der gemeinsame Handel mit der EU war immer willkommen, jedoch stand die politische Zusammenarbeit immer unter „schlechten Sternen“. Eines darf man aber nicht vergessen, auch wenn die Diskussion auf einem sehr hohen politischen Niveau betrieben wird, am Ende betrifft es die Bürger. Es wäre nicht England, wenn nicht auch beim Thema Brexit dunkelschwarzer Humor zu Gange wäre. Selbst wenn der Spruch „Wir werden bei einem harten Brexit einige Zeit auf den Käse aus Frankreich verzichten müssen“ humoristisch klingt, könnte doch ein Fünkchen Wahrheit dahinter stecken. Die Situation der EU-Bürger im Land von „König Richard, dem Achten“ ist ebenfalls im Falle eines Brexits noch lange nicht geklärt. Aber so wie in England die Regierung im Bezug auf Aufenthalts- und Arbeitsgenehmigung von Einzelschicksalen spricht, ist es mit jedem anderen Land auf der Welt vergleichbar. Die Studienreise des Fachverbandes der Versicherungsmakler führte

die Teilnehmer aber nicht nach London, um über den Brexit und dessen Folgen

Christoph Berghammer, MAS
und Ben Howarth, Director
General Business Manager ABI



zu debattieren, sondern um eine andere Sicht auf Digitalisierung in der Versicherungs- und Konsumgüterbranche kennenzulernen. Onlineshopping ist in Großbritannien nicht Zukunft, sondern Gegenwart, nicht nur bei den alltäglichen Gütern, sondern auch im Versicherungsbereich. Mehr als 70 Prozent der Engländer bestellen ihre Lebensmittel bereits übers Internet. Der Altersdurchschnitt des Onlineeinkäufers liegt bei 60 Jahren. Bereits 90 Prozent aller Kfz-Versicherungen werden online abgeschlossen und 40 Prozent aller Haushaltsversicherungen. Bei allen Gesprächen wurde eines klar: Entscheidend bei der Auswahl eines Versicherungsproduktes ist bei den Inselbewohnern der Preis.

Versicherungsmarkt

Der 1985 gegründete britische Versicherungsverband ABI hat über 250 Mitglieder und ist mit dem österreichischen Versicherungsverband vergleichbar, jedoch ist im Vereinigten Königreich die Zusammenarbeit zwischen Industrie und Gesetzgebung deutlicher spürbar. Als Beispiel wurde das Projekt „Flood Re“ genannt. Nach den großen Naturkatastrophen wurde gemeinschaftlich die Flood Re gegründet, ein Rückversicherungsunternehmen, das es Versicherungsunternehmen ermöglicht, sich gegen Schäden aufgrund von Überschwemmungen zu versichern. Im Gegensatz zu anderen Rückversicherungsunternehmen handelt es sich um einen gemeinnützigen Fonds, welcher der Versicherungsbranche gehört und von ihr verwaltet wird. Das Projekt ist öffentlich rechenschaftspflichtig. Ben Howarth, Director General Business Manager ABI: „Das Versicherungsgeschäft verändert sich, nicht aber das Verhalten der Versicherungsunternehmen gegenüber dem Kunden.“

ABI bringt Start-ups im Versicherungsbereich mit

George Scarfe, Managing
Director von Simply Business





Nikolaus Sühr, Gründer und CEO
KASKO Versicherung

Versicherungs- unternehmen zusammen.

Der Datenerfassungen für Krankenversicherung und Telematik-Tarife im Kfz-Bereich stehen die englischen Verbraucherschützer nicht negativ gegenüber. Aktuell hat die ABI eine Studie zu ethischen Bedenken der Bevölkerung bezüglich Daten und Datenverarbeitung durch die Versicherungen laufen. Das Zwischenergebnis zeigt, Kunden sind mit der Datenverarbeitung und Speicherung einverstanden, sofern sie wissen, was mit den Daten passiert, einer reinen Datensammlung stehen sie negativ gegenüber. Insurtechs steht die ABI laut Howarth sehr positiv gegenüber, denn sie sind schneller bei der Prozessabbildung im Internet, haben einen besseren „Draht“ zum Konsumenten und können daher Versicherungsunternehmen in der Entwicklung unterstützen. Insurtechs helfen Konsumenten, den Markt zu verstehen. Partnerschaft statt Konkurrenz ist laut der ABI im Vereinigten Königreich ein gelebter Slogan.

Oxbow Partners ist eine auf Versicherung spezialisierte Unternehmensberatung speziell für die Bereiche Strategie, Digital und M&A. Christopher Sandilands, Partner bei Oxbow Partners, sprach über die Digitalisierung in der Versicherungsindustrie in UK und die Auswirkungen auf Österreich. Das beste Beispiel für ihn ist der Kfz-Markt, der, wie schon erwähnt, fast vollkommen digital abgebildet ist, und auch nur noch von Online-Abschlüssen dominiert wird. Vergleichbar mit Österreich ist der Kfz-Versicherungsmarkt nicht, da die Kfz-Verträge in UK jährlich ablaufen. Das Kennzeichen begleitet ein Kfz während seiner gesamten Lebensdauer, die Kraftfahrzeugsteuer wird vom Besitzer eingehoben. Bei Besitzwechsel gibt es also kein neues Kennzeichen, daher ist eine Digitalisierung im Kfz-Bereich um einiges leichter als in Österreich. Aber unabhängig davon, ob digital oder analog, entscheidend ist der



Christopher Sandilands, Partner
Oxbow Partners

Preis. Abgeschlos- sen wird bei Ver- gleichsplattformen,

die ihre Provision von den Versicherungsunternehmen erhalten. Eine Beratungsverpflichtung ist nicht gegeben, jedoch, wie einige der Digitalexperten erklärten, wäre das ohne Probleme abbildbar.

Simply Business ist ein Online-Makler für Unternehmensversicherungen mit über 600.000 Kunden, wurde 2005 gegründet und beschäftigt derzeit 500 Mitarbeiter. George Scarfe, Managing Director von Simply Business, sieht die digitale Zukunft der Versicherungsbranche ganz einfach. Einen digitalen Versicherer werde keine Landesgrenze abhalten können. Seiner Meinung nach sei alles, sowohl Beratungsprozesse als auch alle anderen Anforderungen durch die IDD, digital abbildbar. Klein- und Mittelbetriebe seien der neue Zielmarkt, auch für Insurtechs. Digitalisierung heiße aber nicht, den Menschen aus der Branche zu drängen, sondern die analogen Arbeitsschritte zu automatisieren.

KASKO Versicherung, Technologie-Unternehmen und Vision – das ist KASKO. Das Technologie-Unternehmen wurde 2015 in London gegründet und bietet technische Umsetzungen für Versicherungsunternehmen. Nikolaus Sühr, Gründer und CEO: „Investitionen in Insurtechs sind gleichzusetzen mit Wetten und weltweit werden viele Wetten abgeschlossen. Die fortschreitende Digitalisierung trifft auch Versicherungen, die Bewältigung der Umsetzung gelingt aber meiner Meinung nach nur mit einem technischen Dienstleister, der auch die Sprache der Versicherungsunternehmen spricht.“ „Fachliches Wissen in Technologie umzusetzen“, damit unterscheidet man sich im Moment am Markt von anderen Anbietern. Versicherungsunternehmen bedienen sich an vorhandenen Tools, um die eigenen Ressourcen schonen zu können. Nikolaus Sühr erwartet eine Renaissance der Konzept-Makler. Wobei er aus Erfahrung meinte, dass Menschen sich nicht

dafür interessieren, welche Risiken ihre Versicherungen abdecken, auch wenn es bildlich in Apps und Plattformen dargestellt werde. Kunden wollen Ergebnisse und bei einem Abschluss auf einer Online-Plattform akzeptieren Kunden Fragen, aber auf keinen Fall viele Rückfragen. Wobei ein zu leichter Abschluss Kunden glauben lässt, dass es keine „gute“ Plattform sei. Er vertritt auch die Meinung, dass Kunden keine unterschiedlichen Kundenportale brauchen, und ist davon überzeugt, dass der Erfolg eines Produkts noch immer vom Produkt abhängig sei.

Brightside Group ist ein Versicherungsmakler- und Finanzdienstleistungsunternehmen, das in Großbritannien ein rasantes Wachstum verzeichnet. „Als einer der größten Versicherungsmakler haben wir alle unsere Klienten auf digitalen Vertrieb umgestellt, dennoch oder vielleicht sogar gerade deswegen sind wir so erfolgreich“, so COO Richard Beaven. „Auch in Zukunft wird es sich um die digitale Transformation drehen, damit man als Versicherungsmakler für das nächste Jahrzehnt gerüstet ist.“

Geschichte

Ein Besuch in London ist nur dann vollständig, wenn auch Lloyd's auf dem Programm steht.

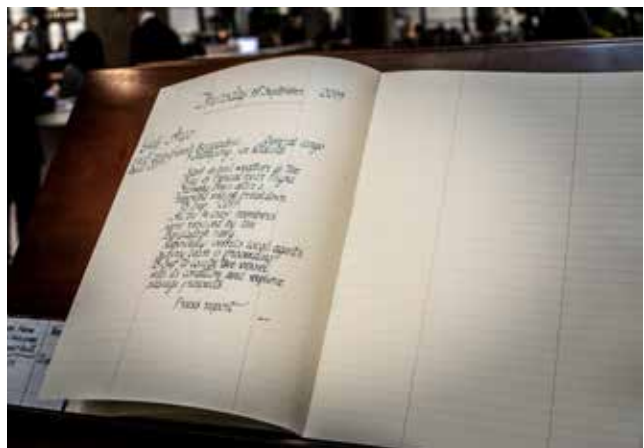
Am Anfang war Lloyd's ein Kaffeehaus, welches von Edward Lloyd geführt wurde. Wie auch andere Kaffeehäuser wurde Lloyd's zum Treffpunkt von Geschäftsleuten, darunter solchen, die bereit waren, Risiken im Bereich der Schifffahrt abzudecken. Es wurde zur Gepflogenheit, einen Versicherungsgeber im Kaffeehaus zu suchen, da dort mehr als ein Anbieter zu finden war. Dies wurde umso attraktiver, als 1720 durch Rechtevergabe ein faktisches Monopol im Bereich der Versicherungsunternehmen entstand und so private Versicherungsgeber eine wichtige Alternative wurden. Edward Lloyd starb 1713, das Kaffeehaus bestand unter dem Namen Lloyd's weiter. Im 18. Jahrhundert entwickelte sich Lloyd's zu einem



Richard Beaven, COO Brightside Group

Zentrum für private Versicherungen.

1811 wurde eine Gesellschaft gegründet und 1871 wurde der Geschäftsbetrieb gesetzlich geregelt. Der Schwerpunkt lag und liegt dabei auf dem individuellen Engagement der Risikoträger und Versicherungsgeber. Das Traditionen im Vereinigten Königreich hoch gehalten werden, ist auch unschwer beim Neubau des Lloyd's Building im Finanzzentrum von London zu erkennen. Der Committee Room im 11. Stock stammt auf dem Jahre 1763, er wurde Stein für Stein in das futuristische Hochhaus des Stararchitekten Richard Rogers transferiert. Wenn man Lloyd's betritt, dann spürt man die Tradition der vergangenen Jahre, es trifft sich Tradition mit moderner Dienstleistung. Viele Details, wie zum Beispiel die Schiffsglocke und das „Loss book“, werden weiterhin nach alter Methode verwendet. Trotz modernster Technologie und digitalem Fortschritt setzt man bei Lloyd's auch im Geschäftsalltag auf alte Traditionen und persönlichen Kontakt. Denn der Kontakt und die Verhandlungen zwischen Lloyd's Underwriter und Makler finden immer noch persönlich statt. **M**





Denner, Herold & Bergmann

LEBE DAS LEBEN

Mit unserer Pensionsvorsorge

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN



RSS - ALLES WAS RECHT IST

Können Wohnungseigentümer die Gebäudeversicherung nach 3 Jahren kündigen? Ein Fall einer Wohnungseigentümergeinschaft beschäftigte unlängst die Schlichtungskommission des Fachverbandes. Ein Versicherungsmakler wollte deren Gebäudeversicherung vorzeitig kündigen und berief sich auf deren Stellung als Verbraucher. Doch ganz so einfach ging es dann doch nicht...

Die Gebäudeversicherung lief seit 1.4.2010 mit einer Laufzeit von 10 Jahren. Mit Schreiben vom 6.12.2018 kündigte der Versicherungsmakler, der die Wohnungseigentümergeinschaft vertrat, den Versicherungsvertrag „zum nächstmöglichen Termin“. Die Versicherung bestätigte die Kündigung per 1.4.2020. Damit war der Versicherungsmakler jedoch nicht einverstanden. Es handle sich nicht um ein Unternehmergeschäft, weshalb § 8 VersVG gelte. Eine Entscheidung des OGH stelle im Übrigen fest, dass eine Wohnungseigentümergeinschaft als Verbraucher zu behandeln sei. Mangels Einigung kam es zu einem Schlichtungsverfahren vor der RSS. Der Versicherer antwortete wort-



RSS

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

gleich zu einem früheren Schreiben an den Makler wie folgt:

„In der von Ihnen zitierten oberstgerichtlichen Entscheidung wird einer Wohnungseigentümergeinschaft grundsätzlich Verbrauchereigenschaft zugestanden, im Einzelfall ist jedoch zu prüfen, ob die WEG

nicht doch wirtschaftlich werthafte Leistungen anbietet und damit die Qualifikation als Unternehmer erfüllt.

Bis dato wurde uns kein Nachweis erbracht, ob es sich bei gegenständlichem Vertrag tatsächlich um ein Verbrauchergeschäft handelt.

Im österreichischen Recht besteht der allgemeine Rechtsgrundsatz, dass derjenige, der ein Recht behauptet, dieses nachweisen muss. Um überprüfen zu können, ob wirtschaftlich werthafte Leistungen angeboten werden, dürfen wir sie um die Übermittlung einer Betriebskostenabrechnung, sowie des Grundbuchsauszuges an unser Kundenservice ersuchen.

Wir bitten um Verständnis, dass bis zum Nachweis

der Verbrauchereigenschaft der Vertrag unverändert aufrecht bleibt.“

Der Makler zitierte in seiner Antwort wiederum die höchstgerichtliche Judikatur, zB so:

„WEG sind in aller Regel als Verbraucher anzusehen, ohne dass es entscheidend auf ihre Größe ankommt, weil sie wirtschaftlich werthafte Leistungen nicht anbieten, sondern nachfragen. Weder ihre steuerliche Behandlung, noch ihre Vertretung durch einen Hausverwalter, noch die Tatsache, dass die WEG eine (quasi-) juristische Person des Privatrechts ist, ändert etwas an ihrer Verbrauchereigenschaft.

Nur wenn die WEG ausnahmsweise eine wirtschaftliche Tätigkeit, wie die Vermietung von allgemeinen Teilen der Liegenschaft ausübt und dafür eine Organisation erforderlich ist, kann sie im Einzelfall

Unternehmereigenschaft besitzen. (OGH vom 26.1.2005, 7 Ob 22/04t)“

Die Schlichtungskommission führte in ihrer rechtlichen Begründung

Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)



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

aus: Gemäß § 8 Abs 3 VersVG steht dem Verbraucher bei Versicherungsverträgen mit einer Laufzeit von mehr als 3 Jahren ein Kündigungsrecht zum Ende des dritten und jeden weiteren Jahres zu.

Der weite Unternehmerbegriff des § 1 KSchG bringt es mit sich, dass nicht immer leicht feststellbar ist, ob jemand Unternehmer ist oder nicht; derjenige, der den Schutz des Konsumentenschutzgesetzes für sich in Anspruch nehmen will, muss daher behaupten und nachweisen, dass die Voraussetzungen für diesen Schutz gegeben sind, und erklären, dass er die Bestimmungen des ersten Hauptstückes des Gesetzes auf ein von ihm abgeschlossenes Rechtsgeschäft angewendet haben will, sofern sich die Eigenschaft als Verbraucher nicht ganz klar aus den Umständen ergibt (vgl RSO065264).

Auch wenn der Antragstellervertreter die Kriterien der Judikatur zur Verbrauchereigenschaft von Wohnungseigentümergeinschaften korrekt wiedergibt, bleibt er dennoch konkrete Sachverhaltselemente schuldig, weshalb die Antragstellerin in diesem Fall als Verbraucherin zu behandeln ist. Die den genannten Entscheidungen zugrunde liegenden Einzelfälle beinhalten ein Mindestmaß an Tatsachensubstrat, das geeignet ist, in diesen Fällen die Verbrauchereigenschaft der Wohnungseigentümergeinschaft zu begründen. Die bloße Behauptung, die Wohnungseigentümergeinschaft sei Verbraucher, ist angesichts des Ersuchens der Antragsgegnerin, bestimmte Belege für die Verbrauchereigenschaft vorzulegen, aus Sicht der Schlichtungskommission nicht ausreichend, den Beweis der Verbrauchereigenschaft zu erbringen. Daher war der Schlichtungsantrag abzuweisen. **M**



IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



Als SIVAG-Partner entspannt in die Zukunft blicken!

- ✓ unkomplizierte Umsetzung der IDD
- ✓ rechtssichere DSGVO-Umsetzung
- ✓ einfache Arbeitsprozesse
- ✓ einzigartige Bestandssicherung
- ✓ familiäre Atmosphäre
- ✓ digitale Abwicklung inkl. Unterschrift
- ✓ exzellente Sonderprodukte
- ✓ geringe Büro- & Verwaltungskosten
- ✓ leistungsfähige EDV-Lösungen
- ✓ unabhängiges & freies Arbeiten

Mitglied bei:



www.sivag.at

WEITERBILDUNG



Die Lehrpläne der Versicherungsmakler setzen bestimmte Maßstäbe zur Auswahl von Bildungsanbietern, welche anerkannte Schulungen im Rahmen der Weiterbildung anbieten dürfen.

Unabhängigkeit eines Bildungsinstituts ist gegeben, wenn an der Institution des Bildungsunternehmens

Informationen zur gesetzlich verpflichtenden Weiterbildung für Versicherungsmakler inklusive Lehrplan und Erläuterungen stehen auf der Website des Fachverbandes zur Verfügung.



kein Versicherungsunternehmen oder dessen Mutter- oder Tochterunternehmen eine Beteiligung an den Stimmrechten oder am Kapital halten. Auch kein wesentlicher Einfluss auf die Inhalte der Bildungsangebote darf ausgeübt werden.

Wie bereits berichtet, müssen Gewerbeinhaber, Leitungsorgane und alle Mitarbeiter, die an der Versicherungsvermittlung beteiligt sind, 15 Stunden Weiterbildung absolvieren. Der Lehrstoff ist in zwei Module eingeteilt. Modul 1 beinhaltet Rechtskompetenz und Berufsrecht, Modul 2, Fach- und Spartenkompetenz. In den 15 Stunden Weiterbildung müssen mindestens zehn Stunden bei einem geeigneten, unabhängigen Bildungsinstitut absolviert werden. Ein „vereinfachtes Lernen“ hat in einem ausgewogenen Verhältnis zu erfolgen. Bei den an der Vermittlung mitwirkenden Beschäftigten sind die Inhalte je nach Art der wahrgenommenen Aufgabe

des Beschäftigten auszuwählen. Eine interne Unternehmensschulung ist möglich sowie ein vereinfachtes Lernen. Um ein geeignetes, unabhängiges Bildungsinstitut zu sein, müssen einige Kriterien erfüllt werden. Weitere Informationen sind auf der Website des Fachverbandes erhältlich. Der Fachverband hat das Institut für Bildungswirtschaft (ibw) damit beauftragt, geeigneten Bildungsunternehmen das „Gütesiegel Weiterbildung Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“ zu erteilen.

geeignetes, unabhängiges Bildungsinstitut zu sein, müssen einige Kriterien erfüllt werden.

Weitere Informationen sind auf der Website des Fachverbandes erhältlich. Der Fachverband hat das Institut für Bildungswirtschaft (ibw) damit beauftragt, geeigneten Bildungsunternehmen das „Gütesiegel Weiterbildung Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“ zu erteilen.

Informationen zu den Trägern des Gütesiegels sind auf der Website www.ibw-guetesiegel.at/traeger ersichtlich.



Folgende Institute, Unternehmen oder Privatpersonen haben das „Gütesiegel“ bereits verliehen bekommen (Stand 22. 10. 2019, in alphabetischer Reihenfolge):

- 4 sales development KG
- Sabine von Amelunxen, LL. M
- ARISECUR Versicherungs-Provider GmbH
- AssCompact GmbH
- Bildungsakademie der Österreichischen Versicherungswirtschaft
- business-point consulting & vorsorge gmbh
- Mag. Dr. Franz J. Fiedler
 - FONDS professionell Multimedia GmbH
 - g&o GmbH
 - Höher Insurance Services GmbH
 - IDD Akademie GmbH
 - KommR Martin Kirchmayr Akad. Vkm/FDL
 - Gerhard Kofler
 - KommR Mag. Oliver Lintner
 - Österreichische Gesellschaft für Versicherungsfachwissen
 - Pfeiler - Corporate Culture Consulting e.U.
 - Risk Experts Risiko Engineering GmbH
 - Dr. Helmut Tenschert
 - Gerhard Veits
 - Verlag Österreich GmbH
 - Zaigen GmbH



HDI LEBEN
macht das Leben
lebenswert

399 Jahre
LEBENSWEIT

HDI

Versichern Sie, was
sich im Leben lohnt.



facebook.com/HDI.Lebenswert | www.hdi-leben.at

„NIEMAND IST IM BESITZ DER ABSOLUTEN WAHRHEIT“

Im Jahre 2006 hat der Fachverband die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) eingerichtet. Die RSS schlichtet bei Streitigkeiten zwischen Versicherungskunde und Versicherer, bei Streitigkeiten zwischen Kunde und Makler, aber auch bei Streitigkeiten zwischen Makler und Versicherer. Darüber hinaus prüft die RSS den unstrittigen Sachverhalt in rechtlicher Hinsicht und gibt Empfehlungen an die Streitparteien ab.

Die RSS zeigt bei strittigen Sachverhaltselementen auf, wer was zu beweisen hat. Sie ist keine Rechtsvertretung in einem gerichtlichen Verfahren, jedoch können die unverbindlichen Empfehlungen an die Streitparteien als Beweismittel in einem Rechtsstreit verwendet werden. Die Konsultation der Schlichtungsstelle ist für Mitglieder des Fachverbandes der Versicherungsmakler kostenfrei. Darüber hinaus fungiert die RSS auch als Verfasser von monatlichen Versicherungsrechtsnews. Vorsitzender der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle ist SenPräs. d. OLG. i. R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner, als Schriftführer und unverzichtbarer Mitarbeiter der RSS fungiert Mag. Christian Wetzelsberger. Insgesamt wurden seit der Einrichtung der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle 653 Schlichtungsan-

träge gestellt, davon wurden 637 Fälle bis zum 31.12.2018 abgeschlossen. Im heurigen Jahr werden es voraussichtlich 100 Fälle sein, die an die RSS herangetragen wurden. Die Mehrzahl der eingebrachten Fälle betraf, wie bereits in den Vorjahren, Deckungsstreitigkeiten zwischen Versicherungsnehmern und deren Versicherungsmaklern als Antragstellervertreter einerseits und den Versicherern andererseits. Sechs im Jahr 2018 eingebrachte Schlichtungsanträge richteten sich gegen Versicherungsmakler, fünf Fälle betrafen

Provisionsstreitigkeiten zwischen Versicherungsmaklern und Versicherern. Der wachsende Trend an Schlichtungsfällen aus dem Bereich Rechtsschutzversicherung hielt auch 2018 und 2019 an. Die durchschnittliche Bearbeitungsdauer der Fälle liegt bei 77 Tagen. Insgesamt konnten im vergangenen Jahr zwei Drittel aller Schlichtungsfälle innerhalb von drei Monaten ab Eingang des Antrages abgeschlossen werden.

Neben der Schlichtungsarbeit setzt die RSS auch auf weitere Aktivitäten. Wie bereits erwähnt, erscheint monatlich ein Newsletter mit versicherungsrechtlichen News. Der Vorsitzende der Schlichtungskommission Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner hält immer wieder Vorträge zu praktischen Fällen ab. Neben den Schlichtungsverfahren werden seitens der Mitarbeiter hauptsächlich auch versicherungs- und maklerrechtliche Fragestellungen schriftlich und mündlich beantwortet. Im Jahre 2018 waren es über 340 Anfragen, im Jahre 2019 sind es bereits mehr als 230. Wir haben mit Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner und Mag. Christian Wetzelsberger gesprochen.

Inwieweit sehen Sie eine Akzeptanz unter den Versicherungsunternehmen am österreichischen Markt?

Hellwagner: Wir sehen die Akzeptanz am Markt als sehr hoch an. Versicherungsunternehmen, welche die RSS nicht nutzen, begründen es oft mit dem Vorhandensein einer eigenen Ombudsstelle im Unternehmen. Wir sehen das als einen taktischen Fehler, denn es werden bei der RSS alle Schlichtungsanträge unabhängig und unparteiisch bewertet. Wenn ein Ver-





sicherer sich nicht an der Schlichtung beteiligt, gehen wir immer von der Richtigkeit des Sachverhaltes aus, in der rechtlichen Beurteilung sind wir aber frei. Aus meiner langjährigen Erfahrung in der österreichischen Justiz, weiß ich, dass ein Gutachten einer Schlichtungsstelle für alle Beteiligten bei einem Gerichtsverfahren eine Arbeitserleichterung bedeutet.

Wie oft musste ein Antrag an die Schlichtungsstelle abgelehnt werden?

Wetzelberger: Man kann das Aufkommen in drei Gruppen teilen, die jeweils circa gleich groß sind. Die Fälle, wo der Anspruch schon vorher vom Versicherer anerkannt wird oder wir die Empfehlung geben, dass der Anspruch zurecht besteht. Die zweite Gruppe, wo das Gutachten positiv zugunsten des Versicherers abgegeben wird. Und die dritte Gruppe, wo wir formell den Schlichtungsantrag ablehnen müssen, weil der Sachverhalt nicht zweifelsfrei festgestellt werden kann oder aber auch, wo es in der Zeit der Schlichtung einen Vergleich zwischen den Parteien gekommen ist.

Wer nutzt die Schlichtungsstelle?

Hellwagner: Wir sehen eine steigende Tendenz im Bereich der Rechtsauskünfte, hier kommen immer mehr Anfragen an uns.

Wetzelberger: Auch die RSS hat sogenannte „Stammkunden“, aber es kommen auch immer wieder Makler zu uns, welche die RSS zwar kennen, aber in den letzten Jahren keinen Schlichtungsbedarf hat-

ten. Viele treten an uns heran, nachdem sie Berichte über erfolgte Schlichtungsfälle gelesen haben.

Welche Fälle erachten Sie als besonders schwierig?

Wetzelberger: Generell schwieriger sind Fälle aus der Betriebshaftpflichtversicherung, da das Produkt als solches sehr komplex ist. Die Abgrenzung zwischen Gewährleistung oder Tätigkeitsklausel stößt bereits bei der Beratung beim Kunden oft auf Probleme. Im Schadensfall erst recht.

Hellwagner: Grundsätzlich sind alle zur Schlichtung kommenden Fälle komplex. Es stellen sich nicht nur Fragen zur versicherungsrechtlichen Judikatur, sondern es betrifft meistens auch zivilrechtliche beziehungsweise verwaltungsrechtliche Vorfragen.

Was ist Ihnen in Ihrer beruflichen Laufbahn als Richter immer das Wichtigste gewesen?

Hellwagner: In meiner gesamten Zeit bei Gericht ist mir immer folgender Satz ein Leitspruch gewesen: Wenn du strafen musst, dann tue es nicht aus Wut erobost, sondern so, dass Trost noch in der Notwendigkeit ist. Anton Wildgans hat ein Gedicht zur Beeidung an einen jungen Richter geschrieben, das kann ich nur jedem angehenden Richter zum Lesen empfehlen.

Man muss als Richter auch Demut haben, denn niemand ist im Besitz der absoluten Wahrheit.

Wir danken für das Gespräch.

M

DÜRRE 2019

Österreichische Hagelversicherung VVaG

in die 253-jährige Messgeschichte ein. Während der Tourismus angesichts der Temperaturen eine viel umjubelte Hochsaison erlebte, hat die Landwirtschaft erneut gelitten. „Mittlerweile vergeht kaum noch ein Jahr ohne großflächige Dürreschäden in der Landwirtschaft. Die letzten Jahre und insbesondere 2018 sind noch in leidvoller Erinnerung. So entstand in den letzten sechs Jahren in der Landwirtschaft aufgrund der Dürre ein Gesamtschaden in der Höhe einer Dreiviertelmilliarde Euro. Im heurigen Jahr kommen noch mehr als 100 Millionen Euro aufgrund der Trockenheit hinzu. In Summe mit den anderen Wetterextremen, Hagel und Überschwemmung, beträgt der Gesamtschaden 2019 durch Ernteausfälle mehr als 150 Millionen Euro. Das zeigt: Der Klimawandel – mit all seinen Facetten – ist längst bei uns angekommen und hinterlässt vor allem in der Landwirtschaft seine Spuren“, so der Vorstandsvorsitzende der Österreichischen Hagelversicherung, Dr. Kurt Weinberger,

in einer ersten Bilanz. Dass diese extremen Witterungsbedingungen bedingt durch den Klimawandel keine Ausnahme bleiben werden, davon ist Weinberger überzeugt. „Wir müssen uns aber auch verstärkt dem bren-

nendsten Umweltproblem in Österreich widmen: dem Bodenverbrauch. Tag für Tag werden Agrarflächen in der Größenordnung von 20 Fußballfeldern durch Zubetonieren aus der Produktion genommen. Flächen, die für die CO₂- und Wasserspeicherung sowie für die Lebensmittelproduktion für immer fehlen. Ein toter Boden kann die Anforderungen nicht erfüllen. Aus Verantwortung unseren Kindern gegenüber müssen wir eine Trendumkehr herbeiführen. Ansonsten werden wir uns von unseren Kindern die Frage gefallen lassen müssen: Wieso habt ihr uns nur ‚verbrannte Erde‘ hinterlassen?“, so Weinberger abschließend. **M**



Dr. Kurt Weinberger

INNOVATIVER ZAHLUNGSDIENST

Generali Versicherung

für ihre Kunden weiter ausgebaut und startete als erste Versicherung in Österreich mit dem innovativen Zahlungsdienst „Barzahlen“. Kunden, die ihre Prämie mittels Erlagschein einzahlen, erhalten im Falle einer Vertragsgutschrift diese nicht mehr in Form eines Schecks, sondern via Barcode. Das Guthaben können sie bei ihrem nächsten Einkauf an der Kassa einer Einzelhandels-Partnerfiliale von „Barzahlen“ einlösen. Der Barcode wird im Zuge des nächsten Einkaufs an der Kassa gescannt und der Betrag in bar ausgezahlt oder mit dem Einkauf gegenverrechnet. Das Zahlungsnetz von „Barzahlen“ erfasst derzeit österreichweit rund 2.500 Filialen der Märkte Merkur, Billa, Penny, Bipa und DM. Seit April 2019 ist die neue Auszahlungsmethode erfolgreich im Einsatz. Hannes Kaller, Projektverantwortlicher im Cash-

Management bei Generali, dazu: „Bereits in mehr als 10.000 Fällen wurde ein Prämieguthaben mittels Barzahlen ausbezahlt. Das positive Feedback unserer Kunden bestätigt unser Engagement im Bereich innovativer und digitaler Serviceleistungen. Damit vereinfachen wir das Leben unserer Kunden.“ **M**

Management bei Generali, dazu: „Bereits in mehr als 10.000 Fällen wurde ein Prämieguthaben mittels Barzahlen ausbezahlt. Das positive Feedback unserer Kunden bestätigt unser Engagement im Bereich innovativer und digitaler Serviceleistungen. Damit vereinfachen wir das Leben unserer Kunden.“ **M**





Continentale Rente Invest

*Immer in Bewegung.
Ihr Kunde entscheidet.*

Unsere Fonds-Rente für Österreich

- **Erstklassige Renditechancen – kostengünstig in Fonds investieren**
Bis zu 10 Fonds kombinierbar mit exzellenter Auswahl aus über 80 Fonds und 6 Depots sowie Fonds-Service als Entscheidungshilfe. Und für später Ablaufmanagement zur Ertragssicherung.
- **Top Rentenfaktor – Planungssicherheit von Anfang an**
Sehr hoher garantierter Rentenfaktor – mit der Option GarantiePlus einer der höchsten am Markt und in Höhe von 100% garantiert. Ohne Treuhänderklausel und mit Günstigerprüfung.
- **Günstiger Einstieg – mit umfangreichen Erhöhungsmöglichkeiten**
Schon ab 25 Euro* im Monat oder 3.000 Euro* Einmalerlag starten. Und mit Erhöhungen sowie 6 Sonderzahlungen pro Jahr einfach flexibel ausbauen – zukunftsicher dank Garantie-Retter.
- **Flexible Verfügbarkeit – bis ins hohe Alter**
Frei wählbarer Rentenbeginn und garantiert lebenslange Rente für ein entspanntes Leben im Alter. Und mit den Entnahmemöglichkeiten vor und nach Rentenbeginn zusätzlich flexibel bleiben.

Nur vier von vielen guten Gründen, die für die Continentale Rente Invest sprechen.
Mehr Informationen finden Sie hier:

makler.continentale.at/Rente-Invest

* zuzüglich 4% Versicherungssteuer


**Die
Continentale**

VORSCHAU



Interview mit KR Christoph Berghammer, MAS, Obmann des Fachverbandes der Versicherungsmakler

Statement von Dr. Roland Weinrauch, LL.M. (NYU) zur Statusklarheit



IMPRESSUM

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

Geschäftsführer: Isabella Schachinger

Verlagsort: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/Redaktion: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Chefredakteur: Christian Proyer

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

Anzeigenleitung: Isabella Schachinger

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner

Fotos: risControl/Schönfellner, Ian Ehm, Adobe Stock, Petra Spiola, Martina Draper, Philipp Lipiarski, Uschi Oswald, UNION, Foto Wilke, Mario Zaunschirm, Carl Anders Nilsson, Ingo Folie, DAMENSACHE/APA-Fotoservice/Rastegar, Verag Versicherungsmakler, Ludwig Schedl, Blendfabrik, Lukas Lorenz, Christian Husar, Martin Steinhäler | tinefoto.com, Gabriel Rizar, Emmanuel Jambo, Studiohorst, Sophie Salfinger.

Hersteller: DONAU FORUM DRUCK Ges.m.b.H.

Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

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

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)
Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher Genehmigung d. Verlages. Namentlich gezeichnete Artikel geben die Meinung des Autors wieder und müssen sich nicht mit jener der Redaktion decken. Unverlangt eingesandte Manuskripte werden nicht retourniert. Mit der Annahme u. Veröffentlichung eines Artikels erwirbt der Verlag das ausschließliche Verlagsrecht daran, bis zum Ende des, der Veröffentlichung, folgenden Jahres. Produktanalysen werden nach besten Wissen erstellt, jedoch ohne jede Gewähr. Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen, (pdi+/o/Public relation, oder namentlich gezeichnete Artikel), unterliegen nicht der Verantwortlichkeit der Redaktion. Ihre Wiedergabe besagt nicht, daß sie eine Empfehlung oder die Meinung der Redaktion darstellen. „Der Versicherungsmakler“ identifiziert sich gemäß dem österreichischen Medienrecht nicht mit dem Inhalt angeführter Brancheninformationen und den in Interviews geäußerten Meinungen.

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

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

Meine Donau
berät mich so,
wie ich's brauch.

Donau
VIENNA INSURANCE GROUP

So stell ich mir das vor

Was mir an der Donau so gefällt? Meine Donau sichert betriebliche Schäden und deren finanzielle Folgen ideal ab. Jedes Unternehmen hat seine spezifischen Risikosituationen. Die Donau bietet mir individuell passende Lösungen um meinen Betrieb richtig abzusichern. Grobe Fahrlässigkeit ist dabei zu 100% einschließbar.

So stell ich mir das vor. Mehr auf donauversicherung.at

SEELENRUHIG

Entspannt bleiben!
Das ist Ihr HDI Rechtsvorteil.

www.hdi.at/rechtsschutz

HDI

Das ist Versicherung.