



DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

02 | 2021

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



GUTE AUSSICHTEN

Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS im Gespräch über Steuererleichterung, Courtageverhandlungen und vieles mehr.



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Versicherungsmakler



**GEMEINSAMER
ERFOLG.
WIR SCHAFFEN DAS.**

NV Maklerservice Partnerschaft auf Augenhöhe.

Die Niederösterreichische Versicherung bietet mit ihren tragenden Säulen Mobilität, Wohnen, Betrieb, Vermögen und Vorsorge für jeden Menschen und jede Lebenslage das ideale Produkt. Dabei setzen wir auf:

- individuelle Vertragsgestaltung
- persönliches Betreuerteam
- rasche und zuverlässige Schadenerledigung

**Niederösterreichische
Versicherung AG**
Maklerservice

Neue Herrengasse 10
3100 St. Pölten
Tel. 02742/9013-6411
makler.office@nv.at
www.nv.at



Die Niederösterreichische
Versicherung



DURCHHALTEN

Von KommR Christoph Berghammer, MAS

Liebe Kolleginnen und Kollegen!

Einmal noch die Kräfte bündeln und durchhalten. Es muss uns gelingen, gesund und erfolgreich durch die Pandemie zu kommen. Natürlich sind wir alle gefordert und oft wird einem bewusst, dass soziale Abstinenz und Abstandhalten an die persönliche Substanz geht. Aber wenn wir die gesetzlichen Hygienevorschriften einhalten, um uns und unsere Mitarbeiter, unsere Familie zu schützen, dann haben wir es hoffentlich bald gemeinsam geschafft. Dann ist diese Pandemie in nicht mehr all zu langer Zeit Geschichte. Eine Geschichte, die sich hoffentlich nicht wiederholt. Jede Krise birgt auch eine Chance. Diese Krise hat uns, die österreichische Wirtschaft, die österreichische Bevölkerung gebeutelt. Aber dennoch gibt es auch Gutes aus den letzten Monaten, aus dem letzten Jahr zu berichten. Wir, der Berufsstand, hat es zuwege gebracht, seine Tätigkeiten weiterführen zu können. Die meisten Mitgliedsbetriebe haben es geschafft, innerhalb kürzester Zeit innovative Lösungen zu finden, um mit ihren Kunden weiterhin zu kommunizieren. Es hat gezeigt, dass es in Krisenzeiten auch Menschen gibt, die sich um ihre Nachbarn kümmern und um die sozial Schwächeren. Die VersicherungsmaklerInnen haben sich in der Krise intensiv um ihre Kunden gekümmert und gezeigt, wie wichtig unser Berufsstand für die finanzielle und persönliche Absicherung der Bevölkerung ist. Die Absicherung unseres Berufsstandes ist mein Auftrag. Die

Kollegenschaft vor Unbill zu bewahren, ist meine persönliche Triebfeder. Die kommende Revision der IDD-Richtlinie und die wieder zu erwartenden Diskussionen eines etwaigen Provisionsverbotes werden von mir, wie auch in den letzten Jahren, hart bekämpft werden. Die europäische Kommission, der europäischen Gesetzgeber verlangt Transparenz und Gleichstellung zwischen Frauen und Männern. Das in Österreich herrschende Vergütungssystem beim Berufsstand der Versicherungsmakler ist das gendgerechteste Vergütungssystem, das ich kenne. Es macht keinen Unterschied zwischen Frauen und Männern, es ist eine leistungsgerechte Vergütung der geleisteten Arbeit des Menschen – Versicherungsmakler. Es ist transparent und für jeden Kunden erklär- und erkennbar. Das dem so bleibt, ist meine Aufgabe. Mit Hilfe der vielen Mitarbeitenden im Fachverband und in den Fachgruppen werden wir uns, werde ich mich dafür einsetzen, um für den Berufsstand das Beste herauszuholen. In diesem Sinne bleiben Sie gesund und halten Sie, solange es noch notwendig ist, Abstand.



Ihr KommR Christoph Berghammer, MAS

M

EDITORIAL

03 Durchhalten



MARKT

- 10 Versicherungen mit stabiler Entwicklung
- 11 Zahlen und Ergebnisse
- 15 Wegfall von Steuer- und Kreditstundungen
- 21 Marktstudie
- 21 Insolvenzen
- 33 Investition in InsurTech-Szene
- 34 OMDS 3.0 – Ein Thema, das uns noch lange begleiten wird!
- 37 „Meine Generali“-App
- 38 Qualitätsstandards
- 38 Heterogene Erholung der Wirtschaft
- 39 Online-Fondsportal
- 39 Nutzung von Blockchain



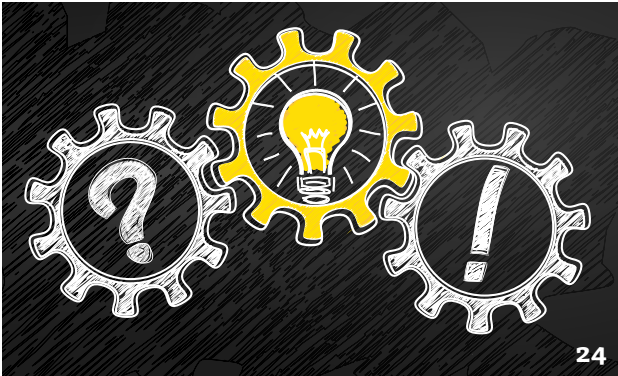
NEWS & PERSONALIA

- 06 Verstärkung in der Vertriebsdirektion
- 06 Österreichisches Jahrbuch
- 06 Partnervertrieb
- 07 Förderpreis-Verleihung
- 07 Neuer Landesdirektor
- 08 Neue Zulassungsstelle
- 08 Online-Mentoring-Projekt für Kinder
- 08 Neue Leiterin





09



24

FACHVERBAND & REGIONALES

- 09 Sustainable Finance: Infopaket des Fachverbands für Versicherungsmakler
- 16 Update zu Courtageverhandlungen
- 22 Jahres- & Tätigkeitsbericht 2020
- 23 Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung - Neuer Risikoerhebungsbogen
- 24 Inside Arbeitskreise
- 42 Wie mach ich's richtig?



28

INTERVIEW

- 28 Gute Aussichten
- 40 Betriebsunterbrechungsversicherung



20



40

KOLUMNE & KOMMENTAR

- 20 Klare Worte zum Thema Courtagevereinbarungen
- 32 RSS - Alles was Recht ist



32

VERSTÄRKUNG IN DER VERTRIEBSDIREKTION

HDI Lebensversicherung AG

Versicherungsexpertin verfügt über einen Abschluss als Akademische Versicherungskauffrau der WU Wien und ist ab sofort gemeinsam mit Georg Stübler für die Bundesländer Wien, Niederösterreich und Burgenland verantwortlich. Sie sind erste Ansprechpersonen für ihre Makler und auch für die Einhaltung der Service Level Agreements verantwortlich.

„Ich freue mich sehr über diese kompetente Verstärkung. Unser Vertriebsteam ist eine wichtige Schnittstelle nach außen und in dieser Funktion leistet

Die HDI Lebensversicherung AG ernennt Elisabeth Müllner zur Vertriebsdirektorin Region Ost. Die

es täglich einen wertvollen Beitrag zu einem LEBENS-WERTEN Miteinander. Diversität und Inklusion ist ein Teil unserer Unternehmenskultur und nimmt einen zentralen Stellenwert ein. In unserer Niederlassung Österreich sind mehr als 60 Prozent aller Mitarbeitenden weiblich, im Bereich der Führungskräfte und leitenden Angestellten sind es knapp 50 Prozent. Viele haben Kinder und arbeiten in Teilzeit – darunter auch Führungskräfte“, so Leiter Michael Miskarik. **M**



Elisabeth Müllner

ÖSTERREICHISCHES JAHRBUCH

Funk International Austria GmbH

Austria und der Funk Stiftung herausgegeben. Der diesjährige vierte Band beinhaltet insgesamt 22 Texte von 39 Autoren aus der DACH-Region. Das Jahrbuch

Die Publikation „Österreichisches Jahrbuch für Risikomanagement 2021“ wurde von TÜV

ist ein nützliches Nachschlagewerk für Interessierte in Unternehmen, Politik, Verwaltung, Institutionen, Thinktanks und Universitäten. Neben namhaften Autoren beschreiben Mario Heinisch, geschäftsführender Gesellschafter, und Manuell Zimmermann, Fachexperte, die Auswirkungen der Digitalisierung und Cyberisierung auf die Versicherungsbranche und bieten Lösungsansätze zur Risikoprävention. **M**

PARTNERVERTRIEB

muki Versicherungsverein a.G.

Der Steirer ist seit 1988 in der Versicherungsbranche tätig und seit zehn Jahren bei muki als Vertriebsdirektor für die Steiermark zuständig. „Mit unserem neuen Leiter für

Das Serviceangebot wurde für Vertriebspartner weiter ausgebaut – Michael Brunner hat die Leitung des Part-

den Partnervertrieb bündeln wir unsere Kräfte ideal und optimieren auch unser Servicelevel noch weiter“, erläutert Vorstandsvorsitzender Thomas Ackerl die Gründe für die Neuorganisation. **M**



Michael Brunner

FÖRDERPREIS-VERLEIHUNG

D.A.S. Rechtsschutz AG

Bereits seit 15 Jahren verleiht die D.A.S. Rechtsschutzversicherung einen Förderpreis für junge Juristen. Im Jahr 2021 ist auch die Verleihung des D.A.S.-Förderpreises anders verlaufen. „Doch mittlerweile sind wir alle schon geschickt im Umgang mit digitalen Terminen und so haben wir uns zur Verleihung vor den Bildschirmen versammelt“, so Vorstand Mag. Ingo Kaufmann. Die Jury besteht aus dem D.A.S.-Vorstand Ingo Kaufmann, dem ehemaligen Vorstandsvorsitzenden Franz Kronsteiner, dem bekannten Rechtswissenschaftler Attila Fenyves und dem Leiter des D.A.S. Rechtsservice Markus Messenlehner. Sie haben die Arbeiten im Vorfeld analysiert und bewertet. Aufgrund der hohen Praxistauglichkeit der wissenschaftlichen Arbeiten entschied man sich, zwei Arbeiten in der Höhe von jeweils 1.500 Euro zu prämiieren, nämlich jene von Carolin Pfingstl und Isabelle Vonkilch. Die Masterarbeit von Pfingstl beschäftigt sich mit dem

Vertriebsaspekt: „Die Chancen des Coverholder Modells nach Lloyd's of London als innovativer Vertriebsweg für die österreichische Versicherungswirtschaft“.

Vonkilch veröffentlichte ihre ausgezeichnete Arbeit als Artikel in der „Zeitschrift für Versicherungsrecht“ unter dem Titel „Inflation und Prämienanpassung“ und setzt sich somit mit einem sehr aktuellen und brisanten Thema auseinander. **M**



NEUER LANDESDIREKTOR

UNIQA Insurance Group AG

Ab 1. Juli 2021 übernimmt Michael Zentner die Leitung der Landesdirektion Tirol. Zentner war bisher als Regionalleiter des Exklusivvertriebs im Tiroler Oberland im Einsatz.

Als Landesdirektor folgt er Manfred Miglar nach, der künftig als Marktvorstand der Raiffeisen Landesbank Vorarlberg tätig sein wird. Der designierte Landesdirektor Michael Zentner ist bereits seit 2011 erfolgreich für UNIQA tätig und war in den letzten Jahren eine wesentliche Stütze des Kernteams der Landesdirektion Tirol. Zentner absolvierte an der Donau-Universität Krems einen Lehrgang zum Business Manager und hält seit 2017 einen MBA in General Management. „Mit Michael Zentner haben wir

nun einen Landesdirektor, der nicht nur über die notwendige fachliche Kompetenz, sondern auch über einen zielgerichteten Blick für die Bedürfnisse unserer Kunden sowie für die vor uns stehenden Herausforderungen verfügt. Wir sind davon überzeugt, dass Michael Zentner UNIQA in Tirol erfolgreich in die Zukunft führen wird, und werden ihn dabei tatkräftig unterstützen“, fasst Vorstand Peter Humer zusammen. **M**



Michael Zentner

NEUE ZULASSUNGSSTELLE

VAV Versicherung AG

Am 1. März 2021 wurde getreu dem Motto der Me-Di Financial Planning GmbH „Mehr für dich“ in Kärnten eine neue Zulassungsstelle eröffnet. Ein besonderes Highlight der in Wolfsberg ansässigen Zulassungsstelle ist, dass für

alle Kärntner Behörden Zulassungstätigkeiten durchgeführt werden können.

„Wir freuen uns, gemeinsam mit unserem langjährigen Vertriebspartner nun auch in Kärnten mit einer Zulassungsstelle vertreten zu sein“, erklärt Mag. Christian Schrefler, Leitung Zulassungsstellen der VAV. **M**

ONLINE-MENTORING-PROJEKT FÜR KINDER

Helvetia Österreich

Immer mehr Kinder und Jugendliche leiden aktuell an Depressionen und haben mit familiären Konflikten zu kämpfen. Die Nachfrage an Mentoring-Programmen nimmt zu. Die Stiftung Helvetia Patria Jeunesse unterstützt den Verein Big Brothers Big Sisters Österreich mit 3.000 Euro. Als „große Schwester“ oder „großer Bruder“ geben freiwillige Mentoren ihren Schützlingen Halt und stehen mit Rat und Tat zur Seite. Um auch während der aktuellen Situation professionelle Unterstützung bieten zu können, entwickelte der Verein das Online-Mentoring-Projekt, das den Corona-Maßnahmen konform durchgeführt werden kann. „Wir freuen uns, dass wir durch die Stiftung Helvetia Patria Jeunesse die wichtige Arbeit von Big Brothers Big Sisters unterstützen können und somit den Kindern und Jugendlichen langfristig etwas Gutes tun“, unterstreicht Werner

Panhauser, Vorstand Vertrieb & Marketing. Die Kinder werden mit Leih-Tablets ausgestattet und können somit online, über die Plattform des Vereins, mit ihren Bezugspersonen in Kontakt treten. **M**

Birgit Radl-Wanko,
Geschäftsführerin Big Brothers
Big Sisters Österreich und
Werner Panhauser



NEUE LEITERIN

DONAU Versicherung

Andrea Kolassa wurde zur neuen Leiterin der Lebens- und Krankenversicherung in der Donau Versicherung berufen. Die betriebliche Altersvorsorge wird fachlich integriert und damit ein schlagkräftiger, zukunftsorientierter Bereich organisiert.

Andrea Kolassa schloss das Studium der Technischen Mathematik an der TU Wien im Jahr 2002 ab und das

postgraduale Studium International Business an der University of London im Jahr 2004. Im Bereich Wirtschaftsprüfung startete sie ihre Laufbahn bei KPMG in Österreich, wo sie als Audit-Managerin Jahresabschlussprüfungen leitete. Im Jahr 2015 trat sie in die VIG Gruppe ein. Mit Jänner 2018 übernahm sie die Leitung des Finanz- und Rechnungswesens für die DONAU Versicherung und leitet das Projekt IFRS 17 und 9. Andrea Kolassa ist Mitglied der Aktuarsvereinigung Österreich. **M**

SUSTAINABLE FINANCE: INFOPAKET DES FACHVERBANDS FÜR VERSICHERUNGSMAKLER

Am 10. März war es soweit: der erste größere Schritt auf dem Weg zu einer nachhaltigen Finanzwirtschaft der Europäischen Union wurde gesetzt, indem die EU-Offenlegungs-Verordnung in Geltung trat. Nun bestehen verpflichtende Regelungen zur Offenlegung von Nachhaltigkeitsstrategien und Nachhaltigkeitsrisiken im Bereich der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten.

von Mag. Olivia Strahser

Ziel ist es, vermehrt Kapital in nachhaltige Investitionen und Projekte umzuleiten.

Der Zeitpunkt der beginnenden Verbindlichkeit dieser Verordnung ist eindeutig zu früh gesetzt, da noch praktische Umsetzungshinweise und weitere EU-Rechtsakte fehlen.

Nichtsdestotrotz erarbeitete der Fachverband in Zusammenarbeit mit RA Mag. Markus Kajaba eine Checkliste und Mustertextbausteine, damit Versicherungsmakler ihren Verpflichtungen bereits jetzt nachkommen können. Aufgrund der erwähnten fehlenden Rechtsakte und Umsetzungsrichtlinien sind diese jedoch als eine erste Annäherung an das Thema zu sehen.

Folgende Informationen finden Sie nun auf den Serviceseiten des Fachverbandes im Menüpunkt Recht/Unterpunkt Sustainable Finance:

- **Sustainable Finance - Ziele und Hintergründe** (zur Offenlegungsverordnung)
- **Verordnung zu nachhaltigkeitsbezogenen Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor**
Sustainable Finance - Umsetzung der Verpflichtungen für Versicherungsmakler (Checkliste und Mustertextbausteine)
- **Nachhaltiger Finanzsektor - Leitfaden zur Verordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten** (Kurzinformation von BIPAR)
- **Update Sustainable Finance: Neue Transparenzpflichten für Versicherungsmakler** (Mitglie-

derinformation des Fachverbandes der Versicherungsmakler)

- **Vorläufige zeitliche Übersichtstabelle für die Offenlegungsverpflichtungen** (Tabelle zur Anwendung der Offenlegungs-Verordnung und Taxonomie-Verordnung)

Die Checkliste und Mustertextbausteine wurden in übersetzter Form von BIPAR als Best Practice Beispiel den europäischen Mitgliedsverbänden zur Verfügung gestellt und sollen so allen Versicherungsmaklern mit mehr als zwei Mitarbeitern

als Unterstützung dienen.

Apropos „zwei Mitarbeiter“: Was darunter genau zu verstehen ist, also ob etwa Teilzeitbeschäftigte wie Vollzeitbeschäftigte gezählt werden, ist weder in der englischen oder deutschen Fassung noch in den Erwägungsgründen näher definiert.

Daher hat der Fachverband in Kooperation mit dem Fachverband der Finanzdienstleister und dem Bundesgremium der Versicherungsagenten die Abteilung für Finanz- und Steuerpolitik der WKÖ ersucht, die Auslegungsfrage im Namen der WKÖ an die Europäische Aufsichtsbehörde EIOPA heranzutragen. Über das Ergebnis dieser Anfrage sowie über weitere Neuigkeiten zum Thema Sustainable Finance hält Sie der Fachverband der Versicherungsmakler selbstverständlich auf dem Laufenden. **M**



VERSICHERUNGEN MIT STABILER ENTWICKLUNG

VVO

2020 ihre Stabilität bewiesen. Über 50 Millionen aufrechte Verträge wurden bei den heimischen Versicherungen abgeschlossen. Insgesamt wurden 15,6 Milliarden Euro an Leistungen an Versicherungsnehmer ausbezahlt. Das ist um 4,7 Prozent mehr als im Jahr davor.

„Gerade in Krisenzeiten zeigt sich einmal mehr, dass Versicherungen ihre Kundenversprechen einhalten und sowohl für Privatkunden als auch Firmenkunden verlässliche Partner sind. Darüber hinaus wirken sie auch stabilisierend auf die Finanzmärkte, da sie langfristig Vermögenswerte von über 110 Milliarden Euro in Staatsanleihen, Immobilien, Beteiligungen oder Aktien investieren und somit ein wichtiger Impulsgeber für die österreichische Wirtschaft sind“, sagt Mag. Robert Lasshofer, Präsident des österreichischen Versicherungsverbandes VVO.

Mag. Robert Lasshofer



Die österreichische Versicherungswirtschaft hat trotz der Corona-Krise einmal mehr ihre Solidität und wirtschaftliche Kontinuität unter Beweis gestellt. Als Fels in der Brandung haben die österreichischen Versicherungen ihre Bedeutung für Wirtschaft und Gesellschaft erneut erfolgreich bestätigt. Die heimischen Assekuranzen beschäftigen rund 29.000 Personen. „Erste Berechnungen zeigen für das Geschäftsjahr 2020 sowohl in der Krankenversicherung als auch in der Schaden-Unfallversicherung ein solides Prämienwachstum, in der Lebensversicherung gab es jedoch einen geringfügigen Rückgang der Prämienentwicklung. Insgesamt verzeichnete die österreichische Versicherungswirtschaft im vergangenen Jahr ein Wachstum der Prämieinnahmen von 1,6 Prozent auf 18 Milliarden Euro“, so Dr. Louis Norman-Audenhove, Generalsekretär des österreichischen Versicherungsverbandes VVO.

Die österreichische Versicherungswirtschaft hat auch im schwierigen Jahr 2020 ihre Stabilität bewiesen. Über 50 Millionen aufrechte Verträge wurden bei den heimischen Versicherungen abgeschlossen. Insgesamt wurden 15,6 Milliarden Euro an Leistungen an Versicherungsnehmer ausbezahlt. Das ist um 4,7 Prozent mehr als im Jahr davor.

Lebensversicherung

Mit einem Rückgang von 1,4 Prozent beläuft sich das Prämienvolumen der Lebensversicherung 2020 auf rund 5,4 Milliarden Euro. Die laufenden Prämien sanken mit einem Aufkommen von 4,7 Milliarden Euro um 2,0 Prozent. Die Einmalerrläge verzeichneten mit 0,7 Milliarden Euro dagegen ein Plus von 2,7 Prozent. Bei der prämiengünstigen Zukunftsvorsorge bleiben die Verträge mit rund einer Million stabil, das Prämienvolumen beläuft sich auf rund 0,8 Milliarden Euro. Insgesamt wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 7,8 Milliarden Euro an die KundInnen der Lebensversicherung ausgezahlt, das entspricht einem Wachstum von 8,0 Prozent (nicht erfasst sind die Zuführungen zu Rückstellungen für künftige Leistungen bzw. Gewinnbeteiligungen).

Krankenversicherung

Die private Krankenversicherung versteht sich in Österreich als komplementärer Partner der gesetzlichen Krankenversicherung. Über die Sonderklassehonorare trägt sie wesentlich zum Erhalt erstklassiger Medizin für alle ÖsterreicherInnen bei. Damit wird ein entscheidender Beitrag zur Qualität des heimischen Gesundheitssystems geleistet. Im Vorjahr wurden Leistungen in Höhe von 1,4 Milliarden Euro ausbezahlt, was einem Rückgang von 3,2 Prozent entsprach (nicht erfasst sind die Zuführungen zu Rückstellungen für künftige Leistungen bzw. Gewinnbeteiligungen). Die Prämieinnahmen erhöhten sich um 3,9 Prozent auf 2,4 Milliarden Euro.

Schaden-Unfallversicherung

Das Prämienvolumen der Schaden-Unfallversicherung (inklusive Kfz-Haftpflicht-Versicherung) wuchs 2020 auf 10,2 Milliarden Euro und zeigt somit eine Steigerung von 2,6 Prozent. Die Leistungen in der Schaden-Unfallversicherung liegen mit 6,4 Milliarden Euro auch im Jahr 2020 auf hohem Niveau. Im Vergleich zum Vorjahr stiegen sie um 2,6 Prozent. **M**



Dr. Louis Norman-Audenhove



ZAHLEN UND ERGEBNISSE

Fast alle Presseinformationen der österreichischen Versicherungsunternehmen beginnen mit den Worten: „Das Jahr 2020 war ein extrem herausforderndes Jahr, das viel Kraftanstrengung von den einzelnen Unternehmen und ihren Mitarbeitenden abverlangt hat.“ Die meisten Gesamtergebnisse sind durch die Covid-19-Krise stark belastet, aber dennoch, wie schon in den Ziffern des Versicherungsverbandes nachzulesen, stabil.

Allianz Österreich

Das operative Ergebnis der Allianz Versicherung ist im Jahr 2020 um 12,8 Prozent auf insgesamt 196,9 Millionen Euro gestiegen. Die Combined Ratio lag bei 84,9 Prozent. Die Gesamt-Bruttoprämien beliefen sich auf 1,5 Milliarden Euro, ein leichtes Plus von 0,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. In der Schaden-/

Unfall- und Krankenversicherung wurde ein Anstieg um 2,4 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro verzeichnet. Die verrechneten Prämien in der Lebensversicherung sind um vier Prozent auf 368,5 Millionen Euro gesunken. Remi Vrignaud, CEO Allianz Österreich: „Die Lage an den Finanzmärkten ist weiterhin äußerst volatil und die

Remi Vrignaud, CEO Allianz Österreich



Wirtschaft fragil. Darum braucht es auch 2021 einen großen Kraftakt, um gut durch die Krise zu steuern. Wir wollen das mit Zuversicht, Einfachheit und einem starken Gemeinschaftsgefühl schaffen.“

Helvetia Österreich

Erstmals in der Geschichte der Helvetia in Österreich erhöhte sich das Gesamtprämienvolumen auf über 500 Millionen Euro (502,2 Mio.). Das Prämienaufkommen im Schaden-/Unfall-Bereich stieg um 5,8 Prozent auf 347,6 Millionen Euro. Im Kfz-Segment gab es einen Zuwachs von 6,5 Prozent auf 130,4 Millionen Euro. Das Prämienvolumen im Lebensgeschäft verzeichnete ein Wachstum von 1,5 Prozent auf 154,6 Millionen Euro. Das Geschäft in der klassischen Lebensversicherung entwickelte sich erwartungsgemäß rückläufig, wobei innerhalb der fondsgebundenen Lebensversicherung ein Wachstum von 11,9 Prozent zu vermelden war. Die Combined Ratio lag bei 89,7 Prozent. „Helvetia kann auf ein positives Geschäftsjahr und einen erfolgreichen Abschluss der Strategieperiode Helvetia 20.20 zurückblicken“, so Thomas Neusiedler, CEO von Helvetia Österreich.

Thomas Neusiedler, CEO von Helvetia Österreich



Munich Re

Der weltweite Rückversicherer erwirtschaftete im Jahr 2020 einen Gewinn von 1,2 Milliarden Euro. Munich Re verzeichnete im letzten Jahr Schäden in

Christoph Jurecka,
Finanzvorstand Munich Re



Höhe von 3,4 Milliarden Euro. Auf den Bereich Schaden/Unfall entfielen ca. drei Milliarden Euro, auf den Bereich Rückversicherung Leben/Gesundheit 370 Millionen Euro. Das operative Ergebnis verringerte sich von 3,43 Milliarden Euro im Jahr 2019 auf 1,98 Milliarden Euro. Das nicht operative Ergebnis betrug minus 83 Millionen Euro (2019 – 91 Mio.

Euro). Finanzvorstand Christoph Jurecka: „Im kommenden Jahr planen wir – trotz der Erwartung weiterer Covid-Schäden – wieder an die vor der Pandemie anvisierte Gewinnhöhe von 2,8 Milliarden Euro anzuknüpfen.“

Talanx Gruppe

Das operative Ergebnis der Talanx Gruppe betrug im Jahr 2020 1,7 Milliarden Euro. Die gebuchten Brutto-prämien stiegen auf 41,1 Milliarden Euro. Das Konzernergebnis betrug 673 Millionen Euro, ohne den coronabedingten Schäden von 1,5 Milliarden Euro hätte der Konzern das Rekordergebnis des Vorjahres (2019) übertroffen.

Torsten Leue,
Vorstandsvorsitzender Talanx
Gruppe



Die Combined Ratio lag bei 100,9 Prozent. Torsten Leue, Vorstandsvorsitzender: „Für 2021 vertrauen wir auf die verschiedenen Vakzine, mit denen die Pandemie bewältigt werden kann. Wir blicken zuversichtlich ins laufende Geschäftsjahr und erwarten ein Wachstum beim Konzernergebnis auf 800 bis 900 Millionen Euro. Zu-

dem bestätigen wir unsere bis 2022 festgelegten Mittelfristziele für den Konzern.“

UNIQA Gruppe

Aufgrund der Einmalbelastungen aus dem Strategieprogramm „UNIQA 3.0 Seeding the Future“ und des Erwerbes der AXA-Gesellschaften in Polen, Tschechien und der Slowakei sind die Zahlen des Jahresergebnisses 2020 nur bedingt mit denen der Vorperioden vergleichbar.

Das Ergebnis vor Steuern beträgt 57 Millionen Euro. Die Combined Ratio lag bei 97,8 Prozent. Die Solvenzquote liegt bei rund 170 Prozent. Kurt Svoboda, CFO/CRO der UNIQA Insurance Group AG: „Für das erste Quartal 2021 gehen wir davon aus, dass die Kapitalquote, vor allem durch ein leicht gesteigertes Zinsniveau seit dem Stichtag 31. Dezember

Kurt Svoboda, CFO/CRO UNIQA
Insurance Group AG



2020 sowie durch erste Profitabilitätseffekte aus dem UNIQA-3.0-Strategieprogramm, wieder über 170 Prozent liegt und sich mittelfristig erneut Richtung 200 Prozent bewegen wird.“ Die gesamt verrechneten Prämien erhöhten sich um 3,6 Prozent auf 5,56 Milliarden Euro. Im Bereich laufende Prämienzahlungen gab es einen Anstieg um 3,9 Prozent auf 5,47 Milliarden Euro. Die Schaden-Unfallversicherung stieg um 5,7 Prozent, die Krankenversicherungssparte verzeichnete einen Zuwachs um 3,3 Prozent. Die Lebensversicherung verringerte sich um 0,5 Prozent. Die Versicherungsleistungen im Eigenbehalt stiegen um ein Prozent auf 3,69 Milliarden Euro. Das versicherungstechnische Ergebnis der UNIQA Group sank 2020 deutlich um 21,3 Prozent auf 78,3 Millionen Euro. Das operative Ergebnis sank massiv um 30,2 Prozent auf 247,6 Millionen Euro.

Vienna Insurance Group (VIG)

Die Vienna Insurance Group konnte im vergangenen Jahr einen Gewinn vor Steuern in Höhe von 346 Millionen Euro verzeichnen. Die Prämieinnahmen erhöhten sich auch 10,43 Milliarden Euro. Die Combined Ratio wurde auf 95 Prozent verbessert. Die Solvenzquote der Gruppe lag Ende 2020 bei 235 Prozent. Das Kfz-Versicherungsgeschäft konnte mit 1,5 Milliarden Euro Prämienvolumen in der Kfz-Haftpflicht

auf dem Vorjahresniveau gehalten werden und in der Kfz-Kasko auf fast 1,3 Milliarden Euro sogar leicht zulegen. Im Sachversicherungsgeschäft konnte ein Prämienplus von nahezu fünf Prozent auf 4.8 Milliarden Euro erzielt werden. Schwächer ist das Interesse an Lebensversicherungen gewesen. Mit 2,6 Mil-

Elisabeth Stadler, CEO Vienna Insurance Group (VIG)



liarden Euro zeigte die Lebensversicherung mit laufender Prämienzahlung einen geringfügigen Rückgang um 1,5 Prozent, während der Strategie folgend die Einmalumlage in der Lebensversicherung um rund 12 Prozent auf 884 Millionen Euro zurückgingen. Die Prämien in der Krankenversicherung konnten um 1,4 Prozent auf 703 Millionen Euro weiter gesteigert werden.

Insgesamt verzeichnete die VIG bei den Versicherungsleistungen einen Rückgang von 3,2 Prozent

auf etwas über sieben Milliarden Euro. „Unter der Annahme der derzeitigen Entwicklung gehen wir für 2021 von einem stabilen Prämienvolumen in der Höhe von 2020 aus. Den Gewinn vor Steuern streben wir für 2021 in einer Bandbreite von 450 bis 500 Millionen Euro an und kehren damit auf das Vorkrisenniveau zurück“, so CEO Elisabeth Stadler.

Im Österreichgeschäft konnte bei den verrechneten Gesamtprämien ein Plus von 2,2 Prozent erwirtschaftet werden, das Ergebnis vor Steuern verringerte sich um 13,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr auf 178,8 Millionen Euro. Die Combined Ratio lag bei 92,7 Prozent.

Zürich Versicherung

Die direkten Prämieinnahmen stiegen im Jahr 2020 um 2,8 Prozent auf 542 Millionen Euro. In der Lebensversicherung sanken die Prämieinnahmen im Vergleich zum Vorjahr um 1,6 Prozent. Die Brutto-Schadenzahlungen in der Schaden-/Unfallversicherung beliefen sich auf 315 Millionen Euro und lagen damit 8,8 Prozent unter dem Vorjahr. In der Lebensversicherung sanken die Versicherungsleistungen auf 156 Millionen Euro. Die Combined Ratio verbesserte sich auf 93,3 Prozent. Der Schadensatz sank auf 64,8 Prozent der Kostensatz stieg um 28,5 Prozent aufgrund gestiegener Provisionsaufwen-



Ja,

die Donau unterstützt Geschäftskunden auch in digitalen Themen.

Unsere **Cyberversicherung** sichert Unternehmen ideal gegen die Folgen eines digitalen Einbruchdiebstahls ab. Alle bestehenden und neuen DONAU-Geschäftskunden können einen Sicherheits-Check durchführen lassen, um Sicherheitslücken in ihrem IT-System aufzuzeigen.

www.donauversicherung.at

So stell ich mir das vor

dungen und Investitionen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit lag bei den Abteilungen Schaden/Unfall und Leben bei 19 Millionen Euro,

Mag. Silvia Emrich, Mitglied des Vorstandes und CFO Zürich Versicherung



ein Plus von 88,9 Prozent gegenüber dem Jahre 2019. Mag. Silvia Emrich, Mitglied des Vorstandes und CFO: „Das Jahr 2020 hat uns durch die Effekte, welche die Corona-Pandemie gebracht hat, vor ganz neue Herausforderungen gestellt. Schwierige Bedingungen am Kapitalmarkt und Unsicherheit über die weitere wirtschaftliche Entwicklung erforderten besonders umsichtiges

Finanzmanagement. Wir als Zurich haben trotzdem weiter in unsere Zukunft investiert.“

Generali Group

Das operative Ergebnis der Generali Group beträgt im Jahre 2020 5,2 Milliarden Euro. Die Gesamtbruttoprämien erreichten die 70,7 Milliarden Euro ein Plus von 0,5 Prozent zum Vorjahr. Die Combined Ratio lag bei 89,1 Prozent. Der Gewinn verringerte sich auf 1,74 Milliarden Euro. Die Solvenzquote wies 224 Prozent auf. CEO Generali Group Philippe Donnet erklärt: „Wir haben das zweite Jahr in Folge das beste operative Ergebnis der Group erzielt und schaffen – dank der weiter steigenden Dividende – auch weiterhin einen

Wert für alle unsere Stakeholder. Wir befinden uns im finalen Jahr unseres Strategieplans und sind gut aufgestellt, um alle Ziele von ‚Generali 2021‘ zu erreichen.“

Philippe Donnet, CEO Generali Group



HDI Versicherung AG

Im Geschäftsjahr 2020 sank der Prämienumsatz um ein Prozent auf 207 Millionen Euro. Die Combined Ratio

brutto lag mit 80,4 Prozent in einem guten Bereich. Diese herausfordernden Entwicklungen, bedingt durch die Covid-19-Pandemie, konnten sehr gut bewältigt werden. Diese stabile Lage der Gesellschaft wurde auch von der Ratingagentur S&P erneut mit einem „A“-Rating bestätigt. Trotz der stabilen Kapitalanlagebestände gab es aufgrund der niedrigen Zinslage geringere Zinserlöse und somit ein niedrigeres Kapitalanlageergebnis. Der Gewinn sank aufgrund der gestiegenen Combined Ratio und des gesunkenen Kapitalanlageergebnis von 12 Millionen Euro im Jahr 2019 auf 10 Millionen im Jahr 2020. „Für 2021 erwarten wir ebenso eine schwierige wirtschaftliche Situation, die auch sehr stark von der weiteren Entwicklung der Covid-19-Krise beeinflusst werden wird“, so Vorstandsvorsitzender Günther Weiß.

Günther Weiß, Vorstandsvorsitzender HDI Versicherung AG



Oberösterreichische Versicherung

Auch die Oberösterreichische Versicherung vermeldet für das Jahr 2020 stabile Zahlen. Die Prämien sind um 1,5 Prozent auf etwas mehr als 460 Millionen Euro gestiegen. Das voraussichtliche EGT belief sich auf 30,1 Millionen Euro. Die Kfz-Schäden sind um 15,3 Prozent auf rund 12 Millionen Euro gesunken. Wobei die Leistungen für Brände um 5 Millionen Euro gestiegen sind. Ebenso haben sich die Leistungen für Sturm- und Hagelschäden auf 5,8 Millionen Euro erhöht. Die Combined Ratio lag bei 87 Prozent. Die verrechneten Prämien in der Schaden-Unfall stiegen um 2,8 Prozent. Die Lebensversicherungssparte musste einen Rückgang von 2,8 Prozent verzeichnen. **M**

Othmar Nagl, Generaldirektor Oberösterreichische Versicherung AG



WEGFALL VON STEUER- UND KREDITSTUNDUNGEN

R+V Allgemeine Versicherung AG

denn sie benötigen mehr Liquidität, doch Einnahmen sind rar. Mit der R+V-Garantieversicherung wird Liquidität geschaffen, ohne die Kreditlinie der Bank zu belasten. R+V sichert mit der Ausstellung von Garantien weiterhin ab und hält Prämien stabil.

R+V-Garantieversicherung

- Garantierahmen für KMU – auch in Krisenzeiten
- Garantieversicherung zusätzlich zu Bankrahmen: das wirkt sich positiv auf das Rating aus und kann auch bessere Kreditzinssätze bedeuten
- Transparenz durch fixierten Jahresbeitrag
- Keine Ausstellungsgebühr oder Rahmenbereitstellungsgebühr

Für KMU bedeutet der Wegfall der Steuer- und Kreditstundungen einen enormen Druck,

Dipl.-BW Philipp Dierig



- www.tarifrechner-ruv.at: Garantierahmen bis 1 Mio. Euro online beantragen

R+V-Warenkreditversicherung

„Kleine Betriebe gewähren ihren langjährigen Kunden oft aus Kulanz Zahlungsaufschub, daher ist die Liste mit offenen Posten lang und kann im Fall einer Insolvenz des Kunden auch die eigene Existenz kosten“, so R+V-Spartenleiter, Dipl.-BW Philipp Dierig.

Fragen Sie im Kundengespräch gezielt nach der Liste mit offenen Posten! Wenn eine Rechnung 60 Tage nach Fälligkeit nicht bezahlt wird, tritt der Schadentatbestand der „Nichtzahlung“ ein. Die R+V-Warenkreditversicherung bietet Schutz vor Forderungsausfall und springt ein, wenn Zahlungen nicht oder verspätet erfolgen.

www.tarifrechner-ruv.at

R+V-Warenkreditversicherung für bis zu 5 Mio. Euro Umsatz online beantragen! **M**



R+V

Gemeinsam Unternehmen absichern.

KMU in Österreich zu versichern gehört seit mehr als 10 Jahren zu unseren Stärken.

Werden Sie Teil davon: jetzt R+V-Vertriebspartner werden!

www.ruv.at

UPDATE ZU COURTAGEVERHANDLUNGEN

Bereits im Jahre 2019 hat sich der Fachverband unter der Ägide von Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS dem Thema Courtagevereinbarungen angenommen. Sowohl die DSGVO als auch die Umsetzung der IDD-Richtlinie führten dazu, dass einige Versicherungsunternehmen ihre neu ausgefertigten Courtagevereinbarungen weit über die rechtlichen Mindestanforderungen formulierten.



Mag. Dr. Klaus Koban, MBA

Schon vor diesen Vorfällen hat sich der Fachverband der Versicherungsmakler diesem wichtigen Thema gewidmet. Die folgende Zusammenfassung von Mag. Dr. Klaus Koban, MBA Leiter des Arbeitskreises Recht im Fachverband, zeigt die wichtigsten Aktionen auf:

- Erstellung einer Muster-Courtagevereinbarung
- Erstellung einer Negativliste durch Rechtsanwalt Mag. Freilinger (2016)
- Nach dem Inkrafttreten der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) und der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD):
 - Erarbeitung eines Anhangs zur Muster-Courtagevereinbarung (unter Beteiligung von Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch und dem Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs);
 - Erstellung einer unverbindlichen Muster-Ergänzung zu Courtagevereinbarungen
- Überarbeitung der Negativliste (Rechtsanwalt Mag. Freilinger, Dr. Koban – Vorsitzender des AK Recht mit Beteiligung des ÖVM), Präsentation auf dem AssCompact-Trendtag 2019
- Bericht im Fachverbandsnewsletter über die neue Negativliste gleichzeitig mit ihrer Veröffentlichung im Mitgliederbereich der Webseite des Fachverbandes (November 2019)
- Weitere Ausführungen zur Negativliste in „Der Versicherungsmakler“ Nr. 5/2019 (Dr. Koban und Mag. Freilinger)

In Kooperation mit dem ÖVM und dem VÖVM wurden die Ergebnisse der Negativliste, die besonders kritischen Punkte, an die Versicherungsunternehmen herangetragen. Die aufgrund des Lockdowns teilweise verspätet stattgefundenen Gespräche liefen durchwegs konstruktiv ab. Die Präsidenten der beiden Verbände ÖVM, Ing. Alexander Punzl, und VÖVM, Mag. Andreas Krebs, sind mit KommR Christoph Berghammer über die Ergebnisse einig: „Wir konnten sehr gute Erfolge für den Berufsstand erzielen und

unseren Mitgliedern eine faire Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit den Versicherern ermöglichen – und wir machen weiter“. Das Ziel für die kommenden Monate ist bei möglichst vielen weiteren Versicherungsunternehmen ebensolche positiven Ergebnisse zu schaffen. Besonders zu betonen ist aber weiterhin die Eigenverantwortung bei der Prüfung und Unterschrift von Verträgen mit den Versicherungsunternehmen.

Insgesamt konnten mit neun Versicherungsunternehmen Verbesserungen für die Versicherungsmakler erreicht werden:

ARAG Rechtsschutz – D.A.S. Rechtsschutz Versicherung AG – Generali Versicherung AG – Niederösterreichische Versicherung – Nürnberger Versicherung – Roland Rechtsschutz – Tiroler Versicherung – Wüstenrot Versicherung

Mag. Birgit Eder, CEO ARAG SE Österreich



Wir haben den beteiligten Versicherungsunternehmen Fragen zu den Verhandlungen gestellt. Über einen Punkt waren sich alle Beteiligten einig: Die Gespräche wurden konstruktiv und partnerschaftlich geführt.

Mag. Birgit Eder, CEO ARAG SE Österreich:

„Ein großer Vorteil dabei waren die hohe fachliche Kompetenz und Erfahrung der Ansprechpartner auf

Seiten der WKÖ, wodurch langwierige Erklärungen zu den wechselseitigen Vorstellungen über eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe unterbleiben konnten.“

Johannes Loinger, Vorsitzender D.A.S. Rechtsschutz AG: „Von Beginn an waren wir überzeugt, dass wir für unsere Versicherungsmakler ein gutes Ergebnis erzielen werden. Drei Verhandlungsrunden wurden investiert – die Courtagevereinbarung kann sich wirklich sehen lassen.“

Mag. Martin Moshhammer, HBV ROLAND Rechtsschutz-Versicherung AG: „Das eigentlich finale Gespräch hat nicht lange gedauert und war von einem ausgesprochen konstruktiven und amikalen Gesprächsklima geprägt. Wir führen dies insbesondere auch auf die beiden Interessenvertreter und deren grundsätzliche Herangehensweise zurück. Ebenso hat uns natürlich geholfen, dass sich die Anzahl der strittigen Passagen ohnehin in Grenzen gehalten hat. Letztlich hat man bei den maßgeblichen Punkten einen tragfähigen Kompromiss erzielen können und nur bei wenigen Bestimmungen mussten wir auf unserem Standpunkt beharren. Diesbezüglich gab es aber auch Verständnis seitens der Gesprächspartner.“

Mag. Bernhard Lackner, Vorstandsdirektor Niederösterreichische Versicherung: „Die Verhandlungen waren von einem gemeinsamen ‚guten Geist‘ getragen, und in dieser positiven Grundstimmung zeigten die Gesprächspartner

Arno Schuchter, Vorstand
Generali Versicherung AG



Arno Schuchter, Vorstand Generali Versicherung AG: „Die Verhandlungen waren sehr konstruktiv und partnerschaftlich und führten zu einem für beide Seiten guten Ergebnis.“

Erwin Mollhuber, Vorstandsmitglied NÜRNBERGER Versicherung AG: „Die NÜRNBERGER Versicherung war und ist in jeder Hinsicht auf die Anforderungen ihrer Vertriebspartner ausgerichtet – dies betrifft natürlich auch die Courtagevereinbarungen mit den Versicherungsmaklern. Die im Rahmen der IDD notwendigen Veränderungen wurden daher sehr behutsam und wohl auch im beiderseitigen Interesse durchgeführt. Das heißt, unsere Courtagevereinbarungen entsprechen nicht nur den gesetzlichen Vorgaben, sondern auch den Bedürfnissen der Versicherungsmakler. So gesehen waren die Gespräche –Verhandlungen wären hier ein unpassendes Wort – wie immer äußerst partnerschaftlich und lösungsorientiert.“

Erwin Mollhuber,
Vorstandsmitglied
NÜRNBERGER Versicherung AG



Auf die Frage, welche Passagen in den Courtagevereinbarungen wie verändert wurden, gab es folgende Antworten

Arno Schuchter: „Ziel der Verhandlungen war die Anpassung der Allgemeinen Vertragsbedingungen für gewerbliche Versicherungsmakler (AVB Makler) als Teil der Courtagevereinbarung – entsprechend den aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen und Erfordernissen der IDD und DSGVO. Die diesbezüglich relevanten Bestimmungen wurden gemeinsam überarbeitet und in die AVB Makler eingearbeitet.“

Eric-René Steininger, MAS, Leiter Ungebundener Vertrieb, Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung Niederösterreichische Versicherung AG: „Grundsätzlich haben wir sämtliche von Mag. Freilinger beanstandeten Punkte sehr ausführlich analysiert und rechtlich geprüft. Gesetzesverstöße wurden weder von Herrn Mag. Freilinger noch von uns in den Courtagevereinbarungen entdeckt. Die angeführten Problemfelder wurden – auch nach einem gemeinsamen Termin mit Maklervetretern des Verbandes – erörtert und unsere Sichtweise erklärt. Es wurden daraufhin die Formulierungen derart verfasst, dass keine Fragen zu Interpretatio-

nen entstehen und zusätzlich Klarstellungen aufgenommen. Beispielfhaft sei hier das Recht auf Einsicht

Eric-René Steininger, MAS, Leiter Ungebundener Vertrieb, Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung Niederösterreichische Versicherung AG



in den Beratungsprozess genannt. Manche Passagen, wie zum Beispiel hinsichtlich der Regelungen zu FATCA und GMSG, wurden vereinheitlicht und Fristen im beiderseitigen Einvernehmen verkürzt.“

Mag. Martin Moshhammer: „Zumeist wurden Ergänzungen im Sinne von Klarstellungen vorgenommen – beispielsweise im Zusammenhang mit dem Thema des Entfalls des Provisionsanspruches, der vertraglichen Verankerung von gesetzlichen Vorgaben oder auch dem Datenschutz. Damit konnte der eigentliche Anwendungsbereich der Bestimmung und die damit verbundenen Bedenken der Interessensvertreter oftmals entscheidend reduziert werden. Umgekehrt leisten wir aber weiterhin den externen Vorgaben Rechnung. Einzelne Fristen wurden zugunsten der Vermittler abgeändert.“

Johannes Loinger, Vorsitzender D.A.S. Rechtsschutz AG



Johannes Loinger: „Ich möchte jetzt nicht auf die einzelnen Punkte im Detail eingehen. Aber im Grunde gab es zwei Gruppen von Themenfeldern: Das Präzisieren von Textteilen und die Adaptierung bestimmter Fristen. So haben sich zum Beispiel unsere Makler längere

Einspruchszeiten für Courtageabrechnungen gewünscht. Um das umsetzen zu können, haben wir unsere internen technischen Abläufe geändert. Aber im Sinne einer partnerschaftlichen Zusammenar-

beit mit Versicherungsmaklern haben wir diesem Wunsch zugestimmt.“

Mag. Birgit Eder: „ARAG arbeitet in Österreich seit Jahrzehnten ausschließlich mit externen Vermittlern zusammen und sieht auch keinen Grund, etwas an diesem Erfolgsrezept zu ändern. Insofern gab es an den Mustercourtagen der ARAG auch nur wenige Punkte zu ergänzen. Im Vordergrund standen insofern auch Klarstellungen auf sprachlicher Ebene, um ein Plus an Transparenz und Lesbarkeit zu erreichen. Gleichzeitig mit den Mustercourtagen wurden die Bestimmungen für die Nutzung unseres Gläsernen Aktes verbessert.“

Auf die Frage, ob es „Stolpersteine“ bei den Verhandlungen gegeben hätte, waren die Antworten der Beteiligten folgendermaßen

Mag. Birgit Eder: „Alle besprochenen Punkte konnten zur beiderseitigen Zufriedenheit gelöst werden. Die Courtagevereinbarung der ARAG hat sich schon in der Vergangenheit als ausgeglichenes und faires Vertragswerk bewährt, wir haben dazu in der Praxis so gut wie keine Konflikte.“

Johannes Loinger: „Nein, große Stolpersteine gab es nicht, nachdem wir bereits vor einigen Jahren auf Initiative des ÖVM unsere Courtagevereinbarungen überarbeitet haben. Im Zuge des Inkrafttretens von DSGVO und der IDD gab es dann erneut Bedarf an Adaptierung. Auch diese wurde partnerschaftlich mit Vertretern der Maklerschaft vorgenommen.“

Mag. Martin Moshhammer, HBV ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs AG



Mag. Martin Moshhammer: „Mit die größte Herausforderung war der Umgang mit jenen Vertragspflichten, die wir dem Vermittler uns gegenüber auferlegen mussten. Aber auch hier konnte mit entsprechender Kreativität und Kompromissbereitschaft eine gute Lösung gefunden werden.“

Eric-Rene Steininger: „Nein, echte Stolpersteine gab es nicht! Aber natürlich hat erst einmal jeder seine Positionen dargelegt und seine Wünsche geäußert. Und weil beide Verhandlungspartner an einem

tragfähigen, nachhaltigen Ergebnis höchst interessiert waren, haben wir Kompromisse gesucht und auch gefunden. Dabei war uns sehr wichtig, offen und ehrlich zu diskutieren und sich um eine Lösung zu bemühen, die bei beiden Seiten ein gutes Gefühl hinterlässt.“

Arno Schuchter: „Die wechselseitigen Standpunkte wurden offen und konstruktiv sowie mit gegenseitigem Respekt und Verständnis ausgetauscht. Daher gab es keine großen Stolpersteine.“

Die Versicherungsmakler sind wichtige Vertriebspartner der Versicherungsunternehmen: Was ist den befragten Unternehmen in der Zusammenarbeit mit den Versicherungsmaklern wichtig?

Arno Schuchter: „Die Generali will eine Lifetime-Partnerin für ihre Maklerpartner sein und sie auf dem Weg zu einem nachhaltigen Erfolg unterstützen. Von diesem Standpunkt aus ist uns ein partnerschaftlicher Umgang, auch bei kontroversiellen Diskussionen, ein großes Anliegen. Offene und ehrliche Kommunikation auf Augenhöhe zählen ebenso dazu, wie ein beiderseitiges Verständnis für klare, begründete Standpunkte und ein lösungsorientiertes, gemeinsames Handeln und Verhandeln.“

Mag. Bernhard Lackner: „Ganz klar: Partnerschaft auf Augenhöhe. Das beweisen wir sowohl mit unserer Präsenz vor Ort, auch wenn diese derzeit pandemiebedingt leider eingeschränkt ist, als auch mit unseren Produkten. Wir sehen uns als Partner, der Lösungen mitgestaltet und so den Maklerpartnern die Beratung ihrer Kunden erleichtert. Das ist vor allem im Individual- und Gewerbegeschäft unser großer Vorteil. Die gute Erreichbarkeit unserer Serviceteams wird ebenso wie unsere Schaden erledigung von Maklern sehr geschätzt. ‚Einfach-schnell-enderledigt‘ ist unsere Maxime in der Zusammenarbeit mit unseren Versicherungsmaklern, das gilt es täglich zu beweisen.“

Mag. Bernhard Lackner,
Vorstandsdirektor
Niederösterreichische
Versicherung



Mag. Bernhard Lackner, Vorstandsdirektor der Niederösterreichischen Versicherung, betont die Wichtigkeit der Partnerschaft auf Augenhöhe zwischen Versicherern und Maklern. Er hebt die Bedeutung der Präsenz vor Ort und die Unterstützung der Maklerpartner bei der Beratung ihrer Kunden hervor. Er erwähnt auch die Herausforderungen durch die Pandemie und die Notwendigkeit, Lösungen mitgestaltet zu werden, um den Maklerpartnern die Beratung ihrer Kunden zu erleichtern. Er betont die Wichtigkeit der Erreichbarkeit der Serviceteams und die schnelle Schadenbearbeitung als wichtige Aspekte der Zusammenarbeit.

„Einfach-schnell-enderledigt“ ist unsere Maxime in der Zusammenarbeit mit unseren Versicherungsmaklern, das gilt es täglich zu beweisen.“

Und genau das spornt unser Maklerteam jeden Tag neu an.“

Mag. Martin Moshhammer: „Vorausschicken muss man, dass wir faktisch nur diesen Vertriebsweg bedienen und für uns eine gute Zusammenarbeit mit dem Berufstand der Versicherungsmakler somit quasi existenziell ist. Ansonsten war die konkrete Verhandlung genau ein Ausdruck dessen, was uns in der Zusammenarbeit wichtig ist. Auch wenn der Austausch in der Sache manchmal hart und herausfordernd sein mag und es stark divergierende Interessen gibt, so ist es doch wichtig, stets einen respektvollen sowie wertschätzenden Umgang an den Tag zu legen. Man muss einen guten Kompromiss als Ziel im Auge behalten. Auch muss man sich der im Hintergrund befindlichen regulatorischen und betriebswirtschaftlichen Anforderungen und Notwendigkeiten des Gegenübers bewusst sein, um gewisse Entscheidungen besser verstehen zu können.“

Johannes Loinger: „Neben unserem verständlichen wirtschaftlichen Interesse, mit der wichtigen Gruppe externer und unabhängiger Vermittler zu kooperieren, bestehen zu einzelnen Branchenvertretern – aber auch zu Funktionären der Maklerschaft – zum Teil seit Jahrzehnten sehr gute Beziehungen. Wir schätzen diese sehr und empfinden sie als wichtige Grundlage vertrauensvoller Zusammenarbeit. Auf operativer Ebene achten wir immer auf ein gemeinsames Grundverständnis, dass wir nämlich das Beste für unsere gemeinsamen Kunden suchen. Mitte April planen wir ein Informationsschreiben inklusive Gegenüberstellung der verbesserten Passagen an alle Versicherungsmakler zu versenden. Weiters stellen wir unseren externen und unabhängigen Vertriebspartnern frei, ob die geänderten Courtagevereinbarungen Anwendung finden sollen, oder die ursprüngliche. Eine neuerliche Unterschrift, um die Verbesserungen in Anspruch zu nehmen, ist nicht notwendig.“

Mag. Birgit Eder: „Ein offenes Ohr füreinander zu bewahren und, so es einmal ein Problem geben sollte, eine gemeinsame Lösung zu finden. Wir erleben Zeiten des starken Wandels. Die technische Innovation schreitet rasant voran und das Reglement versucht, dabei Schritt zu halten. In diesem sich ständig ändernden Umfeld ist es besonders wichtig, sich auf seine Partner verlassen zu können. Auf diesem Weg wollen wir gemeinsam mit unseren starken Vertriebspartnern unsere bereits hervorragende Position als unabhängiger Rechtsschutzspezialist in Österreich weiter ausbauen.“

Eine Einsicht zur detaillierten Gegenüberstellung der Ergebnisse vor und nach den Verhandlungen kann im Mitgliederbereich auf der Homepage des Fachverbandes genommen werden.

KLARE WORTE ZUM THEMA COURTAGEVEREINBARUNGEN

von Mag. Markus Freilinger, Rechtsanwalt in Wien

Es wurde bereits darüber berichtet, dass der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der WKO gemeinsam mit dem Österreichischen Versicherungsmaklerring und dem Verband Österreichischer Versicherungsmakler die rechtsanwaltliche Überprüfung der Courtage-Vereinbarungen zahlreicher österreichischer Versicherer vornehmen lässt. Das Ergebnis dieser Überprüfungen wurde in Negativlisten festgeschrieben. Darin wurden Bestimmungen, welche für Versicherungsmakler nachteilig sind, oder sein können, aufgelistet, entsprechend beschlagwortet und mit Kommentaren versehen.

Vorerst dienen die Negativlisten ausschließlich zur Führung von Direktverhandlungen der genannten Verbände mit den einzelnen Versicherungsunternehmen, um im Verhandlungsweg eine Verbesserung für Versicherungsmakler erreichen zu können. Anlass dieses Projekts war die Abänderung und Anpassung der Courtage-Vereinbarungen durch etliche Versicherer an die neuen Bestimmungen, welche im Zuge der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) bzw. der Einführung der DSGVO eingeführt wurden.

Im Zuge der Überprüfung hat sich gezeigt, dass zahlreiche Änderungen über den Anpassungsbedarf durch IDD und DSGVO weit hinausgehen. Insbesondere wurden zahlreiche Bestimmungen eingeführt, mit denen Haftungserweiterungen bzw. Erweiterungen der dem Makler obliegenden Pflichten verbunden sind.

Häufig wurden dem Makler ohnehin gegenüber Kunden obliegende gesetzliche Verpflichtungen oder auch öffentlich rechtliche Verpflichtungen zu vertraglichen Verpflichtungen gegenüber Versicherern erhoben. Derartige gesetzliche Verpflichtungen finden sich insbesondere in § 28 MaklerG bzw. §§ 137ff GewO 1994 und den Standes- und Ausübungsregeln. Besonders negativ hervorzuheben ist, dass einige Versicherer Qualitätskriterien zur Beurteilung der Vermittlungstätigkeit, wie beispielsweise der Beratungsqualität, der Zielmarktentsprechung, etc. aufgenommen haben und an deren Nichteinhaltung die Reduzierung oder gar den Entfall der Provision knüpfen wollen. Derartige Bestimmungen bieten nicht nur erhebliches Streitpotential, sondern führen auch

zu einer Haftungserweiterung gegenüber dem Versicherer. Zudem stellen sie die essentielle Unabhängigkeit des Versicherungsmaklers gegenüber dem Versicherer

in Frage.

Hervorzuheben sind weiters vertragliche Abänderungen des § 29 MaklerG. Dieser regelt, dass der Versicherungsmakler im Verhältnis zum Versicherer vorwiegend jene Interessen zu wahren hat, die auch der Versicherungskunde selbst zu beachten hat, und dass der Makler insbesondere verpflichtet ist, den Versicherer bei der Vertragsanbahnung über ihm bekannte oder erkennbare besondere Risiken zu informieren.

Courtage-Vereinbarungen enthalten teilweise darüber hinausgehende Verpflichtungen, beispielsweise vertragsbezogene Informationen an den Versicherer weiter zu geben. Derartige Verpflichtungen kollidieren mit den Verpflichtungen des Maklers gemäß §§ 27 und 28 MaklerG zur überwiegenden Interessenswahrung des

Versicherungskunden. Vertragliche Ausweitungen des § 29 MaklerG sind daher jedenfalls abzulehnen.

Als negativ zu werten sind ferner in manchen Courtage-Vereinbarungen zu findende schadenersatzrechtliche Haftungsverstärkungen gegenüber dem Makler, in Verbindung mit Regelungen zur Reduktion der Haftung des Versicherers.

Generell kann empfohlen werden, jede Courtage-Vereinbarung sorgfältig zu prüfen und Vertragsänderungen kritisch zu hinterfragen. Festzustellen ist, dass sämtliche von mir geprüfte Courtage-Vereinbarungen weit über die im Maklergesetz vorgesehene bloße Rahmenprovisionsvereinbarung zwischen Versicherer und Versicherungsmakler hinausgehen und zahlreiche Regelungen enthalten sind, die nicht nur die Verprovisionierung der Versicherungsvermittlung regeln. Immer wieder ist zu beobachten, dass mehr und mehr die Betreuungstätigkeit in den Fokus rücken soll. Diesbezüglich ist darauf zu ver-

Mag. Markus Freilinger



weisen, dass lediglich Abschlussprovisionen gemäß § 30 Abs 4 MaklerG für den Fall der Auflösung des Courtageverhältnisses mit dem Versicherer insofern geschützt sind, als diese erhalten bleiben, wenn keine vom Versicherungsmakler verschuldete wichtige Gründe für die Auflösung des Maklervertrags durch den Versicherer vorliegen.

Die Verhandlungen mit einzelnen Versicherungen verlaufen durchaus vielversprechend und konnten bereits Courtage-Vereinbarungen mit einigen Versicherern nach entsprechender Abänderung im Sinne der erstellten Negativlisten zum Abschluss empfohlen bzw. „von den Verbänden freigegeben“ werden. Die weitere Entwicklung bleibt abzuwarten. **M**

MARKTSTUDIE

Coface, Niederlassung Austria

Die Freude über die guten Ergebnisse des Jahres 2019 bei den acht betrieblichen Vorsorgekassen, die in Österreich die Abfertigung Neu abwickeln, währte nicht lange. Dies besagt die aktuelle Marktstudie „Betriebliche Vorsorgekassen“ von GrECo. „Bedingt durch den ersten Lockdown am Beginn der Corona-Krise, kam es bereits im Frühjahr 2020 auf den Kapitalmärkten zu Kursverlusten. Per Ende März wiesen alle Vorsorgekassen eine Negativperformance auf. Ein Minus von vier bis sechs Prozent war durchaus üblich. Erst gegen Jahresende konnten die meisten Vorsorgekassen bei der Performance wieder zulegen

und das schwierige Jahr 2020 leicht bis deutlich positiv abschließen“, so Wolfgang Kotlan, Competence Center Manager Health & Benefits. Aktuell sind 80 Prozent aller Erwerbstätigen in Österreich vom System Abfertigung Neu erfasst. Die Studie ergab auch, dass das verwaltete Vermögen der Vorsorgekassen von rund 13,1 Milliarden Euro 2019 auf rund 14,5 Milliarden Euro 2020 angestiegen ist. **M**



Wolfgang Kotlan

INSOLVENZEN

Acredia Versicherung AG

Die Insolvenzen bleiben voraussichtlich auch 2021 auf künstlich niedrigem Niveau. „Wir hatten in den ersten beiden Monaten 2021 bei den eröffneten Insolvenzen ein Minus von 60 Prozent gegenüber 2020“, erläutert Acredia-Expertin Marina Machan die aktuelle Situation. „Unter der Annahme, dass die Unterstützungsmaßnahmen der Bundesregierung noch bis zum Ende des Sommers weitergehen und sich dieser Trend bis dahin so fortsetzt, könnte das Jahr 2021 ein Minus von 39 Prozent bringen. Trotz einer der größten Wirtschaftskrisen sind Insolvenzen in Österreich so niedrig wie zuletzt vor 30 Jahren. Das zeigt, wie stark die Insolvenzentwicklung von der tatsächlichen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und dem aktuellen Zustand der Unternehmen entkoppelt

ist. Die Insolvenzentwicklung ist derzeit nicht von Marktmechanismen, sondern von der weiteren Entwicklung und dem Fortbestand der Unterstützungsmaßnahmen abhängig. Das wird nicht ewig so weitergehen – ein unmittelbarer und sprunghafter Anstieg ist aber noch nicht in Sicht.“ Für Österreichs wichtigsten Exportmarkt Deutschland prognostiziert Euler Hermes in einer aktuellen Analyse einen Zuwachs der Insolvenzen im Jahr 2021 von sechs Prozent, allerdings erst ab dem zweiten Halbjahr und von sehr niedrigem Niveau kommend. Erst im Laufe von 2022 dürften die deutschen Pleiten um rund 15 Prozent zunehmen. **M**



Marina Machan

JAHRES- & TÄTIGKEITSBERICHT 2020

Traditionell wird Anfang des Jahres der Jahres- und Tätigkeitsbericht des Fachverbandes veröffentlicht, dessen Inhalt unter anderem ein Resümee über den Inhalt der Fachverbandszeitschrift des letzten Jahres beinhaltet.

In dem Bericht ist nachzulesen, welchen Aufgaben und Tätigkeiten sich der Fachverband innerhalb des letzten Jahres gewidmet hat. Begonnen mit der Wirtschaftskammer-Wahl im März und der Konstituierung des neuen Fachverbandsausschusses samt Wahl des Fachverbandsobmannes bis hin zur Strategieklausur der Arbeitskreise im Fachverband Ende Dezember. Die Anzahl der aktiven Gewerbeberechtigungen von Versicherungsmaklern und Beratern in Versicherungsangelegenheiten ist österreichweit im Jahre 2020 leicht gesunken und beträgt 4.006. Hauptanteil der Mitgliedsbetriebe sind mit 56 Prozent nicht protokollierte Einzelunternehmer. Die österreichischen Versicherungsmakler sind aber auch Arbeitgeber und beschäftigen mit Ende 2019 7.310 Mitarbeiter.

Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) & Fachbeirat für Gewerbe, Standes- und Wettbewerbsrecht

Das Jahr 2020 brachte auch hier eine Neuerung. Während die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) meist Streitigkeiten zwischen Kunden von Versicherungsmaklern und Versicherungsunternehmen schlichtet, behandelte die Rechts- und Disziplinarkommission (RDK) vorwiegend Fragen zum Gewerbe-, Standes- oder Wettbewerbsrecht. Um das auch im Namen zu verdeutlichen wurde die Rechts- und Disziplinarkommission 2020 in Fachbeirat Gewerbe-, Standes- und Wettbewerbsrecht (FGSW) umbenannt.

Durch die personelle Kooperation von Dr. Ilse Huber und Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner werden nun seit 2020 die Aufgaben geteilt, um so Kapazität und Effizienz steigern zu können. Die Anliegen der Mitglieder an die RSS und FGSW werden nicht nur von den bereits genannten hochkarätigen Juristen bearbeitet, sondern erhalten auch

Betreuung und Aufsicht von Prof. Mag. Erwin Gisch, Fachverbandsgeschäftsführer, und Mag. Christian Wetzelberger. „Die Einrichtung ist seit Jahren in der Branche hochanerkannt. Inzwischen gibt es sogar schon zahlreiche Vereinbarungen mit Versicherungsunternehmen, die sich den Empfehlungen der RSS von Haus aus unterwerfen“, so Akad. Vkm.

Gunther Riedlsperger, Fachverbandsobmann-Stellvertreter.

Im Jahr 2020 wurden seitens des Fachverbandes und der RSS mehr als 620 juristische Anfragen sowohl schriftlich als auch telefonisch bearbeitet. Die Mitgliederanfragen unterteilten sich in folgende Themenbereiche: Versicherungsrecht (187), Makler-Gewerberecht (325), Bildungsthemen (212) und sonstige Themen (111). Die Anfragen kamen entweder direkt von den Mitgliedern (329), über Funktionäre beziehungsweise Fachgruppen (145), von Konsumenten und Versicherungsnehmern (77) und sonstige Anfragen (72).

Die örtliche Zuordnung der Fälle richtet sich jeweils nach dem Sitz des betroffenen Versicherungsmaklers. Spitzenreiter in der Gesamtzahl der Fälle ist weiterhin die Steiermark. Im Berichtsjahr 2020 kamen die Schlichtungsanträge aus allen Bundesländern, die Verteilung liegt weitgehend im Schnitt der Vorjahre, wobei Tirol und Vorarlberg überproportional viele Schlichtungsfälle zählten.

Der wachsende

Dr. Ilse Huber und Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner



Trend an Schlichtungsfällen aus der Rechtsschutzversicherung hielt auch 2020 an, mehr als 36 Prozent aller Fälle betraf diese Sparte. Die Eigenheimversicherung samt den darin enthaltenen Sparten steht dahinter beständig auf Platz zwei. Überdurchschnittlich viele Fälle betrafen die Unfallversicherung sowie die Krankenversicherung (8 Anträge in der Kategorie „Sonstige“ enthalten).

Die weiteren Aktivitäten der RSS umfasst Vortragstätigkeit, Beratungstätigkeit und Veröffentlichungen. Diese erfolgen laufend in der Zeitschrift „Der Versicherungsmakler“ auf der Homepage des Fachverbandes und darüber hinaus wird, gemeinsam mit dem Fachverband, monatlich ein RSS-/Versicherungsrechts-Newsletter erstellt und an alle Fachgruppen zur Verteilung an die Mitglieder zur Verfügung gestellt.

Aus- & Weiterbildung

Die Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler sind gut ausgebildet und nehmen ihre Weiterbildungsverpflichtung sehr ernst. Neben der gesetzlichen Weiterbildung können die Mitglieder ein „freiwilliges Weiterbildungszertifikat“ erwerben. Jedes Mitglied mit einer aufrechten Gewerbeberechtigung kann dieses Zertifikat dann erwerben, wenn es seine gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung im Ausmaß von mindestens zehn Stunden im Jahr deutlich übererfüllt. Für das Jahr 2019 wurden 180 Anträge auf das Zertifikat gestellt, 161 Antragssteller wurde ein Zertifikat erteilt. Die Bundesländeraufteilung: Wien (28 %), Niederösterreich (28 %), Burgenland (6 %), Steiermark (23 %), Oberösterreich (16 %) Kärnten (14 %), Tirol (20 %) Vorarlberg (8 %) und Salzburg (18 %). **M**

GELDWÄSCHE UND TERRORISMUSFINANZIERUNG - NEUER RISIKOERHEBUNGSBOGEN

Im Zuge einer von der WKO und dem Bundeskriminalamt veranstalteten Geldwäschetagung wurden vom Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort (BMDW) neue Fragebögen präsentiert.

von Mag. Christian Wetzberger

Im Zuge einer von der WKO und dem Bundeskriminalamt veranstalteten Geldwäschetagung wurden vom Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort (BMDW) neue Fragebögen präsentiert.

Im Rahmen dieser Erhebung ist zu beurteilen, ob die Kunden, die Länder, mit denen Geschäftsbeziehungen unterhalten werden, die vertriebenen Produkte, die durchgeführten Transaktionen oder verwendeten Vertriebskanäle ein potenzielles Risiko für Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung darstellen könnten. Dies dient der Selbstinformation des Unternehmers über seine Risikosituation (risikobasierter Ansatz).

Jeder Versicherungsmakler, der im Zusammenhang mit Lebensversicherungen und anderen Dienstleistungen mit Anlagezweck tätig wird, muss sein Risiko bestimmen und dies auf Anfrage der Gewerbebehörde nachweisen. Die neuen Risikoerhebungsbögen

differenzieren die Risiken für Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung mehr als die bisherigen, insbesondere hinsichtlich der kunden- und produktbezogenen Risiken. Das BMDW forciert im Sinne eines One-Stop-Shop-Prinzips die Abwicklung im E-Government über das Unternehmensserviceportal (usp.gv.at) und stellt die Formulare ebenso wie eine Negativklärung (für Versicherungsvermittler, die keine Lebensversicherungen mit Anlagezweck vermitteln) dort zur Verfügung. Eine Registrierung auf usp.gv.at ist nicht zwingend erforderlich, jedoch stehen nach Registrierung zusätzliche Funktionalitäten (Zwischenspeicherung, Überblick über abgesendete Formulare) zur Verfügung.

Im Rahmen des Workshops wurde auch angekündigt, dass in Hinblick auf die neuen, differenzierteren Formulare, die Bezirksverwaltungsbehörden Überprüfungen der bestehenden Geldwäscherehebungsbögen durchführen werden bzw. die Gewerbetreibenden dazu anhalten werden, im Zuge der gesetzlich vorgegebenen Notwendigkeit, die interne Risikobewertung aktuell zu halten, auch die neuen Formulare zu verwenden, möglichst in der Web-Version auf usp.gv.at.

Nähere Informationen samt den Links zu allen Formularen finden Sie auf https://www.bmdw.gv.at/Themen/Unternehmen/Bekaempfung_Geldwaesche_und_Terrorismusfinanzierung/Risikoanalyse.html **M**

INSIDE ARBEITSKREISE

Im Zuge der Strategieklausur des Fachverbandes Anfang Dezember 2020 wurden von den Arbeitskreisleitern die Themenschwerpunkte für die Funktionsperiode festgelegt.

Der Arbeitskreis Recht – unter der Leitung von Mag. Dr. Klaus Koban – wird sich den juristischen Themen widmen. Das Thema Digitalisierung und OMDS-Schnittstellen wurde dem Arbeitskreis Technologie unter der Leitung des Vorarlberger Fachgruppenobmann Ing. Michael Selb zugeordnet. Die Ausbildungsthemen haben mit Akad. VM Franz Ahm, dem Obmann der Fachgruppe Kärnten, einen neuen Leiter des zuständigen Arbeitskreises. Dem Thema Weiterbildung widmet sich als Leiter KommR Helmut Mojescick, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler, im Arbeitskreis Weiterbildung.

Ein neuer Arbeitskreis Unternehmerische Qualifizierung wurde unter der Leitung von KommR Gottfried Pilz, Fachgruppenobmann der Niederösterreicher, eingesetzt. Länderübergreifend wird sich der Arbeitskreis Obleutekonferenz unter der Leitung von Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS der Aufgabenstellung Pressearbeit und öffentliche Wahrnehmung des Berufsstandes widmen.

Arbeitskreis Ausbildung unter der Leitung von Akad. VM Franz Ahm

Mit der Änderung der Gewerbeordnung per 30.04.2018 und dem Inkrafttreten der IDD am 01.10.2018 ist es notwendig geworden, das gesamte Ausbildungspaket für die Befähigungsprüfung zum Versicherungsmakler in einen Änderungsprozess zu schicken. Die Änderung der GewO bewirkt bei der Befähigungsprüfung, dass zukünftig unter Einhaltung von Qualifikationszielen nur noch fortgeschrittene berufliche Kenntnisse unter Einsatz eines kritischen Verständnisses von Theorien und Grundsätzen und fortgeschrittene Fertigkeiten abgefragt werden. Sie müssen die Beherrschung des Faches sowie Innovationsfähigkeit erkennen lassen und zur Lösung komplexer und nicht vorhersehbarer Probleme in einem spezialisierten Arbeitsbereich führen. Die Kompetenz zur Leitung komplexer beruflicher Projekte, zur Übernahme von Entscheidungsverantwortung in nicht vorhersehbaren beruflichen Situationen sowie zur Übernahme von Verantwor-

tung für die berufliche Entwicklung von Einzelpersonen und Gruppen muss in dieser Prüfung auch abgehalten werden. Das klingt äußerst kompliziert. Mit einfachen Worten ausgedrückt: Eine Wissensabfrage bei der Prüfung ist nicht mehr ausreichend – sie ist somit Geschichte!

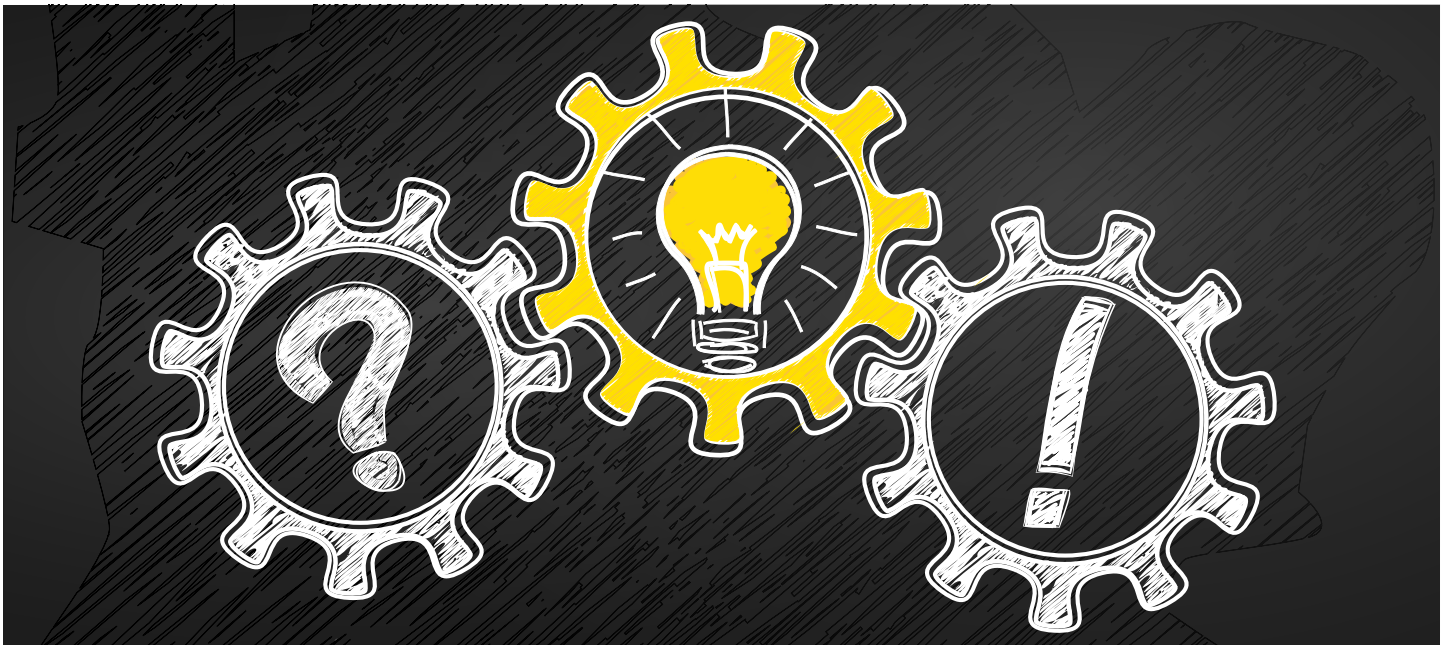
Für die Umsetzung dieses Ausbildungspaketes wurden schon weitreichende Vorbereitungen getroffen und derzeit sind zwei größere Themenbereiche in Arbeit:

- Zum einen die Gewährleistung der Qualität bei den verschiedenen Zugängen zur Gewerbeberechtigung. Ziel ist es, die verschiedenen Zugänge, wie in der Gewerbeordnung und Zugangsverordnung vorgesehen, auf das gleiche Qualitätslevel zu bringen. Die Anforderungen bei der Maklerprüfung und der individuellen Befähigung sollen „gleichgetaktet“ werden. Das hat den Vorteil, dass bei allen Zugangsmöglichkeiten die gleichen beruflichen Kenntnisse Voraussetzung sind und somit die Qualität im Markt und bei den Kunden durch die Mitgliedbetriebe gewährleistet ist.

- Zum anderen sind bei diesem äußerst komplexen Thema, der Änderung des Ausbildungspaketes, in den nächsten beiden Jahren die Umsetzungen in mehreren parallelen Ebenen zu koordinieren und somit ist es erforderlich, in mehreren Dimensionen zu denken. Die Vorbereitung und Entwicklung der Prüfungsfragen, wie auch den Ablauf der Prüfungen auf NQR6-Niveau selbst, die Anpassung der Ausbildungsskripten, inhaltliche und systemische Adaptierung der Vorbereitungskurse, Schulung der Vortragenden, Information von und Kommunikation mit Prüfern und weiteren „Playern“ sind Beispiel für oben angeführte Ebenen. Die Umsetzung erfordert Vorausdenken, Einsatz und ein klares Ziel: das Inkrafttreten der neuen Befähigungsprüfungs-VO mit 01. 06. 2023.

Akad. VM Franz Ahm





Arbeitskreis Obleutekonferenz, Europäische Angelegenheiten unter der Leitung von KommR Christoph Berghammer, MAS Fachverbandsobmann

Trotz Corona-Pandemie, und damit in Zusammenhang stehenden Themen wie Binnenmarktfreizügigkeit versus Gesundheitsmaßnahmen

KommR Christoph Berghammer, MAS



der Mitgliedstaaten oder Covid-Impfstoffbeschaffung und -verteilung, konnten in Brüssel zahlreiche weitere Themen behandelt werden. Wir haben im Arbeitskreis für europäische Angelegenheiten die kontinuierliche virtuelle Teilnahme an Treffen gewährleistet und können daher unseren Einsatz für besonders relevante Themen für Versicherungsmakler und die diesbezüglichen Entwicklungen berichten:

- Sustainable Finance: Seit 10. März gelten die Offenlegungspflichten im Bereich der Versicherungsanlageprodukte. Der Fachverband hat dazu zahlreiche Informationen aufbereitet. Die von RA Mag. Kajaba erarbeiteten Musterbausteine und Checklisten sind nicht nur für unsere Mitglieder auf unserer Webseite abrufbar, sondern wurden auch von BIPAR als positives Beispiel übernommen. Da einige Rechtsakte der EU noch gar nicht vorliegen,

wird es noch Ergänzungen geben, und wir werden uns auch weiterhin für die Interessen unserer Mitglieder einsetzen.

- DORA: Zweck des Digital Operational Resilience Acts ist es, dass alle Teilnehmer des Finanzsystems dafür sorgen sollen, Cyberangriffe und andere digitale Risiken abzumindern. Um all den erforderlichen Sicherheitsmaßnahmen nachkommen zu können, werden vor allem für KMU nicht unbedeutende Kosten entstehen. Das Europaparlament hat nun seinen Bericht vorgelegt und will erfreulicherweise Vermittler aus dem Geltungsbereich hinzuziehen. Wir haben uns dafür auch bei unseren Europaparlamentariern wie z. B. Othmar Karas eingesetzt.
- PEPP: Die Regelungen zu einem europaweiten privaten Altersvorsorgeprodukt (Pan-European Personal Pension Product – kurz PEPP), insbesondere PEPP-Infoblätter und Details zur Kostendeckelung wurden vom Parlament und vom Rat (leider) unverändert angenommen und publiziert, die PEPP-Verordnung tritt in einem Jahr in Kraft. Die (Erst-)Beratung ist im Kostendeckel von einem Prozent enthalten. Die Aufsichtsbehörde EIOPA macht nun eine Umfrage, ob betroffene Berufsgruppen PEPP anbieten wollen.
- IDD-Revision: Den in der IDD selbst normierten Berichtspflichten EIOPAS und der Europäischen Kommission konnte aufgrund der späten Anwendung der IDD in den Mitgliedstaaten und der Covid-19-Krise nicht nachgekommen werden. Der EIOPA-Bericht wird nun voraussichtlich Ende 2021 vorliegen und die Kommission wird frühestens Mitte 2022 ihren Bericht über die Überprüfung der IDD veröffentlichen können. Nichtsdestotrotz beobachtet der Arbeitskreis alle Entwicklungen genau, um insbesondere die Provisionen für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten zu schützen.

Arbeitskreis Recht unter der Leitung von Mag. Dr. Klaus Koban, MBA

Der Arbeitskreis Recht versucht, sich mit den neuen rechtlichen Rahmenbedingungen für Versi-

Mag. Dr. Klaus Koban, MBA



cherungsmakler intensiv auseinandersetzen und optimale Lösungsvorschläge für den Berufsstand der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten zu entwickeln.

- Durch die IDD hat sich der Beratungsprozess des Versicherungsmaklers fundamental verändert. Dabei sind insbesondere die

Themen einer neuen Vollmacht, die Fragen des Datenschutzes und die dafür erforderlichen Erklärungen sowie des Wünsche- und Bedürfnistests oder des Beratungsprotokolls hervorzuheben.

- Wir werden dabei versuchen, für den Wünsche- und Bedürfnistest mit der Versicherungswirtschaft bzw. mit den Versicherern entsprechende Lösungsvorschläge zu erarbeiten. Für die Vollmachten, das Beratungsprotokoll sowie für die allgemeinen Geschäftsbedingungen für Versicherungsmakler wird es neue überarbeitete Muster geben.
- In Abstimmung mit anderen Arbeitskreisen, insbesondere dem AK für europäische Angelegenheiten, haben wir vor, uns aber insbesondere mit der IDD-Revision („Rettung der Provision“) sowie neuen Themen des Sustainable Finance und der digitalen Beratung zu beschäftigen. In Summe versuchen wir, den neuen rechtlichen Herausforderungen mit praktikablen Tools und Mustern zu begegnen und den Berufsstand zu unterstützen.

Arbeitskreis Technologie unter der Leitung von Ing. Michael Selb

Im Rahmen der Fachverbandsausschuss-Sitzung am 3.12.2020 haben wir in einer Strategieklausur „light“ zwei wesentliche Themenschwerpunkte für den Arbeitskreis Technologie erarbeitet:

- Wie kann ich mich als Maklerunternehmen fit für die digitale Transformation nach innen und außen machen? Darunter fallen etwa die Themen Dienstleistungen – diese sollen sowohl digital als auch im persönlichen Kontakt weiterentwickelt werden.

Des Weiteren setzen wir Makler uns zum Ziel, die Digitalisierung und Prozessoptimierung unserer Betriebe voranzutreiben. Ebenso eine Priorität stellt die Integration von Online-Beratungsmöglichkeiten in die „normale, analoge“ Maklerarbeit dar.

- Nur wenn wir passende digitale Grundlagen schaffen, können wir digitale Standardtools ermöglichen und entwickeln. Voraussetzung für solche Standardtools ist es, den Einsatz des Maklerdatensatz OMDS 2.x bei den VU zu erhöhen. Außerdem braucht es den Auf- und Ausbau von bidirektionalen Schnittstellen – Stichwort: Stichwort OMDS 3.0 und BiPRO – somit kann eine Digitalisierung ohne Systembrüche bis zum Kunden und eine echte Dunkelverarbeitung gewährleistet werden.

- Für viele unserer Mitglieder von Interesse ist auch der Leitfaden für den digitalen Vertrieb, welcher im Jänner 2021 unseren Mitgliedern zur Verfügung gestellt wurde, und die in unserer Fachzeitschrift 3/2020 veröffentlichten Ergebnisse der Maklerumfrage „Umgang und Auswirkungen der Corona-Krise“, aus denen

hervorgeht, dass die Krise auch in unserer Branche zu einer erhöhten Nachfrage an digitalen Prozessen und Softwarelösungen geführt hat.

„Auch bestätigte sich hier, dass schon über 50 Prozent der befragten Maklerunternehmen eine Videoplattform (Zoom usw.) für ihre Kundentermine nutzen.“

- Im vergangenen Jahr war es coronabedingt nicht möglich, die für die Vernetzung rund um die Branche so wichtigen EDV-Tage in Großpetersdorf abzuhalten. Es handelt sich um eine Mitgliederversammlung des Arbeitskreises Technologie, bei der sämtliche Versicherungsunternehmen und auch Vertreter der Softwarehäuser vertreten sind. Umso mehr freut es mich, dass wir den Termin für die EDV-Tage 2021 in Großpetersdorf am 11.11.2021 bereits fixiert haben.

Arbeitskreis Unternehmerische Qualifizierung unter der Leitung von KommR Gottfried Pilz

Die Strategie des Arbeitskreises umfasst die Themen Service- und Unterstützungsangebote als Ant-

Ing. Michael Selb



wort auf betriebswirtschaftliche Anforderungen an das Maklerbüro als EPU beziehungsweise KMU. Die folgenden Punkte stehen auf der Agenda.

- Wenn ich eine Servicegebühr bzw. ein Honorar für meine Dienstleistung einführe: Warum und wie genau mache ich das oder verzichte ich besser darauf? – Es gibt immer mehr Kolleginnen und Kollegen, die für ihr Service ein Honorar vereinbaren. Es gibt auch solche, die es bereuen, dies nicht früher getan zu haben. Wir steigen in Ansehen und Wertschätzung beim Klienten und es ist eine Absicherung gegen Onlineangebote. Es geht darum, Information bereitzustellen, wie man das einfacher einführen kann oder unter welchen Umständen man sich bewusst dagegen entscheiden könnte. Seminare und Informationsveranstaltungen sollen der Entscheidungsfindung dienen.
- Hilfestellungen bei betrieblicher Dokumentation und Organisation – so können der Betriebswert gesteigert und der Betrieb besser vermarktet werden!

Dokumentation und gute Organisation ist notwendig, besser, schneller und dadurch effizienter

zu arbeiten. Das ist notwendig, wenn die Arbeit durch mehrere MitarbeiterInnen erledigt wird. Eine gute Dokumentation ist auch vonnöten, wenn ich den Betrieb übergebe oder verkaufe. Ohne eine sinnvolle Dokumentation ist die Haftung größer und der Verkaufspreis geringer oder es wird sogar ein Verkauf verunmöglicht.

- Was soll ich beachten, wenn ich einer Gruppierung/Verbund beitrete, soll ich mich dafür oder dagegen entscheiden? Mehrere Punkte sind zu beachten, wenn ich einer Vereinigung, Gruppierung oder einem Maklerverbund beitrete. Diese gilt es vor Beitritt zu klären. Es gibt viele Vorteile, aber auch große Gefahren. Nicht jede Geschäftsbeziehung hält ewig. Der erste und wichtigste Punkt ist, was ein Austritt bedeutet (Daten, Dokumentation, weitere Nutzung des EDV-Systems)? Wenn das geklärt ist, kann ich über einen Beitritt nachdenken – ob Vor- oder Nachteile überwiegen und wie freiheitsliebend ich bin. Erst dann kann ich mich bewusst für oder gegen einen Beitritt entscheiden.

KommR Gottfried Pilz



Arbeitskreis Weiterbildung unter der Leitung von KommR Helmut Mojschick

Mit der Neuaufteilung des Bildungsthemas in die Bereiche Aus- und Weiterbildung sind nun zwei separate Arbeitskreise betraut.

Der Arbeitskreis Weiterbildung umfasst die Bildungsmaßnahmen nach der Maklerprüfung, wie zum Beispiel die Vortragsangebote zur Erfüllung der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung. Das sind die aktuellen Schwerpunkte des AK Weiterbildung:

- „Länderübergreifende Weiterbildung macht Sinn“ – Das große Ziel bis 2022 ist es, einen Weiterbildungs-kalender für ganz Österreich zu etablieren, und so Durchlässigkeit von Fachexpertise und Synergieeffekte zwischen den Ländern zu schaffen. Dann können Versicherungsmakler österreichweit von der Fachexpertise aus den Ländern profitieren, zum Beispiel bei Hybridveranstaltungen mit Präsenz- und Webinar-Option.

Die Machbarkeit der österreichweiten Angebote konnte im vergangenen Jahr – auch coronabedingt – schon unter Beweis gestellt werden.

- „Differenzierung nach Sparten“ – Die fachlichen Themen der Branche werden immer differenzierter, die brandaktuellen Versicherungsprodukte haben vor 20–30 Jahren noch gar nicht existiert. Auch wenn „Berufsunfähigkeit“, „Pflege“, „D&O“ und „Cyber“ nach wie vor Randprodukte sind, in fünf Jahren wird es sicherlich neue Themen geben, die heute noch nicht existieren – diese müssen frühzeitig in den Weiterbildungsangeboten abgebildet werden.

- „Kooperation mit Universitäten“ – Es gibt bereits diverse Vortragstätigkeiten von Maklerkolleginnen und -kollegen in universitären Lehrgängen und die stetige Bemühung, fachliche Themen so aufzubereiten, dass Absolventen gut auf die entsprechende berufliche Tätigkeit vorbereitet sind. Das soll auch dem Ruf nach Ausgestaltung der Bildungsangebote angepasst an unterschiedliche Bildungsniveaus und Berufsbiografien gerecht werden.

KommR Helmut Mojschick



M

GUTE AUSSICHTEN

Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS im Gespräch über Steuererleichterung, Courtagoverhandlungen und vieles mehr.

Der Fachverband fordert Steuererleichterungen für Versicherungsmakler in Österreich, was ist der Hintergrund?

Berghammer: Die negativen wirtschaftlichen Folgen der Covid-19-Krise werden uns Versicherungsmakler zeitverzögert treffen. KommR Rudolf Mitendorfer bezeichnet unseren Berufsstand immer als „Kulturfolger“ und das, befürchte ich, wird auch diesmal so sein. Wenn die Wirtschaft von Krisen betroffen ist, und die Covid-19-Krise ist auch eine Wirtschaftskrise, dann gibt es bei den Versicherungsnehmern, unseren Kunden, weniger Haftpflichtprämien durch geschlossene Geschäfte. Mitarbeiter, die auf Kurzarbeit gestellt werden, senken bei der Rechtsschutzversicherung die Prämie, weil diese nicht mehr auf Vollarbeitszeit gewertet werden. Wenn die Umsätze fallen, werden vice versa auch die Versicherungsprämien gesenkt werden müssen, das Ergebnis sind weniger Provisionen für unsere Mitgliedsbetriebe.

Dieser Umstand wird uns aber, wie schon angesprochen, zeitversetzt treffen. Ein Bestandsminus, weniger Zuwachs, bedeutet auch weniger Bonifikation im

Jahr darauf. Die Auswirkungen werden unsere Mitglieder also die nächsten ein bis zwei Jahre treffen.

Wir werden zu einem Zeitpunkt betroffen sein,

Wir werden zu einem Zeitpunkt betroffen sein, wo die Pandemie hoffentlich schon zu Ende ist.

wo die Pandemie hoffentlich schon zu Ende ist. Das wird zu einer Zeit sein, wo es von staatlicher Seite keine Förderungen mehr geben wird. Die Wirtschaft wird wieder ein Wachstum verzeichnen und keiner wird an der Situation der Versicherungsmakler interessiert sein. Mein bzw. unser Bestreben ist es, unsere Mitgliedsbetriebe weiterhin dahingehend zu unterstützen, dass diese ihren unternehmerischen Verantwortungen nachkommen können. Daher fordern wir die Möglichkeit eines Verlustrücktrages, also die Rückzahlung von bereits geleisteten

Einkommen- und Körperschaftssteuern sowie deren Vorauszahlungen. Das unterstützt steuerpflichtige Unternehmen, die vor der Krise über eine ausreichend wirtschaftliche Leistungsfähigkeit (Gewinn) verfügt haben und die Liquidität rasch nach Verlusteintritt wieder ins Unternehmen zurückbekommen könnten.

Die gemeinsam mit Finanzrechtsexperte Univ.-Prof. Dr. Markus Achatz und Mag. Wolfgang Lindinger (LeitnerLeitner GmbH Wirtschaftsprüfer) erarbeitete Studie zeigt, wie diese steuerliche Entlastung den heimischen Unternehmern bzw. den Versicherungsmaklern helfen könnte.

Wie steht die Wirtschaftskammer Österreich zu diesem Vorschlag?

Berghammer: Die Bundessparte für Information und Consulting hat die verfasste Studie wohlwollend entgegengenommen, nun wird geprüft, wie das Vorhaben dem Bundesministerium vorgelegt werden wird.

Diese steuerliche Entlastung wäre auch für andere Unternehmenssparten eine gangbare Lösung, um kein Fremdkapital in das eigene Unternehmen hernehmen zu müssen?

Berghammer: Auf alle Fälle, es kann sein, dass unsere Forderung auf alle Unternehmen in Österreich, die von der Wirtschaftskammer unterstützt werden, ausgedehnt wird. Es wird sicherlich nicht auf alle Berufssparten anwendbar sein, aber man muss abwarten, wie das Bundesministerium dazu stehen wird.

Die Unterstützung der Mitgliedsbetriebe in Hinblick auf die Covid-19-Krise ist aber nicht das einzige Thema im Fachverband. Es gibt zahlreiche Agenden in Ihrem Arbeitsprogramm?

Berghammer: Das stimmt, die Arbeit im Fachverband ist sicherlich eine sehr fordernde. Aber wie schon in den letzten Interviews immer wieder erwähnt: Es macht auch viel Freude, sich für die Mitgliedsbetriebe einzusetzen. Auf der heurigen Agenda stehen wirklich viele Punkte. Neben meiner Tätigkeit als Fachverbandsobmann bin ich auch Leiter des Arbeitskreises für europäische Angelegenheiten. Die Arbeit auf europäischer Ebene ist wieder sehr gefragt. Es wird intensiv über die Revision der IDD-Richtlinie gesprochen und das ewige Thema Provisionsverbot wird auf europäischer Ebene von den Konsumenten-



schützern wieder geschürt. Es ist für mich und viele in der Branche unverständlich, warum die unabhängigen Vertriebe

Es ist für mich und viele in der Branche unverständlich, warum die unabhängigen Vertriebe so manchem ein Dorn im Auge sind. //

so manchem ein Dorn im Auge sind. Es scheint, dass für einige das Wort Provision einfach eine „böse“ Bedeutung hat. In Wahrheit ist die Provision eine

gegenderte leistungsgerechte Vergütung, die Mann und Frau völlig ident betrifft. Nach den Transparen-

zanforderungen für den Kunden ist die Vergütung in einem wie bei uns angewandten Provisionsystem vollkommen gerecht und nachvollziehbar. Meiner Meinung nach ist das vorhandene Provisionsystem das einzig richtige Vergütungssystem hinsichtlich der geforderten Transparenz in der IDD-Richtlinie. Ich werde mich aber wie schon in den vergangenen Jahren auf allen Ebenen dafür einsetzen, dass sich an unserem Vergütungssystem nichts ändert.

Sie sind auch Leiter des Arbeitskreises Obleutekonferenz?

Berghammer: Auch das ist richtig. Der Arbeitskreis Obleutekonferenz ist dazu eingesetzt, um die

Es ist kein Hindernisgrund, es ist in manchen Situationen vielleicht etwas anstrengender, Diskussionen und Gespräche ausschließlich über Videochat zu führen.

„ Kommunikation zwischen den Fachgruppenobmännern und den Arbeitskreisleitern auf kurzem Wege aufrechtzuerhalten. Wenn es schnelle wichtige Entscheidungen gibt, die

von den Ländern mitgetragen werden müssen, dann wird dies in der Obleutekonferenz besprochen. Es hat sich in den letzten Jahren bewährt, nicht nur bei den Fachverbandssitzungen miteinander zu kommunizieren, sondern sich auch bei der Obleutekonferenz abzustimmen. Es ist ein gutes Instrument, um die Standesvertretung demokratisch zu gestalten. Es ist wichtig, die Meinung von jedem zu hören und sie in den Abstimmungsprozess einfließen zu lassen.

Erschwert die soziale Distanz die Kommunikation im Fachverband und auf Landesebene?

Berghammer: Es ist kein Hindernisgrund, es ist in manchen Situationen vielleicht etwas anstrengender, Diskussionen und Gespräche ausschließlich über Videochat zu führen. Die Gruppendynamik leidet manchmal darunter, aber es erzieht auch zu extremer Gesprächsdisziplin. Viele von den handelnden Personen kennen sich bereits seit über zwanzig Jahren und wir freuen uns, wenn es wieder erlaubt sein soll, dass wir uns persönlich austauschen können.

Im Bereich Aus- und Weiterbildung mangelt es auch an Präsenzveranstaltungen, wie sieht es mit der Weiterbildungsverpflichtung hier aus?

Berghammer: Wie schon im letzten Jahr haben wir auch heuer beim Bundesministerium die Anfrage gestellt, dass die zu erfüllende Weiterbildungsverpflichtung wieder als Online-Schulung zugelassen werden sollte. Die Bestätigung haben wir erhalten, daher ist es den Versicherungsmakler wieder möglich, solange es keine Präsenzschulungen gibt, ihre Weiterbildungsverpflichtung mittels Online-Schulungen zu erfüllen.

Der Fachverband hat bereits seit 2019 das Thema Courtagevereinbarungen auf der Agenda. Nach der Erstellung der Negativliste durch Mag. Freilinger haben aufgrund der Lockdown-Situation die Gespräche mit den betroffenen Versicherungsunternehmen erst in den letzten Monaten stattgefunden. Wie sehen Sie hier die Entwicklung?

Berghammer: Dazu muss man etwas in die Vergangenheit gehen. Die IDD-Richtlinien-Umsetzung haben einige Versicherungsunternehmen als Anlass genommen, überschießende und großteils für die Versicherungsmakler nachteilige Regelungen in ihren neuen Courtagevereinbarungen aufzunehmen. Wir wurden im Fachverband dazu mit zahlreichen Anfragen konfrontiert. Der Fachverband hat sich aufgrund der Situation damals entschlossen, Mustercourtagevereinbarungen in Zusammenarbeit mit Mag. Freilinger zu erstellen, und eine sogenannte Negativliste, um die besonders heiklen Punkte in den Courtagevereinbarungen zu evaluieren. Es waren viele Experten auch innerhalb des Fachverbandes mit der Thematik betraut. In vielen Gesprächen mit den Versicherungsunternehmen wurden die meisten negativen Punkte besprochen und verändert. Die Gespräche werden weitergehen und die Anstrengungen, auf Augenhöhe mit den Versicherungsunternehmen zu kommunizieren, haben sich gelohnt. Es ist aber wichtig zu betonen, dass es sich bei den zu behandelnden Themen in den Courtageverträgen nur um die Allgemeinen Geschäftsbedingungen und nicht um die Courtagesätze handelt. Jede Versicherungsmaklerin und jeder Versicherungsmakler muss seiner unternehmerischen Verantwortung folgen und seine Courtagesätze selbst verhandeln. Der Fachverband hat die Obliegenheit, sich um korrekte gesetzliche Vereinbarungen zu kümmern, aber es kann nicht sein, dass man erwartet, dass sich der Fachverband um individuelle Courtagesätze kümmert. Jeder Unternehmer muss Verträge, die er unterzeichnet, auch selbst kontrollieren. Wir werden im Mitgliederbereich auf der Fachverbandshomepage die erreichten Veränderungen in den Courtageverträgen kommunizieren.

Es ist aber wichtig zu betonen, dass es sich bei den zu behandelnden Themen in den Courtageverträgen nur um die Allgemeinen Geschäftsbedingungen und nicht um die Courtagesätze handelt.

Was wünschen Sie sich für das heurige Jahr?

Berghammer: Dass die Covid-19-Krise und die zu erwartende Wirtschaftskrise den Berufsstand nicht so stark treffen wird. Weiters wünsche ich mir, dass wir rasch wieder zu einer normalen Lebensweise zurückfinden können. Die soziale Distanz ist beruflich mit einigen Abstrichen möglich, im Privatleben jedoch sehr anstrengend.

Wir danken für das Gespräch.

M



BIS 20% SPAREN*



ROT IST UMWELTBEWUSST

SICHERHEITSSPECIALS FÜR KLIMAFREUNDLICHE AUTOS

- UmweltAktiv-Bonus für wenig CO₂-Ausstoß, Neuwagen sparen bis zu 20 % Haftpflichtprämie
- eKfz-Sicherheitspaket für Elektroautos
- Kaskovariante Elektroplus

GENERALI.AT/PARTNER

UNS GEHT'S UM SIE

* Gilt für Pkw/Kombi und Wohnmobile bis 3,5t Gesamtgewicht ab Erstzulassung 1.10.2020. Mit CO₂-Ausstoß bis 120 g/km 10 % Rabatt, CO₂-Ausstoß bis 100 g/km oder Antriebsart Elektro 20 %

**Der Sturm und das Sonnensegel
Eine Markise samt Motor und Stehern wird bei
einem Sturm beschädigt, der Schaden beträgt
fast 30.000 Euro. Es entsteht ein Streit um die
Deckung, die RSS wird angerufen und prüft den
Versicherungsvertrag.**

Die Antragstellerin hat bei der antragsgegnerischen Versicherung eine Gewerbebündelversicherung abgeschlossen, welche u.a. eine Sturmschadenversicherung für das Betriebsgebäude bzw. das Privatgebäude des Firmeninhabers zum Neuwert beinhaltet. Vereinbart sind u.a. die EABS 2015, welche auszugsweise lauten:

„1 Begriffsbestimmungen – Sachen

Die folgenden Begriffsbestimmungen dienen lediglich zur Definition und Zuordnung. Versicherungsschutz besteht ausschließlich für jene Sachen, die in der Polizze angeführt sind.

1.1 Gebäude (Betriebs-, Büro-, Lager-, Wohn-, Landwirtschafts- und sonstige Gebäude), das sind:

- Bauwerke im engeren Sinn mit allen Bauteilen und konstruktiven Bestandteilen, die -durch räumliche Umfriedung Menschen und/oder Sachen Schutz gegen äußere Einflüsse gewähren und -den Eintritt und längeren Aufenthalt von Menschen zulassen und -mit dem Boden fest verbunden und-von einiger zeitlicher Beständigkeit sind.
- Baubestandteile und Gebäudezubehör, die zusätzlich in das Bauwerk eingefügt und/oder mit diesem fest und langfristig verbunden sind.
- Haustechnische Anlagen und Adaptierungen, sofern sie sich im Eigentum des Gebäudeeigentümers befinden und soweit der Gebäudeeigentümer für die Wiederherstellung nachweislich aufzukommen hat und im Gebäudeneuwert enthalten sind.

Nicht als Gebäude oder Gebäudebestandteile zählen:

Außenanlagen freistehend auf dem Versicherungsgrundstück (Firmenschilder, Antennenanlagen, Fahnenstangen, Beleuchtungsanlagen, Taubengitter und Taubenschutznetze, Werbeanlagen, Anschlusskasten und befestigte Flächen wie Asphalt, verlegte Platten, betonierte Flächen);

Markisen, Sonnensegel, Schirme im Freien;(…)“

Bei einem Sturm wurde ein Sonnensegel samt Motor und Befestigungen beschädigt, die Reparatur beläuft sich laut Kostenvoranschlag auf brutto 29.718,48 Euro.

Die Versicherung lehnte die Deckung des Schadens ab. Beim Begriff des Sonnensegels handle es sich um die komplette Konstruktion des Sonnensegels samt Stoff, Stehern, Seilzügen und Motoren. Das Sonnensegel könne im Rahmen der Hausratsversicherung mittels einer eigenen Klausel mitversichert werden, bei der im ersten Jahr der Neuwert und dann jedes weitere Jahr 20 Prozent weniger ersetzt werde, bis ab dem fünften Jahr 20 Prozent des Neuwertes bezahlt werde. Einzig: Diese Klausel war im betreffenden Vertrag nicht vereinbart worden.

Der Versicherungsnehmer und sein Versicherungsmakler beriefen sich in ihrem Schlichtungsantrag darauf, dass das Sonnensegel über 4 Säulen, die an der Fassade des Gebäudes befestigt sind, mit dem Gebäude verbunden sei. Die Säulen seien nach den EABS 2015 mitversicherte Baubestandteile.

Der Versicherer nahm am Schlichtungsverfahren nicht teil.

Die Schlichtungskommission verwies auf die ständige Rechtsprechung zu Versicherungsbedingungen: Diese seien so auszulegen, wie sie sich einem durchschnittlichen Angehörigen aus dem angesprochenen Adressatenkreis erschließen. Ihre Klauseln



seien, wenn sie nicht auch Gegenstand und Ergebnis von Vertragsverhandlungen waren, objektiv unter Beschränkung auf den Wortlaut auszulegen (vgl. RSO050063), wobei Unklarheiten zu Lasten des Versicherers gehen. Zu berücksichtigen sei in allen Fällen der einem objektiven Betrachter erkennbare Zweck einer Bestimmung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Sie begründete weiters:

Wendet man diese Kriterien der Rechtsprechung auf den der Empfehlung zugrunde zu legenden Sach-

verhalt an, dann ist der Antragstellerin zuzustimmen, dass die an der Fassade befestigten Stützen die Definition des Baubestandteils erfüllen, weil

Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)



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

sie – nach den Behauptungen der Antragstellerin, von denen auszugehen ist – fest mit dem Gebäude verbunden sind. Der Argumentation der antragsgegnerischen Versicherung, wonach die konstruktiven Bestandteile des Sonnensegels gemäß Klausel 10PA0340 gesondert zu versichern wären, ist entgegenzuhalten, dass es hier allein um die Auslegung der AVB zur Gewerbebündelversicherung geht und keine Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Antragstellerin die Klausel 10PA0340 zur Hausrats-

versicherung bekannt war, geschweige denn, dass sie auf das Erfordernis oder die Möglichkeit der Mitversicherung der Gesamtkonstruktion des Sonnenschutzes nach der zitierten Klausel hingewiesen wurde. Diese Klausel kann daher für die Auslegung der hier zu beurteilenden Versicherungsbedingungen nicht herangezogen werden.

Hinsichtlich des Motors ist festzuhalten, dass dieser im Zweifel mangels einer Bestimmung, die den Motor dem Sonnensegel zuordnet, als „haustechnische Anlage“ als versichert gilt und somit lediglich der Textilteil des Sonnensegels selbst samt dem auf seine Montage entfallenden Anteil der Arbeitskosten nicht versichert ist.

Für diese Auslegung spricht auch, dass der durchschnittlich verständige Versicherungsnehmer den unter „Nicht als Gebäude oder Gebäudebestandteile zählen: ...“ enthaltenen Begriff „Sonnensegel“ zumindest im Zweifel im Sinn der Definition in verschiedenen Wörterbüchern verstehen kann, nämlich als das Stoffdach und nicht als Gesamtkonstruktion (vgl. Duden: „Aufgespanntes Schutzdach aus Segeltuch zum Schutz gegen Sonne; Deutsches Wörterbuch der Gegenwartssprache: „Stoffdach, welches aufgespannt gegen Sonnenstrahlen schützt“).

Die Schlichtungskommission empfahl im Ergebnis dem Versicherer die Deckung der Kosten für die Wiederherstellung der Steher und Motoren, nicht aber des Sonnensegels selbst. Die diesbezüglichen Kostenanteile waren den Unterlagen nicht zu entnehmen. **M**

INVESTITION IN INSURTECH-SZENE

Vienna Insurance Group (VIG)

Gemeinsam mit drei anderen Investoren hat die Vienna Insurance Group den InsurTech-Fonds VENPACE etabliert. Dessen Ziel ist die Suche, finanzielle Unterstützung und Nutzung von jungen, international tätigen Technologieunternehmen. Der Schwerpunkt wird auf InsurTechs gelegt. Zu den Investoren und Gründern von VENPACE gehören neben der VIG die IDEAL Versicherungsgruppe, die Provinzial Rheinland Versicherung AG und die PrismaLife AG.

„Wir wollen die wachsende InsurTech-Szene mit ihren innovativen Ideen für unseren weiteren Ausbau von digitalen Produkt- und Serviceleistungen nutzen. Wir investieren bewusst in einer frühzeitigen

Phase in zukunftsorientierte Start-ups, um daraus mittelfristig Erträge, unter gleichzeitiger Verteilung der Risiken auf mehrere Investoren, zu generieren“, erklärt Generaldirektorin Elisabeth Stadler. Ziel der neu gegründeten Gesellschaft ist, nach international tätigen Start-ups zu suchen, die sich mit vorgegebenen Themenfeldern beschäftigen. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, VENPACE im Rahmen von Corporate Venturing zu nutzen, um Ideen mit dafür eigens gegründeten Start-ups zu realisieren. Im ersten Schritt wird der Fokus auf die Lebensversicherung und die digitalen Berührungspunkte mit den Kunden gelegt. Weitere Suchkriterien sind Vertrieb und Marketing, neue Geschäftsmodelle für Mobilität und Wohnen sowie innovative Versicherungsmodelle. Die Mindestinvestition der vier Gesellschafter beläuft sich auf eine Million Euro in den nächsten fünf Jahren. **M**

OMDS 3.0 – EIN THEMA, DAS UNS NOCH LANGE BEGLEITEN WIRD!

Groß war die Aufregung unter den österreichischen Versicherungsunternehmen, Maklern und Softwareerzeugern – eine Normierungsinitiative aus Deutschland, BiPRO, wollte in Österreich Fuß fassen. Rasch wurde unter der Ägide des österreichischen Versicherungsverbandes eine „Gegeninitiative“, finanziert von österreichischen Versicherungsunternehmen, ins Leben gerufen. Mittlerweile ist aus der ursprünglichen Konkurrenz eine Koexistenz geworden. Jeder Versicherer kann sich entscheiden, entweder der einen oder der anderen oder beiden Initiativen ganz oder teilweise zu folgen. Die Entwicklung der österreichischen Normen geht zügig voran, deren Umsetzung könnte jedoch durchaus rascher erfolgen.

von Mag. Sigrid Hofmann

Wir haben uns bei einigen Versicherungsunternehmen und Maklervereinigungen umgehört, um einerseits einen Überblick über den Stand der Dinge und mögliche Zukunftspläne zu erhalten und andererseits bereits gewonnene Erfahrungen im Umgang mit OMDS 3.0 zu sammeln. An der Befragung nahmen neben den großen Versicherern Generali Versicherung, UNIQA Versicherung und Wiener

DI Dr. Jürgen Hartinger,
Vorstandsdirektor der Kärntner
Landesversicherung



Städtische Versicherung/Donau Versicherung die Landesversicherungen aus Kärnten und Vorarlberg sowie der Versicherungsprovider ARISECUR und die Maklervereinigung IGV Austria teil. Was wir erfahren haben:

Umsetzung und Zukunftspläne

Alle Befragten sehen in der Anwendung der OMDS-

3.0-Normen große Vorteile und haben mehr oder weniger bereits umgesetzt oder sind gerade dabei. Alle planen, entsprechend ihren Geschäftsmodellen, einen weiteren Ausbau. Es gibt jedoch auch Kritik von Maklerseite, namentlich von IGV und ARISECUR, welche man wahrscheinlich auch von umsetzenden Softwarebetrieben hören könnte, würde man diese befragen.

Die Landesversicherer aus Vorarlberg und Kärnten

Wenn wir ganz im Westen beginnen, sticht das Projekt der Vorarlberger Landesversicherung hervor. In mehreren Phasen setzt die Vorarlberger die OMDS-Schnittstelle für Kfz-Anträge um. Das Besondere, die einheitliche Schnittstelle soll nicht nur als Vertriebsanwendung für Makler, sondern auch für den

angestellten Außendienst implementiert werden. Die Umsetzung der Normen für die Schadenmeldung und weitere Spartenormen sowie, wenn veröffentlicht, die Norm für die Konvertierung sind Vorhaben in der Zukunft.

Und auch die Kärntner Landesversicherung hat sich entschlossen, den Ausbau ihrer digitalen Vertriebsanwendungen unter Zugrundelegung der OMDS-3.0 - Normen zukunftssicher zu gestalten. Zusammen mit der IGV Austria wurde die Kfz-Schnittstelle implementiert.

„Erwarten eine Beschleunigung der Verwaltungsprozesse“

DI Dr. Jürgen Hartinger, Vorstandsdirektor der Kärntner Landesversicherung, erwartet sich durch diese Maßnahmen eine deutliche Beschleunigung der Verwaltungsprozesse, verbesserte Datenqualität und reduzierte Kosten bei Tarifanpassungen und eine kosteneffiziente Anbindung weiterer Partner. Für den Vertriebspartner bedeutet OMDS 3.0 geringere Implementierungskosten für deren Offert-Systeme sowie schnellere Polizzierung und dadurch gesteigerte Servicequalität. Die Einführung des Kfz-Antrags gemeinsam mit der IGV Austria wurde als Pilotprojekt aufgesetzt, um auf dieser Basis weiteren Partnern die Anbindung schnell und effizient

zu ermöglichen. Weitere Antragsnormen und die genormte Schadenmeldung stehen am Plan.

Und wie sehen die großen Versicherungsunternehmen Einsatz, Entstehungsprozess und zukünftige Entwicklungen?

Die Generali war eines der ersten umsetzenden Unternehmen unter den Versicherern und ist bis heute

Günther Gustavik, Leiter Verkaufssysteme und Prozesse, Unabhängige Vertriebe der Generali Versicherung AG



einer der engagiertesten Beteiligten im Normierungsprozess. So hat die Generali ihre eigenen Erfahrungen ebenso wie die ihrer Vertriebspartner aus der Generali-Connect-Schnittstelle mit der Arbeitsgruppe im Versicherungsverband geteilt. Günther Gustavik, Leiter Verkaufssysteme und Prozesse, Unabhängige Vertriebe der Generali Versicherung AG, prognostiziert OMDS 3.0 auch in Zukunft positive

Aussichten. Er lobt die ausgezeichnete Zusammenarbeit zwischen Maklern, Softwareunternehmen und Versicherungen unter der Ägide des Versicherungsverbandes.

„Für alle Beteiligten herrscht eine Win-win-Situation“

Für alle Beteiligten ergebe sich eine Win-win-Situation, wobei Versicherungsmakler und -gesellschaften über eine zukunftssträchtige Technologie verfügen, die den gewachsenen Ansprüchen und Erwartungen der Kunden entsprechen. Einheitliche Schnittstellen, anwendungsfreundliche Oberflächen, durchgängige einstufige Prozesse von der Prämienberechnung bis zur Polizzierung sowie die ständige Verfügbarkeit der aktuellen Verkaufstarife bieten allen Maklern einen Mehrwert, der sich unmittelbar in einer höheren Effizienz auswirke. Die Generali hat bereits nahezu alle veröffentlichten Normen umgesetzt und plant im nächsten Schritt die Konvertierung und die Antragsabwicklung in der Krankenversicherung. Diese Normen stehen allerdings erst vor Ihrer Veröffentlichung.

Die UNIQA arbeitet derzeit an der Realisierung der

UNIQA Insurance Plattform (UIP) mit modularer Produktarchitektur, welche den Weg zur standardisierten Abwicklung von teils individuellen Produkten und Prozessen ebnen soll.

„OMDS 3.0 als Antwort auf neue Anforderungen.“

Damit soll eine Antwort auf die durch Digitalisierung, Maklerpools, Portale und Plattformen und die Etablierung von jungen dynamischen InsurTechs entstandenen neuen Anforderungen gefunden werden. OMDS 3.0 ist dabei Bestandteil der technologischen Transmission. Obwohl die Umsetzungen der OMDS-3.0-Normen strategisch und operativ herausfordernd sind, profitiert das umsetzende Unternehmen. Der Gewinn durch OMDS 3.0 für die Branche überwiegt den Aufwand.

„Praxisorientierter Ansatz“

Gelobt wird der praxisorientierte Ansatz, dass eine Norm, erst nach dem zwei Implementierungspartner den Normentwurf zum Einsatz gebracht haben, final veröffentlicht wird. Die UNIQA erntet von ihren Vertriebspartnern positives Feedback, da diese die innovativen Möglichkeiten, einfach und schnell mit Versicherungen zu interagieren, besonders schätzen. Auch in diesem Unternehmen wird die Normierungsinitiative OMDS 3.0 als Win-win-Situation gesehen. „Schlanke Prozesse, rasche und fehlerfreie Verarbeitung und einheitliche Authentifizierungsprozesse machen den Einsatz von OMDS 3.0 attraktiv für beide Seiten“, so Franz Lehner, Leiter Maklervertrieb Österreich.

Franz Lehner, Leiter Maklervertrieb UNIQA Österreich



Die beiden Unternehmen Wiener Städtische und Donau sehen sich derzeit von den parallel stattfindenden Einführungen einer Vielzahl von neuen Systemen, welche die gesamte Wertschöpfungskette vom Abschluss des Neugeschäfts bis zu den Bestandsführungssystemen umfassen, gefordert. Dennoch wird bereits an der Umsetzung der OMDS-3.0-Norm für Berechnung, Offert und Antrag in der Haushalt- und Eigenheimversicherung gearbeitet.

„Einsatz noch in diesem Jahr“

Der Einsatz solle noch in diesem Frühjahr erfolgen. Der Fokus in den nächsten Monaten solle auf dem breiten Einsatz mit möglichst vielen Partnern gelegt werden. Zeitgleich wird auch an der Realisierung der normierten Kfz-Schnittstelle gearbeitet. Um ein weites Feld an Anwendern zu erschließen, ist es das Anliegen der Unternehmen, neben der Anbindung großer Maklerzusammenschlüsse mit eigener Software, die Produzenten von Maklersoftware ins Boot zu holen. Rasche Polizzierung, einheitliche und vereinfachte Prozesse sowie die Vermeidung von Doppeleingaben werden von den Unternehmen als besondere Assets genannt.

Aus der Sicht eines Versicherungsproviders

Der Versicherungsprovider ARISECUR gab nicht nur umfangreich Auskunft, sondern liefert Verbesserungsvorschläge und übte konstruktive Kritik.

„Alle Digitalisierungsbemühungen sind willkommen.“

ARISECUR begrüße alle Digitalisierungs- und Normierungsinitiativen und setze als technischer Provider alle zur Verfügung stehenden Schnittstellen – ob normiert oder proprietär – um, so Mag. DI Philipp Dorfmeister Leiter der IT & Betriebsorganisation ARISECUR

Mag. DI Philipp
Dorfmeister Leiter der IT &
Betriebsorganisation ARISECUR



ARISECUR hat bereits eine Reihe von definierten Standards umgesetzt. Neben allen in der ersten Phase des Gestehungsprozesses definierten sogenannten „Quick Wins“ die Antragsübermittlung für Privatfahrzeuge sowie für die Sparten Eigenheim und Haushalt und die Schadenmeldung. Geplant ist die Anbindung an weitere Gesellschaften mit der Kfz-Antragschnittstelle sowie die Implementierung der Unfall-Antragsnorm nach deren unmittelbar bevorstehenden Veröffentlichung.

„Noch zu wenige Unternehmen setzen OMDS 3.0 um.“

Man bedauere, dass nur ein einziges Versicherungsunternehmen alle veröffentlichten Normen bereits umgesetzt habe.

„Die Generali ist die einzige Gesellschaft, welche die veröffentlichten Normen umgesetzt hat und diese auch zur Verfügung stellt. Andere Gesellschaften sind entweder noch in der Planungs- oder Evaluierungsphase, in Digitalisierungsprojekten mit Pilotpartnern oder aber in vorbereitenden infrastrukturellen IT-Projekten“, so Dorfmeister.

„Verbesserungswünsche“

Und wie sieht es mit der Anwendbarkeit der Normen aus? ARISECUR moniert, dass für den Vermittler hausinterne Prozesse mit den sehr stark aus Gesellschaftersicht modellierten Normen nur schwer in Einklang gebracht werden können. Das betreffe nicht den Prozess der Antragsübermittlung!

Weiter wird beanstandet, dass es derzeit nicht möglich sei, nur anhand von umfassenden Dokumentationen Schnittstellenumsetzungen selbständig zu bewerkstelligen.

Derzeit werden Consumer, einer nach dem anderen, in langwierigen Integrationsprojekten angebunden.

Als verbesserungswürdig, werde auch der Umstand angeführt, dass sich die Normierungen teilweise zu sehr an den individuellen Portallösungen der Gesellschaften orientieren. Was für eine Mensch-Maschine-Kommunikation, wie die Antragsdatenschnittstellen darstellen, opportun sei, passe nicht für Teilprozesse, die beim Vermittler Folgeprozesse auslösen. „Unserer Ansicht nach benötigen die Normierungen ganz grundsätzlich abstrakte Modellierungen von realitätsnahen Gesamtprozessen im Zusammenspiel zwischen Gesellschaften und Vermittlern“, so Dorfmeister.

Als verbesserungswürdig, werde auch der Umstand angeführt, dass sich die Normierungen teilweise zu sehr an den individuellen Portallösungen der Gesellschaften orientieren. Was für eine Mensch-Maschine-Kommunikation, wie die Antragsdatenschnittstellen darstellen, opportun sei, passe nicht für Teilprozesse, die beim Vermittler Folgeprozesse auslösen. „Unserer Ansicht nach benötigen die Normierungen ganz grundsätzlich abstrakte Modellierungen von realitätsnahen Gesamtprozessen im Zusammenspiel zwischen Gesellschaften und Vermittlern“, so Dorfmeister.

Aus dem Blickwinkel einer Maklervereinigung

Die IGV Austria stellt ihren Mitgliedsbetrieben eine eigens entwickelte Softwarelösung den „IGV-Mana-

Christian Hofbauer, IT-
Projektleiter IGV Austria



ger“ zur Verfügung. Über den IGV-Manager werden für den BOA-Prozess (Berechnung, Offert, Antrag) in nahezu allen Massensparten normierte Schnittstellenlösungen angeboten. Dies bedeutet, dass bereits 80 Prozent der produktgebenden Unternehmen via OMDS-3.0-Schnittstellen an das IGV-System angebunden sind. Die Akzeptanz und die Zufriedenheit der Mitglieder mit dem System sind hoch. Durch die Corona-Pandemie wurden viele Digitalisierungsvorhaben der Partnerunternehmen beschleunigt. In vielen Bereichen ist aus einem Wollen ein Tun geworden und die Zusammenarbeit läuft gut. Die IGV ist in der Lage, abseits des OMDS-3.0-

Standards, mit allen Standards und Schnittstellen umzugehen. Es läuft jedoch nicht immer ganz rund, was jedoch durch Flexibilität und Professionalität von Seiten der IGV ausgeglichen werden kann.

„Wir stellen leider fest, dass vereinzelt vom Standard abgewichen wird und somit die Struktur – gerade bei den Produkteigenschaften – einer eigenen Logik folgt“, so Christian Hofbauer, IT-Projektleiter IGV Austria.

Die Bereitschaft zur Umsetzung von OMDS-3-Normen und -Prozessen wird in Zukunft ein wesentliches Entscheidungskriterium bei der Auswahl der Versicherungspartner sein. **M**

„MEINE GENERALI“-APP

Generali Versicherung AG

Die Generali Versicherung erweitert ihr Leistungsangebot im Bereich Gesundheit und

baut mit dem Online-Hausarztgespräch ihr Service im Bereich Telemedizin aus. Ab sofort können alle Kunden über die „Meine Generali“-App einen „drd doctors online“-Hausarzt per Videotelefonie konsultieren.

Dr. Martin Sturzlbaum, Generali Chief Insurance Officer Leben/Kranken, erklärt: „Als Lifetime -Partner unserer Kunden möchten wir im akuten Krankheitsfall einen raschen und einfachen Zugang zu einem persönlichen Ansprechpartner bieten. Gemeinsam mit unserem Partner drd doctors online haben wir dazu die passende Lösung für ein Hausarztgespräch gefunden – bequem von daheim aus, ohne Ansteckungsgefahr und Terminvereinbarung.“ Nach einmaliger Registrierung per verschlüsselter Videoschaltung kann man sich ärztlich beraten lassen. Eine Terminvereinbarung ist nicht erforderlich – man wird innerhalb von Minuten verbunden. Neben der ärztlichen Hilfe umfasst das Angebot Sofortrezepte, Facharztüberweisungen und – je nach gültiger gesetzlicher Regelung – auch Krankmeldungen. Eine verschlüsselte digitale Patientenakte zur einfachen Verwaltung aller medizinischen Dokumente ist am Handy jederzeit abrufbar. Die Online-Sprechstunden finden derzeit Montag bis Freitag – auch an Feiertagen – von 9 bis 17 Uhr statt. Das drd-Hausarztgespräch ist keine

Leistung aus einem Versicherungsvertrag, sondern ein für alle Generali-Kunden vergünstigtes Angebot von drd doctors online. Der Vorzugspreis beträgt 43,99 Euro pro Konsultation anstelle des Normaltarifs von 49,99 Euro. Die Bezahlung der Arztleistung an drd doctors online erfolgt über die im App Store eingerichtete Zahlungsmethode. Für Kunden mit einer Privatarztversicherung bezahlt die Generali bei entsprechender Deckung die anteiligen Kosten nach dem Einreichen bei der Sozialversicherung und erfolgter Rückvergütung. **M**



Dr. Martin Sturzlbaum



QUALITÄTSSTANDARDS

HDI Lebensversicherung AG

Die HDI Lebensversicherung AG setzt mit der fondsgebundenen Rentenversicherung TwoTrust Invest neue Qualitätsstandards am österreichischen Vorsorgemarkt. Als modernes Instrument zur ZEITWERTSicherung bietet der neue TwoTrust Invest sowohl prämienseitig als auch bei der Entnahme größtmögliche Flexibilität: So beträgt die monatliche Mindestprämie 30 Euro und pro Jahr können zwischen 200 Euro und 40.000 Euro zugezahlt werden. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit zur Prämienerrhöhung – bis zu einem maximalen Gesamtbetrag von 12.000 Euro pro Jahr. „Bei finanziellen Engpässen kann die Prämienleistung ausgesetzt und zu einem späteren Zeitpunkt wieder aufgenommen werden“, so der Leiter Michael Miskarik. Hinzu kommt der Steuervorteil einer fondsgebun-

denen Lebensversicherung. Während Kapitalerträge aus Aktien, Anleihen oder Investmentfonds im Rahmen einer Direktveranlagung mit 27,5 Prozent besteuert werden, fällt bei einer fondsgebundenen Lebensversicherung lediglich die Versicherungssteuer in Höhe von vier Prozent auf die laufende Prämie an. Insgesamt stehen im TwoTrust Invest rund 80 qualitätsgeprüfte Investmentfonds und 21 ETFs renommierter Fondsgesellschaften sowie sechs aktiv gemanagte Portfolios zur Auswahl – darunter befinden sich rund 30 nachhaltige Investmentmöglichkeiten. **M**



Michael Miskarik

HETEROGENE ERHOLUNG DER WIRTSCHAFT

Coface, Niederlassung Austria

Die Erholung der Weltwirtschaft erfolgt in einzelnen Ländern und Branchen heterogen. Zu diesem Ergebnis kommen die Ökonomen des Kreditversicherers Coface in ihrer neuesten vierteljährlichen Länder- und Branchenbewertung. Ein Jahr nach dem Beginn der Covid-19-Pandemie und der größten globalen Rezession seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs, schätzt Coface, dass das weltweite Wachstum im Jahr 2021 durchschnittlich +4,3 Prozent erreichen wird. Der Welthandel wird um +6,7 Prozent wachsen. Im Jahr 2020 schrumpfte der Welthandel, im Vergleich dazu, um 5,2 Prozent. Bei diesen Berechnungen wird angenommen, dass die großen Volkswirtschaften bis zum Sommer 2021 mindestens 60 Prozent ihrer Bevölkerung impfen können. Die daraus resultierende Herdenimmunität würde das Ende der „Stop & Go“-Zyklen markieren, die schädlich für die wirtschaftliche Aktivität sind. Aktuell liegt die Wachstumsprognose für Österreich bei -7 Prozent für 2020 und 4 Prozent für 2021. 2020 kam es zu einem Rückgang der Insolvenzeröffnungszahlen von knapp 40 Prozent. Diese Zahlen stehen im

Gegensatz zum zuvor prognostizierten Trend. Auch für 2021 rechnen die Coface-Experten mit einer ähnlichen Entwicklung. Denn bereits jetzt ist klar, dass in vielen Staaten die Maßnahmen bis weit ins Jahr 2021 laufen.

„Der Blick auf die Realität bleibt also weiterhin so lange verschleiert, wie der Patient Wirtschaft am Tropf der staatlichen Maßnahmen hängt“, so Dagmar Koch, Country Managerin. Eine Insolvenzprognose für das laufende Jahr wird es daher nicht geben. In Österreich ist von den 23 Verbesserungen der Brancheneinschätzungen in diesem Quartal fast die Hälfte auf den Automobilsektor zurückzuführen, dessen Wachstum in der zweiten Häl-

Dagmar Koch



te des Jahres 2020 positiv überrascht hat, gefolgt von der Bauwirtschaft und Chemie.

„Die wirtschaftlichen Grundvoraussetzungen wie Arbeiter, Maschinen und sogar Kapital sind vorhanden. Sie werden nur aufgrund der Lockdown-Maßnahmen gehemmt. Sobald sich die Situation entspannt, sehen wir sofort eine starke Erholung. Das war bereits im 3. Quartal 2020 in fast allen europäischen Ländern der Fall. Die europäische Wirtschaft muss nicht wie-

deraufgebaut werden, sondern hat nur eine Pause gemacht“, gibt Koch einen optimistischen Ausblick und empfiehlt: „Das Beste, was man tun kann, ist eine schnelle und flächendeckende Impfkampagne. Dies muss europaweit funktionieren. Es ist sehr wichtig, dass die Länder innerhalb und außerhalb der EU ihre Beschränkungen aufheben können, denn die Länder sind wirtschaftlich zu sehr miteinander verbunden, um sie zu trennen.“ **M**

ONLINE-FONDSPORTAL

Nürnberger Versicherung AG

Die Fondszusammenstellung in der NÜRNBERGER Fondsgebundenen Lebensversicherung online durchzuführen, ist ein Werkzeug, das von Kunden und Vertriebspartnern immer stärker genutzt wird.

„Wir freuen uns, dass dieser digitale Service von unseren Kunden so gut angenommen wird. Besonders stark war die Entwicklung im Corona-Jahr 2020, wo die Zugriffe gegenüber dem Jahr davor um 133 Prozent gestiegen sind“, so Vorstand Mag. Erwin Mollhuber.

Die Abwicklung des Fondswechsels ist sehr einfach. Nach vorheriger Autorisierung hat der Kunde

Die Fondszusammenstellung in der NÜRNBERGER Fondsgebundenen Lebensversicherung

Zugriff auf seine bestehenden Investmentfonds mit der Darstellung seiner Fondsanteile und der Aufteilung seiner laufenden Prämie. Er kann daraufhin einzelne Fonds teilweise oder komplett verkaufen und in neue

Fonds investieren bzw. die laufende Prämie neu festlegen. Durch die Freigabe aller Änderungen mittels Mobile-TAN durch den Kunden ist ein hohes Maß an Sicherheit und Transparenz gewährleistet. **M**



Mag. Erwin Mollhuber

NUTZUNG VON BLOCKCHAIN

Wiener Städtische Versicherung AG

Das Firmengeschäft der Wiener Städtischen stellt in der Transportversicherung jährlich bis zu 3.000 Versicherungszertifikate aus.

Durch den Einsatz der Blockchain-Technologie können Kunden diese künftig selbst erstellen. Jeder Kunde verfügt über ein eigenes Nutzerprofil, das – je nach bestehendem Vertrag – gewissen Parametern unterliegt.

Diese Parameter entscheiden darüber, für welche Transporte Zertifikate vom Versicherungsnehmer eigenständig erstellt werden können. Um ein Zertifikat zu erhalten, gibt der Kunde die Eckdaten des Transportes, wie die Route, das Transportmittel oder den Warenwert, auf der Plattform ein. Entsprechen diese

Details dem Versicherungsvertrag, kann der Kunde das Dokument downloaden und ausdrucken. Abgewickelt wird das Geschäft über eine eigens geschaffene Plattform, die vom Schweizer Start-up Versicherix erstellt wurde. Entsprechen Transporte aus diversen Gründen nicht dem zugrundeliegenden Versicherungsvertrag, kann der Vorgang über die Plattform vorerst nicht abgeschlossen werden.

In diesem Fall wird ein Underwriter verständigt, der nach individueller Prüfung das Zertifikat genehmigen oder ablehnen kann. Dadurch wird sichergestellt, dass keine Zertifikate ausgestellt werden können, die vertraglich nicht gedeckt sind. Seit April erstellen die ersten Kunden ihre Zertifikate selbstständig über die Plattform. Eine flächendeckende Ausrollung für alle Kunden, welche die Plattform nützen möchten, erfolgt noch im Laufe des Jahres. **M**

BETRIEBSUNTERBRECHUNGSVERSICHERUNG

Vor einem Jahr hatten wir Josef Brindlinger, MLS, Geschäftsführer der Brindlinger Versicherungsmakler GmbH zum Thema Seuchen-BU interviewt. Nunmehr gibt es eine erste höchstgerichtliche Entscheidung, die besagt, dass für die Betretungsverbote nach dem COVID-19-Gesetz keine Deckung aus der Betriebsunterbrechungsversicherung besteht.

Hier das Urteil im Klartext: (OGH/7Ob 214/20a) Nach dem vereinbarten Baustein „Betriebs-schließung infolge Seuchengefahr aufgrund des Epidemiegesetzes“ (F 472) besteht Deckung bei einer Betriebs-schließung aufgrund des Epidemiegesetzes. Kein Versicherungsschutz besteht jedoch bei einem Betretungsverbot nach dem COVID-19-Maßnahmengesetz. Der Kläger betreibt ein Hotel. Dem mit dem beklagten Versicherer abgeschlossenen Betriebsunterbrechungsversicherungsvertrag liegen die Allgemeinen Bedingungen für die Versicherung gegen die Folgen einer Betriebsschließung infolge Seuchengefahr, Betrieb und Planen – Fassung 10/2011 (F472) zugrunde. Der Versicherer gewährt Deckung für den Fall, dass aufgrund des Epidemiegesetzes in der letztgültigen Fassung der im Antrag bezeichnete Betrieb von der zuständigen Behörde zur Verhinderung der Verbreitung von Seuchen geschlossen wird. Die Jahresprämie betrug 80,84 Euro. Aufgrund der behördlichen Schließung des Hotels des Klägers vom 16. 3. 2020 bis 27. 3. 2020 auf der Grundlage des Epidemiegesetzes zahlte die Beklagte 40.000 Euro.

Was sagen Sie zu dem Urteil?

Brindlinger: Im Endeffekt hat sich meine seinerzeitige Einschätzung vollinhaltlich bestätigt. Nach den

Im Endeffekt hat sich meine seinerzeitige Einschätzung vollinhaltlich bestätigt.

ersten beiden Instanzen hat das ja noch etwas anders ausgesehen. Es hätte mich schon sehr verwundert, wenn der OGH das einfach so

durchgewunken hätte. In Anbetracht der wirtschaftlichen Dimension und der Tragweite dieser Pandemie, wäre das für jedes Versicherungsunternehmen

Gegenstand des Prozesses ist die vom Kläger von der Beklagten begehrte Versicherungsleistung für den Zeitraum danach, vom 28. 3. 2020 bis 13. 4. 2020. In dieser Zeit war ein behördliches Betretungsverbot von Beherbergungsbetrieben für Touristen auf der Grundlage des COVID-19-Maßnahmengesetzes angeordnet, weshalb der Kläger seinen Betrieb schloss. Die Vorinstanzen gaben dem Klagebehren statt.

Der Oberste Gerichtshof gab dem Rechtsmittel der Beklagten Folge und wies das Klagebegehren ab.

Nach den Versicherungsbedingungen sind behördliche Betriebsschließungen nach dem Epidemiegesetz gedeckt. Ein Betretungsverbot nach dem COVID-19-Maßnahmengesetz ist schon begrifflich etwas anderes als eine nach den Versicherungsbedingungen erforderliche Betriebsschließung nach dem Epidemiegesetz. Eine Schließung des Betriebs muss zu einem gänzlichen Betriebsstillstand führen, während bei einem Betretungsverbot weiterhin die (teilweise) Aufrechterhaltung des Betriebs möglich ist.

Durch das Betretungsverbot nach dem COVID-19-Maßnahmengesetz trat weiters eine Änderung in Bezug auf Entschädigungen durch die öffentliche Hand ein. Damit wurde das Risiko für den Versicherer sowohl in qualitativer als auch quantitativer Hinsicht verändert, sodass für den Zeitraum, in dem das Betretungsverbot angeordnet war, keine Versicherungsdeckung im Rahmen der vereinbarten Seuchen-Betriebsunterbrechungsversicherung besteht.

der Todesstoß und die Pandemie war auch nie Thema in der Beratung. Es ist auch eine Bestätigung dafür, dass die ausverhandelten Vergleichslösungen mit den Versicherern sowie die Empfehlung an unsere Kunden, diese Angebote anzunehmen, vollkommen richtig war.

Man darf ja auch nicht vergessen, dass die Entschädigungsangebote der Versicherer unabhängig von der Entschädigungsleistung nach dem Epidemiegesetz geflossen sind. Auch hier hat OGH klar festgestellt, dass die Entschädigungsansprüche gegen den Bund auf den Versicherer übergehen. Mittlerweile gibt es viele Kunden, die die Entschädigungsleistungen gemäß dem Epidemiegesetz vom Bund (nach einem Jahr!) erhalten haben und die freuen sich jetzt umso mehr.



Wieviele Ihrer Kunden haben die Vergleichsangebote der Versicherer angenommen?

Brindlinger: Mehr als 95 Prozent unserer Kunden haben die Angebote angenommen und können nun auch den Wert dieser Vergleichslösung viel besser einschätzen. Eine einzige Kundin hat Klage eingereicht, jetzt bekommt sie zwar eine Entschädigung für die Dauer der Schließung nach dem Epidemiegesetz, den Anspruch gegen den Bund muss sie aber abtreten. Und die Kosten des Verfahrens fallen jetzt auch noch an.

Waren Ihre Kunden anwaltlich vertreten?

Brindlinger: Natürlich haben sich einige Kunden anwaltlich beraten lassen. Man muss auch klar sagen, dass der überwiegende Teil der Rechtsanwälte die Problematik erkannt hat und den Kunden ebenfalls nahegelegt hat, die nachgebesserten Angebote der Versicherer anzunehmen.

Verstörend war aber das aggressive Auftreten von ein paar wenigen Anwälten, die enorm Öl ins Feuer gegossen haben. Speziell eine Anwaltskanzlei aus dem Westen ist richtig aggressiv in der Werbung aufgetre-

ten. Es hat sogar Fälle in meinem Klientel gegeben, die direkt von dieser Kanzlei telefonisch kontaktiert und zur Klage animiert wurden. Bei einem derartigen Verhalten gibt es am Ende nur einen Gewinner und das ist der Anwalt, weil der kassiert sein Honorar immer.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

Brindlinger: Dass irgendwann wieder Normalität einkehren wird. Und dann hoffe ich, dass es auch wieder gelingen wird, sinnvolle Deckungen für die Seuchen-BU gemeinsam mit den Versicherern zu kreieren. Das was aktuell von Versicherer-Seite angeboten wird, geht völlig am eigentlichen Bedarf vorbei. Ich denke durch dieses Urteil kommt nun wieder Bewegung in dieses Thema.

Ich denke durch dieses Urteil kommt nun wieder Bewegung in dieses Thema. //

Wir danken für das Gespräch.

M

WIE MACH ICH'S RICHTIG?

Im Gegensatz zum gerichtlichen Strafrecht haben die meisten Menschen in Österreich zumindest einmal im Leben mit dem Verwaltungsstrafrecht zu tun: etwa, wenn sie wegen Falschparkens oder Schnellfahrens eine Geldstrafe zu zahlen haben. Auch im gewerberechtlichen Kontext, ist das Verwaltungsstrafrecht relevant, kommen doch dessen Regelungen bei Verstößen gegen die Gewerbeordnung zur Anwendung.

von Mag.iur. Olivia Strahser

Daher möchten wir Ihnen im Rahmen unserer Reihe „Wie mach ich's richtig“ die Grundzüge dieses Rechtsgebiets vorstellen, welches nach herrschender Rechtsmeinung als Teil des Verwaltungsrechts angesehen wird.

Unterschied gerichtliches Strafrecht Verwaltungsstrafrecht

Das Verwaltungsstrafrecht wird von Verwaltungsbehörden und Verwaltungsgerichten vollzogen, das gerichtliche Strafrecht von den ordentlichen Gerichten. Die Zuständigkeit wird vom jeweiligen Gesetz bestimmt.

Einige wichtige Grundsätze sind sowohl im gerichtlichen als auch im Verwaltungsstrafrecht zu beachten, wie z.B.

- Das Verbot der rückwirkenden Anwendung von Strafbestimmungen. § 1 VStG und § 1 StGB
- Deliktsfähigkeit: Sie beginnt mit der Vollendung des 14. Lebensjahres. § 4 VStG, und §. 74 StGB

Das Verwaltungsstrafrecht unterscheidet sich vom gerichtlichen Strafrecht vor allem in folgenden Punkten:

- Die Verwaltungsstrafbehörden sind „Ankläger“ und „Richter“ in einer Person.
- Es besteht kein Anwaltszwang.
- Die im gerichtlichen Verfahren wesentlichen Grundsätze der Öffentlichkeit, Mündlichkeit und Unmittelbarkeit gelten erst im Beschwerdeverfahren vor den Verwaltungsgerichten.

Rechtsquellen des Verwaltungsstrafrechts

Die einzelnen Verwaltungsübertretungen sind nicht wie das materielle Justizstrafrecht grundsätzlich in einem Gesetz – dem StGB – geregelt, sondern die verschiedenen Bestimmungen sind in unzähligen Mate-

riengesetzen zu finden. Im Verwaltungsstrafgesetz (VStG) sind die allgemeinen Bestimmungen des Verwaltungsstrafrechtes, das Verfahren und ihr Vollzug festgelegt.

Arten von Verwaltungsstrafverfahren

Grundsätzlich wird zwischen abgekürzten Verwaltungsstrafverfahren und dem ordentlichen Verwaltungsstrafverfahren unterschieden.

Zu den abgekürzten Verwaltungsstrafverfahren zählt man die Organstrafverfügung („Organmandat“), die Anonymverfügung und die Strafverfügung.

Ordentliches Verwaltungsstrafverfahren

Im Gegensatz zum abgekürzten Verwaltungsstrafverfahren wird hier ein Ermittlungsverfahren durchgeführt und dem Beschuldigten Gelegenheit gegeben, sich zu rechtfertigen.

Der Beschuldigte kann jederzeit einen Verteidiger kontaktieren, ihn bevollmächtigen und sich mit ihm besprechen (§32a VStG).

Die Verwaltungsstrafbehörde (meist Bezirksverwaltungsbehörde oder Landespolizeidirektion) kann den Beschuldigten zur Vernehmung laden oder auffordern, nach seiner Wahl entweder zu einem bestimmten Zeitpunkt zur Vernehmung zu kommen oder sich schriftlich zu rechtfertigen. Er kann auch Beweismittel vorlegen oder Zeugen benennen.

Das Verfahren kann bei ungerechtfertigter Nichtbefolgung der Ladung in Abwesenheit des Beschuldigten geführt werden.

Die Beendigung des ordentlichen Strafverfahrens erfolgt durch:

- Erlassung eines Strafbescheides („Straferkenntnis“),
- Ermahnung mittels Bescheids,
- Einstellung des Verfahrens.

Rechtsschutz Beschwerde beim zuständigen Verwaltungsgericht

Gegen den von der Behörde erlassenen Bescheid kann Beschwerde beim zuständigen Verwaltungsgericht erhoben werden (Bundesverwaltungsgericht oder Landesverwaltungsgericht):

Die Frist beträgt vier Wochen ab Zustellung der schriftlichen Ausfertigung des Bescheides, im Fall der bloß mündlichen Verkündung des Bescheides mit dieser.

Säumnisbeschwerde kann grundsätzlich erst nach Ablauf von sechs Monaten erhoben werden.

Die erstinstanzliche Behörde kann die Beschwerde durch eine Beschwerdeentscheidung erledigen, dafür hat die Behörde eine Frist von zwei Monaten. Gegen die Beschwerdeentscheidung kann binnen zwei Wochen nach Zustellung bei der Behörde, die diese erlassen hat, der Antrag gestellt werden, dass die Beschwerde dem Verwaltungsgericht zur Entscheidung vorgelegt wird (Vorlageantrag).

Das Verwaltungsgericht führt meist eine öffentliche mündliche Verhandlung durch. Das Beschwerdeverfahren endet mit einer Erkenntnis in der Sache, außer die Beschwerde ist zurückzuweisen oder das Verfahren ist einzustellen. In einem solchen Erkenntnis darf keine höhere Strafe verhängt werden als im angefochtenen Bescheid.

Mag.iur. Olivia Strahser



Das Beschwerdeverfahren

Wenn die Beschwerde des Beschuldigten zur Gänze erfolglos bleibt, indem das Verwaltungsgericht das Straferkenntnis der Behörde bestätigt, dann hat der Beschuldigte einen Kostenbeitrag zum Beschwerdeverfahren zu leisten. Dieser Beitrag ist für das Beschwerdeverfahren mit 20 Prozent der verhängten Strafe, mindestens jedoch mit 10 Euro zu bemessen.

Wenn die Beschwerde des Beschuldigten auch nur teilweise erfolgreich ist (z.B. Herabsetzung der Strafe durch das Verwaltungsgericht), entfällt die Kostentragung durch den Beschuldigten.

Ist die Beschwerde zur Gänze erfolgreich (es kommt zur Aufhebung der verhängten Strafe), dann sind die Kosten des Verfahrens von der Behörde zu tragen, falls sie schon gezahlt sind, zurückzuerstatten- (§ 52 VwGVG).



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Die NÜRNBERGER Akademie

Seit zwei Jahrzehnten widmet sich die Aus- und Weiterbildungseinrichtung der NÜRNBERGER Versicherung der Vermittlung von Versicherungsfachwissen im selbständigen Versicherungsvertrieb in Österreich.

Profitieren auch Sie von den praxisorientierten Schulungsprogrammen der NÜRNBERGER – jetzt auch mit zahlreichen Online-Angeboten.

www.nuernberger.at



Ulrike Boeck und Mag. Peter Rosenbichler

Die Einbringung einer Beschwerde gegen Verwaltungsstrafbescheide ist gebührenbefreit.

Revision beim Verwaltungsgerichtshof / Beschwerde beim Verfassungsgerichtshof

Gegen ein Erkenntnis oder einen Beschluss des Verwaltungsgerichts kann binnen sechs Wochen Revision beim Verwaltungsgerichtshof wegen Rechtswidrigkeit erhoben werden., wenn eine Rechtsfrage von grundsätzlicher Bedeutung vorliegt

Zudem muss einer der folgenden Punkte zutreffen:

- In der Verwaltungsvorschrift wurde eine Geldstrafe von mehr als 750 Euro angedroht.
- In der Verwaltungsvorschrift wurde eine Freiheitsstrafe angedroht.
- Im Erkenntnis wurde eine Geldstrafe von mehr als 400 Euro verhängt.

Innerhalb von sechs Wochen kann aber auch Beschwerde beim Verfassungsgerichtshof erhoben werden, insbesondere wegen Verletzung eines verfassungsgesetzlich gewährleisteten Rechtes oder wegen Anwendung eines verfassungswidrigen Gesetzes oder einer gesetzwidrigen Verordnung. Die Revision bzw. Beschwerde ist durch einen Rechtsanwalt einzubringen und es sind zudem Gebühren von 240 Euro für die Eingaben zu entrichten.

Strafen, § 10 VStG ff:

Die Art der Strafe und der Strafsatz richten sich nach den Verwaltungsvorschriften, außer es ist im VStG anderes festgelegt.

Freiheitsstrafen, § 11 VStG:

Sie dürfen nur verhängt werden, wenn es nötig ist, um den Täter von weiteren Verwaltungsübertretungen gleicher Art abzuhalten.

Eine Freiheitsstrafe von mehr als zwei Wochen darf nur bei besonderen Erschwerungsgründen verhängt werden.

Geldstrafen, §§ 13, 14 VStG:

Die zwangsweise Einbringung von Geldstrafen darf

- den notwendigen Unterhalt des Bestraften und seiner unterhaltsberechtigten Angehörigen und
- die Erfüllung der Pflicht zur Schadensgutmachung nicht gefährden.

Ersatzfreiheitsstrafe, § 16 VStG:

Bei Verhängung einer Geldstrafe ist zugleich für den Fall der Uneinbringlichkeit eine Ersatzfreiheitsstrafe festzusetzen. Sie darf das Höchstmaß der für die Tat angedrohten Freiheitsstrafe nicht übersteigen. Ist darüber jedoch nichts bestimmt, beträgt das Höchstmaß der Ersatzfreiheitsstrafe zwei Wochen. Eine Ersatzfreiheitsstrafe darf niemals länger als sechs Wochen dauern.

Verfall, §§ 17, 18 VStG:

Es dürfen nur Gegenstände für verfallen erklärt werden, die dem Täter oder einem Mitschuldigen gehören oder vom Verfügungsberechtigten überlassen wurden, obwohl dieser hätte erkennen können, dass diese einer verfallsbedrohten Übertretung dienen werden. Die Verwaltungsvorschriften können anderes bestimmen.

Die Strafbemessung, § 19 VStG:

Als solche bezeichnet man die Bestimmung der konkreten Einzelstrafe innerhalb der durch Gesetz gezogenen Grenzen.

Grundlage für die Bemessung der Strafe sind die Bedeutung des strafrechtlich geschützten Rechtsgutes und die Intensität seiner Beeinträchtigung durch die Tat.

Das Gesetz räumt der Behörde dabei Ermessen ein.

Als mögliche mildernde Umstände gelten: verminderte Zurechnungsfähigkeit, notstandsähnliche Umstände bei der Verübung des Deliktes, Unbescholtenheit, Versuch einer Wiedergutmachung, reumütiges Geständnis.

Folgende erschwerende Umstände gibt es: Bescholtenheit, Wiederholung eines gleichen oder ähnlichen Deliktes, besondere Größe des Schadens oder der Gefährdung, Verletzung eines besonderen Vertrauensverhältnisses, leugnendes Verhalten.

„Beraten statt Strafen“, § 33a VStG:

Diesem neueren Grundsatz folgend, soll die Verwaltungsstrafbehörde bei geringfügigen Verwaltungsübertretungen – unter bestimmten Voraussetzungen – zunächst keine Verwaltungsstrafe verhängen, sondern beraten.

Diese Möglichkeit besteht nicht bei:

- Vorsatz,
- wiederholten Verwaltungsübertretungen
- Entziehung von Berechtigungen

Stellt die Behörde eine geringfügige Verwaltungsübertretung fest, muss sie den Beschuldigten zunächst beraten und ihn schriftlich auffordern, innerhalb angemessener Frist den gesetzeskonformen Zustand herzustellen. Ziel der Beratung ist, das strafbare Verhalten zu beenden. Eine Beratung ist nur bei Dauerdelikten möglich

Wenn der Beschuldigte der schriftlichen Aufforderung fristgerecht entspricht, dann darf er wegen dieser Verwaltungsübertretung nicht weiterverfolgt werden. Wird nicht nach der schriftlichen Aufforderung gehandelt, hat die Behörde das Strafverfahren einzuleiten oder fortzuführen.

Wien hat die Anwendung für verschiedene Verwaltungsübertretungen nach Wiener Landesgesetzen ausgeschlossen (z.B. für abgabenrechtliche Verwaltungsübertretungen).

M

Denk z'Haus im GLÜCK.

Die Wohnfühl-Versicherung für Ihr Zuhause:

- Große und kleine Missgeschicke abgesichert
- 24h Notfallservice
- Reparaturschutz für Haushaltsgeräte

Denk


UNIQA

Beratung
per Klick,
per App,
persönlich.

www.uniqa.at

Mehr Angaben zu der beworbenen Versicherung finden Sie in unserem Produktinformationsblatt auf www.uniqa.at.

VORSCHAU



Interview mit Mag. Sonja Steßl,
Vorstandsdirektorin Wiener
Städtische Versicherung AG

Rechtsschutzversicherung in Zeiten
von Corona



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, Ilse Mantler

Anzeigenleitung: Isabella Schachinger

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner

Fotos: risControl/Schönfellner, Adobe Stock, Manuel Horn, Ingo
Folie, CAN Photography, Lea Fabienne, Christoph Plamberger,
VIG/Ian Ehm, Franz Oss Photography, Helvetia Österreich,
Versicherungsverband Österreich APA-Fotoservice/Hautzinger,
Foto Georg Wilke, Kurt Patzak, Katharina Schiffel, Michael Markl,
Giuliano Koren, Daniel Gressler, Patrick Rieser, Richard Tanzer,
Lukas Lorenz, Alexander Ulz, ROLAND Rechtsschutz, Fotograf
& Fee/Gerald Lechner, Martina Draper, Martin Steintaler |
tinefoto.com, JOST&&BAYER, Astrid Weiss, Lux und Lumen.

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

HDI LEBEN
macht das Leben
lebenswert

A young man and woman are sitting in the open side door of a light blue vintage van. The man is on the left, wearing a grey sweater and brown pants, holding an acoustic guitar. The woman is on the right, wearing a grey sweater, a brown hat, and a patterned skirt. The van is decorated with colorful stickers, including hearts and flowers. The background is a blurred outdoor setting with tall grass and a clear sky.

42 PS
LEBENSWEIT

Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.

Zukunftsorientiert vorsorgen und nachhaltig investieren



Mehr Informationen unter:
[zurich.at/nachhaltig-vorsorgen](https://www.zurich.at/nachhaltig-vorsorgen)