

# VM

# Der Versicherungsmakler

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

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der  
Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten



## Symposium Velden

### IM FOKUS:

# PROVISIONSTHEMATIK

**AUS DER SCHIEDSTELLE**

Kniffliger Fall zur Rechtsschutzdeckung

**VM INTERVIEW**

Gespräch mit Spartenobmann Bodenstern

**VERSICHERUNGSMÄRKTE**

Innovationen für Gewerbe und Industrie



# FÜR SIE DA, UM FÜR SIE DA ZU SEIN!



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

## IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

Mehr Infos bei Ihrem Partnerbetreuer oder auf [wienersaetdtische.at/vertriebspartner](http://wienersaetdtische.at/vertriebspartner)

**WIENER**   
**STÄDTISCHE**  
VIENNA INSURANCE GROUP

# Strategische Arbeit und Feuerwehr spielen ...

**D**as Symposium Velden 2015 ist Geschichte: Es war eine sehr intensive Arbeitswoche, an deren Beginn bereits zahlreiche Arbeitssitzungen standen und die mit dem Internationalen Symposium im Casineum am Wörthersee endete. Planung und Organisation wurden – wie seit mehr als 2 Jahrzehnten – gemeinsam von der Österreichischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen unter **ihrer neuen Präsidentin GD Prof. Elisabeth Stadler und unserem Fachverband durchgeführt. Dabei standen die Themen Vorsorge und Vergütung im Mittelpunkt.**

Das Thema Vorsorge sollte von uns allen (wieder) stärker betont und in die Beratung einbezogen werden. Schließlich sind es nur die Lebensversicherer, die das Langlebigkeits- oder auch Berufsunfähigkeitsrisiko nachhaltig und sicher abdecken können. Kein einziges Produkt außerhalb der Versicherungsbranche kann diese Sicherheiten und dieses Leistungsversprechen abgeben. Während wir als Makler in der Schaden/Unfall-Versicherung sowie in der Krankenversicherung 2013 und auch 2014 relativ stark gewachsen sind, bleiben wir im LV-Bereich seit Jahren zurück, und die Banken werden immer stärker. **Dies sollten wir ändern.** Schließlich sind wir jene, die es besser können, denen der gesamte Markt zur Verfügung steht und die in Wirklichkeit näher am Klienten sind.

Dass wir es sind, die es besser können, das wissen wir in allen Sparten. **Nur die Kunden anderer Vertriebswege wissen es nicht.** Woher sollten sie es auch wissen, zumal es für sie vielfach nicht unterscheidbar ist, was ein Makler ist und warum wir das vorteilhaftere Angebot darstellen. Genau mit diesem Thema werden wir uns beim kommenden Expertentreffen im August in Alpbach sehr intensiv beschäftigen.

Wir werden beweisen, dass jeder Kunde – egal ob Unternehmen, Freiberufler oder Privater – bei uns am besten aufgehoben ist. Und wir werden diese Ergebnisse breitest kommunizieren. Diese Botschaft soll all jene erreichen, die noch nicht maklerversichert sind. Mit entsprechenden Unterlagen, untermauert mit der Argumentationsbasis und Wissenschaftlichkeit des Forums Alpbach 2015, werden wir Ihnen damit helfen, zusätzliche Klienten zu gewinnen.

Ein weiterer Meilenstein wurde in Velden gesetzt. **Die Rechts- und Disziplinarkommission ist geboren und beschlossen.** Wir werden damit an Stärke, Glaubwürdigkeit, Fachlichkeit und Vertrauenswürdigkeit gewinnen. **Präsidentin Dr. Ilse Huber**, bis vor Kurzem Vizechefin des Obersten Gerichtshofs, wird gemeinsam mit Brancheninsidern aus allen Bundesländern diese Einrichtung führen und fachlich fundierte, begründete Entscheidungen treffen

und auch für deren Vollzug sorgen. **Wir werden die Funktionsweise und die konkreten Vorteile der RDK noch gesondert vorstellen.**

Am 3.7.2012 ist uns im Fachverband das Herz fast stehengeblieben. Das war der Tag, an dem die (damalige) Europäische Kommission ihren IMD-II-Entwurf veröffentlichte – inklusive aller Grauslichkeiten – von denen wir geglaubt haben, sie seien in der Vordiskussion ausgeräumt worden.

Die Zeit danach war sehr intensiv, durch die **Hilfe des Europäischen Parlaments konnten wir die Sache „drehen“.** Doch am 30.6.2015 war es wieder so weit – furchtbare Nachrichten aus Brüssel mitten aus einer Arbeitsgruppensitzung. Es waren starke

Interventionen, **SMS und Mails von deutscher, französischer und unserer Seite – unter anderem Telefongespräche mit Othmar Karas, der Ständigen Vertretung Österreichs in der EU und diversen deutschen EU-Abgeordneten –**, die schließlich dazu geführt haben, dass wir wenige Tage später bereits wieder „Entwarnung“ geben konnten. Details erspare ich Ihnen. Es war einmal mehr der falsch verstandene europäische Konsumentenschutz, der beinahe wieder zu einer **Katastrophe für die Versicherungskunden** geführt hätte.

Eines noch: In einem Interview in dieser Fachzeitschrift hatte ich über „Mehrfachagenten“ gesprochen. Zahlreiche Proteste waren die Folge. Ich stehe nicht an, mich zu entschuldigen, falls ich damit jemanden verletzt haben sollte. Zugleich betone ich meine Wertschätzung den Generalagenten gegenüber. Sie entscheiden sich – so wie der angestellte Außendienst – für die treue Verbundenheit mit einer Versicherungsmarke und haben damit sicher Vorteile im Wettbewerb. Wer jedoch den gesamten Markt nützen will, sollte den Beruf des Versicherungsmaklers ausüben – und der ist eben seit 1989 an eine Befähigungsprüfung gebunden. **Das ist gut so – denn damit erhalten und schaffen wir Fachwissen, Qualität und Zukunft.**

**Ihr Bundesobmann Gunther Riedlsperger**



Gunther Riedlsperger

# Europäische Lektion auf Neugriechisch

**D**as monatelange Tauziehen und die damit verbundenen Turbulenzen haben auch ihr Gutes: Das Ringen der Europäischen Währungsunion mit Griechenland hat einiges unter Beweis gestellt. Eine Lektion, gleichsam „**Learning by Crashing**“.

Die Rolle der Banken für funktionierende Wirtschaftskreisläufe ist eindrucksvoll dokumentiert worden. Sage keiner, das sei eine Trivialität! Im Aufarbeiten der Finanzkrise musste man in den vergangenen Jahren immer wieder den Eindruck gewinnen, die Banken, ja die Finanzdienstleister insgesamt seien des Teufels, und die Genesung dieser Welt sei nur dann möglich, wenn man sich **dieser Parallelwelt zur Realwirtschaft möglichst rasch entledigt**. Endlich wurde klar, was alle wissen sollten. Die Finanzdienstleistung ist ein unverzichtbarer Teil der Realwirtschaft.

Denn die vergangenen Wochen haben gezeigt, was es heißt, den Geldkreislauf regulatorisch einzuschränken, damit auch das Primärmittelaufkommen praktisch zu kappen, Sparer und Anleger tief zu verunsichern und für einige Wochen eine Volkswirtschaft unter das Motto „Nur Bares ist Wahres“ zu stellen. Eine weitere Lehre ist, dass man an einigen ökonomischen Grundregeln nicht vorbeikommt, **egal welches politische Regime gerade regiert oder welche Heilsversprechungen zur Grundlage eines Volksentscheids gemacht werden**.

Es war eine – wenn auch von den Griechen bitter und schmerzhaft erkaufte – Einsicht. Ja, die vielgeschmähte schwäbische Hausfrau hat doch recht! Man kann auf Dauer nicht mehr ausgeben, als man einnimmt. Tut man es dennoch, dann braucht es den Dritten, der die Rechnung begleicht. Im konkreten Fall die

Solidargemeinschaft der Europäischen Union bzw. der Teilnehmerländer an der Währungsunion. **Gleichzeitig wurde evident, dass eine solche Solidargemeinschaft keine Einbahnstraße sein kann.** Das akzeptieren die Bürger

in den Geberländern nicht.

Auch wenn das derzeit höchst anmaßend klingen mag: Europa wird aus dieser Krise gestärkt hervorgehen. Weil die

gegenseitigen Abhängigkeiten – das gilt auch für das Szenario des abgewendeten Brexit – deutlich sichtbar geworden sind. Und weil deutlich wurde, dass der **Europäische Einigungsprozess mehr ist als ein Freihandelsabkommen** und das Abschaffen der Passkontrolle an den Grenzübergängen.

**Wir sind zurück bei François Mitterrand und Helmut Kohl.** Zugegeben: Das Lehrgeld ist beträchtlich ...



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

„Die schwäbische Hausfrau hat doch recht.“  
Dkfm. Milan Frühbauer



## VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Gunther Riedlsperger 3

## VM Titelgeschichte

„Pension und Provision“ – eine Bestandsaufnahme 5

## VersicherungsMärkte

KFZ Teil 3 - Schadenmeldung leicht gemacht 26  
Spitzenergebnis für DIALOG 27  
Gewerbe- und Industrieversicherungen 28  
Aus den Märkten 30;33-34

## VerbandsManagement

Assekuranz Awards 2015 13  
Programm Alpbach 18  
Aus den Fachgruppe 20  
Kremser Versicherungsforum 23  
VVO und KFV: Multitasking? Ein Mythos! 32

## VM Schlichtungsstelle

14

## VM Rechtspanorama

16

## VM Interview

Gespräch mit Robert Bodenstein 24

## VM Kurzmeldungen

35

## VM Personalia

37

## VerMischtes

38

## IMPRESSUM

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

# „Pension und Provision“ – eine Bestandsaufnahme

Velden 2015: Das bereits traditionelle Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte aus der Versicherungswirtschaft bot eine anspruchsvolle Themensymbiose auf hohem Niveau. Es ging um das gesellschaftspolitische Thema „Vorsorge“ sowie um den standespolitischen Fokus „Provision“ aus der Sicht der Assekuranzen und der Makler – hochrangig besetzt, profund argumentiert und geleitet von Präsidentin Prof. Elisabeth Stadler und Univ.-Prof. Attila Fenyves.

**E** U-Parlaments-Urgestein **Othmar Karas** musste aus Termingründen absagen und skizzierte mittels Videobotschaft seine enge Zusammenarbeit mit den Maklern in Sachen IMD. Den Einleitungsvortrag hatte **Andreas Khol**, langjähriger Präsident des Nationalrats und höchst aktiver Obmann der Österreichischen Seniorenbundes, übernommen.

Ein Vollblutpolitiker, der die Politik nicht schonte. Er kam rasch zur Sache: „Tag für Tag erreichen uns im Seniorenbund viele besorgte Botschaften älterer Menschen, die sich über die aktuelle Schwerpunktsetzung der Tagespolitik wundern und teilweise sehr stark verunsichert sind.“ Viele Politiker, aber vor allem die Medien,

agierten an den Anliegen und Ängsten der Bürger vorbei, unterstrich Khol, der auch den öffentlich-rechtlichen Rundfunk bei seiner Kritik an „Realitätsferne vom Bürgeranliegen“ nicht aussparte.

Der Verlust der traditionellen Volksparteien in der Mitte schreite voran, und das „Dogma der Regierungsunfähigkeit der FPÖ bröckelt“. Khol beschäftigte sich auch mit der Angst der Senioren vor der „Völkerwanderung unter dem Prätext des Asyls“.

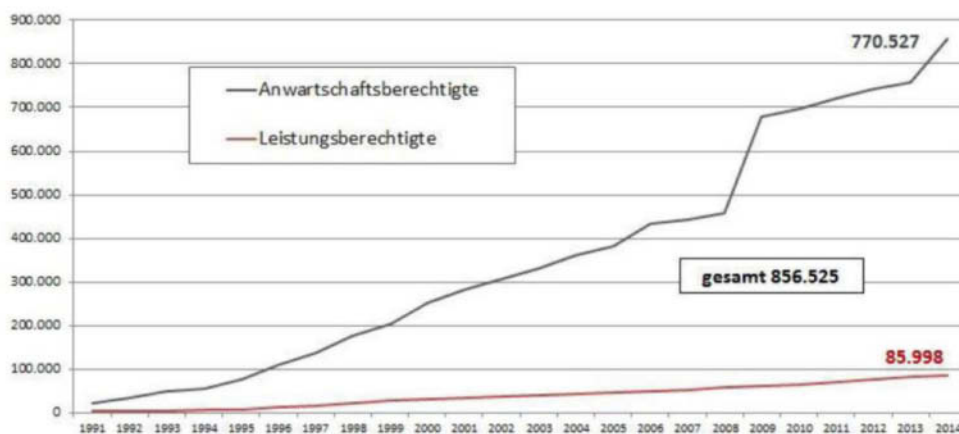
Die wirklichen Probleme würden in der veröffentlichten Meinung kaum diskutiert – weder der Trend zum egalitären Sozialstaat noch der **Missbrauch von Sozialleistungen**. Die politische Elite wisse zwar, auf welch zittrigem Boden sie tan-



Andreas Khol: „Die Älteren haben den Eindruck, die veröffentlichte Meinung agiere realitätsfern!“

## Pensionsversorgung heute

Österreicher mit Anspruch auf eine Firmenpension  
im Rahmen einer Pensionskassenlösung, Quelle: FV Erhebung



Insgesamt **85.998 Personen** bezogen 2014 bereits eine Zusatzpension aus einer Pensionskasse (Betriebspension). (Daten: Fachverband der Pensionskassen 2014)

[http://www.pensionskassen.at/Pensionskassenbrief%204\\_2014.pdf](http://www.pensionskassen.at/Pensionskassenbrief%204_2014.pdf)

ze, aber sie scheue die Konsequenzen der Einsicht. Österreichs als Wirtschaftsstandort verschlechterte sich leider laufend, der Optimismus der Bürger weiche dumpfen Ängsten: etwa vor Überfremdung, Islamisierung, Arbeitsplatzverlust und Verarmung im Alter etc.

In seinem Impulsreferat zum Thema „Vorsorge“ skizzierte Khol die Entwicklung der Lebenserwartung, die Kaufkraft der Senioren die finanzielle Unterstützung der älteren Menschen für die nachfolgenden Generationen sowie die individuellen Pläne für den Pensionsantritt.

Sehr ausführlich setzte sich der Obmann des Seniorenbundes mit der „Wahrheit“ rund um den Bundeszuschuss zur Pensionsversicherung auseinander. Dieser werde in der öffentlichen Diskussion sehr oft völlig falsch apostrophiert.

Von den etwas **mehr als 8,5 Milliarden Euro, die 2014 als Staatszuschuss** erfasst wurden, entfielen mehr als eine Milliarde auf Ausgleichszahlungen, also echte Sozialleistungen. Eine weitere Milliarde entfalle auf die Rehabilitation und sei eigentlich den Gesundheitskosten zuzuordnen. Nach seiner Interpretation

blieben knapp 4 Milliarden Euro als echter Staatszuschuss des Bundes zur Sicherstellung des Umlageverfahrens in der ASVG-Pension, betonte Khol.

Sehr nachdrücklich setzte sich Khol in Velden für die **signifikante Anhebung** des durchschnittlichen Pensionsantrittsalters an. „Wir müssen deutlich über 60 Jahre kommen“, so sein Credo. Die Luxuspensionen, von denen es bei Ländern und Gemeinden noch viele gäbe, müssten bekämpft werden. Darüber hinaus müsse es zu einer **schnelleren Anpassung des gesetzlichen Frauenpensionsantrittsalters** kommen. Die „Risse im Europäischen Haus“ war das Thema eines Vortrages von **Thilo Sarrazin, Bestsellerautor, Volkswirt und ehemaliger Politiker der SPD. Sein Befund ist keineswegs optimistisch.** Europa habe kein Konzept für eine geregelte Einwanderung. Das Asylverfahren sei weitgehend unbedeutend, denn „90 Prozent der Asylwerber bleiben, auch wenn sie kein Asyl bekommen“. Sehr ausführlich setzte sich der nicht unumstrittene Ex-Politiker (er war unter anderem Finanzsenator von Berlin) mit Europa als Raum der **Niederlassungsfreiheit ohne**

**Binnengrenzen** auseinander. „Einwanderung ist für eine Gesellschaft dann nützlich, wenn die Einwanderer besser als jene sind, die schon im Lande leben“, so sein wenig schmeichelhafter Befund zur Diskussion über die Multi-Kulti-Gesellschaftsmodelle, wie sie seit der Beseitigung der Grenzen als Heilsbotschaft herumgereicht werden. Er kritisierte in diesem Zusammenhang vor allem die unmittelbare Folge der Berufs- und Niederlassungsfreiheit, nämlich den Anspruch auf alle Sozialleistungen eines Landes. Das werde von den Bürgern weder verstanden noch gebilligt, denn es habe zu einem **erheblichen Sozialleistungstourismus nach Deutschland**, vorrangig aus Bulgarien und Rumänien, geführt.

Einen ebenso informativen wie umfassenden Einblick in das Tagungsthema „Vorsorge“ gab der Generaldirektor der Pensionsversicherungsanstalt, **Dr. Winfried Pinggera**. Seine Daten sollten als faktenkonforme Basis für die weiteren Diskussionen dienen.

Er skizzierte die drei zentralen Stell-schrauben, die zur Sicherung des Umlageverfahrens zur Verfügung stehen. Es

## Die Wahrheit zum Staatszuschuss

Der „Staatszuschuss“ beträgt heute schon 10 Milliarden?

### 8.654 Mio "Staatszuschuss" lt. Hauptverband 2014

- 1.018 Mio für **Ausgleichszulagen**  
= echte Sozialleistung -> Sozialbudget
- 1.010 Mio für **Reha**  
= Gesundheitsleistung -> Krankenkassen
- 1.519 Mio für Beitrag **Krankenkassen** für Pensionisten  
= Gesundheitsleistung -> Krankenkassen
- 93 Mio für neues **Reha-Geld**  
= Gesundheitsleistung -> Krankenkassen
- 512 Mio als "Partnerleistung" des Bundes  
= Stützung Pensionsbeitrag **Selbständige / Bauern**
- 750 Mio Leistungen für Teilversicherte  
= **Ersatzzeiten Heer, Zivildienst, Wochengeld, Kindererz.**

### 3.752 Mio Eigentlicher Staatszuschuss

Zugleich (verfügbar nur Zahlen 2013) zahlten 1.336.763 **Pensionisten** auch **Lohnsteuer in der Höhe von insgesamt 6.294 Mio**, sowie Sozialversicherungsbeiträge in der Höhe von 2.507 Mio. (Quelle: Statistik Austria, Lohnsteuerstatistik 2013).

[http://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/wirtschaft/oeffentliche\\_finanzen\\_und\\_steuern/steuerstatistiken/lohnsteuertatistik/index.html](http://www.statistik.at/web_de/statistiken/wirtschaft/oeffentliche_finanzen_und_steuern/steuerstatistiken/lohnsteuertatistik/index.html)

(Quelle Zahlen: Hauptverband der Österreichischen Sozialversicherungsträger, 2015 eigene Aufstellung)

<https://www.sozialversicherung.at/portal/portal/portal/esvportal/content/contentWindow?contentId=10007.683681&action=2>



ÖSTERREICHISCHER  
SENIORENBUND

sind dies die Beitragshöhe, der Leistungsumfang sowie das Pensionsantrittsalter. Weiters befasste er sich mit dem landesspezifischen Trend zur Frühpension.

Die PVA betreut derzeit 3,1 Millionen Pflichtversicherte, zahlt 1,9 Millionen Pensionen aus, verfügt über Beitragseinnahmen in Höhe von 26,4 Milliarden Euro und zahlt einen Pensionsaufwand von 28,6 Milliarden Euro aus. Der Aufwand für das Pflegegeld erreicht derzeit 1,8 Milliarden Euro, und es werden 167.000 Ausgleichszulagen ausbezahlt. Die Zahl der Pflegegeldbezieher liegt gegenwärtig bei 332.000.

**Schach dem „Antel-Syndrom“**

Es folgte die intensive Auseinandersetzung mit der Pensionsvorsorge aus Sicht der privaten Versicherungswirtschaft: Der Vorstandsvorsitzende der **Generali, Dr. Peter Thirring**, behandelte in seinem Vortrag Struktur, Chancen und Herausforderungen der Pensionsvorsorge. „Die Pensionslücke ist bereits heute zum Teil erheblich“. Die „Alten“ seien heute nicht nur viel länger gesund und leistungsfähig, auch diverse Freizeitaktivitäten würden nicht zurückgefahren, sondern im Gegenteil noch verstärkt. „Die Einkommenslücke im Alter wird größer“, ist Thirring überzeugt. Eine Lücke, die sich nicht nur ausschließlich auf den Einzelnen auswirkt,

sondern auch große volkswirtschaftliche Bedeutung hat. „Mittlerweile haben wir ganze Branchen und Industriezweige, die von den Pensionisten leben“, verweist Thirring auf die **Kaufkraft der älteren Generation**. Private Vorsorge sei daher auch volkswirtschaftlich eine Notwendigkeit. Für Thirring ist hier die Lebensversicherung das Instrument der Wahl.

Einen Grund für die aktuellen Probleme sieht Thirring in Solvency II: „Das führt zu enorm hohem Eigenmittelbedarf, der aber völlig an der Realität vorbeigeht.“ Man müsse das Thema durchaus kritisch ansprechen, denn: „**Solvency II** ist der Sieg der Aktuare über die Vernunft.“ Die oft angesprochene Höhe der Kosten sieht Thirring hingegen entspannt: „Die sehen schlimmer aus, als sie sind, insgesamt **gerade einmal 1 Prozent Cost-Reduction in Yield**.“ Zudem seien die Versicherer bemüht, die Kosten weiter zu reduzieren. „Wir stoßen aber langsam an unsere Grenzen.“

Aus Kundensicht habe die Lebensversicherung eine Reihe positiver Aspekte: Sicherheit, Steuervorteile, Gewinnbeteiligungen, sie übe aber auch einen gewissen Druck aus: „Die Lebensversicherung ‚zwingt‘ zur nachhaltigen, disziplinierten Vorsorge.“ Jedenfalls sei die klassische Lebensversicherung ist ein sehr **sicheres Anlageprodukt**, historisch

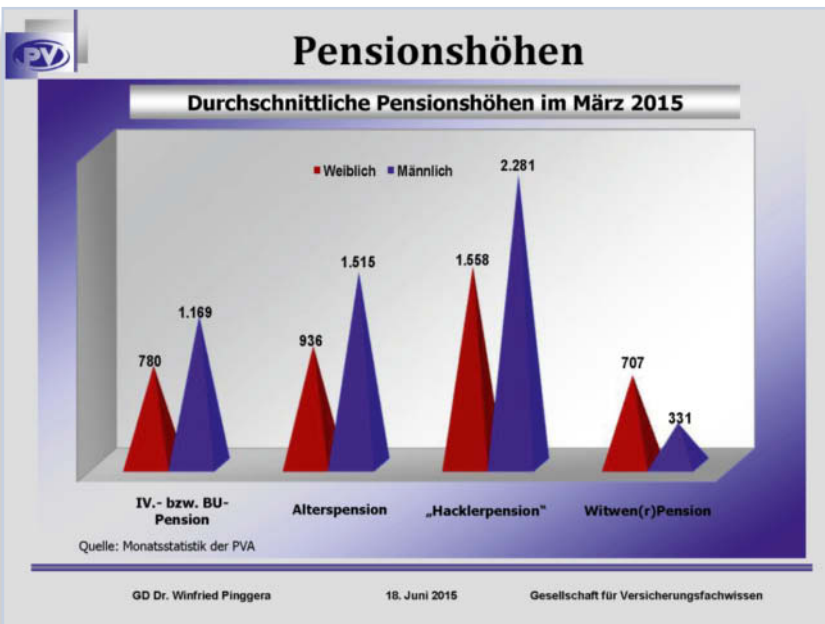


Nic De Maesschalck: „Die Kunden brauchen Best Advice.“

gebe es keinen Ausfall von garantierten Leistungen bei Lebensversicherungsunternehmen. Den Vorwurf der Starre muss sich das Produkt jedoch gefallen lassen: „Die Versicherungswirtschaft ist gefordert, hier innovativer zu sein und flexibler auf die Lebenssituation der Kunden einzugehen“, so der Generali-Chef.

Bei der anschließenden Podiumsdiskussion wurde das Thema aus unterschiedlichen Blickwinkeln beleuchtet: „Ein gutes System muss gut gepflegt werden“, so die Überzeugung von **Joachim Preiss, Kabinettschef im Sozialministerium**. Er sehe zwar keine Reformunwilligkeit, aber: „Jeder will dort Änderungen, wo sie einem selbst angenehm sind.“

Das **faktische Pensionsalter** würde, entgegen der landläufigen Meinung, wieder steigen. Derzeit sei man bei durchschnittlich 59 Jahren und 8 Monaten. „Die wichtigste Aufgabe ist es, jene Menschen, die vor dem gesetzlichen Pensionsalter arbeitsunfähig werden, wieder in den Arbeitsprozess einzugliedern, anstatt den einfachen Weg zu gehen und sie in die Frühpension zu entlassen. „Das sind sehr **harte Bretter**, die wir hier bohren müssen“, verwies Preiss auf die politische Verantwortung. Und: „Eine Erhöhung des Pensionsalters wird früher oder später Diskussionsthe-



ma werden.“ PV-Chef **Winfried Pinggera** schließt sich dem an: „Ein bewegliches System muss laufend reformiert werden – die Politik hat einen ganzen Strauß von Maßnahmen in der Hand.“ Auch ein früheres Eintrittsalter bei Frauen müsse besprochen werden: „Es ist eigentlich eine riesige Ungerechtigkeit. Frauen machen im Regelfall den letzten Karriereschritt in der Berufslaufbahn nicht mit, und sie erhalten dann weniger Pension.“ Ein Punkt, in dem ihm Preiss völlig zustimmte: „Die **Gehaltsschere in Österreich** ist eine Riesenschande. Der Arbeitsmarkt muss bereit sein für Maßnahmen aus dem Pensionssystem.“

**Manfred Rapf, Vorstandschef der s Versicherung** sprach sich ebenfalls für die klassische Lebensversicherung aus: „Wir werden sie zukünftig dringend brauchen.“ Sie repräsentiere 70 Jahre Verlässlichkeit ohne Ausfälle: „Es gibt **kein vergleichbares Produkt**.“ In Deutschland gebe es zwar Unternehmen, die sich aus diesem Geschäft zurückgezogen hätten, die Situation hierzulande wäre aber nicht vergleichbar. „Wir haben heute einen Lebensstandard, für den wir ein lebenslanges Einkommen brauchen“, so der Experte. Von den heutigen 20-Jährigen würde jeder Fünfte über 100 Jahre alt werden. Auch 80 Prozent der 65-Jährigen werden mindestens 85. „Da haben wir dann das **Franz-**

**Antel-Syndrom**: Mein Geld ist weg, aber ich bin immer noch da. Wir unterschätzen unsere Lebenserwartung um zirka 7 Jahre.“ „Die Begeisterung für den Verkauf der Lebensversicherung ist ungebrochen“, konstatierte Fachverbandsobmann-Stellvertreter **Rudi Hüttendorfer**. Die Makler halten aber immer noch nur 15 Prozent Anteil am Markt, es sei immer noch eine **Domäne der Banken**. Die Makler müssten sich von allem beeinflussen lassen, das auf den Markt wirke: „Mir fehlt hier der **volkswirtschaftliche Aspekt** in der Diskussion diese Themas“, so Hüttendorfer.

### Europäische Szenarien

Der zweite Tag des Symposiums war dem Thema „Provision“ gewidmet und beleuchtete auch die Handhabung des **Provisionsthemas** im europäischen Ausland. Den Vortragsreigen eröffnete BIPAR-Direktor **Nic De Maesschalck**. Diese Interessenvertretung des selbstständigen Versicherungsvertriebs auf europäischer Ebene befasst sich auch mit der Entlohnung der unabhängigen Makler. „Das Thema Entlohnung umfasst viele Aspekte, es gibt aber nur sehr wenige Definitionen.“ Gemeint sind einfach alle Arten von Bezahlung, egal ob Provision oder Honorar. In der EU gibt es vier Länder, die ein dezidiertes **Provisionsverbot** haben: Großbritannien, die Niederlande, Dänemark und Finnland.

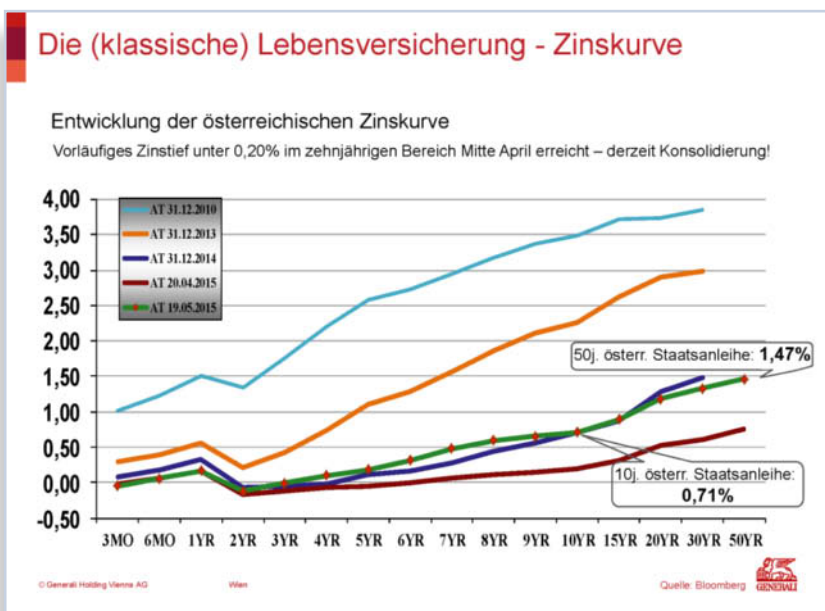


© Franz Helmreich

Peter Thirring: „Solvency II ist der Sieg der Aktuarien über die Vernunft.“

Aber auch hier gibt es Unterschiede, denn das Verbot betrifft in jedem Land unterschiedliche Produkte. „Wir sprechen hier von einem sehr, sehr kleinen Teil des Geschäfts. Zudem gibt es das Verbot auch erst seit wenigen Jahren“, erklärte De Maesschalck. „Die Erfahrungswerte sind daher gering.“ Die Verbote sieht er als Ergebnis der Politik nach der Wirtschaftskrise: „Wir haben es mit einem **Interessenkonflikt** zu tun. Die Kunden brauchen **Best Advice**.“ Daher müsse man das Vertrauen in das Finanzsystem wieder stärken. „Wir wollen die freie Wahl. Es muss eine Entscheidung zwischen Berater und Kunde sein.“

Mit **Toivo Mäkynen** skizzierte ein Vertreter der **finnischen Versicherungswirtschaft** die Auswirkungen eines Provisionsverbots. Der ehemalige Chairman des Finnischen Versicherungsverbandes schilderte die durchwegs negativen Auswirkungen auf die Branche in seinem Land. Insgesamt sei die Versicherungsindustrie in Finnland klein, es gäbe alternative Systeme, etwa in der Sozialversicherung, und nur 68 Maklerunternehmen. Seit 2005 wurde ein Provisionsverbot implementiert, seit 2008 ist es wirksam, „trotz Versuchen, das Verbot zu verhindern“, so Mäkynen. Die Argumente der Befürworter: der bereits erwähnte Interessenkonflikt. Zudem sei das Maklergeschäft intransparent, so







Ein besonderer Service für  
**NÜRNBERGER** Kunden!  
Malteser Pflegehotline: 0800 858 38

Pflegevorsorge nach Maß.

## NÜRNBERGER Pflegerente

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

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

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

NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich  
Telefon 05 0448-9100, [www.nuernberger.at](http://www.nuernberger.at)

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

**NÜRNBERGER**  
Versicherung AG Österreich



der häufig erhobene Vorwurf. Laut Mäky-  
 nen sei dieser Befund irreführend und  
 falsch: „Es besteht der Verdacht, dass das  
 Maklergeschäft so am Wachsen gehindert  
 werden soll.“ Er fordert daher ein „**Level  
 Playing Field**“, wo für alle Vermittler die  
 gleichen Regeln gelten. „Das Verbot aner-  
 kennt keinerlei Leistungen der Makler für  
 ihre Kunden oder für die Versicherungs-  
 unternehmen.“ Völlige Transparenz müsse  
 selbstverständlich vorhanden sein, aber:  
 „Das Verbot muss weg! Die Partner sollen  
 sich auf eine Entlohnung einigen dürfen.“  
 Aus helvetischer Sicht umriss der Jurist  
**Dr. Anton Schnyder** die Provisionsthe-  
 matik in der Schweiz. Hier gebe es einen  
 allgemeinen Konsens, dass eine Revision  
 nötig sein, aber: „Die Zukunft der Provisio-  
 nierung ist offen.“ Die Frage sei, ob es sich  
 bei Courtagen um sogenannte **Retrozes-  
 sionen** handle. Laut einem bundesge-  
 richtlichen Urteils von 2011 sei „der Be-  
 auftragte verpflichtet, auf Verlangen  
 jederzeit über seine Geschäftsführung  
 Rechenschaft abzulegen und alles an wert-  
 haltigen Vorteilen, was ihm infolge dersel-  
 ben aus irgendeinem Grund zugekommen  
 ist, zu erstatten“. Diese **Ablieferungs-  
 pflicht** betrifft unter anderem auch in-  
 direkte Vorteile, die dem Beauftragten  
 zukommen. Zu den indirekten Vorteilen  
 des Beauftragten gehören unter anderem  
**sogenannte Retrozessionen bzw. Rück-**

**vergütungen.** Darunter werden Zahlun-  
 gen verstanden, die dem Vermögensver-  
 walter gestützt auf eine entsprechende  
 Vereinbarung mit der Depotbank aus  
 vereinnahmten Gebühren zufließen.  
 „Beim Geld hört sich der Spaß auf“, so der  
 trockene Kommentar des Podiumsvorsit-  
 zenden **Prof. Attila Fenyves.**

**Maklerstudie 2015**

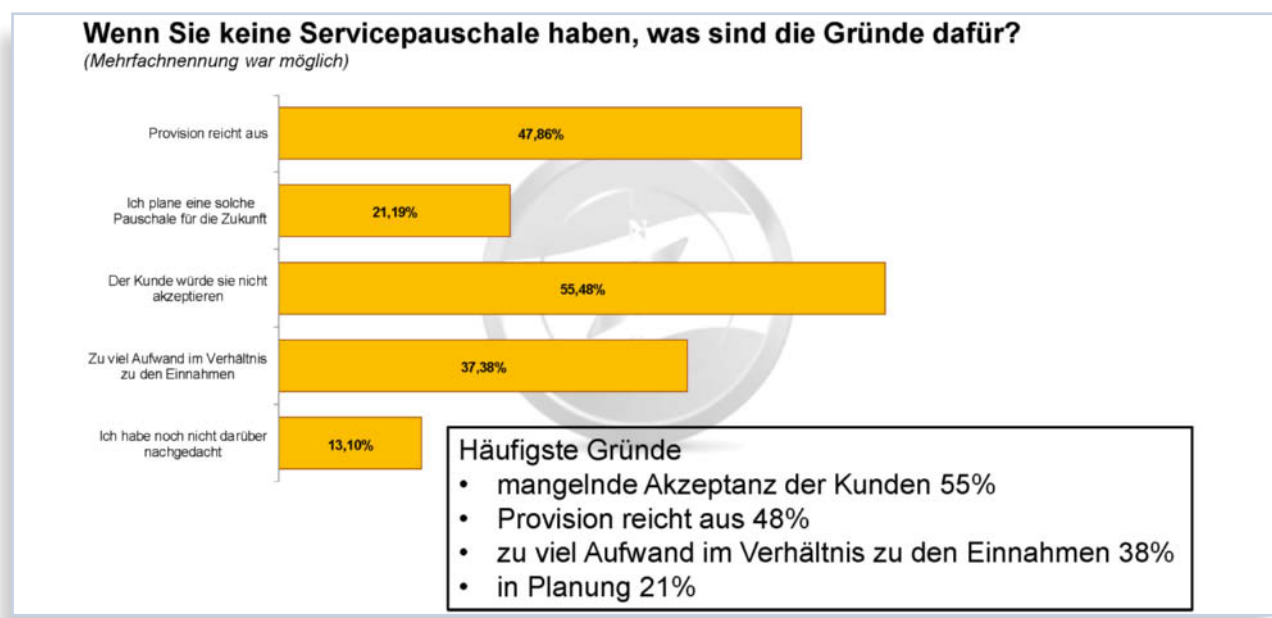
„Wie würde sich ein allfälliges Provisions-  
 verbot auf Österreichs Versicherungsmak-  
 ler, auf die Versicherungsbranche, aber vor  
 allem auch auf die Qualität der Beratung  
 und auf die Kunden auswirken?“ – so lau-  
 tete die zentrale Fragestellung der  
**AssCompact Maklerstudie 2015**, die im  
 Auftrag des Fachverbandes der Versiche-  
 rungsmakler erstellt wurde. **Franz  
 Waghübinger, selbst erfolgreicher Mak-  
 ler**, präsentierte die zentralen Ergebnisse:  
 So dominiert im Privatkundengeschäft in  
 Österreich eindeutig die Provision: 79 Pro-  
 zent der Makler erzielen ihre Erträge aus-  
 schließlich aus der Provision. Auf Hono-  
 rarbasis arbeitet gerade einmal 1 Prozent  
 der Befragten.  
 Auch in der Gewerbeversicherung wer-  
 den 70 Prozent der Erlöse über Provisio-  
 nen generiert und selbst im Industriege-  
 schäft werden überwiegend  
 Provisionslösungen angeboten: **56 Pro-  
 zent arbeiten hier ausschließlich auf**



Christoph Berghammer: „Das Pendel beginnt in die andere Richtung auszuschlagen.“

**Provisionsbasis, so der überraschende Befund.**

Die Frage „Gibt es in Ihrem Maklerbüro  
 Servicepauschalen für Privatkunden?“  
 beantwortete nur ein Viertel mit „Ja“.  
 Dieser geringe Wert wird von mehr als der  
 Hälfte der Interviewten mit der mangelnden  
 Akzeptanz der Kunden für so eine  
 Gebühr begründet. Knapp die Hälfte  
 meint, die Provision würde reichen. **21  
 Prozent hätten eine Servicepauschale  
 in Planung.** Nur 4 Prozent können sich  
 hingegen vorstellen, ein Honorar anstel-  
 le der Provision zu verlangen – 49 Pro-  
 zent können dem gar nichts abgewinnen.

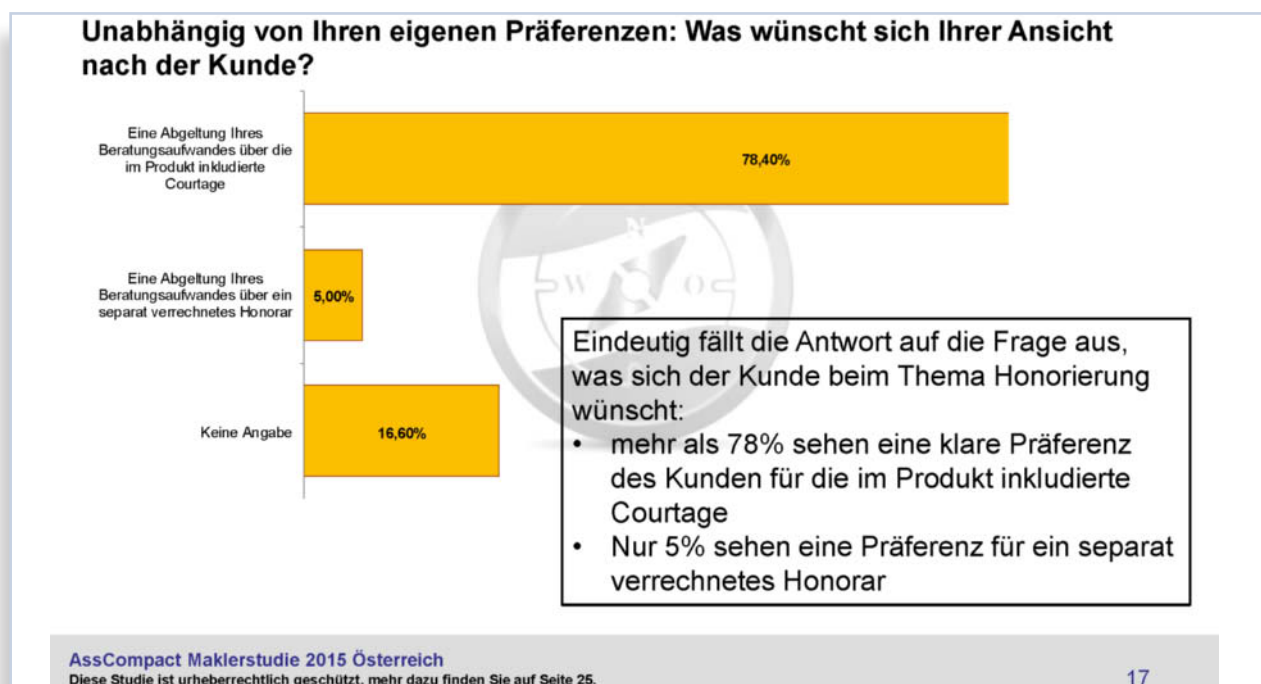


Gefragt nach den Wünschen der Kunden war die Antwort eindeutig: Mehr als 78 Prozent sehen **eine klare Präferenz der Kunden für die im Produkt inkludierte Courtage**.

Bei einer Podiumsdiskussion waren sich die Teilnehmer einig: Die Provisionsdebatte entwickelt sich zur „never-ending story“, bereits vor zwei Jahren stand die Provisionsproblematik im Mittelpunkt der Veranstaltung. Die Richtung schien dennoch klar: „Offenlegung ist uneingeschränkt zu befürworten“, so **Dr. Beate Blaschek, Leiterin der Konsumentenpolitik im BMASK**. „Es ist in Ordnung, wenn sich Makler und Kunde etwas ausmachen, aber Transparenz muss gegeben sein. Ein prinzipielles Verbot ist nicht

gut, das zeigen auch die Studien.“ **Walter Hager, Projektleiter im VKI**, ortete einen Teil der Schuld auch bei den Maklern: „Die Makler haben es in den letzten Jahren verabsäumt, Aufklärung zu betreiben.“ Städtische-Vorstand **Dr. Ralph Müller** leistete Schützenhilfe: „Das Provisionsverbot würde zu weniger Versicherungsschutz führen. Wir überlegen schon seit Jahren, wie mit den Provisionen umzugehen ist, und sind in dieser Sache auf der Seite der Makler.“ Ihn persönlich störe auch der Vergleich mit anderen Branchen: „Die Kfz-Branche zahlt weit mehr Provisionen. Ich weiß nicht, warum sich alles so auf die Versicherungen konzentriert.“ Sein Kollege **Franz Meingast** von der Uniqa sekundierte: „Dienstleistung

kostet Geld.“ Der Salzburger Fachgruppenobmann und EU-Experte **Christoph Berghammer** betonte wiederum die Bedeutung der Makler für den Konsumentenschutz und ortete einen Stimmungswandel in Brüssel: „Das Pendel beginnt in die andere Richtung zu schwingen. Das **Verbot eines Provisionsverbots** wird diskutiert.“ Dennoch gäbe es Optimierungsbedarf: So müsse es übersichtliche Lösungen für 100-Seiten-Verträge geben. Der Ausweis der Provision interessiere hingegen keinen Kunden. Stattdessen müsse die Transparenzdiskussion unter dem Titel „Was nützt das dem Kunden?“ diskutiert werden, so der Obmann-Stellvertreter des FV. ■



## „Mehr Professionalität heißt mehr Makler!“

„Der Versicherungsmakler im Wettbewerb“ war das Thema eines Grundsatzreferats, in dem FV-Obmann Riedlsperger die Rolle des Maklers im Versicherungsvertrieb analysierte.

**W**ährend in der österreichischen Industrie fast 100 Prozent der Unternehmen mit einem Makler zusammenarbeiten oder einen eigenen Broker beschäftigen, **liegt die Maklerquote bei den KMU des Landes bei 50 bis 60**

**Prozent**. Bei den Freiberuflern dürften gegenwärtig zwischen 25 und 35 Prozent der notwendigen Risikovorsorge über Versicherungsmakler abgewickelt werden. Diese Daten zur Marktdurchdringung in Sachen Ver-

sicherungsvertrieb stellte Riedlsperger an den Beginn seiner Ausführungen. In der Lebensversicherung stagniere der Anteil der von Maklern vermittelten Verträge bei rund 15 Prozent, während die übrigen Produktparten für private

Haushalte **tendenziell wachsende Maklerquoten** aufwiesen und somit noch beträchtliches Potenzial böten, betonte der FV-Obmann. **Seine Schlussfolgerung: „Je professioneller man seitens der an die richtige Versicherung Kunden herangeht, umso mehr kommt der Versicherungsmakler ins Spiel.“** Das unternehmerische Risk Management habe längst die Bedeutung der Betreuung durch einen unabhängigen, professionellen Makler erkannt. In der Maklerschaft gäbe es mittlerweile einen unverkennbaren **Konzentrationsprozess der besonderen Art**: „Dieser betrifft weniger Unternehmensaufkäufe oder Fusionen, sondern ist anhand von Gemeinschaften wie EFM, ÖVM, IGV oder anderen Gruppierungen erkennbar. Es handelt sich **dabei auch um Einkaufsgemeinschaften**, denn das Ziel ist, den Kunden bessere Produkte zu noch günstigeren Prämien anbieten zu können“, so Riedlsperger. Gemeinsam sei man eben stärker, und das wiederum sei im Hinblick auf bessere Konditionen auch für den **Konsumentenschutz eine interessante und durchaus erfreuliche Entwicklung**. Rund 90 Prozent der Versicherungsmakler, die derzeit aktiv sind, kommen ur-



„Wer professionell an das Versicherungsthema herangeht, kommt am Makler nicht vorbei.“

sprünglich aus dem Außendienst einer Versicherung. Sie haben den Drang zur Selbstständigkeit und nach unabhängiger **Beratung in einem komplexer werdenden Marktumfeld verspürt**. „Die Leistungswilligen aus dem Außendienst werden Makler, auch das ist ein Indiz dafür, dass sich dieser Berufsstand durch volles Engagement für den Kunden auszeichnet“, betonte der FV-Obmann.

Diese Mischung aus **Professionalität und Kundenengagement** gelte es in den kommenden Jahren in der Öffentlichkeit als prägendes Merkmal zu verankern. Da ist noch einiges zu tun: „Leider passiert es mir noch immer sehr häufig, dass ich mich im Taxi nach Anfrage als Versicherungsmakler deklariere und der Fahrer sofort fragt: **Bei welcher Versicherung?**“ Das schmerze und lasse gleichzeitig erkennen, wie viel Aufklärungsarbeit in der Breite noch notwendig sei.

Riedlsperger plädierte in Velden für strengere Kriterien beim Berufszugang, um einen hochqualitativen Zugang zu gewährleisten. Dazu werde auch eine „Rechts- und Disziplarkommission“ (RDK) dienen, die voraussichtlich noch in diesem Jahr ihre Tätigkeit aufnehmen wird. Riedlsperger will mit diesem Instrument für eine „innere und äußere Reinigung“ bei Verstößen gegen Gewerbeordnung, Wettbewerbsordnung und Standesregeln sorgen. Marktpraktiken, die als Missstand zu bezeichnen seien, müssten damit abgestellt werden. **Mögliche Sanktionen** könnten Abmahnungen sein, aber auch die RDK-Feststellung, dass ein bestimmtes Marktverhalten nicht den gesetzlichen Bestimmungen entspricht. Man werde sich in schwerwiegenden Fällen auch nicht scheuen, bis zum Antrag auf Entzug der Gewerbeberechtigung zu gehen. „Nach Vorbild etwa der Rechtsanwaltskammer soll die RDK ein erster, aber wichtiger Schritt in Richtung freier Beruf sein“,

skizzierte Riedlsperger die standespolitische Intention dieser Aktivitäten. Riedlsperger stellte weiters Ausbildungsangebote zum **„geprüften Schadenreferenten“** in Aussicht und bot diese Möglichkeit auch den Assekuranz an. „Wir haben es derzeit in vielen Gesellschaften mit schlecht ausgebildeten Schadenreferenten zu tun.“ Das erkenne man vor allem daran, dass die Qualität vieler Deckungsablehnungen sehr zu wünschen übrig lasse, meinte Riedlsperger.

Der Fachverband werde auch internationale Entwicklungen aufzeigen: „Wer durch Provisionsverbote oder sonstige legislative Maßnahmen den Maklerstand in seiner Existenz bedroht, riskiert eklatante Unterversicherung in einer Gesellschaft. Und das kann sowohl vom Standpunkt der optimalen Deckung von Risiken wie unter dem Blickwinkel des wirksamen Konsumentenschutzes doch niemand ernsthaft wollen“, so Riedlsperger.

Eine geringere Versicherungsdichte **sei just das Gegenteil dessen, was eine an weitgehender Risikoabdeckung interessierte Gesellschaft brauche**. Ein charakteristisches Alleinstellungsmerkmal des Versicherungsmaklers ist seine im Gesetz verankerte Haftung. „Ich scheue mich nicht zu sagen, dass auch dem Versicherungsmakler gelegentlich ein Fehler unterläuft. In den vergangenen 10 Jahren wurden aus dem Titel der Maklerhaftung rund 20 bis 25 Millionen Euro von Haftpflichtversicherungen der Makler an Kunden ausbezahlt. Das ist das Ergebnis der Maklerhaftung, die beispielsweise bei den Agenten nicht gegeben ist“, unterstrich der Obmann des Fachverbandes. **Die Marktbedeutung des Maklers wachse, seine Rolle im Wettbewerb einer kompetitiven Versicherungswirtschaft stehe außer Streit**. Dieser Thematik sei auch das diesjährige Expertentreffen des Fachverbandes in Alpbach gewidmet. ■

# Die Assekuranz Awards

Highlight des Galadiners in Velden war die Verleihung der Assekuranz Awards Austria: Der ÖVM zeichnete diesmal die besten Sachversicherer des Landes mit den begehrten Trophäen aus. Mehr als 500 Makler hatten ihr Votum abgegeben.

Jedes Jahr bewerten die heimischen Makler über Initiative des ÖVM die Versicherungsunternehmen unter den Aspekten Qualität, Preis und Service. Diesmal wurde die Zufriedenheit der Versicherungsmakler in sechs unterschiedlichen Sparten untersucht, und zwar Kfz-Haftpflicht, Kfz-Kasko, Eigenheim/Haushalt, Betriebs-Rechtsschutz, Gewerbe sowie Landwirtschaft. „Mit dem diesjährigen AAA haben wir wieder tief in die Versicherungslandschaft hineingehört und uns ein gutes Bild von der alltäglichen Maklerarbeit gemacht“, betont **Alexander Punzl**, Präsident des Österreichischen Versicherungsmaklerings. „Die facettenreichen Ergebnisse helfen uns, auf die Bedürfnisse und Wünsche unserer Mitglieder noch besser einzugehen“, so der ÖVM-Präsident. Auch die Versicherer profitieren von der Studie. „Mit unserer ausführlichen und differenzierten Bestandsaufnahme des Versicherungswesens in Österreich bieten wir den Unternehmen eine fundierte Analyse“, so **Mag. Dr. Katja Meier-Pesti**, Geschäftsführerin von Wissma. „Wir zeigen für jeden einzelnen Versicherer auf, wie zufrieden die Makler in den einzelnen Sparten sind und wo es aus deren Sicht Verbesserungsbedarf gibt.“

## Qualitätsnachweis

Einer der Abräumer des Abends war die **Generali**, die mit insgesamt drei Podestplätzen ausgezeichnet wurde. Nachdem die

Makler die Generali bereits bei den Ass-Compact Awards 2014 zum Sieger in der **Gewerbeversicherung** gekürt hatten, wurde die Generali auch bei den Assekuranz Awards Austria 2015 mit dem 1. Platz ausgezeichnet. Vertriebsvorstand **Arno Schuchter** führt diesen Erfolg auf „die besondere Qualität unserer Produkte und Services, die schnelle Erledigung in der Leistungs- und Schadenregulierung sowie die mit vielen Features unterstützte Kooperation mit unseren Partnern“ zurück. Mit den Plätzen zwei und drei konnte die Generali auch in den Sparten **Haushalt/Eigenheim** und **Kfz-Kasko** punkten. **Vorstandschef Peter Thirring** zeigt sich über das hervorragende Abschneiden erfreut: „Die Awards beweisen, dass unsere Partner die Generali als Qualitätsversicherer wahrnehmen und auf uns setzen. Wir sind sehr stolz auf diese Auszeichnungen.“

Auch der Newcomer **Muki** zeigte erneut auf: Wie schon 2013 errangen die Oberösterreicher den Sieg in der Haushalts- und Eigenheimversicherung. In der Sparte **Kfz-Haftpflichtversicherung** erzielte der Versicherer den zweiten Platz. Der Vorsitzende des Vorstands **Ladislav Hartl** freute sich: „Beim Assekuranz Award Austria wird unsere Gesamtleistung von professioneller Seite gewürdigt. Das ist uns besonders wichtig. Unser breites Leistungsspektrum, die günstigen Prämien und die kompetente Maklerbetreuung ha-

ben ebenso wie unsere bekannt schnelle Schadenbearbeitung zu dieser hervorragenden Bewertung beigetragen.“

Gar zwei Trophäen für den ersten Platz durfte die **HDI** mitnehmen: So konnte sich das Unternehmen auch diesmal als absoluter Kfz-Spezialist beweisen: **Sowohl bei Kfz-Haftpflicht als auch bei Kfz-Kasko** errang man fünf von fünf Sternen. „Seit der letzten Bewertung der Kfz-Haftpflicht im Jahr 2013 konnten wir unser Ergebnis und den großen Vorsprung gegenüber den Mitbewerbern halten und sind damit seit dem Start des Awards 2005 lückenlos immer Erster“, freute sich Vorstandsvorsitzender **Günther Weiß**. „Die Steigerung von 76 auf über 78 Punkte im Kasko-Bereich haben wir dem tollen Einsatz und der hohen Qualität unseres Teams zu verdanken“, so Vorstandskollege **Thomas Lackner**. ■

## DIE PREISTRÄGER 2015

### Kfz-Haftpflicht

1. .... HDI
2. .... Muki
3. .... VAV

### Kfz-Kasko

1. .... HDI
2. .... VAV
3. .... Generali

### Eigenheim/Haushalt

1. .... Muki
2. .... Generali
3. .... Uniqa

### Betriebs-Rechtsschutz

1. .... Zürich
2. .... Roland
3. .... DAS

### Gewerbe

1. .... Generali
2. .... Zürich
3. .... Wiener Städtische

### Landwirtschaft

1. .... Uniqa
2. .... Grawe
3. .... Wüstenrot



Die strahlenden Sieger, flankiert vom Präsidenten des ÖVM und vom Obmann der Fachverbandes der Versicherungsmakler.



# Rechtsschutz: Keine Deckung im Verwaltungsverfahren

Ein Fall für die Schlichtungskommission mit durchaus nicht seltenen Rahmenbedingungen. Es geht diesmal um ein Servitut, um ein gefordertes Bringungsrecht sowie um den Wirksamkeitsbereich einer Rechtsschutzversicherung im Zuge eines „verwaltungsbehördlichen Verfahrens“.

**D**ie Ausgangslage zu einem im Dezember 2014 an die Schlichtungskommission des Fachverbandes der Versicherungsmakler (RSS) vorgelegten Fall erscheint simpel: Der Antragsteller ist Eigentümer einiger Grundstücke in Kärnten. Für einige Parzellen besteht nach einem gerichtlichen Rechtsstreit seit dem Jahr 2009 ein vertraglich eingeräumtes Servitut **zugunsten des Eigentümers einiger Nachbargrundstücke**, die auch im Grundbuch eingetragen ist. (Anmerkung: Ein Servitut ist ein dingliches Nutzungsrecht an einer fremden Sache.)

## Servitut und Bringungsrecht

Aufgrund dieses Nutzungsrechts darf der Eigentümer des Nachbargrundstücks auf dem bestehenden Weg über die genannten Parzellen mit landwirtschaftlichen Maschinen fahren. Da der Weg jedoch nur ein 1,5 bis zwei Meter breiter Hohlweg ist, sei das Zufahren mit zeitgemäßen landwirtschaftlichen Maschinen nach Ansicht des Nachbarn nicht möglich. Aus diesem Grund hat dieser beim Amt der Kärntner Landesregierung – in seiner Eigenschaft als Agrarbehörde 1. Instanz – einen Antrag auf Einräumung eines Bringungsrechts gestellt. (Anmerkung: Das landwirtschaftliche Bringungsrecht bezieht sich namentlich auf Güterwege, regelt den „Anspruch auf Einräumung eines Bringungsrechte“ und „**besteht entweder in dem Rechte, landwirtschaftliche Erzeugnisse und andere Sachen (...)** über fremde Liegenschaften ohne Weganlage zu bestimmten Zeiten zu befördern, oder in dem Rechte, (...) landwirtschaftliche Güterwege (Fußsteig, Saumpfade, Fahrwege u. dgl.) anzulegen, schon bestehenden Verbindungen auszugestalten und die-

se Wege zu benützen.“ So die präzisen juristischen Definitionen.

## „Nicht versicherbares Risiko“

Der Parzelleneigentümer (und Antragsteller an die Schlichtungskommission) hat eine Rechtsschutzversicherung abgeschlossen. Vereinbart sind die ARB 2003, Allgemeine Bedingungen für die Rechtsschutzversicherungen, die auch den Baustein „Liegenschafts-Rechtsschutz im Selbstnutzungsbereich“ hinsichtlich der betroffenen Parzellen umfassen. Im Artikel 25 der ARB 2003, Punkt 2, ist unter „Was ist versichert?“ festgehalten: „**Der Versicherungsschutz umfasst die Wahrnehmung rechtlicher Interessen in Verfahren vor Gerichten“ (Punkt 2.1).**

Der Versicherte ersucht daher um Rechtsschutz-Deckung, um seine Rechte im Verfahren durch einen anwaltlichen Vertreter ausüben zu können. Die Versicherung lehnt die Deckung neuerlich mit der Begründung ab, dass „für das Rechtsproblem, das Sie uns gemeldet haben, weder aufgrund der Bedingungen noch aufgrund des Vertrages Versicherungsschutz besteht, weil Ihrem Rechtsproblem ein sogenanntes

nicht versicherbares Risiko zugrunde liegt“. Entscheidender Nachsatz: „Verwaltungsverfahren, wie im gegenständlichen Fall, sind vom Umfang der Versicherungsbedingungen nicht umfasst.“

**Der Versicherte wendet sich an die Schlichtungskommission** mit der Argumentation, in dieser Causa handle es sich um die „Abwehr von Verlegungsansprüchen eines Servitutes“.

Die Schlichtungskommission hält nach Prüfung des Sachverhalts fest, dass es sich im gegenständlichen Fall – Einräumung eines Bringungsrechts – nicht um ein gerichtliches, sondern um ein verwaltungsbehördliches Verfahren handelt. Zwar sei das ursprüngliche Servitut gerichtlich eingeräumt worden, der Antrag auf Bringungsrecht durch den Nachbarn sei jedoch ein Verwaltungsverfahren. Dies wiederum sei nicht von der „positiven Deckungsumschreibung des Artikels 25 ARB“ (wie oben zitiert) umfasst: **Der Antrag, der antragsgegnerischen Versicherung die Deckung des Rechtsschutzfalls aus der Rechtsschutz-Versicherung zu empfehlen, werde daher abgewiesen.** ■



Das Bringungsrecht erfordert einen breiteren Feldweg und ein verwaltungsbehördliches Verfahren.

# Allianz Business Betriebshaftpflicht: Jetzt noch flexiiiiibler!

1. Flexible Pauschal-Versicherungssumme von EUR 1 Mio.–EUR 6 Mio.
2. Sublimits bei Zusatzdeckungen – flexible Gestaltung bis max. EUR 900.000,-\*
3. Nachbesserungsbegleitschäden – deutlich höhere Versicherungssummen möglich
4. Mietsachschäden – Erhöhung bis EUR 2,3 Mio. möglich



**Holen Sie sich  
jetzt Ihr Offert!**

**Hoffentlich Allianz.**

**Allianz** 

\*) Gilt nicht für sämtliche Zusatzdeckungen – nähere Infos dazu erhalten Sie in unserem Top Makler Service.

Änderungen, Irrtümer und Druckfehler vorbehalten! Der angeführte Leistungsumfang stellt einen Auszug aus den Allgemeinen, Ergänzenden Allgemeinen und Besonderen Versicherungsbedingungen dar. Diese werden dadurch nicht ersetzt. Vollständige Informationen entnehmen Sie bitte dem Antrag, der Polizza und den jeweiligen Versicherungsbedingungen.



# Wichtiges OGH-Urteil zur Berufshaftpflicht

Ein planender Baumeister hatte sein Haftpflichtversicherungsrisiko über einen Versicherungsmakler versichert. Nach Eintritt eines Schadensfalls und Einholung eines Sachverständigengutachtens kam es zu umfangreichen Einwendungen des Versicherers sowie zur Ablehnung der Versicherungsdeckung. Der daraufhin geführte Deckungsprozess und dessen Ergebnis ist für künftige Deckungsablehnungen von Versicherern ein zentraler Gradmesser.

**D**er Sachverhalt: Der Versicherungskunde (Eigentümer und Geschäftsführer des Unternehmens) hatte zur Errichtung einer Steinschichtungsmauer vom Bauherrn folgende Aufträge übernommen und auch persönlich ausgeführt:

*Planung*

*Erstellung des Leistungsverzeichnisses*

*Oberleitung*

*Örtliche Bauaufsicht*

Zunächst erstellte der Versicherungsnehmer ein fehlerhaftes Leistungsverzeichnis (Ausführung „trocken im Humus“ entspricht nicht den Regeln der Technik). Die mit der Ausführung beauftragte Baufirma hatte zusätzlich diverse Mängel bei der Errichtung der Mauer zu vertreten (z. B. eine offensichtliche bauchige Ausbuchtung der Mauer). Trotz dieser augenscheinlichen Mängel hat der VN die Steinmauer für den Bauherrn abgenommen und die Schlussrechnung zur Zahlung freigegeben. Weitere Mängel sind dem VN gar nicht aufgefallen.

In der Folge wurde die Mauer erhöht, **ohne eine Baubewilligung dafür einzuholen oder die Statik der Mauer zu prüfen**. Danach nahm er die mangelhaft errichtete Mauer – nach deren Erhöhung – ein zweites Mal ab und gab erneut die Zahlung der Schlussrechnung der Baufirma frei! Danach zog der Bauherr einen Sachverständigen bei, der die Mauer als nicht stand sicher einstufte. Das mit der Ausführung beauftragte Bauunternehmen war zwischenzeitlich insolvent geworden, weshalb der Bauherr vom VN einen Schadenersatzbetrag in Höhe von 61.765,05 Euro

einforderte. **Der Versicherer lehnte die Versicherungsdeckung mit folgender Begründung ab:**

Die Ausbuchtung der Mauer war augenscheinlich, die Mauer hätte nicht abgenommen werden dürfen.

Dem VN war bewusst, dass dem Bauherrn eine mangelhafte Steinmauer übergeben wurde.

Der VN hat die statische Berechnung zur Erhöhung der Mauer und die behördliche Genehmigung bewusst nicht veranlasst.

Der VN hat sich vorsätzlich und rechtswidrig auf die Baufirma verlassen, offenkundige Mängel wie das Fehlen von Statik, Baugenehmigung, Ausbuchtung und mangelhafte Schlichtung (nicht im Verbund) vorsätzlich und rechtswidrig ignoriert, jedoch trotzdem die Rechnung der Baufirma zur Zahlung freigegeben.

Dadurch wurden nach Ansicht des Versicherers die nachstehenden Ausschlusstatbestände durch den VN verwirklicht:

## Art. 6 AHBA / Ausschlüsse

1. Die Versicherung erstreckt sich nicht auf Schadenersatzverpflichtungen der Personen, die den Schaden, für den sie von einem Dritten verantwortlich gemacht werden, vorsätzlich rechtswidrig herbeigeführt haben. **Als vorsätzlich gesetzt gilt auch eine Handlung oder Unterlassung, welche die betreffende Person nicht vermeidet, obwohl sie die wahrscheinlichen schädlichen Folgen voraussehen musste, diese jedoch in Kauf genommen hat.**
2. Infolge **bewussten Zuwiderhandelns gegen für seine beruflichen**

**Tätigkeiten geltende Gesetze**, Verordnungen oder behördliche Vorschriften sowie infolge bewussten Zuwiderhandelns gegen Anweisungen oder Bedingungen des Auftraggebers oder dessen Bevollmächtigten.

## Die Meinung des OGH:

Der VN verletzte zweifelsohne mehrfach seine vertraglichen Verpflichtungen gegenüber dem Bauherrn. Gemäß § 152 VersVG tritt die Leistungsfreiheit des Versicherers nur bei **vorsätzlicher** Herbeiführung des Versicherungsfalles ein. So-



Norbert Jagerhofer: „Leistungsfreiheit nur bei vorsätzlicher Schadenzufügung.“





mit wurden die Einwendungen des Versicherers vom Obersten Gerichtshof wie folgt beurteilt:

### Vorsatz

Eine vorsätzliche Handlungsweise allein reicht nicht aus, der Vorsatz muss sich auch auf die Schadenzufügung und Schadenfolge erstrecken.

### Inkaufnahme

Der VN muss die Wahrscheinlichkeit schädigender Folgen erkennen, dennoch handeln und gewillt sein, die Folgen hinzunehmen. Der Vorsatz muss sich zumindest bedingt auf die eingetretene Schadenfolge beziehen.

### Bewusstes Zuwiderhandeln gegen Gesetz, Verordnung, behördliche Vorschrift

Die Leistungsfreiheit des Versicherers

setzt nicht ein Kennenmüssen, das heißt einen grob fahrlässigen Verstoß gegen Gesetz oder Vorschriften voraus, sondern einen bewusst vorsätzlichen Verstoß. Richtig ist, dass dem Geschäftsführer des VN bekannt war, dass für die Erhöhung der Mauer eine Bewilligung durch die Baubehörde notwendig ist, jedoch toleriert die Baubehörde regelmäßig Auswechslungspläne, die nachträglich eingereicht werden können.

**Bewusstes Zuwiderhandeln gegen Anweisungen des Auftraggebers:** Die nicht erbrachte Fotodokumentation war zwar beauftragt und wurde als Leistung nicht erbracht, stellt jedoch kein Zuwiderhandeln gegen konkrete Anweisungen des Auftraggebers dar.

**Das Fazit dieses hochinteressanten Falls vor dem Höchstgericht:** Der OGH hat in der Entscheidung 70b 108/14d

eindeutig klargestellt, dass **Leistungsfreiheit** der Haftpflichtversicherung **nur wegen vorsätzlicher Schadenzufügung durch den VN** gegeben ist. Mehrfache – auch grob fahrlässige – Verstöße des VN sind für den Versicherungsschutz in der **Haftpflichtversicherung nicht deckungsschädlich**. Bedingt vorsätzliche Ausschlussstatbestände sind vom Haftpflichtversicherer nachzuweisen! ■

### DER AUTOR

Norbert Jagerhofer, Prokurist bei RVM Raiffeisen-Versicherungsmakler GmbH, ist auch selbstständiger Versicherungsmakler/Berater in Versicherungsangelegenheiten. Er agiert auch als allgemein gerichtlich beideter und zertifizierter Sachverständiger für Versicherungswesen (insbesondere Haftpflicht-, Bauwesen- und Montageversicherung) und als Vortragender bei WIFI, ÖPWZ und ARS.

# Makler und Betriebsübergabe

Österreichs Versicherungsmakler werden nicht nur immer reicher an Erfahrung, sondern auch immer älter. Die Frage der Betriebsübergabe wird zum aktuellen Branchenthema.

**N**ahezu jeder zweite heimische Makler (44 Prozent) ist bereits mehr als 50 Jahre alt. Im Vergleich dazu waren 2011 erst 26 Prozent aller Makler über 50. Die Frage nach der Betriebsübergabe rückt damit immer näher. Drei von vier Vermittlern sind bereits über 40 Jahre. **Diese Zahlen gehen aus einer Studie des Österreichischen Versicherungsmaklerrings (ÖVM) hervor.**

„In den kommenden Jahren steht bei den Versicherungsmaklern ein umfassender Generationenwechsel an. Wir sehen, dass immer mehr langgediente, erfahrene Makler auf der Suche nach einem geeigneten Nachfolger sind, der ihre Kunden künftig genauso kompetent berät wie man es selbst jahrelang getan hat“, beschreibt Ing. Alexander Punzl, Präsident des ÖVM, die Situation.

Der Österreichische Versicherungsmaklering möchte die heimischen Makler des-

halb bei ihren Bemühungen um eine reibungslose Übergabe unterstützen. Unter dem Motto: „**Follow me! Die Nachfolgebörse für Versicherungsmakler**“ startet der ÖVM im kommenden Herbst eine innovative, österreichweite Kampagne, die übergabe- und übernahmewillige Betriebe sowie Kapitalgeber und -vermittler anspricht und zusammenbringt.

Mehr als sechs von zehn befragten Maklern sind mittlerweile über zehn Jahre in der Versicherungsbranche tätig, knapp vier von zehn sogar über 15 Jahre. 24 Prozent arbeiten seit sechs bis zehn Jahren als Makler, nur 14 Prozent befinden sich in ihren ersten fünf Jahren. 60 Prozent der Makler arbeiten selbstständig und unabhängig, **die übrigen 40 Prozent sind Mitglied bei einer Maklervereinigung.**

Der klassische österreichische Makler ist nicht nur erfahren und gesetzteren Alters, sondern in neun von zehn Fällen auch

männlich, bedauert der ÖVM.

«Um dieses Ungleichgewicht auszugleichen, sind wir darum bemüht, **jungen Frauen das Berufsbild näher zu bringen und mit alten Vorurteilen aufzuräumen**“, unterstreicht Punzl. ■



ÖVM – Präsident Punzl:  
„Umfassender Generationenwechsel kündigt sich an.“

Die österreichischen Versicherungsmakler  
laden zum

# 10. Alpbacher Expertentreffen

**MONTAG, 24. AUGUST 2015**

Congress Centrum Alpbach/ Hayek- und Liechtenstein-Saal

14.00 Uhr: Begrüßung

Mag. Thomas TIEFENBRUNNER, FG-Obmann Tirol

Dipl.-Ing. Dr. Franz FISCHLER, Präsident Europäisches Forum Alpbach

14.30 Uhr: Moderne und offensive Interessenvertretung 2015—2020

Akad. Vkm. Gunther RIEDLSPERGER, FV-Obmann

15.00 Uhr: Unsere Staatsorganisation – Zentralismus vs. Föderalismus und damit  
zusammenhängende finanzielle Aspekte

Prof. Dr. Kathrin STAINER-HÄMMERLE

Politologin und FH-Professorin für Wirtschaftspolitik

15.30 Uhr: Unterschiedliche Rechtsstellung des Versicherungsnehmers bei  
Versicherungsvermittlung durch Makler bzw. Agent

Univ.-Prof. Dr. Stefan PERNER

Institut für Zivilrecht/Abteilung Finanzmarktrecht/JKU Linz

16.00 Uhr: PAUSE

16.30 Uhr: Makler, Agent oder Direktion – wer vermittelt besser?

Eine Analyse aus der Praxis.

Dr. Hans-Jörg VOGL, Rechtsanwalt

17.00 Uhr: Kein Makler im Schadensfall – ein erheblicher Nachteil?

Gerhard VEITS, Versicherungsmakler und Sachverständiger

17.30 Uhr: Wer, wenn nicht er - aus Sicht eines österreichischen Versicherers

Dr. Peter LOISEL, Vorstand Marktmanagement VAV

18.00 Uhr: Wer, wenn nicht er - aus Sicht eines deutschen Versicherers

Jörg CONRADI, Vst.-Vorsitzender ALLCURA Versicherung/ Hamburg

18.30 Uhr: Ende des ersten Veranstaltungstages

20.00 Uhr: ABENDEMPFANG im Hotel Alpbacherhof

Moderation: Dr. Wolfgang Fürweger



DIENSTAG, 25. AUGUST 2015

Congress Centrum Alpbach/ Hayek- und Liechtenstein-Saal

09.20 Uhr: Begrüßung

Markus WIESER, Präsident Arbeiterkammer NÖ

09.30 Uhr: Information als Gut

Dr. Josef KUBITSCHKEK, GF Verein für Konsumenteninformation

10.00 Uhr: Konsumentenschutz im Wandel

Dr. Georg RATHWALLNER, GF Konsumentenschutz OÖ

10.30 Uhr: PAUSE

10.45 Uhr: Recommender Studie 2015

Mag. Robert SOBOTKA, GF Telemark Marketing

11.15 Uhr: Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Versicherungsmakler  
in Österreich

Silvia ANGERER PhD, Wissenschaftliche Mitarbeiterin IHS Kärnten

11.45 Uhr: Prämienvergleich zwischen Makler und Agenten:

Ergebnisse eines Mystery Shoppings

Dr. Wolfgang BACHMAYER, GF OGM

12.30 Uhr: Veranstaltungsende

Moderation: Dr. Wolfgang Fürweger

#### **Anmeldung:**

Anmeldungen sind nur bis 10. August 2015 möglich:

Online per Anmeldeformular unter [www.ihrversicherungsmakler.at](http://www.ihrversicherungsmakler.at)

E [alpbach@ivo.or.at](mailto:alpbach@ivo.or.at) / F 05 90 900 - 11 82 25 / T 05 90 900 - 4816

Alle Anmeldungen gelten ausschließlich für das Expertentreffen der österreichischen Versicherungsmakler. Weiter Infos dazu finden Sie auch auf unserer Webseite unter: <http://wko.at/ihrversicherungsmakler>

#### **Zimmerreservierung:**

Bitte wenden Sie sich direkt an einen der Beherbergungsbetriebe in Alpbach ([www.alpbach.at](http://www.alpbach.at)) oder an den Tourismusverband Alpbach Seenland. Tourismusverband Alpbachtal&Tiroler Seenland, Zentrum 1, A-6233 Kramsach, T: +43(5337) 21 200, F: +43(5337) 21 200-100, M: [info@alpbachtal.at](mailto:info@alpbachtal.at)

#### **Veranstalter:**

Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Wirtschaftskammer Österreich

Johannesgasse 2 / 1010 Wien

T: 05 90 900 - 4816 / F 05 90 900 - 118225

E: [ihrversicherungsmakler@wko.at](mailto:ihrversicherungsmakler@wko.at) / <http://wko.at/ihrversicherungsmakler>

& Fachgruppe Tirol der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten (Wirtschaftskammer Tirol)

## Oberösterreich

# Fachgruppentagung 2015

**E**nde Juni lud die Fachgruppe Oberösterreich zur alljährlichen Fachgruppentagung. Das dafür gewählte Ambiente war durchaus beeindruckend: Das **Museum Angerlehner in Thalheim bei Wels** bot einen ganz besonderen Rahmen für die mit rund 100 Teilnehmern gut be-



suchte Veranstaltung. Fachgruppen-Obmann Dr. Gerold Holzer nutzte den Anlass, um Einblicke in und Ausblicke für die Branche zu geben. Höhepunkt der Tagung war der Vortrag von Dr. Ilse Huber zum Thema „Deckungsprozesse beim Obersten Gerichtshof“. Dr. Huber



FG-Obmann Dr. Gerold Holzer, Vizepräsidentin des OGH Dr. Ilse Huber, FV-Obmann Gunther Riedlberger, FG-Geschäftsführer Ing. Mag. Thomas Wolfmayr MBA.

ist Vizepräsidentin des OGH und beschäftigte sich zuvor als Vorsitzende des Senats 7 intensiv mit Versicherungsangelegenheiten. Sie gilt daher als ausgewiesene juristische Expertin in diesem Bereich. ■

## Tirol

# Eine Dekade IGV-West

**D**er Rattenberger Schlossberg diente als stimmungsvolle Kulisse für ein besonderes Jubiläum: Die Versicherungsmaklervereinigung IGV-West feierte das 10-jährige Bestehen. Die 27 Maklerbüros haben ihren Sitz in Vorarlberg, Tirol, Salzburg und Oberösterreich und sind Mitglied der IGV Austria, die mit insgesamt 115 Büros aktiv ist. Damit ist die IGV Austria in der Versicherungsmaklerbranche österreichweit führend. Der Rattenberger **Bürgermeister Martin Götz** nahm die Eröffnung vor, die Gastgeber **IGV-West-Präsident Karl Dornauer** und **IGV-Austria-Präsident Thomas Tiefenbrunner** nahmen ihre Gäste danach auf eine Reise mit. Bei der „Eroberung und Plünderung der historischen Stadt“ konnten die Geladenen an verschiedenen Stationen unterhaltsame Aufgaben erfüllen. Tiefenbrunner und Dornauer zeigten sich äußerst zufrieden mit dem bisherigen Erfolg: „Seit nunmehr 10 Jahren sind wir Ansprechpart-



10 Jahre IGV-West waren Grund zu großer Freude bei den Herren Thaler, Tiefenbrunner, Götz und Dornauer.

ner für Makler und Versicherer. Wir verhandeln mit Versicherungsunternehmen spezielle Deckungskonzepte für unsere Kunden. Durch den Zusammenschluss und die Mitgliedschaft in der IGV Austria können wir markante Vorteile im Prämien- und Deckungsbereich für unsere Kunden garantieren.“ Gratulanten an diesem Abend

waren auch Vorstände und Mitarbeiter österreichischer Versicherungsunternehmen, Partnerfirmen und die Vorstände der IGV Austria. Auch der **Ombudsmann der Tiroler Versicherungsmakler Helmut Aulitzky** und der **Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler Gunther Riedlberger** kamen nach Rattenberg. ■

## Wien

## Fritz Blitz für kranke Kids

**A**nlässlich des heurigen Informationstags riefen die Wiener Versicherungsmakler eine Charity-Aktion ins Leben, von deren Erlös unter dem Motto „Fritz Blitz für kranke Kids“ 200 Exemplare von Fritz Strobls Kinderbuch „Fritz Blitz“ für das St. Anna Kinderspital und das Donauspital in Wien gespendet wurden. **Fachgruppenobmann Helmut Mojescick** und seine Stellvertreterin **Brigitte Kreuzer** nutzten gemeinsam mit Olympiasieger **Fritz Strobl** die Gelegenheit und brachten die Bücher persönlich im St. Anna Kinderspital vorbei. Fritz Strobl alias „Fritz The Cat“, wie er von seinen Fans genannt wurde, initiierte vor einigen Jahren das Kinderbuchprojekt „Fritz Blitz“. Dieser pfeifige Schneekater ist nicht nur ein begnadeter Skifahrer, sondern auch hilfsbereit, liebenswürdig und clever.

„Die Kinder meistern gerade ihr größtes Abenteuer – den Kampf gegen ihre Krankheit. Oft müssen sie viele Wochen im Krankenhaus bleiben und sich der Routine im Spital unterordnen. Mit den Büchern von Fritz Blitz wollten wir den Kindern eine kurze Auszeit und ein paar Stunden Glück schenken. Und das ist uns auch gelungen“, kommentiert **Helmut Mojescick** das Projekt.

„Nicht nur Sport erfordert Ausdauer und Mut – auch zum Gesundwerden braucht man Geduld und viel Motivation. Die intensiven und langwierigen Therapien hinterlassen meist tiefe Spuren, nicht nur körperlich, sondern auch emotional. Den Kindern zu helfen, die Krankheit für eine kurze Zeit zu vergessen und sie mit meinen Geschichten zu motivieren liegt mir deshalb sehr am Herzen“, erklärte **Fritz Strobl**. ■



Brigitte Kreuzer, Fritz Strobl, das Maskottchen Fritz Blitz mit einer kleinen Patientin und Helmut Mojescick.

## Alles, was Recht ist

**D**ie bewährte **Seminarreihe „Rechtswissen für den Versicherungsmakler“** kommt wieder: Die Fachgruppe Wien veranstaltet in Kooperation mit der Helvetia Versicherung eine Neuauflage. Ein hochkomplexer und gleichzeitig zentraler Aspekt der Versicherungsbranche, ist sie doch in hohem Maße von rechtlichen Gegebenheiten und Erfordernissen bestimmt. Das betrifft nicht nur das Versicherungswesen selbst, sondern auch heikle Bereiche wie Sozialversicherung, Gewerbeordnung, Konsumentenschutzgesetz, EU-Recht oder Gesellschafts- und Schadenersatzrecht.

Für Versicherungsmakler ist es daher elementar, die Grundlagen der Rechtsordnung, spezielle Gesetzesmaterien für den Beruf und die Vernetzung der diversen Rechtsinstitute zu kennen sowie ein Grundverständnis für Wesen und Funktion des Rechts zu besitzen. Die Seminarreihe

„**Rechtswissen für den Versicherungsmakler**“ bietet an vier Tagen einen kompletten Überblick über die Praxis des Berufsstandes – und zwar vorgetragen von erfahrenen Praktikern für Praktiker.

„Wir sind stolz, mit unseren vier Topreferenten und deren gemeinsamer hundertjähriger Erfahrung in der Branche ein absolutes Novum im reichhaltigen Weiterbildungsangebot anbieten zu können,“ freut sich **Fachgruppenobmann KommR Helmut Mojescick** und lädt seine Berufskollegen herzlich zur Teilnahme ein.

**Mittwoch, 21. Oktober 2015**

**9.00 bis 17.00 Uhr**

**Thema:** Nationales und internationales Recht, spezifisches Recht für Versicherungsmakler

**Vortragender:** Dr. Roland Weinrauch

**Inhalte:**

– Verhältnis nationales Recht / EU-Recht

- Umsetzung von EU-Richtlinien / unmittelbare Anwendbarkeit – Grundzüge des Gesellschaftsrechts – Exkurs: UGB – Maklergesetz
- Gewerbeordnung – Maklerhaftung – verpflichtende Haftpflichtversicherung

**Donnerstag, 22. Oktober 2015**

**9.00 bis 17.00 Uhr**

**Thema:** Grundzüge der österreichischen Rechtsordnung

**Vortragender:** Dr. Helmut Tenschert

**Inhalte:**

- Rechtsbegriff – historische Rechtsentwicklung – Verfassung – Sozialpartnerschaft
- Privatrecht – öffentliches Recht
- Strafrecht – Zivilrecht – Verwaltungsrecht
- Verfahrensrecht – Kostenersatzrecht
- Umsetzung in der Rechtsschutzversicherung

**Mittwoch, 18. November 2015**

**9.00 bis 17.00 Uhr**

**Thema:** Schadenersatz- und Vertragsrecht

**Vortragender:** Dr. Johannes Stögerer

**Inhalte:**

- Schadenersatzbegriff – Schadensarten – Haftungsgründe – Exkurs: KSchG, PHG,
- Umwelthaftung – Haftpflichtversicherung – Deckung und Haftung
- Versicherungsfalldefinitionen – Vertragsarten- Gewährleistung- Vertragshaftungen

**Donnerstag, 19. November 2015**

**9.00 bis 17.00 Uhr**

**Achtung: Terminänderungen!**

## Aktuelles Wissen für den Versicherungsmakler

**A**m 25. September beginnt der zweite Vorbereitungskurs zur Befähigungsprüfung für den Versicherungsmakler. Hier haben Kandidaten die Gelegenheit, sich das notwendige Fachwissen zu allen wichtigen Themen der

**Thema:** Das Versicherungsvertragsrecht als Sonderprivatrecht und Versicherungsbedingungen

**Vortragender:** Mag. Erwin Gisch

**Inhalte:**

- Wesen, Zweck, Struktur des Versicherungsvertragsrechts
- Abgrenzung zum Sozialversicherungsrecht – Kernelemente der Versicherungsvertragsnovelle
- Allgemeine Versicherungsbedingungen unter besonderer Bezugnahme auf Geltungs- und Inhaltskontrolle – Transparenzgebot- Obliegenheiten

Die Kosten betragen für 4 Tage 990 Euro. Für Mitglieder der Wiener FG Versicherungsmakler gibt es einen Bildungsgutschein in Höhe von 40% (€ 396,-). Die Teilnahmegebühr bitte auf Wirtschaftskammer Wien, Fachgruppenverwaltung, Sparte Information & Consulting, IBAN: AT72 20111 28236772200, BIC: GIB AA bei der Erste Bank überweisen. Wir bitten Sie, die Kostenstelle „Rechtswissen für Versicherungsmakler“ am Zahlschein anzugeben.

**Location:** Generaldirektion der Helvetia Versicherung AG  
Hoher Markt 10–11, 1010 Wien

Branche anzueignen. Die Seminarreihe ist jedoch auch hervorragend dazu geeignet, Wissen aufzufrischen oder neue Mitarbeiter einzuschulen. Sie findet immer von 9 bis 17 Uhr im Fachverband, Johannesgasse 2, 1010 Wien, statt.

Die Anmeldung zum Kurs kann mittels Anmeldeformular über die Fachgruppe erfolgen. Da der Kurs auf 20 Teilnehmer begrenzt ist, wird eine baldige Anmeldung empfohlen. Nähere Informationen unter [www.wiener-versicherungsmakler.at](http://www.wiener-versicherungsmakler.at)

1	25. 9. 2015	200,00	Berufsbild – Versicherungsmakler / KommR Christian Schäfer
2	26. 9. 2015	400,00	Allgemeine Rechtsgrundlagen / KommR Mag. Kurt Stättner
3	2. 10. 2015	600,00	Besondere Rechtsgrundlagen / Mag. Wilhelm Hemerka
4	3. 10. 2015	800,00	Sachsparten I / Dr. Elisabeth Schörg
5	9. 10. 2015	1.000,00	Haftpflichtversicherung / Dr. Johannes Stögerer
6	10. 10. 2015	1.200,00	Private Krankenversicherung und Sozialversicherung / KommR Helmut Mojescick
7	16. 10. 2015	1.380,00	Sachsparten II / KommR Christian Schäfer
8	17. 10. 2015	1.560,00	Formen der Lebensversicherung / Akad. Vkm. Eric Rubas
9	23. 10. 2015	1.740,00	Veranlagung d. Lebensversicherung / Univ.-Doz. MMag. DDr. Peter Ladreiter
10	24. 10. 2015	1.920,00	Unfallversicherung, BUFT und BU / KommR Helmut Mojescick
11	30. 10. 2015	2.100,00	Kfz-Versicherungen / Brigitte Kreuzer
12	31. 10. 2015	2.280,00	Private- und gesetzliche Pensionsversicherung / KommR Rudolf Mittendorfer
13	6. 11. 2015	2.400,00	Steuerrecht und betriebliche Altersvorsorge / Akad. Vkm. Eric Rubas   Erich Hoffmann
14	7. 11. 2015	2.520,00	Rechtsschutzversicherung und D&O / Dr. Helmut Tenschert
15	13. 11. 2015	2.640,00	Transportversicherung, Kreditversicherung / Wolfgang Hajek
16	14. 11. 2015	2.760,00	Bauwesenversicherung, Bauherrenhaftpflicht-, Computer-, Elektronikversicherung / Mag. Peter Grünberger
17	20. 11. 2015	2.880,00	Risk Management / Ing. Tibor Nehr
18	21. 11. 2015	3.000,00	Rechtliche Bestimmungen für Unternehmer / Dr. Manfred Pichelmayer

# Kremser Versicherungsforum

Mit dem Kremser Versicherungsforum initiiert das Department für Wirtschaftsrecht und Europäische Integration der Donau-Universität Krems unter Mitwirkung des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten eine neue Veranstaltungsreihe.

**D**as Versicherungsforum wird künftig jährlich zu aktuellen und speziellen Themen aus dem Bereich des Versicherungsrechts angeboten und kann auch als Veranstaltung zum Erwerb des Weiterbildungszertifikats des Fachverbandes angerechnet werden. **Das heurige Forum ist dabei dem Thema Haftpflicht gewidmet** und findet am **8. Oktober 2015** von 10.00 bis 16.00 Uhr an der Donau-Universität (Audimax), Dr.-Karl-Dorrek-Straße, in Krems statt.

Als Vortragende konnten dafür **Experten aus Lehre und Praxis** gewonnen werden, die sich ausgewählten Themen aus dem Bereich der **Haftpflichtversiche-**

**rung** (D&O, internationale Haftpflichtkonzepte, Produkthaftung etc.) widmen werden. Nach jedem Vortrag findet eine vertiefende Diskussion statt.

Am Vorabend der Veranstaltung (7. Oktober, 19.00 Uhr, 1. Stock, Mitteltrakt) lädt das Department zu einem Flying Dinner ein.

Das Versicherungsforum kann als Veranstaltung zum Erwerb des Weiterbildungszertifikats des Fachverbandes der Versicherungsmakler angerechnet werden.

**Teilnahmegebühr** (ohne MwSt.):

150 Euro inklusive Verpflegung und Tagungsunterlagen.

20 % Ermäßigung für StudentInnen und

AbsolventInnen der Donau-Universität Krems.

## Übernachtungspackage:

Für Teilnehmer, die am 7. Oktober 2015 in Krems übernachten möchten, besteht eine Übernachtungspauschale im Hotel Arte, im Kolping Heim und im Hotel Steigenberger zum Sonderpreis bei Buchungen unter dem Kennwort „Versicherungsforum 2015“ bis 7. August 2015.

**Anmeldung unter** [www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum](http://www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum)

**Um Antwort/Anmeldung zum Forum bzw. Get-together bis 2. Oktober 2015 wird gebeten unter** [elvira.kaiblinger@donau-uni.ac.at](mailto:elvira.kaiblinger@donau-uni.ac.at). ■

## PROGRAMM

Kremser Versicherungsforum 2015

Haftpflicht

### Get-together

Mittwoch, 7. Oktober 2015, 19.00 Uhr

Donau-Universität Krems, 1. Stock, Mitteltrakt (Altbau)

### 8. Oktober 2015

10.00 bis ca. 16.00 Uhr

9.00 Uhr: Empfang, Registrierung

Donau-Universität Krems, Audimax

9.00 Uhr: Empfang bei Kaffee im Foyer des Audimax,

Registrierung, Tagungsmappe

10.00 Uhr: Begrüßung und Eröffnung

### Vorträge und Diskussionen

**10.15 Uhr: Neue Trends in der**

**D&O-Versicherung – Dr. Georg Aichinger**

**Manager-Rechtsschutzversicherung –**

**D&O light oder mehr? – Mag. Erwin Gisch, MBA**

**Die Haftung von Versicherungsvermittlern –**

**Prof. Dr. iur. Manfred Werber**

**12.00 Uhr: Mittagessen in der Mensa**

**13.00 Uhr: Produkthaftung, Produktsicherheit und Versicherung – em. o. Univ.-Prof. Dr. Willibald Posch**

**Nationale und internationale Haftpflicht – Konzepte für KMU – Dr. Wolfgang Lafenthaler**

**14.15 Uhr: Kaffeepause im Foyer des Audimax**

**Innovative Lösungen in und im Zusammenhang mit der Betriebshaftpflichtversicherung – Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger**

**Das bewusste Zuwiderhandeln gegen Vorschriften in der Betriebshaftpflichtversicherung – em. o. Univ.-Prof. Dr. Attila Fenyves**

**Ca. 16.00 Uhr: Ende der Veranstaltung**

**Moderation: Dr. Klaus Koban, MBA, Koban Südvers Group GmbH, Mitglied des wissenschaftlichen Beirats**



# „Die wissensbasierte Dienstleistung ist der Motor“

Satte 7 Prozent Umsatzwachstum verzeichneten die in der Sparte Information und Consulting der WKO zusammengefassten Branchen im Vorjahr. Bundesspartenobmann Robert Bodenstein sieht die „wissensbasierte Dienstleistung“ auch weiterhin als einen bedeutenden Konjunkturmotor der österreichischen Wirtschaft.

**W**äre die heimische Volkswirtschaft im Vorjahr ebenso dynamisch gewachsen wie die mehr als 120.000 Unternehmen aus der Sparte Information und Consulting, Österreich hätte die Wirtschaftsflaute längst überwunden. Insgesamt gehören dieser Sparte 10 Fachverbände an, darunter auch der FV der Versicherungsmakler. **Robert Bodenstein wurde im Juni für die Funktionsperiode bis 2020 wiedergewählt.**

„Die wissensbasierten Dienstleistungen sind in einer sehr arbeitsteilig organisierten Wirtschaft nicht nur notwendig, sie sind der dynamische Motor der Wirt-

schaftsentwicklung“, unterstreicht der Spartenobmann. Doch wie ist die **Akzeptanz dieser Motorfunktion in der wirtschaftspolitischen Diskussion?**

„Als quantitativ dynamisch wachsende Sparte werden wir sehr wohl wahrgenommen, doch das Bewusstsein im Hinblick auf die Bedeutung für eine weitgehend wissensinduzierte Ökonomie ist in der Wirtschaftspolitik noch ausbaufähig.“ Man müsse auch verstärkt diesbezügliche Awareness bei den Kunden schaffen, denn es fehle manchmal noch die Einsicht, **dass Beratung, Konzepterstellung oder Projektbegleitung auch etwas kosten.**

Vielfach werde das Wachstum in den einzelnen Branchen, vor allem bei den Unternehmensberatern oder den IKT-Consultants, als Ergebnis einer Entwicklung gewertet, in der sich Menschen, die in einem Unternehmen aus welchen Gründen auch immer ausscheiden mussten, notgedrungen selbstständig gemacht haben. „Das ist eine krasse Fehlinterpretation: Eine von der **Fachgruppe Unternehmensberatung und Informationstechnologie Wien** durchgeführte Umfrage hat gezeigt, dass nicht weniger als 94 Prozent der Mitglieder nicht nur Unternehmer sind, sondern sich auch als solche fühlen!“ Das seien Engagierte mit besonderer Einsatzbereitschaft.

Wie sind die Herausforderungen an die einzelnen Branchengruppen? Bodenstein meint generell, die wissensbasierten Dienstleister, zu denen auch die Versicherungsmakler mit ihrer umfassenden Expertise in komplexen Märkten zählen,

**brauchen in erster Linie Flexibilisierung und Entbürokratisierung.** Er führt die rasant fortschreitende Digitalisierung aller Lebensbereiche ins Treffen: „Die moderne Arbeitswelt wird ein völliges Umdenken erforderlich machen, weil unsere Rahmenbedingungen im Arbeitsrecht und

*Die wissensbasierten Dienstleistungen sind in einer sehr arbeitsteilig organisierten Wirtschaft nicht nur notwendig, sie sind der dynamische Motor der Wirtschaftsentwicklung.*

auch die Arbeitsformen nicht mehr passen. Fixe Arbeitszeiten, an einen bestimmten Standort gebundenes Arbeiten und herkömmlich standardisierte Vertragsmuster wie Werkvertrag und **Dienstvertrag sind eigentlich nicht mehr zeitgemäß und** behindern die Chancen und Entwicklungsmöglichkeiten, die uns die moderne digitale Welt des Arbeitens ermöglicht.“

Die Wirtschaftspolitik sei deshalb dringend gefordert, so rasch wie möglich Rahmenbedingungen für diese neuen Herausforderungen zu schaffen, wobei die Sozialpartner mit ihrer Beratungskompetenz dazu beitragen müssten, taugliche, der modernen Arbeitswelt gerecht werdende Lösungen zu entwickeln, postuliert der Spartenchef sein Pflichtenheft an die Adresse der Bundesregierung in Sachen Strukturpolitik. Wenn die Politik die Realitäten verweigere, dann werde Österreich im internationalen Standortranking noch weiter zurückfallen.

Weiters nennt er **den Ausbau der Breit-**



Robert Bodenstein: „Provision ist ein normales Element des Wirtschaftens.“



**bandinfrastruktur** und die Schaffung alternativer Finanzierungsformen in Österreich als dringend. Das von der Regierung dem Parlament zugeleitete neue Crowdfunding-Gesetz sei sehr zu begrüßen und „sollte durch weitere Maßnahmen wie insbesondere die steuerliche Förderung von Beteiligungsfinanzierungen bis 50.000 Euro sowie eine neue Mittelstandsfinanzierung verstärkt werden“. Wenig verwunderlich, dass gerade die Sparte Information und Consulting, in der Kreativität und rasches Einfühlungsvermögen in Kundenbedürfnisse eine zentrale Rolle spielen, unter **bürokratischen Hemmnissen und Überregulierungen besonders leidet und laut nach Bürokratieabbau ruft**.

Was die aktuellen standespolitischen Probleme etwa der Versicherungsmakler betrifft, so bekennt Bodenstein unmissverständlich: „**Die Provision ist ein normales Element des Wirtschaftens**. Es muss Freiheit in der Honorarvereinbarung

herrschen, die Partner sollen sich auf Honorare und/oder Provisionen einigen können. Wir wehren uns vehement gegen die Ungleichbehandlung einzelner Branchen oder Berufsgruppen.“

Wird es auch in dieser Sparte bzw. den darin vertretenen Branchen **einen Konzentrationsprozess geben**? „Der Konzentrationsprozess bei den Beratern und Consultants wird uns seit 10 Jahren angekündigt. Die Realität zeigt jedoch: Es gibt einen Markt für die großen Anbieter, die ihre Kompetenzen bündeln. Gleichzeitig gibt es aber beispielsweise auch den Boutique-Berater, also die klare Positionierung in einer Nische. Diese hoch spezialisierte Nischenstruktur zieht sich mittlerweile durch alle Branchen.“

Eine weitere Aufgabe, die Bodenstein derzeit bewegt: Er arbeitet an der Definition von **ISO-Standards für Dienstleister** im wissensbasierten Dienstleistungsmarkt im Rahmen einer Kommission mit. „Es geht dabei um die Beschreibung der Prozesse“,

unterstreicht Bodenstein. Ziel sei es, dass der einschlägige ISO-Standard 2016 vom Österreichischen Normungsinstitut als eine **Management-Consulting-Norm** enddefiniert vorliege. Das werde auch ein Qualitätsstandard für Versicherungsmakler. Die ISO-Norm stärke auch die Position gegenüber dem Europäischen Parlament. Mittelfristige Ziele des Spartenobmanns? Ein sinnvolles Urheberrechtsgesetz, eine spürbare Entlastung bei den Lohnnebenkosten, ein flexibleres Arbeitsrecht sowie wesentlich mehr Beachtung der makroökonomischen Bedeutung und der berechtigten Anliegen der wissensbasierten Dienstleistungswirtschaft seitens der Wirtschaftspolitik.

„Flexibilität im Denken, Handeln und bei den Rahmenbedingungen, besonders auch am Arbeitsmarkt – **das sind die Grundvoraussetzungen dafür, dass wir der Konjunkturmotor für die Gesamtwirtschaft bleiben können**“, postuliert Bodenstein. ■



Die Digitalisierung braucht Flexibilität. Das ist der Schlüssel für wettbewerbsfähige Dienstleister in der Wissensgesellschaft.

**Kfz Teil III**

# Schadenmeldung leicht gemacht

Der Maklervertrieb ist auch in der Kfz-Versicherung unverzichtbarer Partner. Entsprechend bieten die Anbieter hier eine Vielzahl von Hilfestellungen für die Versicherungsmakler, etwa Onlinelösungen, Vor-Ort-Präsenz oder Fortbildungsprogramme. Eine Bestandsaufnahme.

**D**ie **Zurich** stellt den Maklern mit dem **Maklernetz** eine Online-Schadenmeldung mit Autoausfüllfunktion zur Verfügung. Auch die Schäden inklusive Schaden-Trackingtool können hier eingesehen werden, und es steht eine Schadenerledigungsliste zum Download zur Verfügung.

Bei der **Helvetia** werden Schadenmeldungen über unterschiedliche Medien angenommen – etwa über Facebook, per E-Mail, Internet oder neu für Endkunden über eine **eigene App**. Die Bearbeitung erfolgt bei Kleinschäden in einem Gang vom Eingang bis zur Abwicklung, dem **Schnellschadenservice**.

Kfz-Reparaturen rasch und ohne Probleme verlaufen. Unsere über 180 Partnerwerkstätten liefern verlässlich Qualitätsarbeit.“

Die **Garanta Versicherung** bietet den Vertriebspartnern eine **Online-Schadenmeldung** über die Onlineplattform **VIPS**, über die auch der Bearbeitungsstand des Schadens eingesehen werden kann.

Der Vermittler ruft seinen Kunden im **VIPS** auf und meldet den Schaden. Der Schadenbericht wird automatisch erstellt und kann jederzeit ausgedruckt werden. Während der Schadenanlage kann der Sachverständige zur Besichtigung angefordert werden – das kann bei Bedarf aber auch

gebunden. Zudem bietet die Plattform eine komplette Infrastruktur für die Abwicklung aller Verträge.

„Für unsere Maklerpartner haben wir das **Allianz Schadenschnellservice** eingerichtet“, erklärt Silke Zettel, Market Management Privatkunden der Allianz. „Dieses ist per Online-Schadenmeldung oder per telefonischer Schadenmeldung erreichbar. 98 Prozent aller Schadenmeldungen werden nach spätestens 48 Stunden elektronisch angelegt, 80 Prozent aller Rechnungen können innerhalb von 5 Tagen bezahlt werden.“

Auch die **VAV** stellt ihren Maklern ein übersichtlich gestaltetes Online-Tool, das **Maklerportal VAV PRO**, zur Verfügung. Über dieses Portal können sämtliche Abwicklungen vorgenommen, Anträge elektronisch übermittelt und alle wichtigen Informationen rund um die Meldung von Schäden abgerufen werden.

„Insbesondere von unseren Maklerpartnern bekommen wir immer wieder eine herausragend positive Beurteilung unserer sehr fairen, kundenorientierten und raschen Schadenerledigung“, freut sich **Generali-Vorstand Walter Kupec**: „Darauf legen wir besonders großen Wert, nicht umsonst spricht man im Versicherungsgeschäft vom ‚Tag der Wahrheit‘. Diverse technische Möglichkeiten – etwa die elektronische Schadenmeldung, die direkte elektronische Abwicklung mit Reparaturwerkstätten und ein eigenes, effizientes Sachverständigenetz – sollen dabei den Maklern das Leben erleichtern: „Unserer strategischen Ausrichtung als Qualitätsversicherer folgend ist die österreichweite, regionale Präsenz unserer Schadenabteilung auch eine entscheidende Stärke der Generali.“ ■



Als klassische Maklerversicherung bietet **HDI** ihren Vertriebspartnern mit der „dynamischen Schadenmeldung“ eine besonders rasche Abwicklung. „Wir garantieren eine Rückmeldung innerhalb von 2 Stunden während unserer Bürozeiten“, so Weiß. „Letztes Jahr haben wir uns selbst übertroffen: 2014 gingen 6.653 Online-Schadenmeldungen bei uns ein, und im Durchschnitt dauerte es nur 46 Minuten, bis der Absender eine Antwort erhielt.“ Eine weitere Unterstützung ist das **HDI-Werkstattnetz**. „Hier können Makler sicher sein, dass ihre Kunden in guten Händen sind und

nachträglich erfolgen. Nach der Besichtigung wird die Reparaturmitteilung zum Abruf ins **VIPS** gestellt. Zudem können alle notwendigen Dokumente über **VIPS** direkt in das Schadenprogramm der Sachbearbeiter gespielt werden.

Bei der **Donau** und bei der **Wiener Städtischen** haben Makler die Möglichkeit, über **TIS (Together)** Einsicht in den Schadenfall zu nehmen und auch direkte Nachrichten an den Schadenreferenten abzusetzen. Für den Makler ist es überdies möglich, je nach Berechtigungsstufe Einsicht in die Gutachten zu nehmen, er ist so jederzeit in die Schadenbearbeitung ein-

# Neuerlich Rekord – DIALOG

Die Spezialisierung trägt Früchte: Die Dialog Lebensversicherungs-AG konnte im Jahr 2014 in Österreich zum dritten Mal in Folge ein Spitzenergebnis erzielen. Der Vertriebsweg Versicherungsmakler macht es möglich.

**W**achstumsmotor bei der Österreich-Tochter des **Spezialversicherers für biometrische Risiken** aus Augsburg war das Neugeschäft: Die Stückzahl der Verträge erhöhte sich von 16.213 auf 17.163, eine Zunahme von 5,9 Prozent. Der laufende Beitrag stieg um 9,9 Prozent von 10,4 auf 11,4 Millionen Euro. Die Versicherungssumme wuchs um 10,4 Prozent auf 2.448,0 Millionen Euro. Der Bestand erhöhte sich erheblich: Die Stückzahl nahm um 9,3 Prozent von 123.829 auf 135.367 zu. Der laufende Beitrag stieg um 9,6 Prozent auf 83,3 Millionen Euro.

**Oliver Brüß, Sprecher des Vorstands der Dialog**, interpretierte die Geschäftspolitik vor Kurzem am Rande des Symposiums in Velden: „Unsere Ausrichtung als Spezialversicherer für biometrische Risiken in ausschließlicher Fokussierung auf Makler und Finanzdienstleister erweist sich als erfolgreich. Auch in Zeiten zunehmender regulatorischer Eingriffe in den Versicherungsmarkt stehen wir fest zu unserem Geschäftsmodell und fest zu unseren Vertriebspartnern.“

## Marktführerschaft bei „Ableben“

Mit ihrem Produktportfolio aus **Ablebensversicherungen, Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen** bietet die Dialog finanziellen Schutz vor den Risiken Todesfall und Verlust der Arbeitskraft. Alle Produkte verfügen über Spitzenbewertungen der namhaften Ratingagenturen. Die Ablebensversicherungen zeichnen sich durch ein **hohes Maß an Variabilität und Flexibilität** aus. Dialog ist in dieser Sparte mit großem Abstand Marktführer in Österreich; der Marktanteil beträgt aktuell 28,3 Prozent.

Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen stellen die zwei weiteren Standbeine der Dialog dar. Obwohl sich

die gesetzliche Absicherung gegen Berufsunfähigkeit, vor allem nach dem Sozialrechtsänderungsgesetz, kontinuierlich verschlechtert, entwickelt sich der Markt der privaten Absicherung in Österreich „nur zögerlich“. Die Dialog konnte hingegen als Folge der Produktattraktivität in der BU hohe Zuwachsraten erzielen. Die jüngste Produktinnovation ist das **integrale Arbeitskraftsicherungs-Konzept**. Dazu wurde die Erwerbsunfähigkeitsversicherung deutlich optimiert und zusammen mit der Berufsunfähigkeitsversicherung dem Makler in einem umfassenden Beratungsansatz zur Verfügung gestellt. **Die anspruchsvolleren Kunden sind die Zielgruppe für den hochwertigen Berufsunfähigkeitschutz.** Die Kunden geringerer Kaufkraft sowie handwerkliche und künstlerische Berufe sind die Zielgruppe für die deutlich günstigere Erwerbsunfähigkeitsversicherung. Zudem bietet die Dialog einen altersabhängig kalkulierten Tarif an, der speziell Berufsanfängern, Existenzgründern und jungen Familien einen günstigen Schutz ermöglicht.

## Unterstützung für Vertriebspartner

In den regelmäßig durchgeführten **Maklerzufriedenheitsstudien** bekommt die Dialog vor allem in Österreich bei allen relevanten Kriterien immer beste Noten.



Oliver Brüß: „Neues Produkt für integrale Arbeitskraftsicherung.“

Maßgeblich verantwortlich hierfür sind in erster Linie die Produkte und die Ausgestaltung von Betreuung und Service.

**Für das Gesamtjahr 2015** rechnet Vorstandssprecher Brüß mit einer Fortsetzung der positiven Entwicklung und einem wiederum über dem Markt liegenden Wachstum. Wenn es um biometrische Risiken geht, wird die Dialog ihre Rolle als Ansprechpartner Nummer eins für den österreichischen Makler weiterhin wahrnehmen. Im anhaltenden Niedrigzinsumfeld wird die Bedeutung biometrischer Produkte im Versicherungsmarkt weiter wachsen. ■

## INFO

Die Dialog Lebensversicherungs-AG, ein Unternehmen der internationalen Generali Group, ist der Spezialversicherer für biometrische Risiken. Gemäß Bewertung der internationalen Ratingagenturen Fitch und Moody's gehört die Dialog zu den finanzstarken Versicherungsunternehmen. Die Produkte – Ablebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen – werden von den führenden Analysehäusern mit Bestnoten bewertet. Als Maklerversicherer gehört die Dialog zu den größten Ablebensversicherern am deutschen und österreichischen Markt.

# Gewerbe und Industrie: Vorrang der Maßschneiderei

KMU sind nicht nur das Rückgrat der heimischen Wirtschaft, sondern wichtigste Kundengruppe der österreichischen Versicherer im Unternehmensbereich. Entsprechend gefragt sind „kleine“ und individuelle Lösungen.

**D**ie Gewerbe- und Industrieversicherungen sind ein wichtiges Standbein in unserem Portfolio“, unterstreicht **Erich Leiß**, Vorstand bei der **Wiener Städtischen**. Dieses Schlüsselsegment vieler Assekuranzen wird dabei aber immer internationaler: „Aufgrund der zunehmenden Internationalität unserer Kunden werden in zuständigen Teams auch die Verträge der internationalen Versicherungsprogramme verhandelt und erstellt“, erläutert **Eduard Angerer**, Leiter Industrie und Individual bei **Uniqa** Österreich.

Eine der Kernaufgaben des Konzerns sei das Risk Management im Zusammenhang mit dem Underwriting von nationalen und internationalen Industriepolizzen. „Der Industriebereich ist aber auch eine Entwicklungsabteilung der Versicherungstechnik, wo infolge von aktuellen juristischen Entscheidungen und neuen potenziellen Risikoszenarien wie Cyberkriminalität Produkte neu konzipiert wer-



**Eduard Angerer:** „Industriebereich ist auch eine Entwicklungsabteilung.“

den“, so Angerer weiter. **Besonders hebt er dabei die Bedeutung seines Teams, aber auch des Partnervertriebs hervor:** „Die Kompetenzen sind die Eckpfeiler einer erfolgreichen Partnerschaft mit den nationalen und internationalen Brokern. Insbesondere Kooperationen mit den Versicherungsmaklern, die einen hohen Anteil am Prämienvolumen aufweisen, sind ein unverzichtbarer Faktor für die Weiterentwicklung des Industrie- und Individualbereichs der Uniqa Österreich.“

## Maßgeschneidert

Die **Wiener Städtische** hat rund 50.000 Kunden in der Gewerbeversicherung und setzt auf Innovationen, etwa leistungsfähige Deckungssummen für Naturkatastrophenschäden, spezielle Zielgruppenpakete in der Betriebshaftpflichtversicherung oder kostenloses Forderungsmanagement. „Seit dem Start der **All Risk KMU** verzeichnen wir ein hohes Interesse für dieses neue Produkt“, zeigt sich Erich Leiß erfreut. „Die Abschlüsse steigen, vor allem im Vertriebspartnerbereich ist die Resonanz hoch.“ Die AllRisk KMU ist eine innovative Produktlösung. Bis dato war die All-Risk-Versicherung nur Industriebetrieben zugänglich, nun steht sie auch Klein- und Mittelbetrieben zur Verfügung. Die **geringe Mindestversicherungssumme** von 2 Millionen Euro ist für kleinere Unternehmen geeignet. „Der große Vorteil ist, dass durch den modularen Aufbau der AllRisk KMU eine maßgeschneiderte Deckung zu sehr günstigen Prämien – durch vereinbarte Höchstentschädigungen und Selbstbehalte – möglich ist“, so Leiß. Zudem zeichnen sich die Produkte durch hohe Individualität aus, werden sie doch an die **Be-**

**dürfnisse der Kunden** angepasst. „Die Schwerpunkte der Kunden und Vertriebspartner liegen nach wie vor auf umfassenden Sach- und Haftpflichtversicherungslösungen“, erklärt Leiß. Bauwesen- und Montageversicherungen unterliegen dabei konjunkturellen Schwankungen. „Für die Transportversicherungen nehmen wir eine Entwicklung wahr, die etwas über dem gesamten Schaden-Unfall-Bereich liegt.“ Die Konzerntochter **Donau** gilt als Gewerbespezialistin: „Klein- und Mittelbetriebe



**Walter Kupec:** „Spezielle Deckungen gewinnen an Bedeutung.“

gehören zu einer zentralen Zielgruppe für uns. Wir haben in diesem Segment mit rund 10 Prozent einen deutlich höheren Marktanteil als bei den Privatkunden“, so Vorstand **Mag. Harald Riener**. „Wir wollen unsere Marktkompetenz im Bereich der Gewerbeversicherungen weiter steigern. Dazu haben wir Makler gefragt, welche bisher nicht oder geringfügig gedeckten Risiken für Unternehmer einen hohen Stellen-

wert hätten. Das Ergebnis ist unser **GewerbeSpecial**. Der **Zusatzbaustein** ist zu bestehenden oder neuen Verträgen der beiden **Produkte BetriebsAllrisk und BGV-Vario** für den Betriebsinhalt und Betriebsgebäude abschließbar.“

### Bedarfsgerecht

„Der Versicherungsbedarf von Unternehmen hat sich stark verändert“, weiß **Walter Kupec**, Vorstand Schaden/Unfall der **Generali**. „Neben klassischen Risiken wie Feuer oder Haftpflicht gewinnen spezielle Deckungen immer mehr an Bedeutung.“ So benötigen KMU vermehrt Deckung für **diverse Nebensparten** wie zum Beispiel **Transport und Rechtsschutz**. Auch Versicherungsschutz für Unfälle und Reisen von Mitarbeitern wird zunehmend wichtiger. „Wie in der Industrieversicherung schon länger üblich, gewinnt präventives Risikomanagement auch bei den KMU immer größere Bedeutung“, so der Hinweis von Kupec. „Die Generali bietet daher im Rahmen ihrer Dienstleistungsstrategie künftig verstärkt standardisierte Möglichkeiten zur Risikoprävention an.“ Seit Juni gibt es mit **Betrieb & Beruf** ein modular aufgebautes Produkt, das speziell kleineren Betrieben hilft, ihre unzureichend abgedeckten Risiken besser zu erkennen und das Restrisiko abzudecken.



Michael Sturmlechner: „Die ersten Allrisk - Produkte in Österreich etabliert.“

Auch die **Zurich** setzt auf Flexibilität und Individualität und sieht sich als **Full-Service-Partner**: „Zurich deckt die gesamte Bandbreite ab: Wir stellen je nach Kundenbedarf den relevanten Deckungsumfang aus umfangreichen Paketvarianten maßgeschneidert zur Verfügung, wobei auch Sparten und Deckungserweiterungen flexibel kombinierbar sind“, erklärt **Alexandra Klose**, Produktentwicklung Nicht-Kfz/KMU. „Besonders erfreut sind wir über die Zufriedenheit unserer Maklerpartner mit unseren Produkten. Erst kürzlich erhielt Zurich erneut Top-Platzierungen für Gewerbe- und betriebliche Rechtsschutzversicherung.“ Bei der Konfiguration des Produkts lässt man daher auch das Feedback der Vertriebspartner einfließen. „Neben der Erweiterung auf neue Branchen liegt der Fokus auf einer weiteren Verbesserung des Preis-Leistungs-Verhältnisses und einer Erweiterung der Deckungsmöglichkeiten.“ Im Bereich Industrie sei vermehrt wahrnehmbar, dass Kunden und Vertriebspartner ein ordentliches Risikomanagement wünschen: „Sie verstehen die Polizze als Teil eines in sich geschlossenen Gesamtkonzepts“, erklärt **Martin Moshammer, Leitung Underwriting Mid Market und Sach**.

Bei der **Allianz** misst man dem Geschäftsfeld sowohl im Bereich Schaden/Unfall als auch im Bereich **der betrieblichen Altersvorsorge** sehr große Bedeutung bei. „Wir bekennen uns hier dazu, einfach ‚Best in Class‘ – Produktqualität, Service, Know-how – sein zu wollen“, betont der Leiter des Maklervertriebs, **Michael Sturmlechner**. So hat die Allianz Ende der Achtziger in der Industrieversicherung die ersten All-Risk-Produkte am österreichischen Markt etabliert. „Die starke Nachfrage hat uns damals bewiesen, wie groß der Bedarf nach solchen Lösungen im Rahmen der Beratung und Absicherung gegeben war und ist.“ Diese Tradition will man mit **Allianz-Business** für KMU und EPU fortsetzen. Risiken wie „Ungeschicklichkeit“ oder auch die „böswillige Beschädigung“ können damit abgesichert werden. „Heute stellen



Erich Leib: „All Risk KMU ist die jüngste Produktinnovation mit großem Marktecho.“

Kommunikation, Information und begleitende Maßnahmen im Rahmen dieses Geschäftsfeldes einen Schwerpunkt dar. Service und Maklerbetreuung unternehmen gemeinsam große Anstrengungen, um in der Wertschöpfungskette **Kunden- und Maklernutzen** zu bieten“, so Sturmlechner. Die **VAV** konzentriert sich in diesem Bereich auf die Baubranche – sowohl im Bereich Bauwesen als auch in der Bauherrenhaftpflicht. „Die Bauwesenversicherung ist eines der letzten ganz großen unbestellten Felder in der Versicherungsbranche“, so Generaldirektor **Dr. Norbert Griesmayr**. Die VAV hat ein kombiniertes Produkt aus **Bauwesen- und Bauherrenhaftpflichtversicherung** entwickelt. Neben der Berufs- oder Betriebshaftpflicht gibt es im Baubereich dazu eine sinnvolle Ergänzung. Die Bauwesenversicherung stellt eine Art „Kaskoversicherung“ für ein zu errichtendes Bauwerk jeglicher Art dar. Diese gewährt Versicherungsschutz für **unvorhergesehen eintretende Sachschäden** an versicherten Bauleistungen oder sonstigen versicherten Sachen. Daher sind sowohl Schäden durch Elementarereignisse, Schäden durch Planungs- oder Ausführungsfehler als auch mutwillige Beschädigungen durch Fremde (Vandalismus) im Versicherungsschutz inkludiert. ■

# D.A.S. festigt Marktposition

Der Rechtsschutzversicherer D.A.S. Österreich blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2014 zurück. Ertragssteigerung und eine Schaden-Kosten-Quote deutlich im gewinnbringenden Bereich wurden von Standard & Poor's mit dem sechsten „A“-Rating in Folge honoriert.

**G**emeinsam mit den Zweigniederlassungen in der Slowakei und in Tschechien wurde bei den Beiträgen ein Wachstum von 18,5 Prozent erzielt, das Bestandsvolumen erreichte 78,5 Mio. Euro. Der Ertrag konnte um 6,3 Mio. Euro erhöht werden. Die Schaden-Kosten-Quote lag gesamt bei 95 Prozent. Die jahrelange verlässliche Performance hat die Position des Unternehmens am heimischen Rechtsschutzversicherungsmarkt gestärkt: „Obwohl Rechtsschutz insbesondere in Österreich eine immer stärker umkämpfte Versicherungssparte in einem hoch entwickelten Markt ist, sind wir mit 2014 sehr zufrieden“, so **Johannes Loinger, Vorstandssprecher der D.A.S. Rechtsschutz AG**. Teil des Erfolgs ist die hohe Innovationsbereitschaft: „Ab 1. Juli kommt unser Tarif 2015 in den Verkauf. Mit einer Reihe **höchst innovativer Deckungselemente**, die einzigartig am österreichischen Markt sind, wollen wir ab Mitte des Jahres einen besonderen Schwerpunkt auf

Wachstum setzen.“ Im Zuge dessen soll das Produktangebot im Firmen- und Privatbereich überarbeitet werden: „Das Bedürfnis nach Rechtssicherheit ist ungebrochen hoch. Sowohl bei Privatkunden wie auch bei Unternehmen spüren wir zunehmende Nachfrage nach umfassender Beratung und Rechtsauskunft sowie nach rechtlicher Begleitung im Konfliktfall.“ **So bietet der Spezialversicherer erstmals eine umfassende Rechtsschutzdeckung für Funktionäre von Vereinen.** Bisher gab es nur die Möglichkeit, dass Funktionäre bei einer Vereinsrechtsschutzversicherung mitversichert waren. Der Funktionär selbst hat damit jedoch bei Konflikten im Regelfall keine rechtliche Unterstützung. „Der Einsatz von Eigenverantwortung und ehrenamtliches Engagement sind besonders wichtig“, betont Vorstand Ingo Kaufmann. „Leider sind auch Vereine von Rechtsstreitigkeiten betroffen.“ Einen besonderen Schwerpunkt stellt auch die



Johannes Loinger: „D.A.S. konnte sich in einem hochkompetitiven Umfeld erfolgreich behaupten.“

Digitalisierung dar. **D.A.S. arbeitet derzeit an Neuerungen bei technischen Anwendungen.** „Damit wollen wir die Kommunikation und den Austausch bei Anfragen oder im Falle von Schadenmeldungen und -abwicklungen erleichtern.“ ■

# Bestnoten für die Nürnberger

Im alljährlichen Produktrating von Morgen & Morgen erzielte die Nürnberger Versicherung Österreich ein ausgezeichnetes Gesamtrating. Der Haupttarif Plan B sowie die Zusatzversicherung BUZ wurden in allen Teilratings als ausgezeichnet bewertet.

**D**ie Berufsunfähigkeitsversicherung spielt in unserem Vorsorgeangebot eine wichtige Rolle. Es ist unser Ziel, unseren Kunden und Vertriebspartnern ein Produkt mit hoher Qualität und ausgezeichnetem Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten. Das Ergebnis des **Produktratings von Morgen & Morgen** zeigt, dass wir diesem Anspruch in unserer Produktentwicklung gerecht werden konnten“, so Produktmanagerin Dr. Barbara Neumayr. Eine weitere Auszeichnung konnte sich das Unternehmen beim **1. Insurance Innovation Day** abholen: Seit rund drei Jahren ergänzt die Nürnber-

ger ihr Produktsortiment durch Tarife mit **Ausschnittsdeckungen**. Als Produktgeber und Risikoträger fungiert dabei die Konzernschwester-Gesellschaft GARANTA Österreich Versicherungs-AG, die dafür anlässlich des Insurance Innovation Awards 2015 mit dem **Sonderpreis im Bereich Digitalisierung** ausgezeichnet wurde. **Mag. (FH) Constanze Gradl**, zuständige Bereichsleiterin: „Wir freuen uns über die Auszeichnung beim Insurance Innovation Day. Sie ist eine schöne Anerkennung für unsere Leistungen im Bereich Zielgruppenprodukte und Digitalisierung. Unsere sogenannten Echtzeit-Versicherungen richten

sich an ein junges und technikaffines Zielpublikum. Die Tarife werden auf Apps bzw. Websites angeboten und dort auch abgeschlossen. Die Abwicklung des Antrags- und Polizzierungsvorgangs, das heißt die Erstellung sowie Zusendung der Polizze, wird unter Einsatz modernster Onlinetechnologie in Echtzeit – also unmittelbar nach dem Onlineabschluss – durchgeführt.“ Die besonders flexiblen Ausschnittsdeckungs-tarife bieten **anlassbezogene Lösungen** – beispielsweise Wintersportschutz, Bergschutz, Tierbetreuung oder Golfschutz –, die rasch und einfach online abgeschlossen werden können. ■



Die familienfreundlichste BU  
in Österreich:  
Neu ab 1. Juli 2015.

## Setzen Sie die Sorge Ihrer Kunden an die Luft: Mit der Gothaer Berufsunfähigkeitsversicherung Premium.

- Attraktiver Familienbonus
- Zusatzschutz für eigene Kinder
- Lebenslange Pflegerente

Weitere Informationen bei Gothaer Lebensversicherung AG,  
Goldschmiedgasse 2, 1010 Wien, Telefon 0043 1 877 26 36, [www.gothaer.at](http://www.gothaer.at)

**Gothaer**

# „Multitasking? Ein Mythos!“

VVO und KfV orten „Multitasking“ als größte Unfallursache im Straßenverkehr: Ein interaktives Präventionsvideo zum Selbsttest und zur Bewusstseinsbildung für Verkehrsteilnehmer soll auf Ablenkungsgefahren beim Autofahren aufmerksam machen.

**V**erzichten Sie bewusst auf ablenkende Tätigkeiten“, empfiehlt **DI Robert Wasner, Vorstandsmitglied von Uniqa Österreich**, bei der Präsentation einer Studie des KfV Kuratorium für Verkehrssicherheit **„Unfallursache Ablenkung: Herausforderung der Zukunft“** im Rahmen einer Presseveranstaltung des VVO. Wasner, in dessen Zuständigkeitsbereich bei der Uniqa Sach- und Kfz-Versicherungen fallen, kann mit Zahlen aufwarten: „2014 war die häufigste Schadensursache im Straßenverkehr Ablenkung.“ Zwar sei zwischen 2012 mit rund 40.800 Unfällen mit Personenschaden bis 2014 mit rund 35.000 ein Rückgang zu verzeichnen, mit einem Anteil von 38 Prozent am Gesamtunfallgeschehen war Ablenkung im Vorjahr dennoch die häufigste Unfallursache in Österreich.

Beinahe 13.000 Unfälle mit Personenschaden ereigneten sich 2014 durch Ablenkung – mit 111 Todesfällen. „Damit ist die Zahl der getöteten Verkehrsteilnehmer durch Ablenkungsunfälle um 27 Prozent zum Vorjahr gestiegen“, umreißt Wasner die Problematik. „Ablenkung ist jenes Risiko, das im Straßenverkehr am häufigsten unterschätzt wird, aber nahezu alle Verkehrsteilnehmer gleichermaßen be-

trifft. Wer am Straßenverkehr aktiv teilnimmt, egal ob als Fußgänger, Radfahrer, Moped-, Motorrad- oder Autofahrer, sollte die volle Konzentration auf das Verkehrsgeschehen lenken.“

## Vom Mythos Multitasking

„Viele von uns denken, dass wir locker mehrere Tätigkeiten gleichzeitig verrichten können. Doch diese Annahme ist ein Trugschluss. Das gleichzeitige Ausführen mehrerer Tätigkeiten führt zu einem erheblichen Konzentrations- und Leistungsverlust“, erläutert **Dr. Othmar Thann, Direktor des KfV**. Das Kuratorium für Verkehrssicherheit kann das mit einer aktuellen Studie (systematische Beobachtung von Verkehrsteilnehmern und deren Verhalten) belegen: 131 Ablenkungsarten seien für verschiedenste Unfallszenarien im Straßenverkehr maßgeblich. „Wie gefährlich die Ablenkung ist, hängt von Faktoren wie Dauer der Tätigkeit, Häufigkeit der Durchführung und Intensität des Ressourcenverlustes ab“, erklärt Thann. Während für Fußgänger „Musik hören“, „in Gedanken sein“ und „telefonieren“ die häufigsten Ablenkungsgefahren darstellen, zählen für Motorradfahrer „Insekten“ und

„die Bedienung des Navigationssystems“ zu den Gefahren. Mopedfahrer sind vor allem durch „Texting – Verschicken von SMS oder E-Mails während der Fahrt“ abgelenkt. Schließlich die Autofahrer: „Telefonieren ohne Freisprecheinrichtung“, „Texting“ und „Trinken & Essen“ sind da die größten Ablenkungsgefahren. Zwar sei Versicherungsschutz im Rahmen der Kfz-Haftpflichtversicherung auch bei grober Fahrlässigkeit gegeben – bei Kaskoversi-

**„Lenk dich nicht ab!“ – „Reflektiere deine Situation!“ – „Achte auf andere!“ sind die drei appellativen Aufforderungen an Straßenverkehrsteilnehmer, die das KfV mit Unterstützung des VVO auf der eigens eingerichteten Website [www.ab-gelenkt.at](http://www.ab-gelenkt.at) auch zum Selbsttest in spielerischer Form verpackt hat.**

cherung können jedoch für grobe Fahrlässigkeit – **und das seien auch die ausgemachten Ablenkungsursachen** – „von Fall zu Fall Ausschließungsgründe“ gegeben sein.

„Lenk dich nicht ab!“ – „Reflektiere deine Situation!“ – „Achte auf andere!“ sind die drei appellativen Aufforderungen an Straßenverkehrsteilnehmer, die das KfV mit Unterstützung des VVO auf der eigens eingerichteten Website [www.ab-gelenkt.at](http://www.ab-gelenkt.at) auch zum Selbsttest in spielerischer Form verpackt hat: Da kann der Teilnehmer ein Fahrzeug in Betrieb nehmen und erleben, wie stark Telefon, Musikhören oder gar SMS-Schreiben sein Sicht- und Wahrnehmungsfeld einschränken. „Ein Blick auf das Handy zum SMS-Lesen dauert ab zwei Sekunden – das sind mindestens 30 Meter und mehr Blindflug“, unterstreicht Thann. Das interaktive Präventionsvideo solle daher zur Bewusstseinsbildung beitragen. ■



„Kampf den Ablenkungsmanövern“: Louis Norman-Audenhove (GS VVO), DI Robert Wasner (Uniqa), Dr. Othmar Thann (Direktor des KfV).



# VAV: Beste Kfz-Versicherung

In der aktuellen Marktuntersuchung der ÖGVS – Gesellschaft für Verbraucherstudien erringt die VAV wie schon im Vorjahr den ersten Platz. Der Abstand zum Zweitplatzierten fiel diesmal noch größer aus als im Vorjahr.

**F**ür die VAV weist das Audit der ÖGVS eine Zielerreichung von 96 Prozent (2014: 88 Prozent) und eine Gesamtnote von 1,3 (2014: 1,8) aus. Die unabhängig erstellte Studie bewertet Leistungen von Kfz-Versicherungen nach den Themenblöcken Tarife, Transparenz und Komfort sowie Kundendienst. **Dr. Norbert Griesmayr, Generaldirektor der VAV:** „Die Auszeichnung, die wir nun zum zweiten Mal erringen konnten, bestätigt unseren Weg.“ Die ÖGVS bewertete die Branche in einem mehrstufigen Test. Die Tarifleistungen wurden anhand eines Fragebogens erfasst, der für Beispielkunden die Kosten erhob. Die anschließende Analyse verglich die in den Fragebögen angegebenen Leistungen der Anbieter mit den Kosten für die Konsumenten.

Bei der Erhebung der Qualität von **E-Mail- und Telefonsupport kamen Mystery-Shopper zum Einsatz.** Die Vollständigkeit und Kundenfreundlichkeit von Verträgen

und Vertragsbestandteilen sowie die Benutzerfreundlichkeit der Websites wurden von Experten geprüft.

## Umfassende Prüfung

„Besonders erfreulich ist“, so Griesmayr, „dass dieses Audit nicht nur Tarife verglich, sondern auch die Leistungen und die Servicequalität einer intensiven Prüfung unterzog. Konsumenten erwarten zu Recht einen günstigen Preis.“

Die VAV bietet eine Reihe von Zusatzleistungen wie zum Beispiel eine Absicherung gegen die Folgen grob fahrlässigen Handelns durch einen Versicherungsnehmer. Beliebt ist auch der **Einschluss des sogenannten Freischadens**, womit im Fall eines Unfalls die Bonusstufe gesichert wird. Der 24-Stunden-Pannenservice beinhaltet die Organisation der Abschleppung und eventuell notwendige Übernachtungen für Passagiere. Die Insassenversicherung steht für Personenschäden selbst bei



Norbert Griesmayr: „Nicht nur Tarifvergleich, sondern auch Qualitätsführerschaft.“

ungeklärtem Verschulden gerade. Und die Kfz-Rechtsschutzversicherung bietet neben der Vertretung in allen Rechtsfragen rund um das Auto auch einen Rechtsschutz gegen die VAV.

**Die VAV kann nun das begehrte Testsiegel der ÖGVS weiter führen.** ■

# Beachtliche Performance

Die heimischen Pensionskassen veranlagten 2014 sehr erfolgreich: Ein Plus von 7,85 Prozent konnte erwirtschaftet werden. Fachverbandsobmann Zakostelsky: „Es ist an der Zeit, die Möglichkeit für solche Pensionserhöhungen mit einer Steuerreform für alle Arbeitnehmer zu öffnen!“

**D**ie österreichischen Pensionskassen haben für das Jahr 2014 ein Veranlagungsergebnis von durchschnittlich plus 7,85 Prozent für ihre Kunden erwirtschaftet. Der langjährige Durchschnitt (seit 1991) liegt damit aktuell bei plus 5,71 Prozent, im Durchschnitt der letzten fünf Jahre waren es plus 4,95 Prozent pro Jahr. Derzeit haben **rund 856.000** Österreicher oder 22 Prozent der österreichischen Arbeitnehmer Anspruch auf eine Firmenpension. Insgesamt veranlagten die 14 Pensionskassen ein Vermögen von mehr als 19,5 Milliarden Euro – sie sind der größte private Pensionszahler Österreichs.

Dieser Veranlagungserfolg konnte vor allem durch die positive Entwicklung an den Kapitalmärkten erzielt werden. Sowohl die Aktien- als auch die Anleihemärkte haben große Kursgewinne erzielt. Stark wirksam sind bei den Pensionskassen auch die diversifizierte Veranlagungsstruktur und das aktive Veranlagungsmanagement, mit dem auf Veränderungen rasch und professionell reagiert wird. Derzeit werden die einzelnen Säulen der Altersvorsorge (staatliche, betriebliche und private Säule) unterschiedlich besteuert. Die österreichischen Pensionskassen fordern, dass bei einer kommen-

den Steuerreform auch die Arbeitnehmerbeiträge zur Altersvorsorge steuerlich absetzbar werden. Es sollte die Chance genutzt werden, **eine klare und durchgängige steuerliche Struktur für Beiträge zur Altersvorsorge zu schaffen.** Damit könnten bis zu weitere 78 Prozent der Arbeitnehmer, die noch keine Firmenpension erhalten, von einer Zusatzpension profitieren. ■



Andreas Zakostelsky: „Pensionskassen veranlagten schon rund 20 Milliarden Euro.“

# Die „Institutionellen“ fürchten Extremrisiken

Institutionelle Anleger haben es derzeit besonders schwer. Die anhaltende Niedrigzinsphase hält alle unter Stress: von den Lebensversicherern über die Manager der Mitarbeitervorsorgekassen bis hin zu den Fondsmanagern. Dazu gesellen sich politische Risiken wie die jüngsten Turbulenzen rund um Griechenland. Die Allianz ist mit dem RiskMonitor der Sache auf den Grund gegangen.

**I**nstitutionelle Investoren weltweit sind der Auffassung, dass sogenannte **Tail Risks (Extremrisiken)** wie Ölpreisschocks, Finanzmarktblasen oder geopolitische Spannungen aufgrund der starken Vernetzung der internationalen Kapitalmärkte in Zukunft häufiger auftreten werden. Das geht aus der aktuellen Global-RiskMonitor-Umfrage von Allianz Global Investors (AllianzGI) hervor. „Die Ergebnisse der Befragung bringen ein wichtiges Paradoxon ans Licht: Während rund zwei Drittel der institutionellen Investoren Tail-Risiken seit der Finanzkrise mit wachsender Sorge betrachten, denkt nur ein deutlich kleinerer Anteil der Befragten, dass sie Zugang zu geeigneten Instrumenten haben, um sich gegen derartige Extremereignisse zu wappnen“, **kommentiert Martin Bruckner, Chief Investment Officer der Allianz in Österreich, die Ergebnisse.**



Martin Bruckner: „Für Institutionelle sind Aktien derzeit weit attraktiver als Anleihen.“

Rund zwei Drittel (66 Prozent) der 735 befragten institutionellen Investoren geben an, dass sie sich seit der Finanzkrise mehr Sorgen um Extremrisiken machen. Im aktuellen Marktumfeld sehen sie die **Wertentwicklung ihrer Portfolios durch eine Vielzahl von Faktoren gefährdet.** Weltweit fürchten Investoren Ölpreisschocks (28 Prozent), einen Staatsbankrott, Finanzmarktblasen (je 24 Prozent) und eine Rezession in der Eurozone (21 Prozent) am meisten.

## Aktien deutlich attraktiver

Was traditionelle Anlageklassen betrifft, glauben institutionelle Investoren an steigende Aktienmärkte in Europa und den USA, sind aber pessimistisch in Bezug auf die Entwicklung der Anleihenmärkte sowohl in **Industrie- als auch Schwellenländern.** Befragt nach der geplanten Vermögensaufteilung, sagten 30 Prozent der Befragten weltweit, dass sie auf 12-Monats-Sicht europäische und US-Aktien aufgrund des hohen Renditepotenzials aufstocken wollen. Im Gegenzug wollen 29 Prozent der Anleger Staatsanleihen verkaufen, und

fast ein Drittel (31 Prozent) der befragten Anleger traut den Papieren auf Jahressicht

**Rund zwei Drittel (66 Prozent) der 735 befragten institutionellen Investoren geben an, dass sie sich seit der Finanzkrise mehr Sorgen um Extremrisiken machen.**

keine positive Wertentwicklung zu. Als Grund für die Attraktivität von europäischen Aktien gaben 61 Prozent das hohe Renditepotenzial an.

## Risikomanagement schwer umsetzbar

Institutionelle Investoren sind nach wie vor traditionellen Risikomanagementstrategien verbunden. Die Mehrheit der Befragten stützt sich auf traditionelle Asset-Allocation- und Risikomanagementstrategien, die auf Diversifikation über Anlageklassen (61 Prozent) oder internationaler Streuung (56 Prozent) beruhen. Nur 36 Prozent gaben an, über geeignete Instrumente oder Lösungen im Umgang mit Extremrisiken zu verfügen. **So sind 56 Prozent der befragten Investoren der Meinung, dass Tail-Risk-Management zu teuer sei.** ■

## DER ALLIANZGI GLOBAL RISKMONITOR

Der Global RiskMonitor 2015 von Allianz Global Investors wurde in Zusammenarbeit mit CoreData Research erstellt. Dabei wurden im ersten Quartal des Jahres weltweit 735 institutionelle Investoren – Pensionsfonds, Stiftungen, Staatsfonds, Family Offices, Banken und Versicherungen – in Europa (235), Nordamerika (250) und Asien-Pazifik (250) zu ihren Einstellungen in Bezug auf Risiken, Portfoliokonstruktion und Asset Allocation befragt. Die Teilnehmer der Befragung repräsentieren ein angelegtes Vermögen von mehr als 15 Billionen US-Dollar.

## Perfekter Start in Leben

**D**ie Produktinnovation **START-INS-LEBEN** der Wiener Städtischen verbindet eine **klassische Lebensversicherung mit Kapitalaufbau**. Das garantierte Kapital wird nach Ablauf der vereinbarten Versicherungsdauer ausbezahlt – unabhängig davon, ob der Beitragszahler diesen Zeitpunkt erlebt oder nicht. Im Ablebensfall kümmert sich die Wiener Städtische um die Ausfinanzierung.

„START-INS-LEBEN ist bestens geeignet

für die Familienvorsorge: als garantiertes Startkapital für wesentliche Meilensteine des Kindes wie Ausbildung oder die erste Wohnung. Als besonderes Special bieten wir bei Bedarf flexible Entnahmemöglichkeiten bei bestimmten Ereignissen – wie Schuleintritt, **Schulkurs**, Beginn einer Ausbildung, Eheschließung etc. – so lassen sich aktuelle Anforderungen sicher finanzieren“, erklärt **Vertriebsvorstand Dr. Ralph Müller**.

Für die zusätzliche Absicherung des Kindes kann optional das Juniors Best Kinderbündel eingeschlossen werden. Dieses bietet eine Begleitkostenversicherung (Kostenübernahme für die Begleitperson bei Spitalsaufenthalt des Kindes), eine SOS-Auslandsreiseversicherung (Kostenübernahme für Behandlungen im Ausland, Heimreise, Bergungskosten bei einem Unfall und Rücktransport durch die Flugrettung) sowie eine Unfallversicherung. ■

Skikurs?

## Versicherbare Sommerfreuden

**S**ommerzeit ist Gartenzeit. Uniqua hat hier Tipps parat: Rein rechtlich gesehen ist gegen **Grillen am Balkon oder im Garten** nichts einzuwenden, vorausgesetzt, man macht es fachmännisch, also mit einem dafür vorgesehenen Grill, der richtigen Grillkohle usw. Mieter sollten sich vergewissern, dass kein Grillverbot im Mietvertrag oder in der Hausordnung festgehalten ist. Wer sich beim Grillen sorgfältig verhält, kann davon ausgehen, dass seine Versicherung im Fall der Fälle den Schaden deckt, wenn einmal doch ein Feuer ausbricht. Um den eigenen Feuerschaden kümmert

sich die Haushalts-Feuerversicherung; um den Schaden beim Nachbarn oder am Haus die Privathaftpflichtversicherung. **Rasenroboter** erfreuen sich immer größerer Beliebtheit, so beliebt, dass sie auch immer öfter zur Beute von Dieben werden: Generell sind Rasenroboter automatisch in der Haushaltsversicherung unter dem Punkt Gartengeräte mitversichert. Das heißt, wer eine Haushaltsversicherung abgeschlossen hat, kann davon ausgehen, dass ein Diebstahl, aber auch eine Beschädigung – etwa durch ein Feuer oder einen starken Sturm – in der Polizze gedeckt ist. ■



© Daniel Nimmervoll-Fotolia.com

Rasenroboter sind generell in der Haushaltsversicherung inkludiert.

## Partnerschaftlich gegen Hochwasser

**E**xtrême Wetterereignisse haben in den vergangenen Jahren zugenommen. Entsprechende Schadenssummen in Milliardenhöhe sind mittlerweile an der Tagesordnung. Aus diesem Grund hat die Zurich Insurance Group 2013 ihr Flood Resilience Program gestartet. Gemeinsam mit Organisationen wie der Internationalen Föderation der Rotkreuz- und Rothalbmondgesellschaften (IFRC) sowie der INGO Practical Action und den Forschungspartnern IIASA und der Wharton School (University of Pennsylvania) werden Aktionen gesetzt, um besser auf das nächste Hochwasser vorbereitet zu sein.

Zurich bringt dabei neben finanziellen



Gemeinsam stark gegen Hochwasser: Experten aus allen Bereichen wollen die Katastrophen-Resilienz erhöhen.

Investitionen auch ihre breite Risk-Engineering-Expertise ein. **Reinhard Mechler**, IIASA, zur Kooperation: „Die breit gefächerte Zusammenarbeit mit Zurich als Partner aus der Privatwirtschaft und den anderen Partnern aus dem humanitären und Entwicklungssektor ermöglicht uns, die relevanten Akteure zu erreichen und wissenschaftliche Erkenntnisse mit höchster gesell-

schaftlicher Relevanz zu generieren.“ Ziel sei es, die Katastrophen-Resilienz zu erhöhen und einen Beitrag zum künftigen Wohlergehen der von Hochwasser betroffenen Menschen und Gemeinden zu leisten.

Auch wenn immer mehr Menschen von Hochwasser betroffen sind, fehlt oftmals das Bewusstsein für die Bedrohung. **Gerhard Matschnig**, Vorstandschef der

Zurich: „Unsere Erfahrung zeigt, dass viele dieses Risiko nicht ernst genug nehmen oder irrtümlicherweise davon ausgehen, dass die Versicherung gleichzeitig eine ausreichende Katastrophendeckung bietet. Als Versicherung werden wir dieses Thema allein nicht lösen können. Vielmehr bedarf es einer abgestimmten Vorgangsweise zwischen allen Stakeholdern – auch dem Staat.“ ■

## OÖV eröffnet Zubau

**D**ieses Bauprojekt, das wir planmäßig und unfallfrei realisiert haben, ist ein selbstbewusstes Symbol für die gute Entwicklung, die unser Haus in den letzten Jahren genommen hat. Wir sehen darin aber auch, eine weitere Investition in den Ausbau unseres Kundenservice“, freuten sich Generaldirektor Dr. Josef Stockinger und sein Vorstandskollege Mag. Othmar Nagl gemeinsam mit Aufsichtsratspräsident Generaldirektor **Dr. Leo Windtner** bei der Eröffnung. Geladen waren unter anderem Landeshauptmann Dr. Josef Pühringer und der Linzer Bürgermeister MMag. Klaus Luger.

Nach eineinhalbjähriger Bauzeit hat die **Oberösterreichische Versicherung** die Erweiterung am Linzer Standort abgeschlossen, nun erfolgte die Eröffnung. Neben 660 Quadratmeter Bürofläche wurden auch Mietwohnungen und Tief-



Großer Bahnhof in Linz: Das Headquarter der Oberösterreichischen Versicherung wurde offiziell eröffnet.

garagenplätze errichtet. Zudem wurde auch eine betriebseigene Kinderbetreu-

ungseinrichtung realisiert, die im Herbst ihren Betrieb aufnehmen soll. ■

## Prämienrekord für die ÖBV

**T**rotz des schwierigen Marktumfelds ist es uns erneut gelungen, eine hervorragende Gesamtverzinsung von 3,5 Prozent in der Lebensversicherung zu erzielen. Damit liegen wir weiterhin im Spitzenfeld der Branche“, kommentiert **Mag. Josef Trawöger**, Vorstandsvorsitzender der ÖBV, das Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres. So konnte die ÖBV das Prämienvolumen auf 192 Mio. Euro steigern. Besonders erfreulich war das Ergebnis in den Sparten **Lebens- und Unfall-**

**versicherung**: Die abgegrenzten Prämien im Bereich Leben stiegen um 13,6 Prozent auf 171 Mio. Euro. Entgegen dem Branchentrend konnte aber auch bei den laufenden Prämien ein Zuwachs von 1,2 Prozent erzielt werden. Die Unfallversicherung verzeichnete ein Prämienplus von 2,8 Prozent auf rund 21 Mio. Euro. Ein Betrag zum Erfolg war auch die Erweiterung des Produktportfolios: „Mit der Begräbniskostenvorsorge wurde im vergangenen Jahr ein weiteres Kernprodukt am Markt platziert.

Damit haben wir einem lang gehegten Wunsch unserer Kundinnen und Kunden Rechnung getragen“, so **Werner Sumner**, Vorstandsvorsitzender-Stellvertreter.

Ein besonderer Fokus lag 2014 auf der Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie: „Mit der Konkretisierung unserer Strategie haben wir die Basis für die weitere positive Entwicklung der ÖBV gelegt und sind somit für eine herausfordernde Zukunft bestens gerüstet“, so die beiden Vorstände unisono. ■

## Uniqa – Dominanz im Süden

**E**inen erfreulichen Start legte die Uniqa im ersten Quartal des laufenden Jahres hin: In Kärnten und Osttirol stiegen die Prämien um 3,25 Prozent. Der positive Trend wurde also fortgesetzt, schloss man doch 2014 als Nummer eins am Markt ab: Die Prämien stiegen um 2,43 Prozent auf 229 Mio. Euro, der Marktanteil in Kärnten lag bei 22,4 Prozent. „Die Landesdirektion Kärnten hat es geschafft, dem schwierigen Umfeld zu trotzen. Dass das möglich war, lag vor allem am Willen der Mitarbeiter und der beständigen Arbeit des Landesdirektors“, bedankte sich **Vertriebsvorstand Franz Meingast** für den Einsatz. „In Kärnten traten 2014 massive Umweltereignisse auf. Schneedruck, der Jahrhunderthagel und Hochwasser führten vor allem in Oberkärnten und Klagenfurt zu erheblichen Schäden“, so **Hannes Kusch-**

**nig, Uniqa-Landesdirektor Kärnten/Osttirol.** „In diesen Ausnahmesituationen war es für unsere Kunden besonders wichtig, dass wir schnell da waren, wo sie uns gebraucht haben.“ Trotz dieser massiven Umweltereignisse sei 2014 ein gutes Jahr gewesen, „in dem wir Kunden gewonnen haben. Wir konnten die Prämien steigern und den Ausbau unserer regionalen Präsenz weiter vorantreiben.“ Überhaupt ist Regionalität Programm: Insgesamt gibt es in den südlichsten Bundesländern 48 Standorte, Vorortbetreuung ist ein zentrales Anliegen: „Mit unserer neuen **Generalagentur Lauchart&Walther OG** im Zentrum von Althofen setzen wir unseren Weg als ‚Versicherer vor Ort‘ kontinuierlich fort“, so Kuschnig. Inhaltlich setzt Uniqa in Kärnten und Osttirol auf private Vorsorge. Der Versicherer forciert hier seit Anfang 2015



Hannes Kuschnig: „Die Betreuung vor Ort ist uns ein besonderes Anliegen.“

die neue klassische Lebensversicherung. Kuschnig: „Unser Ziel ist es, noch mehr Kunden zu gewinnen. Um das zu erreichen, legen wir heuer einen besonderen Schwerpunkt auf die beiden Vorsorgeprodukte Kranken- und Lebensversicherung.“ Ein weiterer Schwerpunkt ist die Förderung der Gesundheit und Fitness von Kindern und Jugendlichen. Uniqa Kärnten/Osttirol unterstützt daher entsprechende Aktivitäten. ■

## PERSONALIA

### MERKUR VERSICHERUNG

**Walter Kogler**, langjähriger Nationalspieler und Fußballtrainer, beendet seine sportliche Karriere: Seit Juli hat er die Geschäftsführung der Merkur Recreation, einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft der Merkur Versicherung AG, inne. Der ehemalige Fußballprofi absolvierte im Lauf seiner Karriere 20 Spiele in der französischen 1. Liga, 28 Einsätze im österreichischen A-Nationalteam und 43 Europacup-Spiele, er spielte unter anderem für AS Cannes, Sturm Graz, Austria Wien und

Austria Salzburg. In seiner neuen Position als Recreation-Geschäftsführer zeichnet der Kärntner verantwortlich für die Erschließung neuer Märkte, die strategische Verkaufsförderung und das Marketing. Die Merkur Recreation, Institut für Vorsorgemedizin und Physiotherapie, bietet qualitativ hochwertige, fortschrittliche Gesundheitsdienstleistungen mit ganzheitlicher Sichtweise.



Walter Kogler

### GRECO

**Mag. Harald Luchs** fungiert zukünftig als Regionalleiter für den Bereich Sales in der Region Kärnten/Osttirol. Zudem wird er Mitglied der Geschäftsleitung der GrECO International AG. Der gebürtige Steirer übernimmt als Regionalleiter gemeinsam mit Günter Rauer die Führung der Region Kärnten/Osttirol und ist für den gesamten Sales-Bereich verantwortlich. Der studierte Betriebswirt begann seine Laufbahn in der Lebensmittelindustrie.

2009 stieg er bei der Zurich in die Versicherungsbranche ein. „Ich sehe diese verantwortungsvolle Position als spannende Herausforderung, in einem interessanten Marktumfeld mit einer etablierten Marke etwas zu bewegen. Mit meinem Team bieten wir unseren Kunden sehr gute, individuelle Versicherungslösungen“, so Luchs.



Harald Luchs

### AGA

**Dr. Claudius Leibfritz** übernimmt die Geschäftsführung der Allianz Global Assistance Deutschland (AGA) und der Allianz Handwerker Services GmbH (AHS). Er tritt in beiden Positionen die Nachfolge von Dr. Rüdiger Hermann an, der nach fünf Jahren an der Spitze der AGA Deutschland und der AHS zum AGA-Headquarter wechselt. Leibfritz wechselte 2011 von der Boston Consulting Group zur AGA. In seiner neuen Funktion wird er die Geschäftsfelder

Travel, Automotive, Health, Home und Appliance Protection leiten und gleichzeitig die Verantwortung für die DACH- und SEE-Regionen übernehmen. Parallel übernimmt er als CEO der Allianz Handwerker Services GmbH die Verantwortung für die Geschäftsfelder Schadenmanagement, Immobilienwirtschaft und Reparaturmanagement.



Claudius Leibfritz

## Schlusspointen

**„Immer wenn ich einem Taxler sage, dass ich Versicherungsmakler bin, kommt sofort die Frage: Bei welcher Versicherung?“**

FV-Obmann Gunther Riedlsperger beim Symposium in Velden

**„Ich sage es ganz deutlich: Deutschland muss Schulden machen! Schulden wofür?“**

**Für irgendwas!“**

Der Ökonom Heiner Flassbeck in einem Interview mit der „Wiener Zeitung“

**„Thailand konfisziert Millionen von Menschenhändlern.“**

Titel einer Meldung auf orf.at

**„Wann i mei Bank so lang am Schmähfür wie die Griechen die Merkel, dann schick'n die mir an Killer.“**

Klare Position eines Wiener Taxilenkers zum „Grexit“

**„Die leckere, leicht geräucherte Brühwurst gehört in Österreich zu den wichtigsten Nationalgerichten und ist seit 1980 verbreitet.“**

Das Hotel Hansen Kempinski in Wien über seine Regionalspezialität Käsekrainer

**„Natürlich gibt es guten Profit.“**

Gregor Henkel-Donnersmarck, ehemaliger Abt von Heiligenkreuz im „Handelsblatt“

**„Tullner Speziallabor entlarvt die falschen Wachauer Marillen.“**

Aus dem NÖ WirtschaftspresseDienst

**„Die Wiener StadtgärtnerInnen (MA 42) sind für 19 Quadratmeter Parkanlagen ... und vieles mehr zuständig. Hätten Sie's gewusst?“**

Aus einer Presseaussendung des ÖGB

## „Artenschutz“ für Autos

**W**eit sind wir gekommen: Nach Jahren der systematischen Verteufelung der individuellen Mobilität formiert sich endlich Widerstand.

Denn **die schikanöse Verkehrspolitik** in einigen Städten, angeführt von der Wiener Vizebürgermeisterin, deren Aktionen Woche für Woche jeweils Dutzende Parkplätze vernichten, sowie die die vielen medialen Untergriffe gegen das Autofahren empören immer mehr Autofahrer. Denn gleichzeitig kassiert die öffentliche Hand brutal ab, die Pkw-Nutzer liefern heuer an Steuern und Abgaben gut und gern 10 Milliarden Euro ab. Das sind solide 3 Prozent des BIP. Und während die Politik nicht müde wird, dem Bürger das Autofahren als **umweltpolitisch verwerflich, gesellschaftspolitisch egoistisch und gesundheitspolitisch frevelhaft darzustellen**, sind die Milliarden beim Bund, bei der Asfinag und die vielen Millionen etwa bei der Stadt Wien fix eingeplant. Vor allem in der Bundeshauptstadt herrscht diesbezüglich Zynismus pur. Während in weiten Teilen der Stadt der Parkraum gewinnbringend bewirtschaftet wird, kappt man Schritt für Schritt die Zahl der Parkplätze in den Wohngebieten. Die Stadt kassiert und die Bewohner kreisen mit Pickerl munter um den Häuserblock. **Ein privater Anbieter sollte das wagen!**

Nun wurde vor einigen Wochen eine Initiative **unter dem Titel „Mein Auto“ gegründet**. Die Autofahrerclubs sind ebenso dabei wie große Teile der Kraftfahrzeugwirtschaft und auch einige Politiker, denen die gebetsmühlenartige Vernaderung in diversen Medien den Blick für die Verkehrsrealitäten nicht getrübt hat. Wäre es nicht ernst, so müsste man scherzhaft **von einem Versuch des „Artenschutzes“ für jene sprechen**, die auf das Auto nicht verzichten können. Auch wenn Kommunalpolitiker und gut bezahlte Fußgängerbeauftragte das Gegenteil predigen.

Für die Notwendigkeit individueller Mobilität spricht vieles: die Flexibilisierung der Arbeitswelt, das Wachstum der Städte in den Vororten, die Dislozierung von Unternehmensstandorten, das Älterwerden der Gesellschaft und das ohne Zweifel sehr erfolgreiche strukturpolitische Konzept des ländlichen Raums. Das alles sind ökonomische und gesellschaftliche Entwicklungen, **die ohne Individualmobilität nicht oder nicht im gewünschten Ausmaß stattfinden könnten**.

Es gibt Berufsbilder, die einen Autoverzicht ausschließen. Müsste etwa ein Versicherungsmakler all seine Kundenwege mit öffentlichen Verkehrsmitteln absolvieren, es wäre um diese „wissensbasierte Dienstleistung“ bald geschehen. Das gilt für Freiberufler ebenso wie für viele Arbeiter und Angestellte, die ohne eigenen Pkw keine attraktive Berufstätigkeit in anderen Regionen ausüben könnten.

Das alles sagt – wie es in der Werbung so schön heißt – **der Hausverstand**. Aber es bedarf wohl einer eigenen Initiative, um diesen Hausverstand wieder politisch einigermaßen salonfähig zu machen.

Von Milan Frühbauer





## Dokumente elektronisch erhalten.

**Die Generali Versicherung bietet im Rahmen der Erweiterungen im Serviceangebot nun auch den elektronischen Dokumentenversand für den Makler sowie Schadensinformationen auf einen Blick an.**

Kennen Sie das auch? Wir sind am Weg zum papierlosen Büro und trotzdem werden die Berge an Papier immer mehr.

Um dem entgegen zu steuern, hat die Generali den elektronischen Dokumentenversand zum Makler eingeführt. Auf Wunsch können Sie nun vom Postversand auf den elektronischen Dokumentenversand umsteigen. Dadurch ist es möglich, sämtliche gesetzlich erlaubten Dokumente - sowohl Originale als auch Kopien - als PDF-Datei per E-Mail zu erhalten. Dies reduziert den Verwaltungsaufwand erheblich, indem diese Dateien sofort elektronisch weiterverarbeitet und abgelegt werden können. Das mühevoll und zeitaufwendige Einscannen von Dokumenten entfällt damit. Die so frei werdenden Ressourcen können anderweitig genutzt werden.

Wenn Sie die Vorteile dieses Services für sich in Anspruch nehmen möchten, wenden Sie sich an Ihren Maklerbetreuer und lassen Sie sich den elektronischen Dokumentenversand für Ihr Büro freischalten.

Doch damit nicht genug. Sie haben nun auch die Möglichkeit, sich die seit 8. Juni 2015 erstellten, elektronischen Dokumente über die Generali-Vertragsanzeige auf den Plattformen eVPplus und TOGETHER abzurufen. Diese Dokumente sind 6 Jahre auf den Plattformen verfügbar und können von Ihnen wie gewohnt auf Ihrer Festplatte gespeichert oder bei Bedarf ausgedruckt werden. Der Abruf der Finanzamtsbestätigungen und Polizzenkopien ist natürlich weiterhin auf den Plattformen über die Generali-Vertragsanzeige möglich.

Zusätzlich hat die Generali ihren Service auch im Bereich der Schadensinformationen ausgeweitet. Aktuelle Bewegungen zu Schäden, zu Verträgen im Bestand - sowohl Anlagen, Änderungen als auch Erledigungen - sind nun auf den Plattformen eVPplus und TOGETHER abrufbar. Hierbei ist es unerheblich, auf welchem Weg der Kunde den Schaden an die Generali gemeldet hat.

Wer nicht täglich in die Plattformen einsteigen und trotzdem am aktuellen Stand sein will, kann sich einfach und bequem in den Generali Benutzereinstellungen eine automatische E-Mail-Benachrichtigung aktivieren, welche einmal pro Tag eine Übersicht der Schadensveränderungen liefert.

Der elektronische Dokumentenversand und die aktive Schadensinformation an den Makler setzen einen weiteren Schritt in Richtung elektronische Kommunikation und Optimierung von Prozessen und Abläufen.

Es ist uns ein großes Anliegen unsere Partner administrativ zu entlasten, effektive IT-Lösungen anzubieten und unsere Kooperationen erfolgreich zu gestalten.



**Günther Gustavik**  
Unabhängige Vertriebe,  
Generali  
Versicherung AG

*„Mit dem elektronischen Dokumentenversand bietet die Generali Versicherung eine Erweiterung im Serviceangebot, die sowohl eine Optimierung der Prozesse und Abläufe als auch eine Reduktion des administrativen Aufwands beim Makler unterstützt.“*

### Die wichtigsten Vorteile der neuen Services der Generali

- Dokumente als PDF-Dateien (Original oder Kopie) können direkt weiterbearbeitet und verwaltet werden
- weniger Papieraufkommen
- kein stundenlanges Einscannen von Dokumenten mehr
- Reduktion der Zustelzeit
- Schadensinformationen auf einen Blick



# DAS IST EIN DEPSCHER.

Wäre dieses Inserat ein Auto,  
würden sich nur HDI Kunden viel ersparen.

Die einzige Kfz-Versicherung mit **11% Werkstatt-Rabatt.\*** In 178 Partnerwerkstätten des HDI Werkstattnetzes in Österreich.

\*11% Nachlass auf Reparaturen für die es keine Versicherung gibt.  
Rabatt gilt auch für Service und Wartung.

**HDI**

Das ist Versicherung.