

M VERSICHERUNGSMAKLER

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

01 | 2024



Retail Investment Strategy: Kurze Atempause dank EU- Wahlen?

Die Retail Investment Strategy (RIS) und ein damit verbundenes mögliches Provisionsverbot im Versicherungsanlagebereich standen 2024 im Mittelpunkt des mid-term meetings der europäischen Interessensvertretung der Versicherungsvermittler (BIPAR).

Selbstbewusstsein und Mut

Interview mit Angelika Sery-Froschauer, Obfrau der Bundessparte Information und Consulting der WKÖ und Vizepräsidentin der Wirtschaftskammer Oberösterreich

Vertrieb im Zentrum

4. 4. 2024

Messezentrum Salzburg
Halle 1



CHUBB®



//HANNOVERSCHE



Sichern Sie sich
jetzt Ihr Ticket!
www.vertriebimzentrum.at



Universität für
Weiterbildung
Krems



Ein positiver Ausblick

von Christoph Berghammer

Liebe Kolleg:innen,

Wir stehen an einem entscheidenden Wendepunkt in der Geschichte unseres Berufsstandes. Die Welt um uns herum wandelt sich mit atemberaubender Geschwindigkeit, angetrieben von technologischen Fortschritten und sich ändernden Kund:innerwartungen. Inmitten dieser Veränderungen bleibt eines unverändert: Unsere Verpflichtung, unseren Kund:innen mit exzellenter Beratung zur Seite zu stehen. Was sich aber verändert, ist unser Zugang zur Zukunft unseres Berufsstandes.

In diesem Jahr des Paradigmenwechsels ist es an der Zeit, dass wir uns selbst neu definieren. Wir müssen über den Tellerrand hinausblicken und die Möglichkeiten erkennen, die vor uns liegen. Die Einführung der KI und anderer digitaler Werkzeuge sollte nicht als Bedrohung, sondern als Chance gesehen werden. Eine Chance, unsere Dienstleis-

tungen zu verbessern, unsere Beratungskompetenz zu vertiefen und letztendlich den Wert, den wir unseren Kund:innen bieten, zu steigern. Wir sprechen von Chancen, nicht von Einschränkungen. Es liegt an uns, den Herausforderungen mit Optimismus zu begegnen, statt an der Vergangenheit festzuhalten.

Die Digitalisierung hat unseren Berufsalltag bereits grundlegend verändert. Wir haben gesehen, wie neue Technologien Prozesse vereinfachen und die Effizienz steigern. Doch mit der Einführung der Künstlichen Intelligenz (KI) stehen wir vor einer noch größeren Welle der Transformation. Diese Technologie hat das Potenzial, nicht nur unsere Arbeitsweise, sondern auch die Beziehung zwischen Makler:innen, Kund:innen und Versicherungsunternehmen neu zu definieren.

Es ist auch unerlässlich, dass wir die Beziehung zwischen Makler:in, Kund:in und Versicherung neu überdenken. Die traditionelle Rolle der:des ungebundenen Versicherungsmakler:in und Versicherungsberater:in entwickelt sich weiter. Wir müssen uns fragen, wie wir in einer zunehmend vernetzten und digitalen Welt echten Mehrwert bieten können. Die Antwort liegt in unserer Fähigkeit, uns anzupassen, zu lernen und innovativ zu sein. Die bevorstehenden regulatorischen Änderungen stellen zweifellos eine Herausforderung für uns

alle dar. Doch es ist wichtig zu betonen, dass wir in dieser Zeit des Wandels nicht allein sind. Gemeinsam als Gemeinschaft, mit vereinten Kräften und einem kollektiven Sinn für Innovation und Anpassungsfähigkeit, werden wir sicherlich einen Weg finden, uns erfolgreich in der neuen regulatorischen Landschaft zu bewegen. Durch Zusammenarbeit, Austausch von Best Practices und kontinuierliche Weiterbildung können wir nicht nur die neuen Anforderungen erfüllen, sondern auch neue Möglichkeiten entdecken, die sich aus diesen Veränderungen ergeben. Es ist dieser Geist der Kooperation und des gemeinsamen Strebens, der uns in der Vergangenheit durch Herausforderungen geführt hat und uns auch in Zukunft leiten wird. Eines, was sich in einer Zeit des Paradigmenwechsels nicht verändern wird, ist mein und unser Bestreben, unseren Berufsstand weiterhin vor Eingriffen in das Vergütungssystem zu beschützen. Darin liegt neben den anderen vielen Aufgaben auch heuer unser Schwerpunkt.

Neben dem täglichen Geschäft und den Herausforderungen mit gesetzlichen Änderungen gibt es aber heuer auch ausreichend Zeit für Netzwerken, fachliche Information und Weiterbildung. Das Expert:Innentreffen in Rust, das internationale Symposium für Versicherungsmakler:innen und Führungskräfte in Velden und das Kremser Versicherungsforum, um nur einige zu nennen. Gehen wir gemeinsam in ein positives neues Jahr.

Ihr
Christoph Berghammer



Editorial

03 Ein positiver Ausblick

News & Personalia

- 06 **Neustrukturierung des Vorstandes** | Merkur Versicherung
- 06 **Wechsel in den Landesdirektionen** | Generali Versicherung
- 07 **Veränderungen im Aufsichtsrat** | VIG
- 08 **Neue Stabsstelle** | Helvetia Versicherung
- 08 **Schadenersatzrecht kompakt** | versdb
- 08 **Führungsteam** | EFM Versicherungsmakler
- 09 **Vorsitzender** | AFPA

Top-Thema

12 **Retail Investment Strategy: Kurze Atempause dank EU-Wahlen?**

Markt

- 10 **Welche Versicherung ist uns wichtig?** | Helvetia
- 10 **Zahlen, Daten, Fakten** | Bundessparte Information und Consulting
- 11 **Betriebs-Rechtsschutz** | ARAG
- 17 **Mit Continentale und EUROPA günstige Prämien sichern**
- 26 **Geldwäsche-Prävention: Neue EU-Behörde & PEP-Liste** | von Andreas Dolezal
- 27 **Kooperation** | Zurich Österreich/TOGETHER CCA
- 40 **Ein „must have“**
- 44 **Altersvorsorge lohnt sich** | Wiener Städtische
- 44 **Zinserhöhung** | DONAU Versicherung

- 45 **Staffelübergabe** | IGV Austria
- 46 **Die größten Risiken der kommenden Jahre** | Global Risks Report 2024
- 47 **Neuerungen bei BU** | HDI LEBEN
- 48 **Wetterextreme** | VVO/KFV

Women Wanted

- 20 **Women Wanted - Frauen für die Branche gesucht**
- 21 **"Wir Frauen können es auch!"**
- 22 **Selbstbewusstsein und Mut**

Interview

- 32 **„Eine spannende Reise“** | Joachim Klepp, Leiter Vertrieb Makler und Agenturen VAV Versicherung

Kolumne & Kommentar

- 38 **Händler oder Installateur - was ist versichert?** | RSS - Alles was Recht ist

Fachverband & Regionales

- 16 **Bildungs-KickOff** | Fachgruppe Kärnten
- 18 **Ein fulminanter Auftakt** | Fachgruppe Tirol
- 19 **Alle WKO Schulungen für Makler auf einen Blick**
- 28 **Die neue „flexible Kapitalgesellschaft“ (FlexKapG) - eine Option für Versicherungsmakler:innengesellschaften?**



Neustrukturierung des Vorstandes

Merkur Versicherung

Die Merkur Versicherung hat den Vorstand des Unternehmens neu strukturiert. Ingo Hofmann, der bisherige Vorstandsvorsitzende, wird das Unternehmen verlassen. Sein Vertrag wurde aufgelöst, Grund dafür sind Auffassungsunterschiede über die Führung des Unternehmens. „Die Merkur Versicherung wird künftig von dem



Markus Spellmeyer

bereits gut eingespielten Vorstandsteam geführt“, so Alexander Lechner, Aufsichtsratsvorsitzender des Unternehmens. Der Vorstand der Versicherung besteht somit in Zukunft aus Christian Kladiva (Risiko), Markus Spellmeyer (Vertrieb) und Andreas Gaugg (Finanzen). Unter deren Führung wird die Merkur Versicherung ihre Strategie als regional verwurzelt unternehmen mit überregionaler Ausrichtung und klar definierten Schwerpunkten fortsetzen. Das vergangene Wirtschaftsjahr ist plangemäß positiv verlaufen. Die Merkur Versicherung AG ist der siebtgrößte Versicherungsanbieter und der



Christian Kladiva



Andreas Gaugg

zweitgrößte private Krankenversicherer des Landes. **M**

Wechsel in den Landesdirektionen

Generali Versicherung

Die Generali besetzt 2024 die Führungspositionen in drei Landesdirektionen neu: Adam Ruprecht ging mit Ende 2023 in den Ruhestand. Sein Nachfolger in der Landesdirektion Steiermark ist Alexander Fehringer, der bislang die Leitung der Landesdirek-

tion Burgenland innehatte. Diese Verantwortung trägt nun Lukas Habeler, der zuletzt das Vertriebsgebiet Burgenland Nord leitete. Auch die Landesdirektion Kärnten-Osttirol steht un-



Sabine Garber

ter neuer Führung: Sabine Garber folgt auf Peter Müller, der nach 28 Jahren bei der Generali in den Ruhestand wechselte.

Alexander Fehringer ist neuer Landesdirektor Steiermark, er kam 1992 zur Generali und durchlief seither einige Positionen innerhalb des Unternehmens: Er startete als Verkaufsberater, bevor es ihn 1995 in die Abteilung Bildung in Niederösterreich zog. 2000 wechselte er in den zentralen Verkauf der Generaldirektion. Drei Jahre später stieg er zum Leiter Vertriebsge-

biet im Generali Center, damals noch in Mariahilf, auf. Zuletzt führte er mehr als sieben Jahre lang die Landesdirektion Burgenland.

Lukas Habeler verantwortet die Landesdirektion Burgenland, er startete im Jahr 2010 als Kundenbetreuer seine Karriere bei der Generali. Von 2013 bis 2016 war er als Trainer in der Bildung der Region Ost tätig, bevor er die Leitung des Vertriebsgebiets Burgenland Nord übernahm.

Sabine Garber verantwortet seit 1. Jänner die Leitung der Lan-

desdirektion Kärnten-Osttirol und folgt damit Peter Müller, der nach 28 Jahren bei der Generali in den Ruhestand wechselte. Garber begann 2008 als Makler:innenbetreuerin im Unternehmen und war sowohl in der Regionaldirektion Wien als auch Steiermark und Kärnten-Osttirol tätig. Von 2015 bis 2023 leitete sie das Vertriebsgebiet Unterkärnten.

„Für unsere Landesdirektionen im Burgenland, der Steiermark und in Kärnten-Osttirol sind uns mit sehr erfahrenen Kolleg:innen gleich drei interne Besetzungen gelungen. Es bewährt sich, dass die Generali bewusst auf interne Nachfolgeplanung setzt, um damit sicherzustellen, dass das Know-how und der Erfolgsgeist von einer Generation zur nächsten weitergegeben werden“, betont Arno Schuchter, Vorstand für Vertrieb und Marketing der Generali Versicherung. „Ich wünsche den Kolleg:innen viel Erfolg bei ihren künftigen Aufgaben und bedanke mich bei Adam Ruprecht und Peter Müller für ihr langjähriges Engagement.“ **M**



Alexander Fehringer



Lukas Habeler

Veränderungen im Aufsichtsrat

VIG

Günter Geyer gab mit 31. Jänner 2024 bekannt, dass er mit dem Ende seiner derzeitigen Amtszeit nicht länger als Vorsitzender des Aufsichtsrates der Vienna Insurance Group (VIG) tätig sein wird.

Seine Amtszeit läuft bis zur ordentlichen Hauptversammlung am 24. Mai 2024, in der über das Geschäftsjahr 2023 entschieden wird. Über viele Jahre hinweg hat er einen ent-

scheidenden Beitrag zum Wachstum der Vienna Insurance Group als führende Versicherungsgruppe in Zentral- und Osteuropa geleistet. Die Ernennung einer:ines neuen Vorsitzenden des Aufsichtsrates wird während der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrates direkt nach der



Günter Geyer

Hauptversammlung am 24. Mai 2024 stattfinden. **M**

Neue Stabsstelle

Helvetia Versicherung

Christian Klavzer hat innerhalb der Helvetia Versicherung die Leitung der neuen Stabsstelle Rechtsschutz Service übernommen. Der bisherige Regionalleiter Partnervertrieb Süd kehrt damit zu den Wurzeln seines Karrierestarts zurück.

Als Market Underwriter gestaltete der Kärntner die Sparte Rechtsschutz bei der Zürich Versicherung maßgeblich mit, bevor er die Leitung des Makler:innenservice in Klagenfurt übernahm. 2013 wechselte Klavzer als Regionalleiter zur Helvetia. Neben seiner beruflichen Karriere absolvierte der Versicherungsexperte den MBA für Financial Planning and Services an der Al-

pen-Adria-Universität in Klagenfurt sowie 2022 den Diplomlehrgang Insurance Management an der renommierten Universität St.Gallen (HSG).

Ziel dieser neu geschaffenen Stabsstelle ist, die Sparte Rechtsschutz weiterzuentwickeln und in den nächsten Jahren deutlich auszubauen. „Ganz im Sinne unseres strategischen Eckpfeilers profitables Wachstum bündeln wir sämtliche Expertise zum Thema Rechtsschutz“, so Andreas Gruber, Vorstand Schaden-Unfall, zur Ausrichtung innerhalb seines Res-



Christian Klavzer

sorts: „Wir sehen bei der Versicherungssparte Rechtsschutz sowohl am Markt als auch innerhalb von Helvetia großes Potenzial. Mit der neuen Stabsstelle können wir unsere Vertriebspartner:innen wie auch unsere Kund:innen noch besser bedienen.“ **M**

Schadenersatzrecht kompakt

versdb

Julia Hofstetter, Juristin und Versicherungsmaklerin, veröffentlichte eine neue digitale Publikation zum Thema Schadenersatzrecht in der Datenbank versdb. Ziel ist es, juristische Inhalte zum Schadenersatzrecht verständ-

lich und praxistauglich für die Versicherungsbranche darzustellen.

Ergänzend steht ein geführtes Modul zur Lösung von Mitverschuldungsfragen bei KFZ-Unfällen mit rund 400 einschlägigen

Urteilen zur Verfügung. Es steht sowohl als Einzelmodul als auch als Paket mit anderen versdb-Modulen zur Verfügung. **M**

Führungsteam

EFM Versicherungsmakler

Die EFM hat zwei neue Mitglieder in ihr leitendes Team aufgenommen. Stefan Kojalek und Philip Barwinek treten als Prokuristen bei und ergänzen das bestehende Team, bestehend aus den Vorstandsmitgliedern

Wilhelm Brandstetter, Peter Schernthaler und der Prokuristin Petra Golds. Stefan Kojalek, ein erfahrener Profi mit über drei Jahrzehnten Erfahrung in der Versicherungsbranche, sowohl

auf nationaler als auch internationaler Ebene, übernimmt die Leitung der Abteilungen Vertrieb & Marketing unter Wilhelm

Brandstetter. Seine Karriere begann Kojalek in der Versicherungsbranche bei GraWe und entwickelte seine Fähigkeiten weiter bei UNIQA, wo er zuletzt als Bereichsleiter für Maklervertrieb in Österreich und Zentral- und Ost-



Philip Barwinek

europa fungierte. Vor seinem Wechsel zur EFM leitete er mehr als zehn Jahre lang eines der führenden Makler:innenunternehmen in Wien. Nach der Gründung der EFM Regionalholding II im ersten Quartal 2024 wird er zum Vorstandsmitglied ernannt. Philip Barwinek kehrt nach verschiedenen Positionen in der IT-Branche zur EFM zurück, wo er zuvor von 2014 bis 2017 tätig war. Nach seiner Zeit bei der EFM leitete er Safe7 IT GmbH und arbeitete bei Together CCA an mehreren innovativen IT-Projekten. In seiner neuen Rolle bei der EFM wird er sich unter Wilhelm Brandstetter um



Stefan Kojalek

die Bereiche IT & Compliance kümmern. Josef Graf, Aufsichtsratsvorsitzender der EFM, äußert sich positiv über die Verstärkung des Führungsteams und zeigt sich zuversichtlich für die Zukunft des Unternehmens. **M**

Vorsitzender

AFPA

Mit Januar 2024 hat Michael Herzhofer eine neue Führungsrolle übernommen. Er wurde zum Vorsitzenden der AFPA ernannt, eine Entscheidung, die bei einer Versammlung der Mitglieder im Oktober 2023 einstimmig getroffen wurde.

Johannes Muschik, der diese Position über ein Jahrzehnt innehatte, tritt zwar zurück, wird jedoch weiterhin im Vorstand aktiv sein, um Herzhofer bei seiner neuen Rolle zu unterstützen.

Herzhofer, Geschäftsführer der Secura Gruppe, äußerte sich positiv über seine neue Position: „Seit mehreren Jahren spielen regulatorische Themen eine große Rolle in meiner beruflichen Laufbahn. Dadurch sind die Aktivitäten von AFPA und FECIF für mich von höchstem Interesse.

Die Tätigkeit in der AFPA ist für mich die Möglichkeit, vom Reagieren ins Agieren zu kommen. Es gilt hierbei, Chancen im Sinne unserer Mitglieder und unserer Kund:innen frühestmöglich zu nutzen und in entsprechenden Gesetzgebungsprozessen mitwirken zu können und hierbei die richtigen Impulse zu setzen. Insbesondere die Möglichkeit, ‚gestaltend‘ in entsprechende Richtlinien und Verordnungen der EU zu wirken, ist für mich ein besonderer Anreiz, um mich als Obmann der AFPA einzubringen.“

Zusätzlich zu seiner Rolle bei der AFPA hat Herzhofer Erfahrung als Jahresabschlussprüfer



Michael Herzhofer

für Banken und in verschiedenen regulatorischen Bereichen wie Compliance, WAG, Outsourcing sowie in der Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung. Er ist auch Prüfungsleiter für Auslagerungsprüfungen (ISAE 3402) und seit 2021 als zertifizierter Informationssystem-Auditor (CISA) im Bereich Digital Audit tätig.“ **M**

Welche Versicherung ist uns wichtig?

Helvetia

Im Zuge der Generationen-Studie, die von IPSOS im Auftrag der Helvetia durchgeführt wurde, wurden Österreicher:innen zwischen 15 und 70 Jahren befragt, welche Versicherungen sie persönlich als besonders wichtig erachten.

„Unser Anspruch an die Studie war und ist, die unterschiedlichen Generationen besser zu verstehen und von den Ergebnissen als Unternehmen zu lernen, um auch das richtige Angebot zu bieten. Daher ist gerade der Fokus auf die Versicherungssparten besonders interessant für uns“, erklärt Thomas Neusiedler, CEO bei Helvetia. Mit 53 Prozent wird die Kfz-Versicherung als „am wichtigsten“ empfunden, fasst man die Bereiche sehr wichtig und wichtig jedoch zusammen, steht an Platz 1 die Haushaltsversicherung mit 87 Prozent (Kfz mit 81 %).

„Was auch Sinn macht, da hier die Haftpflichtkomponente mit dem wichtigen Existenzschutz zu berücksichtigen ist“, erklärt Neusiedler. Vor allem die Babyboomer:innen sprechen diesen beiden Versicherungen mehr Wichtigkeit zu als die folgenden Generationen. Auf Platz 4 folgt die Unfallversicherung mit einer Wertung als sehr wichtig von 35 Prozent der Teilnehmer:innen, beziehungsweise auf Platz 3, wenn man sehr wichtig und wichtig (74 %) zusammenfasst. Hierbei merkt man jedoch einen deutlichen Unterschied in den Alterskategorien: Generation Z bewertet die Unfallversicherung mit 48 Prozent als sehr wichtig, während Generation Y mit 34 Prozent und die Babyboomer:innen mit nur mehr 30 Prozent sie als nicht so wichtig



Thomas Neusiedler

einschätzen. „Auch beim Thema Pensionsvorsorge und Berufsunfähigkeitsversicherung steigt die Bedeutung, je jünger die Generation ist, da diese noch länger im Berufsleben steht und eine mögliche Pensionslücke fürchtet“, erläutert Alexander Zeh von IPSOS die Ergebnisse der Studie. Die Pensionsvorsorge wird von gesamt 33 Prozent der Österreicher:innen als sehr wichtig erachtet, wobei es bei der Generation Z 35 Prozent sind und bei den Babyboomer:innen nur mehr 27 Prozent. **M**

Zahlen, Daten, Fakten

Die Bundessparte Information und Consulting nimmt eine Schlüsselposition in der österreichischen Wirtschaft ein, wie ihre neueste Broschüre „Information und Consulting – Zahlen, Daten, Fakten – September 2023“ eindrucksvoll darlegt.

Diese Publikation gewährt detaillierte Einblicke in die Strukturen und die wirtschaftliche Performance der wissensbasierten Dienstleistungsbranche in diesem Bereich, wobei die zent-

rale Bedeutung dieser Branche für die Gesamtwirtschaft hervorgehoben wird.

Innerhalb der Bundessparte sind zehn Fachverbände vereint, die zusammen 119.000 engagierte Unternehmer:innen repräsentieren. Diese Unternehmer:innen agieren als treibende Kraft und tragen maßgeblich zur Weiterentwicklung und Zukunftsgestaltung des Standorts Österreich bei. Im Jahr 2022 boten diese

Bundessparte Information und Consulting

Unternehmen Arbeitsplätze für rund 262.000 Beschäftigte. Mit einem Umsatzerlös von etwa 67 Milliarden Euro im Jahr 2021 stellen sie einen bedeutenden ökonomischen Faktor im Land dar.

Die Broschüre bietet zudem spezifische Einblicke in die Fachgruppe der „Versicherungsmak-

ler:innen und Berater:innen“ in Österreich. Diese Gruppe umfasst insgesamt 73.168 Mitglieder, von denen 57.595 aktiv tätig sind. Im Jahr 2022 belief sich die Zahl der Versicherungsmakler:innen auf 5.343, wovon 4.005 aktiv waren.

Besonders hervorzuheben ist die Entwicklung dieser Fachgruppe im Zeitraum von 2000 bis 2022. Bei den aktiven Mitgliedern wurde ein signifikanter Anstieg um 53,3 Prozent festgestellt. Im Jahr 2022 gab es 117 Unternehmensgründungen in diesem Bereich, darunter 59 von

Männern und 25 von Frauen geführte Firmen. Die Gesamtzahl der Versicherungsmakler:innenunternehmen erreicht 3.242, von denen 1.846, also 46,1 Prozent, als Ein-Personen-Unternehmen (EPU) geführt werden.

Insgesamt sind in diesem Sektor 7.491 Personen beschäftigt, einschließlich Vollzeit- und geringfügig Mitarbeiter:innen. Die Mehrheit der Unternehmen, nämlich 3.175, hat bis zu neun Mitarbeiter:innen. Darüber hinaus gibt es 55 Betriebe mit zehn bis 49 Personen. Größere Unternehmen mit 50 bis 249 Ange-

stellten sind mit zwölf Betrieben vertreten, während nur zwei Unternehmen mehr als 250 Mitarbeiter:innen haben.

Die Fachgruppe erwirtschaftete einen Umsatz von 1.091 Millionen Euro, was 1,6 Prozent des Gesamtumsatzes der Sparte entspricht. Die Bruttowertschöpfung betrug 613 Millionen Euro und die Investitionen beliefen sich auf 32 Millionen Euro. Diese Zahlen unterstreichen nachdrücklich die ökonomische Relevanz der Bundessparte Information und Consulting für den österreichischen Markt. **M**

Betriebs-Rechtsschutz

ARAG

Im Jänner 2024 hat ARAG für Betriebs-Rechtsschutz eine neue, innovative Tarifstruktur eingeführt, die sich durch Klarheit, Übersichtlichkeit und marktgerechte Leistungen auszeichnet. Das Basisangebot dieses Betriebs-Rechtsschutzes bietet eine umfangreiche Grunddeckung, einschließlich vielfältiger Dienstleistungen. Neu hinzugefügt wurde der Rechtsschutz für Herausgabeansprüche ohne Streitwertlimit und der spezielle Lenker:innen-Vertrags-Rechtsschutz für Betriebsinhaber:innen.

Zudem hat ARAG maßgeschneiderte Zusatzmodule im Angebot, die auf die aktuellen rechtlichen Bedürfnisse abgestimmt sind. Ein Highlight ist das neue KI- und Cyber-Paket, das unter anderem Rechtsstreitigkeiten abdeckt, die aus der Nutzung künstlicher Intelligenz im Geschäftsbereich resultieren. Diese Module können von Kund:innen individuell ausgewählt werden, um ihren spezifischen Anforderungen gerecht zu werden.

Im Bereich der Präventionsmaßnahmen wurde das Angebot

von ARAG erweitert.

Das aktualisierte Präventionspaket umfasst nun auch Wirtschaftsmediationslösungen, die besonders bei vorvertraglichen Streitigkeiten hilfreich sind. Im allgemeinen Vertrags-Rechtsschutz ist jetzt eine standardisierte Europadeckung enthalten, die auch für Inkassofälle im Rahmen des ARAG Forderungsmanagement PREMIUM gilt. Kund:innen können zwischen zwei Optionen für Streitwertüberschreitungen wählen: einmal jährlich 50 Prozent oder 100 Prozent, mit anteiliger Kostentragung bei Überschreitungen im laufenden Verfahren. Das Handelsvertreter:innenrecht und das Bauherr:innenrisiko im Betriebsbereich sind standardmäßig abgedeckt. Das Angebot wird komplettiert durch pauschale Fuhrparklösungen für alle betrieblich und privat genutzten Fahrzeuge. Diese umfassenden Betriebs-Rechtsschutzleistungen gelten ebenso für den etablierten Gründer:innen-Rechtsschutz von ARAG. Neu ist auch der digitale Service, der Nutzer:innen

ermöglicht, die Branche und wirtschaftliche Tätigkeit aller Branchen (ÖNACE) direkt aus dem Firmenbuch oder GISA automatisiert in den Tarifrechner auszuwählen. Ebenso wurde der Großteil der versicherbaren Branchen in den Tarifrechner integriert, und es können Angebote und Anträge problemlos und ohne zeitaufwendige Rückfragen erstellt werden.

Im Privatrechtsschutz empfiehlt die ARAG RAG unverändert den Zugang zu den ARAG Inhouse Jurist:innen (IHB). Diese bieten Kund:innen eine effiziente und prozessvermeidende Abwicklungsmöglichkeit in Streitfragen. Um auch einen Prämienanreiz zu schaffen, hat ARAG für die Tarifgrundlage mit Selbstbehalt (dieser kommt nicht zur Anwendung, wenn das ARAG Inhouse Service oder die:der von ARAG empfohlene Anwalt:in von der Kundschaft akzeptiert wird) einen 25-prozentigen Tarifrabatt (bisher 20 %) eingeführt. **M**

Retail Investment Strategy: Kurze Atempause dank EU-Wahlen?

Das BIPAR mid-term-Treffen 2024 fand traditionellerweise wieder direkt in der EU-Hauptstadt Brüssel statt. Der Fachverband nutzte die Gelegenheit für Gespräche mit EU-Parlamentarier:innen, insbesondere Vizepräsident Othmar Karas und dem WKÖ-Büro in Brüssel. Sie dienten hauptsächlich der Verhinderung eines Provisionsverbots bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten, welches im Zuge der Retail Investment Strategy (Europäische Kleinanlegerstrategie) kommen könnte. (Wir berichteten zuletzt darüber im Beitrag "Rückblick Brüssel 2023" in 6/23 Der Versicherungsmakler.) Auch im Rahmen der BIPAR-Konferenz wurde der Standpunkt der österreichischen Versicherungsmakler:innen zu dem Thema hinreichend zum Ausdruck gebracht.

Die Wahl zum Europaparlament und der damit verbundene Wahlkampf dürfte jedoch die Ge-

Die Retail Investment Strategy (RIS) und ein damit verbundenes mögliches Provisionsverbot im Versicherungsanlagebereich standen 2024 im Mittelpunkt des mid-term meetings der europäischen Interessensvertretung der Versicherungsvermittler (BIPAR). Auch alle sonstigen Gesprächstermine des Fachverbands drehten sich um das Thema. Möglicherweise wird diese Initiative der Europäischen Kommission jedoch doch aufgrund der Wahlen zum Europäischen Parlament Anfang Juni nicht so schnell umgesetzt wie ursprünglich geplant.

Fachverbandsreferentin Olivia Strahser berichtet.

schwindigkeit der Umsetzung der RIS beeinflussen. Der Trilog (also die vorläufige Einigung des Europäischen Parlamentes, des Europäischen Rats und der Kommission über den Legislativvorschlag) war vor den Wahlen zum Europäischen Parlament im Juni 2024 geplant (siehe dazu auch die vorläufige Zeitleiste BIPARs). Didier Millerot, hochrangiger Mitarbeiter der Europäischen Kommission und rechte Hand der Kommissarin für Finanzdienstleistungen, Finanzstabilität und Kapitalmarktunion Mairead McGuinness gab in seinem Vortrag im Rahmen des

BIPAR mid-term meetings seine Vermutung bekannt, dass das Europäische Parlament im März eventuell noch über den Vorschlag abstimmt. Er geht aber nicht davon aus, dass es vor Juni eine Einigung im Europäischen Rat geben wird, und daher der Trilog begonnen werden kann. Weiters betonte er, dass die in der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) selbst vorgesehene Überarbeitung erst nach der Umsetzung der RIS in Angriff genommen wird.

Zur RIS selbst bestätigte BIPAR, dass hunderte Abänderungsvorschläge von diversen Stakeholder:innen und Abgeordneten eingebracht wurden. Die Vorschläge reichten von einem kompletten Provisionsverbot, also auch für den Sachbereich, bis zu einer Erhöhung der Wei-

● Siehe dazu das Positionspapier des Fachverbands auf der Webseite www.ihrversicherungsmakler.at mit dem Titel: Standpunkte des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten zur Retail Investment Strategy (RIS)





Erwin Gisch (Fachverbandsgeschäftsführer), Othmar Karas (Vizepräsident des Europäischen Parlaments), Christoph Berghammer (Fachverbandsobmann) und Olivia Strahser (Fachverbandsreferentin)

terbildungsverpflichtung auf 45 Stunden pro Jahr. Verpflichtete Schulungen für Sustainable Finance wurden ebenfalls öfters gefordert.

Im Europäischen Rat unterscheiden sich die Einstellungen der Vertreter:innen der Mitgliedstaaten zu Provisionen sehr stark. Einigkeit besteht bereits jetzt, dass verstärkte finanzielle

Bildung unterschiedlicher Bevölkerungsgruppen notwendig ist.

Alles in allem mussten wir jedoch feststellen, dass jene Entscheidungsträger den Ton angeben, die die MiFID II-Richtlinie auch auf den Versicherungsbereich ausdehnen wollen und so also eine horizontale Harmonisierung der Richtlinie anstreben. Natürlich drehte sich das BIPAR

meeting noch um andere Themenbereiche:

So berichteten Vertreter:innen irischer und litauischer Vermittlerverbände von ihren Maßnahmen, ihren Berufsstand attraktiver zu machen. Grund dafür ist der europaweite Rückgang von Versicherungsvermittler:innen (siehe dazu auch Exkurs EIOPA). Insbesondere Irland betont sei-





Didier Millerot



Ondřej Kovařík



Christos Adamantiadis

nen inklusiven Zugang zu dem Thema und seine Aktivitäten zur finanziellen Bildung Jugendlicher.

Einen großen Time Slot widmete BIPAR den verschiedenen digitalen Themen: So berichtete Ondřej Kovařík, Abgeordneter des Europäischen Parlaments über FIDA. FIDA ist ein Legislativvorschlag über ein Rahmenwerk für den Zugang zu Finanzdaten, durch welchen Privat- und Firmenkund:innen mehr Gestaltungsspielraum bei Verwendung ihrer Finanzdaten bekommen sollen. Dieses ist aber nicht wirklich ausgereift und es muss noch in vielen Punkten Klarstellungen getroffen werden. Mehr dazu und Vizepräsident zu weiteren Initiativen Europas im Bereich Digitalisierung finden Sie in der nächsten Ausgabe „Versicherungsmakler“.

Ende Juni, also nach den EU-Wahlen ist ein weiteres Meeting BIPARs geplant. Ohne hellsehen zu können: Ab dann wird es neue Mehrheiten im Europäischen Parlament bzw. personelle Umwälzungen in der Kommission geben, die die Retail Investment Strategy beeinflussen können.

Exkurs | EIOPA Berichte zur IDD:

- Im Jänner veröffentlichte EIOPA kurz hintereinander den 2nd Report on the application of the Insurance Distribution sowie den 4th Annual Report on Administrative Sanctions and other Measures under the Insurance Distribution Directive (IDD) (2022)

Die wichtigsten Eckpunkte des **2nd Report on the application of the Insurance Distribution**, also des jährlichen Berichts zur Anwendung der IDD:

- Die Zahl der registrierten Versicherungsvertreter:innen ist in den letzten zwei Jahren weiter gesunken.

Als mögliche Gründe für den Rückgang wurden genannt:

- die Konsolidierung des Sektors,
- das zunehmende Alter der Vermittler,
- strengere berufliche Anforderungen auf nationaler Ebene,
- Streichung inaktiver Vermittler aus den nationalen Registern und Schwierigkeiten bei der Gewinnung junger Talente.

- **Professionalität und Kompetenz der Versicherungsvertreiber europaweit unterschiedlich:**

Einige nationale Wettbewerbsbehörden konnten eine Verbesserung des Niveaus der Professionalität und Kompetenz in ihren Mitgliedstaaten feststellen, z. B. durch kontinuierliche berufliche Aus- oder Weiterbildung, andere haben sich jedoch (weiterhin) mit diversen Mängeln auseinanderzusetzen.

- **Die Qualität der Beratungs- und Verkaufsmethoden hat sich in einigen Mitgliedstaaten verbessert;** in anderen Staaten haben die Testkäufe jedoch erhebliche Mängel in Bezug auf die Beratungs- und Verkaufsmethoden aufgedeckt.

- **Erste Erkenntnisse der nationalen Wettbewerbsbehörden über die Anwendung der neuen Nachhaltigkeitsvorschriften verdeutlichen, dass es für die Verbraucher:innen schwierig ist, die durch die neuen Vorschriften eingeführten Offenlegungen und komplexen Konzepte zu verstehen.** Zudem scheint es für Versicherungsvermittler:innen schwierig zu sein, **geeignete Schulungen zu finden**, um selbst das erforder-



Bas Prins



liche Wissen zu erwerben, um Kund:innen angemessen beraten zu können.

- **Mängel bei der Anwendung der Vorschriften über Vergütungen und Interessenkonflikte**, z. B. in Bezug auf Geldzahlungen, die zu Interessenkonflikten führen.

Um den möglichen nachteiligen Auswirkungen von Provisionen auf die Verbraucher:innen entgegenzuwirken, haben mehrere nationale Wettbewerbsbehörden auf nationaler Ebene Maßnahmen ergriffen, um die Zahlung/den Erhalt von Provisionen weiter einzuschränken.

Interessant ist, dass laut EIOPA in 20 von 23 Mitgliedstaaten im Jahr 2022 das **provisionsbasierte Modell** die vorherrschende Praxis war.

EIOPA 4th Annual Report on Administrative Sanctions and other Measures under the Insurance Distribution Directive (IDD) (2022): Aus Österreich wurden nur wenige Sanktionen an EIOPA gemeldet, wobei insgesamt Euro 20.500,- eingehoben wurden. Österreich bewegt sich daher im Vergleich zu den übrigen Mitgliedstaaten im unteren Bereich der Sanktionsverhängungen. **M**

Bildungs-KickOff

Ende Januar ging der Bildungs-KickOff der Kärntner Versicherungsmakler:innen erfolgreich über die Bühne, ein Beleg für das starke Engagement der Branche in Sachen lebenslanges Lernen.

Die Veranstaltung, die mittlerweile fester Bestandteil in Kärnten ist, hebt die gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung der Fachgruppe Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten hervor. Mit dem speziell zugeschnittenen Programm bot der KickOff am 30. und 31. Januar eine wichtige Plattform für den Austausch über aktuelle Themen und Herausforderungen in der Versicherungswelt.

Franz Ahm, Fachgruppenobmann der Kärntner Versiche-

rungsmakler:innen, konnte an beiden Tagen eine hohe Teilnehmerzahl verzeichnen: 120 Anwesende und etwa 600 Teilnehmende aus ganz Österreich im Livestream. Die hybride Umsetzung der Veranstaltung, eine Anpassung die 2020 aufgrund von pandemiebedingten Einschränkungen notwendig war, hat sich bewährt und die Teilnehmerzahlen haben die Erwartungen übertroffen.

Das Programm deckte gezielt die Bedürfnisse der Branche ab. Isabelle Vonkilch bot einen Überblick über die Kontrolle Allgemeiner Versicherungsbedingungen und die aktuelle Rechtsprechung des OGH und des EuGH. Raphael Toman thematisierte die Zukunft des Versicherungsvertriebs unter der Fragestellung, ob es sich um eine Revolution oder Evolution handelt. Norbert Jägerhofer konzentrierte sich am zweiten Tag auf das immer wichtiger werdende Feld der Cyberversicherung und den Schutz gegen Cyberereignisse. Diese weitere Vorträge gaben den Teilnehmer:innen wichtige Einblicke und Anregungen, um ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln und sich an die schnell verändernden Anforderungen im Versicherungswesen anzupassen. Die positive Resonanz auf den BildungsKickOff bestätigt den hohen Stellenwert der Weiterbildung innerhalb der Fachgruppe und unterstreicht die Bedeutung des lebenslangen Lernens in der Versicherungsbranche. **M**

Das Programm deckte gezielt die Bedürfnisse der Branche ab. Isabelle Vonkilch bot einen Überblick über die Kontrolle Allgemeiner Versicherungsbedingungen und die aktuelle Rechtsprechung des OGH und des EuGH. Raphael Toman thematisierte die Zukunft des Versicherungsvertriebs unter der Fragestellung, ob es sich um eine Revolution oder Evolution handelt. Norbert Jägerhofer konzentrierte sich am zweiten Tag auf das immer wichtiger werdende Feld der Cyberversicherung und den Schutz gegen Cyberereignisse. Diese weitere Vorträge gaben den Teilnehmer:innen wichtige Einblicke und Anregungen, um ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln und sich an die schnell verändernden Anforderungen im Versicherungswesen anzupassen. Die positive Resonanz auf den BildungsKickOff bestätigt den hohen Stellenwert der Weiterbildung innerhalb der Fachgruppe und unterstreicht die Bedeutung des lebenslangen Lernens in der Versicherungsbranche. **M**



Raphael Toman, Isabelle Vonkilch, Kerstin Goritschnig (Geschäftsführerin Fachgruppe Kärnten)



Mit Continentale und EUROPA günstige Prämien sichern

Advertorial

Es geht ganz einfach: Die Vermittler datieren beim Abschluss den Versicherungsbeginn zurück – auf den 1. Dezember 2023. Durch diesen kleinen Zeitsprung zahlt der Kunde geringere Prämien als bei einem Start im aktuellen Jahr. Der Grund: Für die Berechnung der Prämienhöhe zählt unter anderem das Alter eines Versicherten bei Vertragsabschluss. Und das steigt rechnerisch mit dem Jahreswechsel. Durch die Rückdatierung wird der Kunde also für die Continentale und die EUROPA ein Jahr jünger. Die Prämie fällt daher niedriger aus.

Günstigere Prämien über die gesamte Laufzeit

Mit der Rückdatierung haben Vermittler gute Argumente für einen Abschluss gleich zu Jahresbeginn. Denn die Kunden profitieren von den günstigeren Prämien nicht nur zu Beginn, sondern während der gesamten Vertragslaufzeit. Insgesamt kann

Cleverer Vermittler starten mit Anlauf in das neue Jahr: Bis zum 31. März 2024 sichern sie ihren Kunden die günstigen Prämien beim Abschluss einer Continentale PremiumBU oder einer Risikolebensversicherung der EUROPA – dank Rückdatierung.

ein Versicherter durch die Rückdatierung mehrere Hundert Euro sparen. Ein Berechnungsbeispiel für die BU gibt es unter <https://makler.continentale.at/bu-rueckdatierung>, ein solches für die Risikolebensversicherung findet sich unter www.europa-vertriebspartner.at.

Arbeitskraft flexibel absichern

Bei der Absicherung seiner Arbeitskraft profitiert der Kunde von weiteren Vorteilen. So lässt sich die PremiumBU nach individuellen Wünschen bedarfsgerecht anpassen. Dafür stehen zahlreiche Pakete für unterschiedliche Lebensphasen zur Verfügung. Beliebt ist hier das

Karriere-Paket. Damit kann sich der Schutz beispielsweise bei Abschlüssen, Weiterbildungen oder einem Berufswechsel anpassen. Dieser Baustein ist im Tarif PremiumBU wählbar und auch in der preisgünstigeren Start-Variante, die junge Kunden anspricht.

Kundenorientierte und leistungsfähige Risikolebensversicherung

Die EUROPA bietet als moderner Lebensversicherer Top-Beiträge und extrem leistungsfähige Tarife. Über vielfältige Nachversicherungsgarantien lassen sie sich an den Lebensweg der Kunden anpassen. Besonders wichtige Zusatzleistungen wie Krebs Plus sind auch für den kleinen Geldbeutel erschwinglich. Zudem ist auch die vorgezogene Todesfall-Leistung ohne Mehrkosten bereits in den Basis-Tarifen enthalten. Junge Familien müssen für einen Abschluss bis 600.000 Euro zudem nur noch zwei Gesundheitsfragen beantworten. Dank solcher Angebote ist die Risikolebensversicherung der EUROPA mit Preis und Leistung seit Jahren top im Markt platziert.

Weitere Informationen hierzu bekommen freie Vermittler gerne bei ihren regionalen Continentale- und EUROPA-Direktionsbevollmächtigten unter <https://makler.continentale.at/ansprechpartner>.

M



Josef Seyr, Geschäftsführer Continentale Assekuranz Service GmbH

Ein fulminanter Auftakt

Gleich zum Auftakt begrüßte Fachverbandsobmann Christoph Berghammer und Vizepräsident des EU Parlaments Othmar Karas mit einer Videobotschaft aus Brüssel. Kerstin Keltner informierte zum Thema Datenschutz, dass in Österreich - im Zeitraum von Mai 2018 bis Jänner 2023 - 3.644 Datenleck-Meldungen in Österreich eingegangen sind. Dabei dauert es meistens lange, bis solche Datenlecks überhaupt bekannt werden. „Nach durch-

schnittlich 287 Tagen wird im Unternehmen ein Datenleck erst erkannt und entsprechend ein-

Beim Expertentag der Tiroler Versicherungsmakler:innen in der Wirtschaftskammer Tirol diskutierten die Branchenvertreter:innen das Thema „Code of Conduct“. Rund 200 Versicherungsmakler:innen sowie Vertreter:innen der Tiroler Versicherungswirtschaft folgten der Einladung von Michael Schopper, Obmann der Fachgruppe Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten in Tirol.

gegrenzt. Die größte Gefahr für Unternehmen ist derzeit Double-Extortion-Ransomware“, sagt die Expertin. Hierbei werden Daten vor der Verschlüsselung kopiert, um dann von den Opfern eine Lösegeldzahlung zu fordern oder die Daten im Darknet zu verkaufen.

Regelmäßige Schulungen, in denen auf aktuelle Cybercrime-Gefahren hingewiesen und über das Thema informiert wird, sollten zum Standard werden. Denn bei Cyberattacken kommen neben Kosten für Datenwiederherstellung, möglichen Betriebsunterbrechungen sowie Kosten für externe Beratung auch noch etwaige Erpressungsgelder, Betrugsschäden und Schäden an der Reputation hinzu.

Stefan Perner zeigte in seinem Vortrag zur aktuellen Rechtsprechung im Versicherungsrecht anhand von OGH-Urteilen, dass diese für Konsumenten sehr oft zu positiven Entscheidungen führten. Künstliche Intelligenz in der Versicherungsbranche lautete das Thema des Vortrages von Gerhard Stockinger.

„Künstliche Intelligenz wird das Business in der Versicherungsbranche be-



Dietmar Hernegger (Spartenobmann), Barbara Thaler (Präsidentin der Wirtschaftskammer Tirol) und Michael Schopper



deutend einfacher gestalten. KI wird die Art und Weise, wie wir arbeiten und leben stark verändern“, ist sich Gerhard Stockinger – versierter IT-Experte mit Schwerpunkt auf Digitalisierung und KI in Geschäftsprozessen – sicher. Er beleuchtete in seinem Vortrag die transformative Rolle von KI-Technologien, insbesondere GPT-Modelle, im Versicherungssektor. Er zeigte auf, wie diese fortschrittlichen Systeme die Arbeitsweise von Versicherungsmakler:innen revolutionieren können, von der Automatisierung der Kundeninteraktion über Marketingmöglichkeiten bis zur effizienteren Auftragsabwicklung. So werden administrative Prozesse automatisiert und vereinfachen die tägliche Arbeit erheblich. Für die Kund:innen ist es beispielsweise jetzt schon eine enorme Erleichterung, Arztrech-



Die Vortragenden Stefan Perner, Kerstin Keltner und Gerhard G. Stockinger

nungen mittels Foto oder QR-Code auf der jeweiligen APP zu deponieren und bei der Versicherung einzureichen. Die Bearbeitung dieser Einreichung verläuft extrem schnell und beschleunigt somit die Prüfung und die Auszahlung des Geldbetrages. Zur Unterstützung der Beratung der Kund:innen werden auch Chatbots schon sehr vielversprechend

eingesetzt. Die Unterstützung der KI kann sogar dazu führen, dass die Beratung in Summe noch menschlicher wird. Denn einfache, administrative Aufgaben bewältigt die KI, während bei komplexen Aufgaben der Mensch mit Empathie und Mitgefühl beim Beratungsgespräch bzw. bei der Betreuung im Vordergrund steht. **M**

Alle WKO Schulungen für Makler auf einen Blick

Austrian Broker College

Die Webseite des "Austrian Broker College", eine Einrichtung des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, bietet seit Dezember 2023 einen umfassenden Überblick über Weiterbil-

dungsmöglichkeiten für Versicherungsmakler:innen in ganz Österreich. Auf der Plattform finden sich Informationen zu allen Veranstaltungen, die von den regionalen Fachgruppen der Versi-

cherungsmakler in den verschiedenen Bundesländern sowie von dem Fachverband selbst (mit-)organisiert werden. Nutzer:innen haben zudem die Möglichkeit, das breite Angebot an Weiterbildungen nach ihren persönlichen Präferenzen zu durchsuchen und zu filtern. Durch einen einfachen Klick auf den Anmeldebutton gelangt man direkt zur entsprechenden Anmeldeplattform, um sich für die gewünschten Veranstaltungen anzumelden. Bitte achten Sie auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Präsenz- und Online Schulungen. **M**



Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht

Unabhängige Kund:innenberatung, umfassende Fachexpertise, Schadenmanagement, Risikoanalyse und fairer Wettbewerb – die Aufgaben von Versicherungsmakler:innen und Berater:innen in Versicherungsagenden sind vielfältig und anspruchsvoll. Obwohl der Beruf großes Potenzial für Frauen bietet, liegt der weibliche Anteil österreichweit bei nur 15 Prozent. Wie sich das ändern lässt, will der Fachverband im Rahmen der Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ herausfinden. „Wir wollen künftig Frauen stärker vernetzen und zeigen, wie facettenreich der Beruf Versicherungsmakler:in ist. Gerade in unserer Branche ist Vielfalt nötig, um den hohen Ansprüchen der Konsument:innen gerecht zu werden. Versicherungsmakler:innen bringen Stärken und Perspektiven ein, die in einem männerdominierten Fachgebiet gebraucht werden“, betonte Christoph Berghammer, Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler.

Bei einem Punkt sind sich alle einig, es braucht mehr weibliche Vorbilder und flexiblere Rahmenbedingungen, um die Branche für Frauen interessanter zu machen. Vereinbarkeit mit Familie, Präsenz in Entscheidungspositionen und Vorurteile abbauen sind als Herausforderungen bekannt. Studien zeigen, dass Unterneh-

Der Fachverband der Versicherungsmakler will das Berufsbild für Frauen attraktiver gestalten und hat die Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ ins Leben gerufen.

men, die von Frauen geführt werden, nachweislich innovativer, erfolgreicher und resilienter sind. Dennoch sind Frauen in Spitzenpositionen nach wie vor die Ausnahme. Die gläserne Decke ist vielen Frauen bekannt und die Scheu, selbst ein Unternehmen zu gründen, groß.

Sobald Frauen weibliche Vorbilder haben, die dort sind, wo sie selbst hinwollen, können sie sich vorstellen, ihre eigenen Ziele zu erreichen. Der zusätzliche Zeitaufwand und schwierige Zugang zur Interessensvertretung – Politik wird nach wie vor männlich gesehen – sind Gründe, warum es zu wenige Frauen als Funktionä-

rinnen und damit als maßgebliche Gestalterinnen der Branche gibt.

Auf den folgenden Seiten führen wir ein Gespräch mit Angelika Sery-Froschauer, der Obfrau der WKÖ-Bundessparte Information und Consulting, sowie mit Brigitte Kreuzer, die von 2012 bis 2018 als stellvertretende Fachgruppenobfrau in Wien und von 2015 bis 2020 als kooptiertes Ausschussmitglied im Fachverband der Versicherungsmakler tätig war. Im Zentrum dieser Interviews stehen ihre persönlichen Erfahrungen und Perspektiven, die sie aus ihrer Sicht als Female Leader, teilen. **M**



"Wir Frauen können es auch!"

Wie würden Sie sich selbst mit drei Worten beschreiben?

Fleißig, lösungsorientiert und meist gut gelaunt.

Wie sind Sie Versicherungsmaklerin geworden?

Nach zehn Jahren im Bankenbereich bin ich durch Zufall in der Versicherungsmaklerbranche gelandet – zuerst als Angestellte eines Maklerbüros und seit 1994 selbstständig tätig in der C Kreuzer KG.

Was war das schönste Erlebnis in Ihrem Beruf?

Es gibt kein Einzelerlebnis – schön ist das Wachstum des Unternehmens sowie der Kund:innen. Der Prozess, in dem sich beide Seiten weiterentwickeln und voneinander lernen. Eine Synergie des Gemeinsamen.

Wann strahlt Ihr Herz?

Wenn ich Zeit mit meiner Familie verbringe – speziell mit meinen Enkelkindern.

Wie/Wo tanken Sie Kraft?

In meinem Haus in Lunz/See.

Haben Sie sich in der Branche schon mal behaupten/verteidigen müssen?

JA, fast täglich!!! Aber speziell in den Anfängen. Man wird als Frau in der Branche nicht wirklich ernst genommen, sondern eher belächelt. Das hat sich natürlich im Laufe der Jahre dank meiner Erfahrung und auch meines Bekannt-

heitsgrads positiv geändert.

Hatten Sie ein weibliches Vorbild bzw. im Idealfall eine Mentorin?

Ja, meine Chefin in den Versicherungsanfängen Elisabeth Schörg – sie hat mir gezeigt, dass der Beruf „Versicherungsmaklerin“ ein toller Tätigkeitsbereich für Frauen ist!

Welche Tipps können Sie künftigen Versicherungsmaklerinnen geben?

Auch auf die Gefahr hin, dass ich mich wiederhole: Der Beruf der Versicherungsmaklerin lässt sich mit Familie und Beruf durch seine Flexibilität gut vereinen und WIR FRAUEN stehen den Männern nicht hinten nach.... WIR KÖNNEN ES AUCH!

Welche Versicherungssparte(n) sehen Sie als zukunftsweisend und warum?

In einer Zeit, in der neue technologische Risiken wie Künstliche

Name: Brigitte Kreuzer
Sternzeichen: Fisch
Alter: 62 Jahre
Beruf: Versicherungsmaklerin
Hobbys: Lesen, Kochen, Tennis, Skifahren, Familie
Liebblingsreiseziel: Lunz/ See
Lieblingessen: esse „fast“ alles gerne – muss nur gut zubereitet sein
Lieblingsmusik: ALLES außer Heavy Metal

Intelligenz, Cybergefahren und E-Mobilität, sowie umweltbedingte Herausforderungen immer präsenter werden, erscheint mir das Thema Gesundheitsvorsorge wichtiger denn je.

Vervollständigen Sie folgenden Satz: Ich bin Versicherungsmaklerin geworden, ...

... weil ich hier die Möglichkeit gesehen habe, Beruf und Familie (drei Töchter) unter einen Hut zu bringen. Letztendlich spielt es keine Rolle, welcher Tätigkeit man nachgeht – entscheidend ist, dass man sie mit Hingabe und Leidenschaft ausübt.

Was hat Sie damals dazu bewegen, sich in der Interessenvertretung zu engagieren?

Die Tatsache, dass die Standesvertretung von Männern dominiert wurde. Aber davon abgesehen wollte ich einen Beitrag leisten, um das Ansehen unseres Berufsstandes zu verbessern! Nicht zu vergessen, die Motivation und sehr aktive Überredungskunst von Rudolf Mitterdorfer!

M



Selbstbewusstsein und Mut

Wie hat sich der Frauenanteil in der WKÖ-Sparte „Information und Consulting“ in den letzten Jahren entwickelt und welche Trends sehen Sie für die Zukunft?

Angelika Sery-Froschauer: Der Frauenanteil steigt, wenn auch ohne große Sprünge, kontinuierlich an. Aktuell liegt der Anteil von selbstständigen Frauen, quer über alle zehn Fachverbände in unserer Sparte, bei etwa 37 Prozent. Es besteht definitiv noch Spielraum nach oben, da wir das Ziel einer gleichmäßigen Verteilung, also mindestens „halbe-halbe“, anstreben. Insbesondere im Bereich der wissensbasierten Dienstleistungen, wie der IC-Branche, gibt es viele Möglichkeiten für Frauen, sich selbstständig zu machen.

Es geht dabei einerseits um das notwendige Wissen und die Kompetenz, und hier stehen wir alle auf einem hohen Ausbildungsniveau. Andererseits geht es um die Möglichkeit, in unseren Unternehmen eine gute Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu realisieren. Das ist in wissensbasierten Berufen ten-

/// Insbesondere im Bereich der wissensbasierten Dienstleistungen, wie der IC-Branche, gibt es viele Möglichkeiten für Frauen, sich selbstständig zu machen.

Interview mit Angelika Sery-Froschauer, Obfrau der Bundessparte Information und Consulting der WKÖ, Vizepräsidentin der Wirtschaftskammer Oberösterreich und Geschäftsführerin der Sery Brand Communications GmbH, der ältesten eigentümergeführten Werbeagentur in Österreich. Wir haben mit Angelika Sery-Froschauer über das Thema Frauen in der Wirtschaft und die Initiative „Women Wanted“ gesprochen.

denziell leichter umsetzbar als in der produzierenden Industrie, aber auch dort ist es machbar. Wir haben in dieser Hinsicht einen Vorteil, der die Selbstständigkeit attraktiver und besser vereinbar macht.

Welche besonderen Herausforderungen stellen sich für Frauen in der Informations- und Consulting-Sparte und welche Maßnahmen kann die Branche ergreifen, um diese effektiv anzugehen?

Sery-Froschauer: Es ist entscheidend, dass die kürzlich angekündigten 4,4 Milliarden Euro, die für die Erweiterung der Kinderbetreuungssysteme und -einrichtungen vorgesehen sind, auch tatsächlich investiert werden. Diese Investition ist von großer Bedeutung, denn wir benötigen höchste Flexibilität. Unsere Arbeitszeiten sind nicht auf ein starres 9-to-5-Modell beschränkt. Wir brauchen Kinderbetreuungseinrichtungen, die flexible Betreuungszeiten anbieten, die sich nicht unbedingt an den üblichen Öffnungszeiten oder Ferienzeiten orientieren. Es sollte selbstverständlich sein, dass Betreuung von 7 Uhr morgens bis 6 Uhr abends verfügbar ist,

sodass Selbstständige ihre Kinder in gutem Gewissen und mit der Gewissheit einer qualitativ hochwertigen Betreuung betreut haben. Hier haben wir noch einiges zu tun. Dies ist ein wichtiges Anliegen für unsere Gesellschaft als Ganzes und keinesfalls ein reines Frauenthema. Leider ist in unserer Kultur immer noch die Vorstellung verankert, dass Mütter die arbeiten und Kinderbetreuung in Anspruch nehmen, kritisch betrachtet werden. Wir benötigen mehr Offenheit, Gleichdenken und Wertschätzung in dieser Hinsicht. Die Arbeitswelt und die damit verbundenen Möglichkeiten haben sich stark verändert, wie zum Beispiel Homeoffice. In den letzten Jahren haben wir das intensiv gespürt. Es gibt viele funktionierende Beispiele, wie Selbstständigkeit und Familie gelebt werden können z.B. Unternehmen, die von zwei Unternehmerinnen geleitet werden, die sich mit der Kinderbetreuung abwechseln. Derartige Modelle müssen entsprechend gefördert werden und auch steuerlich attraktiv sein. Kinderbetreuung und Familienarbeit betrifft beide Elternteile gleichermaßen. Es dominieren hier leider oft noch konservative Vorstellungen und Rollenbilder, aber es gibt mittlerweile viele Väter, die klar Verantwortung in der Familie und auch bei Familienarbeit, Kinderbetreuung und



Haushalt übernehmen. In der Transformation, in der wir uns befinden, gibt es aber noch viel zu tun.

Bestehen für Frauen in beratenden Berufen Vorteile gegenüber Männern?

Sery-Froschauer: Meiner Meinung nach zeigen Frauen in den Themen Beratung und Begleitung, in der Moderation sowie

bei der Lösungsfindung ihre grundlegenden Stärken. Diese Fähigkeiten sind tief in unserem Wesen und Charakter verwurzelt. Frauen neigen zu einer kollaborativen Arbeitsweise, sie gehen einfühlsam auf die Bedürfnisse anderer ein. Diese Eigenschaften sind in allen beratenden Berufen von großem Vorteil und kommen natürlich auch in der Versicherungsberatung zum Tragen.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Repräsentation von Frauen in Führungspositionen innerhalb der Wirtschaft?

Sery-Froschauer: Ganz ehrlich, in den letzten Jahren, in denen wir so viele Herausforderungen gemeinsam bewältigt haben, ist mir aufgefallen, dass die Sichtbarkeit von Frauen – nicht ihre Aktivität, sondern ihre Sichtbarkeit – nicht zugenommen

hat. Die Gründe dafür sind sehr unterschiedlich. Da ist die Familie, der Beruf und das Unternehmen, und natürlich sollte man auch noch auf sich selbst achten. Die jüngsten Herausforderungen waren so groß und transformierend, dass man vielleicht dachte, man müsse sich nicht zusätzlich in den Vordergrund stellen und noch eine Aufgabe mehr übernehmen. Deshalb sind wir Fachverbandsobmann Christoph Berghammer sehr dankbar, dass er die Initiative „Women Wanted“ ins Leben gerufen hat. Es ist an der Zeit, dass beruflich erfolgreiche Frauen mehr Sichtbarkeit erlangen und deren Stärken und Potenziale gezeigt werden.

Können Sie Beispiele für erfolgreiche Netzwerke oder Initiativen nennen, die Frauen in der Wirtschaft unterstützen.

Sery-Froschauer: Tatsächlich ist das Netzwerk „Frau in der Wirtschaft“ von enormer Bedeutung, da es branchenübergreifende Vernetzungsmöglichkeiten bietet und den Fokus auf unternehmerische Fragen stärkt. Innerhalb dieses Netzwerks können wir uns praktischen Fragestellungen widmen und Erfahrungen austauschen. Das Wissensspektrum reicht von der Kinderbetreuung über Erfahrungen in neuen Märkten bis hin zu Import- und Exportthemen. „Frau in der Wirtschaft“ bietet Antworten von hoher Qualität, unterstützt durch die Expertise anderer Frauen.

Zudem ist die Bildungsinitiative ein wichtiger Bestandteil. Wir bieten fortlaufend Themen an, die für viele interessantes Neues bieten. Es gibt immer etwas, das man für sich selbst mitnehmen kann. Besonders wertvoll ist auch der Austausch innerhalb des Netzwerks aller Wirtschaftskammern in der EU, bekannt als Eurochambres. Hier haben wir die Möglichkeit, uns länderüber-

greifend zu verschiedenen Themen auszutauschen. Diese Plattform ist nicht nur ein Netzwerk, sondern auch eine Bildungs- und Unternehmerinnenplattform, die großartige Möglichkeiten bietet.

Welche konkreten Maßnahmen sollten Ihrer Meinung nach von Seiten der Politik und der Gesellschaft ergriffen werden, um Frauen den Zugang zum Unternehmertum zu erleichtern und zu fördern?

Sery-Froschauer: Ein wichtiger Aspekt, den ich sehe, ist die gegenseitige Wertschätzung in der Gesellschaft. Nicht im Bereich der Kinderbetreuung, sondern die wichtige gesellschaftliche Rolle von Unternehmerinnen und Frauen. Tatsächlich müssen Unternehmerinnen mit Familie ein anderes Tempo und Zeitmanagement an den Tag legen, was sowohl zu individuellen Lösungen im Unternehmen als auch im privaten Umfeld führt. Oft führt das zu Begegnungen, die eindeutig noch nicht das sich gewandelte Rollenbild widerspiegeln. Beginnend bei Schulen und Kindergärten, auch hier sollte ebenfalls ein wertschätzender Umgang mit selbstständigen bzw. arbeitenden Frauen gepflegt werden. Das Rollenbild hat sich gewandelt, und dieser Wandel sollte bereits in allen Bereichen der Gesellschaft spürbar sein.

Digitalisierung im Unternehmertum?

Sery-Froschauer: Für Unternehmerinnen ist die Digitalisierung ein enorm hilfreiches Werkzeug. Mit den Möglichkeiten von MS Teams, Zoom und anderen digitalen Meeting-Tools sind wir in unserer Arbeitsweise flexibler geworden, sowohl zeitlich als auch örtlich. Die Digitalisierung



**Sich selbst
treu zu
bleiben und
auf die eigene
innere Stimme
zu hören, sind
wichtige Aspekte
der persönlichen
und beruflichen
Entwicklung.**

macht uns schneller und effizienter. Insbesondere in unserer Rolle als Informations- und Consulting-Expertinnen, wo wir häufig dazu beitragen, die Digitalisierung in verschiedene Betriebe zu tragen, ist es essenziell, dass wir selbst diese Tools und KI-Anwendungen nutzen. Die Digitalisierung ist eine der beiden großen Transformationen unserer Zeit, neben der ökologischen Transformation. Diese Themen passen aus meiner Sicht hervorragend zusammen und bieten gerade für Frauen großartige Möglichkeiten.

Einen Satz, den Sie Frauen, die sich selbstständig machen wollen oder die bereits selbstständig sind, auf den Weg mitgeben können.

Sery-Froschauer: Vertrauen in die eigene Kompetenz, Intuition und das eigene Bauchgefühl sind entscheidend, besonders in Situationen, in denen man von den Meinungen oder Zweifeln anderer umgeben ist. Sich selbst treu zu bleiben und auf die eigene innere Stimme zu hören, sind wichtige Aspekte der persönlichen und beruflichen Entwicklung. Es erfordert Selbstbewusstsein und manchmal Mut, aber es kann sehr lohnend sein.

Danke für das Gespräch.



IMMER FÜR SIE DA.

Unsere regionalen Maklerbetreuer_innen sind für Sie da – mit Fachwissen und Herzblut – immer und überall.

UNS GEHT'S UM SIE



Geldwäsche-Prävention: Neue EU-Behörde & PEP-Liste

Neue europäische Aufsichtsbehörde

Seit 20. Juli 2021 liegen die Entwürfe zur 6. EU-Geldwäsche-Richtlinie vor, deren zentrales Thema die Schaffung der AMLA ist. Sie soll die Effizienz der Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung steigern und auf EU-Ebene gewährleisten, dass die Verpflichteten ihre Pflichten im Zusammenhang mit Geldwäsche-Prävention erfüllen.

Die AMLA erweitert die Gruppe der europäischen Aufsichtsbehörden, wie wir sie als ESMA (Markt- und Wertpapiere), EIOPA (Versicherungen) und EBA (Banken) bereits kennen. In der Geldwäsche-Prävention wird also eine ähnliche Behörden-Kaskade geschaffen. Die AMLA wird mit weitreichenden Befugnissen ausgestattet. Sie soll beispielsweise direkte Aufsichtsbefugnisse über bestimmte Arten von Kredit- und Finanzinstituten, einschließlich Anbieter:innen von

Krypto-Dienstleistungen, erhalten, sofern diese als hochriskant gelten oder grenzüberschreitend tätig sind. Dazu wird sie sich mit den nationalen Aufsichtsbehörden, allen voran der Finanzmarktaufsicht, und Meldestellen koordinieren.

Mit der vorläufigen Einigung wurden Umfang und Inhalt der AMLA-Aufsichtsdatenbank erweitert, indem die Behörde eine zentrale Datenbank mit Informationen erstellen und auf dem neuesten Stand halten soll, die für das Aufsichtssystem von Be-

Im Dezember 2023 haben sich die EU-Institutionen auf die Schaffung der „Anti-Money Laundering Authority“, kurz AMLA, geeinigt. Die neue europäische Behörde zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung wird ihren Sitz vielleicht in Wien haben. Ein Monat vorher wurde, nach jahrelangem Warten, die Liste der wichtigen öffentlichen Ämter auf nationaler und EU-Ebene veröffentlicht.

von Andreas Dolezal

lang sind (Stichwort EU-Eigentümer- und Vermögensregister). Noch nicht entschieden wurde über den Sitz der neuen Behörde. Wien hat sich als Standort beworben. Berichten zufolge sollen 250 bis 300 Mitarbeiter:innen bei der AMLA tätig werden, sie kann also ein nennenswerter Wirtschaftsfaktor für Wien sein.

Europaweite PEP-Liste

Zur Geldwäsche-Prävention Verpflichtete kennen das ewige Dilemma mit dem Feststellen des PEP-Status einer:ines (potentiellen) Kund:in. Die Definition einer politisch exponierten Person ist ebenso vage wie ausufernd. Schon im Juni 2018 hatte die EU eine Idee, die für mehr Klarheit sorgen sollte. Seit 10. November 2023, also knapp fünfzehn Jahre später, gibt es nun eine EU-weite PEP-Liste.

Bereits in der 5. EU-Geldwäsche-Richtlinie, die am 19. Juni 2018 im Amtsblatt der EU veröffentlicht wurde und seit 10. Januar 2020 anzuwenden ist, werden die Mitgliedstaaten verpflichtet, eine nationale



Liste der jeweiligen wichtigen öffentlichen Ämter zu erstellen und der EU-Kommission zu übermitteln. Die EU-Kommission ihrerseits verpflichtet sich, eine Liste der wichtigen öffentlichen Ämter auf EU-Ebene zu erstellen. Auf Grundlage all dieser Listen soll die EU-Kommission eine einzige Liste aller wichtigen öffentlichen Ämter veröffentlichen.

Am 10. November 2023 wurde diese Liste veröffentlicht. Sie enthält auf 110 Seiten alle Ämter, die deren Inhaber:innen, deren dessen Eltern und Kinder sowie deren Lebenspartner:innen und

bekanntermaßen nahestehende Personen zu PEPs machen. Besonders viele Klarstellungen dürfen sich Verpflichtete von Österreichs Ämter-Liste nicht erwarten. Die Aufzählung der wichtigen öffentlichen Ämter ist identisch mit jener im Finanzmarkt-Geldwäschegesetz. Ergänzt sind lediglich die in Wien ansässigen internationalen Organisationen, wie Internationale Atomenergie-Organisation IAEA, Organisation der Erdöl exportierenden Länder OPEC und Organisation für Sicherheit und Zusammenarbeit in Europa

OSZE. Deren jeweilige Generaldirektor:innen und stellvertretende Generaldirektor:innen gelten als PEP.

Damit ist der österreichische Eintrag einer der kürzesten in der Gesamtliste. Länder wie Bulgarien, Dänemark, Litauen (10 Seiten!) und Rumänien zeigen deutlich mehr Engagement beim Auflisten von PEP-relevanten Ämtern. Zur ausufernden PEP-Definition gibt es nun also eine ellenlange Liste von Ämtern. Inwieweit diese das Feststellen des PEP-Status erleichtert, wird erst die Praxis zeigen. **M**

Kooperation

Dank der nun besiegelten Kooperation zwischen der Zurich Österreich und TOGETHER CCA können Vertriebspartner:innen, die die Plattform der TOGETHER CCA nutzen, ab sofort auch auf ihre OMDS2 Bestandsdaten von Zurich zugreifen.

Neben der Bestandsansicht und der elektronischen Geschäftsabwicklung können unter anderem Abläufe und Prozesse

über TOGETHER CCA weiter optimiert werden. Jochen Zöschg, Vorstandsmitglied von Zurich: „Wir wollen unseren Vertriebspartner:innen auf allen Ebenen besten Service bieten. Mit unserer Zusammenarbeit mit TOGETHER CCA erweitern wir unser digitales Angebot. Unseren Vertriebspartner:innen bieten wir neben unse-

Zurich Österreich/
TOGETHER CCA

rem Makler:innennetz mit der TOGETHER Plattform auch einen weiteren, unkomplizierten Zugang zu ihren Bestandsdaten und unterstützen sie dabei, ihre Prozesse zu vereinfachen. Wir freuen uns über die starke Partnerschaft und die nächsten Schritte in der digitalen Welt von TOGETHER CCA.“

Gerhard Schuster, CEO von TOGETHER CCA: „Wir freuen uns, dem mehrfachen Kund:innenwunsch am Markt nachgekommen zu sein, und mit Zurich Österreich einen weiteren, wichtigen Partner für unsere TOGETHER-Plattform gewonnen zu haben. Vermittler:innen können nun also ganz einfach Services und Daten unseres neuen Partners in ihre Arbeitsabläufe integrieren und so noch effizienter und schneller arbeiten.“ **M**



Jochen Zöschg und Gerhard Schuster

Die neue „flexible Kapitalgesellschaft“ (FlexKapG) – eine Option für Versicherungsmakler:innen-gesellschaften?

Eine neue Gesellschaftsform

Dass eine neue Gesellschaftsform geschaffen wird, geschieht nicht alle Tage und ist mit dem Versuch begründet, manchen Kritikpunkten an der GmbH entgegenzutreten. Die GmbH hatte – gegenüber Personengesellschaften, aber auch Aktiengesellschaften – in den letzten Jahrzehnten einen regelrechten „Siegesszug“ angetreten. Dennoch wurde sie im internationalen Vergleich als stark formalisiert (Notariatsaktspflichten und damit zusammenhängende erschwerte Anteilsübertragung, antiquiertes Sitzungsmanagement etc.) empfunden. Die „FlexKapG“ – auch „FlexCo“ genannt – wird häufig als „kleine GmbH“ charakterisiert, enthält aber zusätzlich zahlreiche Elemente des Aktienrechts. Sie ist damit eine Art Hybrid, das Elemente beider Gesellschaftsformen vereint. Vom „klassischen Leitbild“ der eigentümergeführten GmbH mit wenigen Gesellschafter:innen bewegt sich die FlexKapG jedenfalls ein Stück weg.

Nicht nur für Start-ups!

Gedacht ist die FlexKapG besonders für sogenannte „Start-up-Unternehmen“ und die „Gründer:innenszene“, doch dürfte sie wegen ihrer attraktiven Gestaltungsmöglichkeiten in der Praxis auch (weit) darüber hinausgehend Verwendung finden. So haben die ersten Neu- und Umgründungen im Jänner 2024

Seit Jahresbeginn steht die sogenannte „FlexKapG“ („flexible Kapitalgesellschaft“) alternativ zur altbewährten GmbH – in dieser Rechtsform sind auch viele Versicherungsmakler:innen vergesellschaftet – zur Verfügung. Doch inwiefern eignet sich diese Rechtsform auch für Makler:innengesellschaften? Welche ihrer innovativen Instrumentarien lassen sich für diese nutzen? Marie-Agnes Arlt und Thomas Ratka erklären die Neuerungen und Gestaltungsmöglichkeiten.

gezeigt, dass die FlexKapG sogar mehrheitlich von „herkömmlichen“ Unternehmen gewählt wird. Daher lohnt sich auch für Versicherungsmakler:innen ein näherer Blick.

Generelle Herabsetzung des Mindeststammkapitals

Eine FlexKapG hat ein Mindeststammkapital von nur 10.000,- Euro, wovon zunächst 5.000,- Euro einbezahlt werden müssen – das gilt künftig aber auch für die GmbH. Der Mindestbetrag einer Einlage beträgt bloß 1,- Euro (gegenüber € 70,- bei der GmbH), womit sich die neue Gesellschaft besonders dann eignet, wenn sich viele Personen an ihr beteiligen.

Vereinfachte Beschlussfassung

Auch die Beschlussfassung wurde vereinfacht: Kann in einer GmbH ein Umlaufbeschluss nur dann gefasst werden, wenn sämtliche Gesellschafter:innen diesem Verfahren zustimmen, kann für die

FlexKapG vorgesehen werden, dass für die Durchführung eines solchen das Einverständnis aller Gesellschafter:innen nicht erforderlich ist (kein gesetzliches Mindestteilnahmequorum). Ermittelt wird das Beschlussergebnis – anders als bei Versammlungen – konsequenterweise nicht anhand der abgegebenen Stimmen, sondern der Gesamtheit der Stimmen aller Gesellschafter:innen. Weiters kann gesellschaftsvertraglich vorgesehen werden, dass für Stimmabgaben die Einhaltung der Textform – somit ein bloßes E-Mail – ausreicht. Gesellschafter:innenbeschlüsse sind daher vergleichsweise schneller und formloser einzuholen.

Gespaltene Stimmrechtsausübung möglich

Gesellschafter:innen, denen mehr als eine Stimme zusteht, können ihr Stimmrecht auch uneinheitlich ausüben – im GmbH-Recht ist dies strittig und wird grundsätzlich nicht zugelassen. Damit ist das treuhändige

Halten bei der FlexKapG einfacher möglich.

Erleichterte Anteilsübertragung

Für Anteilsübertragungen einer GmbH benötigt es zwingend die Notariatsaktsform, in der FlexKapG reicht die bloße „Mitwirkung“ eines Rechtsanwalts oder Notars, der über die Übertragung eine Urkunde zu errichten hat; diese Erleichterung gilt grundsätzlich auch für die Übernahme neuer Anteile. In Gesellschaften, in denen häufig Geschäftsanteile übertragen werden, oder bei Mitarbeiter:innenbeteiligungen kann dies ein entscheidender Vorteil sein.

Größte Innovation: Unternehmenswert-Anteile

Die größte Innovation bringt aber die zusätzliche Möglichkeit der Ausgabe von sogenannten „Unternehmenswert-Anteilen“ (kurz: UWA): Dabei handelt es sich um eine neue Anteilskategorie, die primär auf Mitarbeiter:innen fokussiert, doch auch als Beteiligungsvehikel für Investor:innen fungieren kann. UWA-Beteiligten kommen zwar eine Partizipation am Unternehmensgewinn und gewisse Informations- und Einsichtsrechte zu, aber kein Stimmrecht in der Generalversammlung. Bislang waren – neben der „klassischen Gesellschafter:innenstellung“, die aber oft ein „Zuviel“ an Formalismus und Mitspracherechten bedeutete – nur schuldrechtlich geprägte Beteiligungen (etwa in Form von Genussrechten) möglich.

Eine FlexKapG kann UWAs gesellschaftsvertraglich vorsehen, muss dies aber nicht: Es handelt sich um eine Gestaltungsoption. UWAs können nur neben Geschäftsanteilen ausgegeben werden, und zwar bloß in einem Ausmaß, welches 25 Prozent des

Stammkapitals nicht erreicht. Die Verankerung in der Satzung und die (erstmalige) Ausgabe der Anteile müssen nicht zusammenfallen. Hinsichtlich der Beitritts- oder Übernahmemeerkklärung ist – wie auch bei der Anteilsübertragung – das Schriftformgebot zu wahren.

UWAs gibt es ab 1 Cent

Die UWAs müssen mindestens 1 Cent betragen. Das hört sich zwar wenig an, doch ist zu bedenken, dass in der Praxis vor allem Arbeitnehmer:innen die Anteile durchaus sukzessiv zufließen können bzw. mehrere „Ausgaberunden“ durchgeführt und auch unterschiedliche „Klassen“ von UWAs gestaltet werden können: Hier ist eine maximale Stückelungsmöglichkeit durchaus von Vorteil.

Optionen für Makler:innengesellschaften?

Hierin könnte in der künftigen Praxis gerade für Angestellte von Makler:innengesellschaften, die häufig (teilweise) erfolgsabhängig entlohnt werden, eine Anwendung liegen: Neben (in Geld bestehenden) Boni könnten die Mitarbeiter:innen auch durch die leistungsabhängige Ausgabe von UWAs zusätzlich zu hohen Leistungen motiviert und die Unternehmensbindung verstärkt werden: Je höher der Erfolg, desto höher die eigene Beteiligung am Unternehmen. Doch es geht auch ohne Erfolgsabhängigkeit: So könnten etwa Mitarbeiter:innen UWAs langfristig sukzessive zufließen (etwa monatlich oder jährlich), was die Bindung und die Identifikation mit dem Unternehmen freilich erhöht. Rechtstechnisch wird die FlexKapG zu diesem Zweck (was ausdrücklich zulässig ist) eigene



Marie-Agnes Arlt

Anteile erwerben, um diese später als UWAs auszugeben.

Eine weitere Möglichkeit: Da UWAs auch in „reguläre“ Geschäftsanteile umgewandelt werden können, wäre es auch denkbar, besonders erfolgreichen bzw. treuen Mitarbeiter:innen auf diese Weise eine „echte“ Beteiligung als „vollwertige“ Gesellschafter:innen in Aussicht zu stellen.

Rechtsstellung von Unternehmenswert-Beteiligten

Unternehmenswert-Beteiligte trifft keine Ausfallhaftung für nicht bezahlte Stammeinlagen und keine Nachschusspflicht, doch kann sich eine Rückzahlungspflicht bei Vorliegen einer Einlagenrückgewähr treffen (etwa bei marktunüblich hohen Gehältern). Bei Kapitalerhöhungen kommt ihnen kein grundsätzliches Bezugsrecht zur Übernahme der neuen Stammeinlagen zu. Die Unternehmenswert-Beteiligten sind jedoch zur Teilnahme an den Generalversammlungen berechtigt und über die Durchführung von schriftlichen Abstimmungen zu informieren – auch das stärkt die Bindung zum und die Identifikation mit dem Unternehmen. Grundsätzlich stehen den Unternehmenswert-Beteiligten aus den Unter-

nehmenswert-Anteilen kein Stimmrecht und kein Recht auf Anfechtung oder Nichtigerklärung von Gesellschafter:innenbeschlüssen zu.

Besonders leichte Übertragbarkeit von UWAs

Unternehmenswert-Anteile können unter Einhaltung der Schriftform übernommen und übertragen werden, d.h. der Gesetzgeber hat i.d.Z. auch auf das Erfordernis einer notariellen/anwaltlichen Urkunde verzichtet. Freilich ist nicht nur eine Übertragung durch Einzelrechtsnachfolge (Verkauf, Schenkung), sondern auch durch Gesamtrechtsnachfolge möglich, etwa durch Vererbung. Gerade hier wird man in der Praxis aber mit Vinkulierungen und Aufgriffsrechten dafür sorgen, dass sich UWAs langfristig nicht „in alle Winde verstreuen“.

„Mitverkaufsrecht“ der Unternehmenswert-Beteiligten

Das Gesetz statuiert eine Art Sonderrecht der Unternehmenswert-Beteiligten in Form eines Mitverkaufsrechts: Beabsichtigen die sog. Gründungsgesellschafter:innen (das sind jene Gesellschafter:innen, die der Gesellschaftsvertrag als solche bezeichnet und die zum Zeitpunkt der Einräumung des UWA in der Gesellschaft die Mehrheit hatten), ihre Geschäftsanteile mehrheitlich (bezogen auf die Geschäftsanteile der Gründungsgesellschafter:innen, nicht das Stammkapital insgesamt) an eine oder mehrere Dritte zu verkaufen, haben sie dafür zu sorgen und zu garantieren, dass die Erwerber:innen auch den Unternehmenswert-Beteiligten den Erwerb ihrer Anteile entsprechend der Höhe ihrer jeweils eingezahlten Stammeinlagen zum

gleichen Preis und zu gleichen Konditionen anbieten. Sie können ihre Anteile also zu gleichen Bedingungen „mitverkaufen“.

Informationspflichten

Vor dem erstmaligen Erwerb eines UWA ist ein:e Mitarbeiter:in über die Natur des UWA und die wesentlichen Punkte des Gesellschaftsvertrags in rechtlicher und wirtschaftlicher Hinsicht zu belehren. Dazu ist den Mitarbeiter:innen eine nachvollziehbar gestaltete Information nachweislich zwei Wochen vor Zeichnung oder Übernahme des Unternehmenswert-Anteils auszuhändigen.

Steuerliche Vorteile für Mitarbeiter, die UWAs erhalten

Einkommen – somit auch (geldwerte) Anteile, die ein:e Arbeitnehmer:innen von seiner/seinem Arbeitgeber erhält – muss grds. versteuert werden. Das würde dazu führen, dass der Anteilserwerb bereits im Erwerbszeitpunkt versteuert werden muss-

te. Arbeitnehmer:innen fehlen aber i.d.R. die liquiden Mittel dazu (man bekommt einen Anteil, kann sich davon aber – vorerst – nichts „kaufen“). Daher wurden steuerliche Vorteile i.Z.m Mitarbeiter:innenbeteiligungen – freilich ohne Beschränkung auf die FlexKapG – jüngst durch das Start-up-Förderungsgesetz eingeführt.

Kurz zusammengefasst: Die Abgabe des Unternehmenswert-Anteils ist für den/die Mitarbeiter:in unter bestimmten Voraussetzungen zunächst nicht als Einkommen zu versteuern, sondern erst bei der tatsächlichen Veräußerung der Anteile, die dafür mindestens drei Jahre gehalten werden müssen. Der Verkauf der Anteile wird nach frühestens drei Jahren zu 75 Prozent mit einem Fixsatz von 27,5 Prozent besteuert (die restlichen 25% allerdings regulär mit der Einkommensteuer). Es dürfen zur Inanspruchnahme dieser Regelungen maximal 100 Personen beschäftigt sein, der Umsatz darf die Grenze von 40 Millionen Euro nicht überschreiten und Anteile müssen binnen zehn Jahren



Autoren

Marie-Agnes Arlt (arlt@a2o.legal) ist Rechtsanwältin mit Fokus in den Bereichen Gesellschaftsrecht und Gesellschaftsvertragsgestaltung, M&A, Vorstands- und Aufsichtsratsberatung, Strategieberatung sowie Dispute Resolution (Litigation, Arbitration). Mit arlt.solutions hat sie sich zudem auf Wege der Alternative Dispute Resolution, insbesondere Wirtschaftsmediation und Corporate Dispute Management, spezialisiert. <http://www.a2o.legal>

Thomas Ratka (thomas.ratka@donau-uni.ac.at) ist Professor für Unternehmens- und Europarecht an der Universität Krems und dort Leiter des Departments für Rechtswissenschaften und internationale Beziehungen. Das Department ist u.a. die erste Adresse Österreichs für akademische Weiterbildungsprogramme im Bereich des Versicherungsrechts: Versicherungsrecht, LL.M.; Akademische:r Expert:in in Risikomanagement und Versicherungsrecht; Akademische:r Versicherungsmakler:in; Veranstaltungsort des Kremser Versicherungsforums. Informationen: www.donau-uni.ac.at/recht.

ab Gründung abgegeben werden (was wiederum größere Unternehmen ausschließt).

Erwerb eigener Anteile und verbesserte Finanzierungsinstrumente

Der Erwerb eigener Anteile ist zulässig: Dies vereinfacht nicht nur die Ausgabe der UWAs, sondern ermöglicht auch die Gestaltung ihres Rückkaufs bei Austritt des beteiligten Arbeitnehmers. Zudem bestehen für die FlexKapG die Möglichkeiten von „bedingten Kapitalerhöhungen“ und des „genehmigten Kapitals“, die bislang nur AGs zur Verfügung standen. Auch der Einsatz von Finanzierungsinstrumenten, Gewinnanteilen, Wandel- und Gewinnschuldverschreibungen, Genussrechten und Optionsanleihen ist möglich.

Nachteil: Verschärfte Aufsichtsratspflicht

Die Aufsichtsratspflicht des GmbHG ist auch auf die FlexKapG anwendbar. Ein zusätzlicher Fall der Aufsichtsratspflicht wird im FlexKapGG festgehalten: Danach ist ein Aufsichtsrat zu bestellen, wenn die Gesellschaft zumindest eine „mittelgroße Kapitalgesellschaft“ ist, somit zwei

der folgenden Merkmale erfüllt: 20 Millionen Euro Bilanzsumme; 40 Millionen Euro Umsatzerlöse in den zwölf Monaten vor dem Abschlussstichtag; im Jahresdurchschnitt 250 Arbeitnehmer:innen. Das bedeutet, dass die Aufsichtsratspflicht der FlexKapG früher greift als für die GmbH. Für Makler:innengesellschaften wird dies kaum von Relevanz sein.

Sollen Versicherungsmakler:innen (gesellschaften) eine FlexKapG gründen (bzw. sich in eine solche umgründen)?

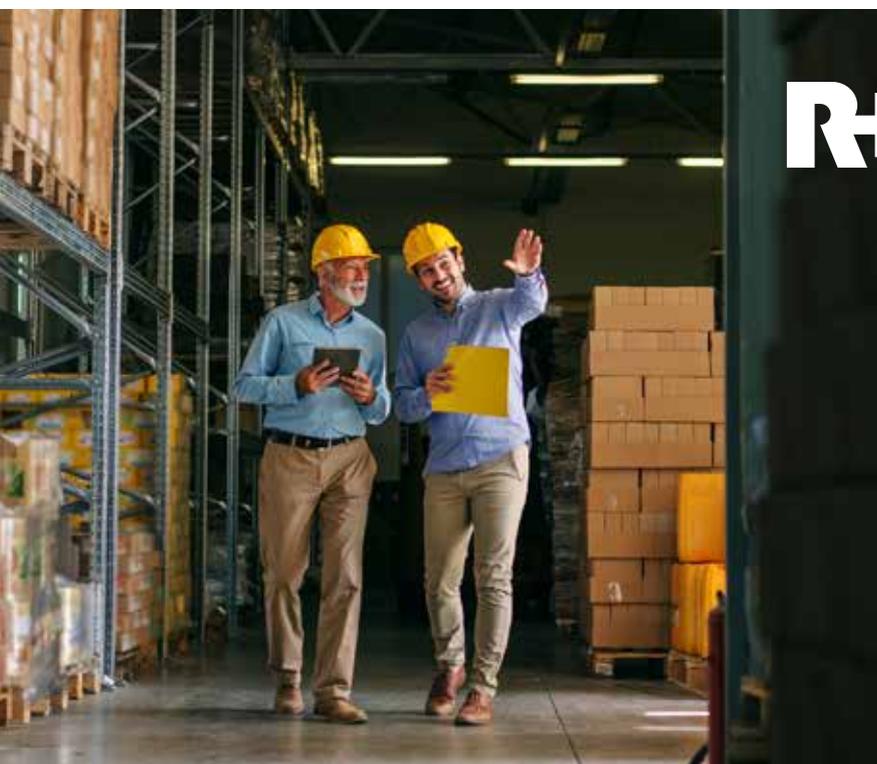
Bereits dieser grobe Überblick zeigt: Eine FlexKapG bietet im Vergleich zur GmbH mehr Gestaltungsoptionen, auch und gerade in Form innovativer Möglichkeiten der Mitarbeiter:innenbeteiligung an Makler:innengesellschaften – was, strategisch richtig eingesetzt, gerade in Zeiten des allgemeinen Personalmangels ein wichtiger Pull-Faktor für die Akquisition qualifizierter und motivierter Mitarbeiter:innen sein kann.

Eine Neugründung ist daher durchaus zu empfehlen; ob sich



Thomas Ratka

auch eine Umgründung bestehender GmbHs lohnt, hängt stark von den (Finanzierungs-) Erfordernissen und der künftigen Unternehmensstrategie ab. Gerade weil das neue FlexKap-Gesetz teilweise sehr rudimentär verfasst ist und zu allen offenen Fragen noch keine gesicherte Judikatur besteht, sollte für eine an die konkreten Bedürfnisse angepasste Satzungsgestaltung unbedingt fundierter professioneller Rat eingeholt werden. Mit bloßen Vertragsmustern ist es bei der FlexKapG – zumindest bei der Entwicklung von Beteiligungsmodellen – sicher nicht getan. **M**



R+V

Forderungen absichern.

Die R+V-Warenkreditversicherung schützt Unternehmen vor Zahlungsausfällen, sichert finanzielle Stabilität bei Zahlungsverzug und beugt Liquiditätsengpässen vor. Bieten Sie Ihren Kunden optimalen Schutz und stärken Sie ihre Wirtschaftlichkeit mit unserer Versicherungslösung.

www.tarifrechner-ruv.at

Niederlassung
Österreich 

„Eine spannende Reise“

Joachim Klepp, Leiter Vertrieb Makler und Agenturen VAV Versicherung, im ausführlichen Gespräch.

Wie haben sich die regulatorischen Anforderungen in der Versicherungswirtschaft in den letzten Jahren entwickelt und welche Herausforderungen bringt das für Ihr Unternehmen mit sich?

Joachim Klepp: Wenn man sich die Dynamik der letzten Jahre ansieht, so muss man feststellen, dass kein Ende der Regulatorik in Sicht ist. Man hat das Gefühl, kaum wurde eine Umsetzungspflicht erfüllt, steht schon die nächste Gesetzesänderung vor der Tür.

Neben der Zunahme der regulatorischen Vorgaben (Solvency, IDD, DSGVO, ESG, DORA,...) in den letzten Jahren wird vor allem auch die Komplexität der Umsetzung immer grösser. Bisher waren immer nur einzelne Bereiche wie Compliance, Produktentwicklung, Rechnungswesen oder Vertrieb betroffen. In letzter Zeit strecken sich die Umsetzung und die Anpassung der Prozesse inzwischen über die gesamte Wertschöpfungskette eines Versicherungsunternehmens. Und in der Regel ist auch immer der Vertrieb betroffen. Die genannten Themen sind große Herausforderungen für einen Versicherer. Sie starten zunächst sehr aufwendig und personalintensiv. Hat man die regulatorische Aufgabe dann im Unternehmen implementiert, steht man vor der Herausforderung, rechtzeitig und vernetzt die Dokumentation sicherzustellen. Auch das erfordert wieder jede Menge Ressourcen. Jede Regel, jede Verordnung erfüllt ja einen Zweck. Die Frage ist nur, wie granular man einen Bereich reguliert – und wann man über das Ziel hinausschießt.

In der VAV gehen wir regulatorische Themen sehr pragmatisch und zielorientiert an. Wir bestimmen die verantwortlichen Bereiche, schauen, dass wir rasch zu einer fundierten Expertise kommen und setzen die Themen entsprechend um. Die Herausforderung dabei bleibt die Kommunikation über die Abteilungsgrenzen hinweg.

Wie gestalten Sie bzw. die VAV das Beziehungsmanagement im Unternehmen, um langfristige und erfolgreiche Partnerschaften zu etablieren und zu halten?

Klepp: Die Betreuungsstruktur für unsere fast 2.500 unabhängigen Vertriebspartner:innen wird durch zehn Regionalleiter:innen, drei Key Account Manager und ein starkes Serviceteam sichergestellt. Wir sehen die Präsenz vor Ort als Schlüssel zum Erfolg.

Dass der Vertrieb der VAV nicht über eigene Landesdirektionen bzw. regionale Servicecenter in den Regionen organisiert ist, ist ein klarer Vorteil. Der Regionalleiter repräsentiert in seiner Funktion als Markenbotschafter die VAV direkt vor Ort und erreicht durch seine umfangreichen Kompetenzen einen außergewöhnlich hohen Servicierungsgrad. Dasselbe gilt auch für unser Serviceteam. Rasches Handeln, klare Kommunikation und die hohe Erreichbarkeit erfahren große Wertschätzung unter den Vertriebspartner:innen.

Die Zufriedenheit unserer Vertriebspartner:innen ist uns sehr wichtig. Daher messen wir seit Ende 2017 die Zufriedenheit und Weiterempfehlungsbereitschaft der Vertriebspartner:innen nach den Besuchen durch Ihren Regionalleiter:innen. Die Messung/Befragung erfolgt 14-tägig, die Ergebnisse fließen in den so genannten Net Promoter Score (NPS) ein. Dabei handelt es sich um eine Kennzahl, die Aufschluss über die Zufriedenheit von Kund:innen, in dem Fall unserer Vertriebspartner:innen, gibt.

Durch die direkte Ansprache jener Vertriebspartner:innen, die von Regionalleiter:innen aktiv betreut werden, ergibt sich die Chance, mögliche Stärken und Schwächen in der Servicierung zu identifizieren und rasch entsprechende Gegenmaßnahmen einzuleiten. Mit Ende 2023 haben uns mittlerweile über 3.000



Die Betreuungsstruktur für unsere fast 2.500 unabhängigen Vertriebspartner:innen wird durch zehn Regionalleiter:innen, drei Key Account Manager und ein starkes Serviceteam sichergestellt.



Vertriebspartner:innen dazu ein Feedback gegeben. Mit der NPS-Messung sind wir derzeit einzigartig in der Branche.

Wir versuchen, unseren Vertriebspartner:innen und Kund:innen in allen Bereichen Alleinstellungsmerkmale anzubieten. Damit unterstützen wir die Best-Advice-Anforderung unserer Vermittler:innen.

Wie hat die Digitalisierung den Makler:innenvertrieb verändert, welche neuen Möglichkeiten haben sich dadurch eröffnet und was bieten Sie Ihren Vertriebspartner:innen an?

Klepp: Die Digitalisierung hat den Makler:innenvertrieb im Zuge der letzten Jahre in vielen Bereichen verändert. Sie hat die Prozesse wesentlich beschleunigt und sicherer gemacht. Wichtig erscheint mir aber, dass sie in dem Dreieck Kund:innen – Vermittler:innen – Versicherungsunternehmen gehörig für Transparenz gesorgt hat.

Die VAV setzt als technisch fitter Versicherer bereits seit Jahren auf die Digitalisierung wesentlicher Arbeitsabläufe und die elektronische Anbindung an die Vertriebspartner:innen. Neben der Prozessautomatisierung im Schaden und Versicherungsbetrieb stehen vor allem Beratungs- und Antragsprozess im Fokus der Digitalisierung. Hier punkten wir mit einer sehr hohen Dunkelverarbeitungsquote und der „Sofortpolizze“, die bereits in allen Sachsparten implementiert wurde. Das sind in diesem Bereich unsere Treiber und kommen bei den Vertriebspartner:innen gut an. Nach der Überleitung des Antrages durch die Vermittler:innen dauert es keine zwei Minuten bis zur Ausstellung der Polizze. Damit schaffen wir einen Mehrwert für Makler:innen und Kund:innen. In der Optimierung und Verzahnung der Prozesse zwischen Vermittler:innen und Versicherer sehen wir großes qualitätssicherndes

Potential.

Ein weiterer wichtiger Schritt ist die Digitalisierung im Schadenbereich.

Hier sehen wir das Potential, unsere effizienten

Prozesse, die bereits bei der Polizzierung erfolgreich implementiert wurden, auch in der Schadenbearbeitung einzusetzen.

Durch die Zusammenarbeit mit der Serviceplattform CarVita schaffen wir es, die einzelnen Schadenprozesse aktiv zu steuern und zu automatisieren. Durch die Beschleunigung der Prozesse wird die Schadenanlage effizienter und die Besichtigungen können schneller durchgeführt werden. Dadurch werden die Reparaturfreigaben schneller erteilt. Im Bereich der Glasschäden in KFZ führt das zu einer Automatisierung von bis zu 80 Prozent dieser Schäden.

Gerade im Schaden sehen wir einen wichtigen Anwendungsbereich für die Künstliche Intelligenz. Hier evaluieren wir gerade ein Pilotprojekt, wo wir in der Kommunikation aber auch in der Schadenbeurteilung neue Standards setzen werden.

Alle diese Maßnahmen führen zu einer wesentlichen Zeitersparnis für die Vermittler:innen und natürlich auch für unsere Regionalleiter:innen und Serviceteams. Die dadurch frei gewordenen Kapazitäten können wiederum in die direkte Betreuung investiert werden.

Ein Wort noch zum Thema Digitalisierung und Vertriebspartner:innen: Viele Vertriebspartner:innen haben bereits ihre Beratungsleistungen sukzessive auf die digitale Schiene gebracht. Digitale Prozesse und die hybride Kommunikation zwischen Vermittler:innen, Kund:innen und den Versicherungsunternehmen sind wichtige Bestandteile der



Die Digitalisierung hat den Makler:innenvertrieb im Zuge der letzten Jahre in vielen Bereichen verändert.

Transformation der Versicherungswirtschaft. Hier gilt es, einen optimalen Mix aus digitalen Tools zur Prozessautomatisierung und dem persönlichen Kontakt zu schaffen.

Erwähnen möchte ich beim Thema Digitalisierung noch die Anbindung via Schnittstellen zu Vergleichsportalen und Maklerverwaltungsprogrammen. Hier unterstützen wir die derzeit gängigen Formate OMDS 3.0 und BIPRO.

Als direkte Kommunikationsdrehscheibe zu unseren Vertriebspartner:innen fungiert unser Vertriebspartnerportal – VAV PRO. Bei allen Services können unsere Vertriebspartner:innen darauf vertrauen, dass Beratungsprozess, Antragsabwicklung und Beauskunftung vollständig DSGVO- und IDD-konform erfolgen. Wir verarbeiten bereits mehr als 2/3 der VAV PRO-Anträge „dunkel“ – das heißt, die Verarbeitung erfolgt ohne manuelle Eingriffe bzw. zusätzliche Prüfungen. Hier schließt sich der Kreis: Somit können wir in den Sach-Sparten bei Kund:innen und Vertriebspartner:innen mit der Sofort-Polizze punkten.

Welche Herausforderungen sehen Sie aufgrund der sich verändernden Vertriebslandschaft in Österreich im Bezug auf Zusammenschlüsse und Verkäufe?

Klepp: Wir pflegen derzeit 2.480 aufrechte Courtagevereinbarungen mit Makler:innen und Agenturpartner:innen in Österreich. Das Angebot der VAV richtet sich

an Vertriebspartner:innen, die allein bzw. mit 1-2 Mitarbeitenden tätig sind und selbstverständlich auch an Makler:innen- bzw. Agenturgruppierungen, die ihr Versicherungsgeschäft regional oder in ganz Österreich betreiben. Die regulatorischen Maßnahmen – insb. die Einführung der IDD vor 5 Jahren und die DSGVO – haben vermehrt dazu geführt, dass sich Einzelmakler:innen und -agenturen regionalen oder großen österreichweit tätigen Gruppierungen angeschlossen haben.

Der Trend wird sich meiner Meinung nach fortsetzen, zumal diese Groß- und Spezialverbindungen Vorteile im Bereich Produkt, Pricing und Vergütung anbieten können.

Mit den Gruppierungen arbeiten wir in der Regel auf Basis von Rahmenverträgen zusammen – das bietet uns die Möglichkeit, Erfahrungen zu sammeln und in vielen Bereichen voneinander zu lernen. Derzeit investieren viele der Gruppierungen in technische Systeme – sei es, um Produkte zu vergleichen bzw. die Beratungsstrecke zu digitalisieren – um damit eine automatische Verarbeitung der Anträge zu ermöglichen. Sie verfolgen das gleiche Ziel wie wir – es geht um die Reduktion des Verwaltungsaufwandes. Selbst als mittelgroßer Versicherer sind wir bei der Anbindung an die Maklergruppierungen mittels der gängi-

gen Schnittstellen vorne mit dabei. Vermittler:innen, die keiner Gruppierung angehören, bieten wir ebenso Top-Services in der Betreuung und über unser Vermittlerportal VAV PRO.

Über die Zukunft der unabhängigen Vermittler:innen mache ich mir keine großen Sorgen. Die Anzahl der Versicherungsmakler:innen in Österreich blieb die letzten Jahre stabil. Die der Agenten vergrößert sich von Jahr zu Jahr ein wenig - hier wechseln vor allem viele Vermittler:innen aus der Exklusiv-Organisation (Außendienst) der Versicherer zu den Mehrfachagenten.

Worüber man trotzdem nicht hinwegsehen darf, ist das Nachwuchsproblem und die zunehmende Überalterung in der Vermittlerschaft. Das durchschnittliche Alter der Makler:innen bzw. Agent:innen in Österreich beträgt fast 53 Jahre. Daraus resultieren viele freiwerdende Bestände, die es zu übertragen, zu verkaufen und zu betreuen gibt.

Bei der Nachwuchsproblematik ziehen alle Versicherer an einem Strang. Dabei gilt es, aktiv das Berufsbild der Makler:innen bzw. Agent:innen und deren Aufgaben attraktiv zu kommunizieren.

Im Bereich der Bestandsübertragungen und Bestandsverkäufe bieten wir unseren Vertriebspartner:innen unser Know how in Form von Einzelberatungen und Seminaren an. Hier geht es um wichtige Themen wie Provisionsanspruch, Haftung, Kundenvollmachten und Datenschutz.

Im März starten die österreichweiten Kick Start Veranstaltungen, was wird heuer geboten und wie ist der Zuspruch der Vertriebspartner:innen auf Veranstaltungen aus Ihrem Hause?



Über die Zukunft der unabhängigen Vermittler:innen mache ich mir keine großen Sorgen.



Worüber man trotzdem nicht hinwegsehen darf, ist das Nachwuchsproblem und die zunehmende Überalterung in der Vermittlerschaft.

Klepp: Die Kick Start-Veranstaltungen finden heuer bereits zum 8. Mal statt und erfreuen sich sehr regen Zuspruchs. Wir haben weit über 1.300 Anmeldungen. Fast alle Termine sind ausgebucht. Im Rahmen von neun Präsenz-Veranstaltungen in den Landeshauptstädten widmen wir uns thematisch natürlich den Produkt-Highlights aus dem Privat- und Firmenkundenbereich. Wichtig ist, dass wir unseren Vertriebspartner:innen sehr klar kommunizieren, wo die VAV derzeit steht, wie wir auf die Herausforderungen und derzeitigen Rahmenbedingungen – Stichwort: Schadeninflation – und auf die allgemeine Teuerung bzw. Zinssentwicklung reagieren. Bei den Produkten stehen unsere runderneuerte Unfallversicherung, unsere Photovoltaikversicherung SolarProtect und die Absicherung von Baurisiken im Mittelpunkt.

Unsere Vorstände, Regionalleiter:innen und Key Account Manager, Führungskräfte und Fachexpert:innen sind in ganz Österreich auf Tour und stellen sich dabei auch gerne den Fragen der Vertriebspartner:innen. Bei einem gemütlichen Büffet finden die Teilnehmer:innen ausreichend Zeit zum Austausch und Netzwerken.

Natürlich durften auch diesmal unsere Partner nicht fehlen: Die Hannoversche Leben, Mo'Drive, Carglass und BMW Gönkle begleiten uns mit ihren Info-Points und locken mit interessanten Angeboten. Bei unserer virtuellen Auftaktveranstaltung am 1.2. waren

mehr als 711 Teilnehmer dabei. Für dieses große Interesse sind wir unseren Vertriebspartner:innen sehr dankbar.

Was bietet die VAV-Versicherung darüber hinaus Im Weiterbildungsbereich an?

Klepp: Im Bereich der Aus- und Weiterbildung bieten wir unseren Vertriebspartner:innen eine breite Palette an Themen und Formaten, die von den Makler:innen und Agent:innen sehr gut angenommen wird. In den letzten Jahren hat sich ein interessanter und sehr praxisnaher Mix aus Präsenzveranstaltungen und hybriden Settings entwickelt, die abhängig vom Thema und der Zielgruppe zum Einsatz kommen.

Im Jahr 2023 haben 4.080 Vertriebspartner:innen an 61 VAV-Veranstaltungen teilgenommen. Zwei Drittel der Veranstaltungen fanden wieder in Präsenz vor Ort statt. Da punkten wir mit unserem Format „VAV im Gespräch“ in der Region. Ein Drittel der Weiterbildung bestand aus Webinaren. Diese versuchen wir so interaktiv wie möglich zu gestalten. Die IDD-konforme, unkomplizierte Abwicklung der Seminare stellen wir mit unserem Plattformpartner „meine-weiterbildung.at“ sicher. Mit Oliver Lintner, dem Mastermind der Plattform, entwickeln wir jedes Jahr neue Ideen, wie wir unsere Formate ausbauen können. Mit dem Ziel, unseren Vertriebspartner:innen den höchsten Mehrwert an Informationen anbieten zu können.



Ziel ist es, die VAV als kompetenten Sachversicherer mit Fokus auf Bau und Gewerbe zu positionieren.

Die VAV-Versicherung wird heuer 50 Jahre alt, was ist geplant und was bedeutet das für Sie persönlich?

Klepp: 2024 ist ein besonderes Jahr für die VAV. Wir feiern heuer das 50-jährige Firmenjubiläum. Auch in diesem Jahr können die Vertriebspartner:innen mit neuen bzw. überarbeiteten VAV-Produkten rechnen: Schon im Jänner haben wir ein Update unseres KFZ-Tarifes auf dem Markt platziert. Vor dem Sommer erneuern wir unseren Oldtimer-Tarif und im Herbst bringen wir wieder Anpassungen in der Eigenheim-/Haushaltsversicherung. Ein wichtiger Schwerpunkt liegt 2024 auf dem gut wachsenden Gewerbebereich. Auch dort werden wir unsere Vertriebspartner:innen mit gezielten Produktupdates im Bereich der Solar-Protect, bei unserem Bauwesenprodukt sowie unserem Immo-Paket überraschen.

In den letzten Jahren hat die VAV vermehrt Geschäft im Beteiligungsbereich gezeichnet. Die Absicherung von Projektrisiken ist und bleibt seit unserer Gründung vor 50 Jahren auch weiterhin unser Steckenpferd. Hier werden wir als Spezialist für Bauwesen- und Haftpflichtversicherung wahrgenommen, da wir auch im großvolumigen Projektbereich Versicherungsschutz anbieten können. Das beweisen einige Großprojekte wie die Beteiligung am Semmering-Basistunnel, oder - in jüngerer Vergangenheit - die Beteiligung an der Verlängerung der U2 oder dem Bau der U5.

Ich persönlich habe die Entwicklung nun schon



Die Absicherung von Projektrisiken ist und bleibt seit unserer Gründung vor 50 Jahren auch weiterhin unser Steckenpferd.

mehr als 10 Jahre begleitet und es bleibt noch immer eine spannende Reise. Gerade in den letzten sechs Jahren haben wir unser Prämienvolumen durch organisches Wachstum auf 180 Millionen Euro nahezu verdoppelt.

Das heißt, wir haben einiges richtig gemacht. Wir haben unsere Produkte im Sinne der Best-advice-Ansprüche überarbeitet, die Prozesse im Schaden und in der Verarbeitung optimiert und auf erstklassiges Service gesetzt. In meinem Bereich haben wir die Anzahl der Regionalleiter:innen erhöht und setzen mit drei zusätzlichen Key Account Managern auf die optimale Betreuung unserer Vertriebspartner:innen vor Ort.

In den letzten Jahren haben wir sehr intensiv daran gearbeitet, uns vom Image des reinen KFZ-Versicherers fortzubewegen. Das war eine grosse Herausforderung. Ziel ist es, die VAV als kompetenten Sachversicherer mit Fokus auf Bau und Gewerbe zu positionieren.

Hier haben wir bereits große Fortschritte gemacht – das bestätigt unser Wachstum in diesem Bereich - und wir werden von unseren Vertriebspartner:innen als Sachversicherungsspezialist wahrgenommen.

Bei allen Herausforderungen, die sich unsere Branche derzeit stellen muss, sehe ich für die Versicherungswirtschaft und hier insbesondere für die Vermittler:innen eine sehr gute Zukunft.

Vielen Dank für das Gespräch! M



Maklersymposium Velden

27. 6. 2024 - 28. 6. 2024

Casineum - Velden am Wörthersee



Expert:innentreffen der österreichischen Versicherungsmakler

12. 9. 2024

Seehotel Rust - Rust am Neusiedlersee



10. Kremser Versicherungsforum

12. 11. 2024

Universität für
Weiterbildung Krets -
Krets/Donau

SAVE THE DATES

Händler oder Installateur – was ist versichert?

Die Versicherungsnehmerin hat 2011 bei der antragsgegnerischen Versicherung eine „Betriebsschutz Allrisk 2000 Plus“-Versicherung abgeschlossen, welche u.a. eine Betriebspflichtversicherung für den versicherten Betrieb einschließt. Laut der ursprünglichen Versicherungspolizze ist ein „Elektronik- und Elektrogerätehandel inkl. Installation“ versichert. Diese Polizze beruht auf einer Ausschreibung des Antragstellersvertreter, der für den damaligen Versicherungsmaklers des Antragstellers, tätig war. Der Antragstellersvertreter gab an, dass es sich um einen „Elektrotechniker mit Installation und Handel“ handle. Die Versicherung übermittelte Angebote für eine „Allriskversicherung für Elektroinstallation und Handel mit Braunware“ als Sachversicherung sowie eine „Betriebsversicherung für Elektronik- und Elektrogerätehandel inkl. Installation ohne Unterhaltungselektronik“ für die Betriebshaftpflicht-, Transport- und Technikversicherung. Den insoweit unwidersprochenen Unterlagen der Versicherung ist zu entnehmen, dass der Vertrag zwischenzeitlich inhaltlich im Wesentlichen unverändert konvertiert wurde.

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

Stubenring 16/7 | 1010 Wien
+43 5 90 900 5085
rss@wko.at

Als vereinbart gelten die AHVB/EHVB 2009, zusätzlich gilt das Klauselpaket 54C (Baugewerbe-Paket), nach dessen Pkt. 11 Schadenersatzverpflichtungen wegen Tätigkeiten an unbeweglichen Sachen, die unmittelbar Gegenstand der Bearbeitung, Benützung oder einer sonstigen Tätigkeit sind, abweichend von Art. 7, Pkt. 10.5 AHVB mit einem Sublimit mitversichert sind.

Die Versicherungsnehmerin begehrt Deckung für einen Schadenfall, bei dem beim Verlegen von Lampenleitungen die Träger einer Decke derart angefräst worden sind, dass die Statik beeinträchtigt wurde.

Die Versicherung lehnte die Deckung des Schadens mit der Begründung ab, dass der Umfang der angebotenen Leistungen das versicherte Risiko „Elektronik- und Elektrogerätehandel inkl. Installation“, welches der Gefahrenklasse 2 zugeordnet sei, überschreite. Für derartige Arbeiten sei die Einstufung als „Elektroinstallateur“ in Gefahrenklasse 5 nötig.

Aus Kulanz überwies sie aber ein Drittel der kausalen Schadenskosten abzüglich Selbstbehalt, insgesamt € 2.393,- an



RSS

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

Ein Unternehmen ist haftpflichtversichert, doch im Zuge eines größeren Schadenfalles kommt die Frage auf, ob überhaupt die richtige Tätigkeit versichert ist. Einige kleinere Schäden waren früher bezahlt worden, hat das einen Einfluss auf die Deckungssituation? Ein Fall für die Schlichtungskommission...

(RSS-0074-22-13= RSS-E 74/23)

die Antragstellerin, die die Reparaturrechnungen zwischenzeitlich beglichen hatte. Weitere € 4.000,- bot die Antragsgegnerin ebenfalls in Kulanz an.

Dagegen richtet sich der Schlichtungsantrag der Antragstellerin, mit der sie die Zahlung des Restschadens iHv € 7.705,80 fordert. Für den Antragstellersvertreter sei klar gewesen, dass die von der Antragsgegnerin erstellten Angebote das Installationsrisiko absichern. Ebenso seien in der Vergangenheit kleinere Schäden, die dem Installationsrisiko zuzuordnen seien, von der Antragsgegnerin anstandslos gedeckt worden.

Die Antragsgegnerin verwies in ihrer Stellungnahme darauf, dass die Betriebsversicherung für „Elektronik- und Elektrogerätehandel inkl. Installation ohne Unterhaltungselektronik“



abgeschlossen habe, die gegenständlichen Arbeiten davon aber nicht umfasst seien. Aufgrund der langjährigen Versicherungsdauer sei unpräjudiziell eine Kulanzzahlung iHv 2/3 des Schadens angeboten worden.

Rechtlich folgt:

Nach den §§ 871 ff. ABGB ist ein Vertrag bei einem wesentlichen Irrtum anfechtbar, wobei es sich um einen Erklärungs- oder einen Geschäftsirrtum handeln muss, bei einem sog. Motivirrtum liegt kein Anfechtungsgrund vor.

Irrtümer über Umstände, die den Inhalt des Geschäfts betreffen, werden unter dem Begriff „Geschäftsirrtum i.e.S.“ zusammengefasst. Darunter fallen Irrtümer über die Art des Rechtsgeschäfts, über den Vertragsgegenstand bzw dessen (vertragswesentliche) Eigenschaften sowie Fehlvorstellungen über die Person oder Eigenschaften des Vertragspartners (vgl Pletzer in Kletečka/Schauer, ABGB-ON1.02 § 871 Rz 16 (Stand 1.4.2016, rdb.at)).

Nach dem Vorbringen der beiden Parteien sind die Vorgänge bei Vertragsabschluss offenbar dem Rechtsinstitut des „beider-

seitiger Irrtums“ zuzuordnen, zumal die Streitparteien offenbar darüber irrten, in welcher Eigenschaft bzw für welche berufliche Tätigkeit die Antragstellerin in der Betriebshaftpflichtversicherung versichert sein soll. Jedoch ist die dreijährige Frist zur Irrtumsanfechtung des Versicherungsvertrages gemäß § 1487 ABGB abgelaufen, weshalb der Vertrag weiterhin Rechtsbestand hat (vgl SZ 34/56 uva.) und so gilt, wie er seinerzeit abgeschlossen wurde, dh. unter Zugrundelegung des falschen, nämlich eines zu geringen Risikos eines „Elektronik- und Elektrogerätehandels inkl. Installation“.

Es ist der Vollständigkeit halber darauf hinzuweisen, dass eine Irrtumsanfechtung den Versicherungsvertrag beseitigt, und daher auch hier keine Deckung zu erzielen gewesen wäre. Vielmehr wären die beiderseitigen Leistungen durch die Vertragsparteien zurückzuerstatten gewesen.

Soweit sich die Antragstellerin darauf beruft, dass die Antragsgegnerin in der Vergangenheit Zahlungen aus der Betriebshaftpflichtversicherung für Sachverhalte geleistet hat, die dem

Installationsrisiko zuzuordnen seien, deutet dies auf eine einvernehmliche Vertragsänderung hin.

Der Versicherungsvertrag ist ein Konsensualvertrag, der formfrei geschlossen werden kann. (vgl E des OGH vom 21.4.2004, 7 Ob 315/03d; RS0117649; RSS-0019-12=RSS-E 1/13). Dies gilt auch für Vertragsänderungen.

Die Antragstellerin wäre daher in diesem Fall beweispflichtig, dass der beiderseitige Parteiwille darauf gerichtet war, dass auch Schäden aus dem Risikobereich eines Elektrotechnikers vom gegenständlichen Versicherungsvertrag umfasst sein sollen. Die Antragsgegnerin bestreitet dies jedoch indirekt dadurch, dass sie die Deckung für den gegenständlichen Schaden ablehnt.

Der beiderseitige Parteiwille ist eine Tatsachenfeststellung (vgl Kodek in Rechberger³, § 498 ZPO Rz 3 und die dort zit Jud), die in einem gerichtlichen Deckungsprozess nach entsprechender Beweisaufnahme zu klären, weshalb gemäß Punkt 4.6.2 lit f der Satzung von einer weiteren inhaltlichen Behandlung des Schlichtungsantrags abzusehen ist. **M**



Ein „must have“

Mehr als 90 Prozent aller Österreicher:innen sind durch eine Haushalts- bzw. Eigenheimversicherung geschützt.

Im Jahr 2022 verbuchten die Versicherungsunternehmen in Österreich aus Haushaltsversicherungspolizzen Prämieinnahmen in Höhe von 816 Millionen Euro, während Leistungen von 295 Millionen Euro ausgezahlt wurden. Für die Einbruch-Diebstahl-Versicherung lagen die Prämieinnahmen bei 101 Millionen Euro mit Auszahlungen von 20 Millionen Euro. Insgesamt gab es in diesen beiden Risikokategorien 5.121.074 versicherte Polizzen, aus denen sich 360.609 Schadenfälle ergaben.

Wir haben verschiedene Anbieter von Haushalts- und Eigenheimversicherungen in Österreich eingeladen, ihre Alleinstellungsmerkmale in der Haushalt- und Eigenversicherung zu präsentieren. Weiters hat uns besonders die Dunkelverarbeitung, also die automatische Bear-

beitung von Schadensfällen ohne manuellen Eingriff, interessiert. Aber auch die Schadensregulierung, das zentrale Anliegen für Kund:innen wurde abgefragt.

Was sind die Alleinstellungsmerkmale Ihres Angebots im Bereich Haushalt/Eigenheim?

Sonja Steßl, Generaldirektor-Stellvertreterin Wiener Städtische Versicherung: „Ein Alleinstellungsmerkmal ist die „Vorsorgeversicherung“ (exklusive Haftpflicht). Diese gibt unseren Kunden um 20 Prozent mehr Leistung ohne Mehrkosten. Das heißt, bei einem Totalschaden zahlt die Wiener Städtische 120

Prozent der Versicherungssumme der versicherten Sache. Des Weiteren haben wir einen „einzigartigen“ Personenkreis in unserer Privat- und Sport-Haftpflicht: Alle im gemeinsamen Haushalt lebenden Personen (unabhängig von etwaigen anderen Wohnsitzen und/oder einem eigenen Einkommen – Subsidiärdeckung) sind versichert.

Andreas Gruber, Vorstand Schaden-Unfall Helvetia Versicherung: „Wir bieten unbegrenzte Deckung und einen Entfall der Quadratmeter-Begrenzung bei Glasbruchscheiben in der exklusiven und gehobenen Variante an. In der Einbruchdiebstahlversicherung punkten wir zu-



Sonja Steßl, Generaldirektor-Stellvertreterin Wiener Städtische Versicherung

dem mit hohen Sublimits für Schmuck. Ein weiteres Highlight ist die Tierhalterhaftpflicht exklusiv, dort ist ein Hund und/oder ein Pferd in voller Höhe inkludiert. In der Gebäudeleitungswasserversicherung sind bei Helvetia Dichtungsschäden, Verstopfungsschäden sowie Frostschäden mitversichert.

Robert Kühberger, Abteilungsleitung Produktmanagement Privatgeschäft VAV Versicherung: „Der Tarif der VAV Versicherung zeichnet sich durch mehrere



Robert Kühberger, Abteilungsleitung Produktmanagement Privatgeschäft VAV Versicherung

Alleinstellungsmerkmale beziehungsweise durch innovative Deckungen aus. Besonders zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang die VAV-Bestleistungsgarantie, die in den Sparten Eigenheim- und Haushalt angeboten wird. Bietet nämlich zum Zeitpunkt des Schadeneintritts eine andere Versicherungsgesellschaft als die VAV einen leistungsstärkeren Tarif an, wird die VAV den konkreten Schadenfall aus dieser Polizza entsprechend diesem leistungsstärkeren Tarif abwickeln (unter den Voraussetzungen, die die Besondere Bedingung der Bestleistungsgarantie vorsieht). Weiters punktet der VAV Tarif durch eine Erhöhungsmöglichkeit der Naturkatastrophendeckung auf 15 Prozent oder 30 Prozent der Versicherungssumme, maximiert mit 75.000 Euro für die Haushalts- und 150.000 Euro für die Eigenheimversicherung. Dadurch bietet die VAV in diesem Bereich eine der höchsten Deckungen auf dem österreichischen Versicherungsmarkt. Angereichert sind die Tarife der VAV auch durch Bausteine, die dem Thema Nachhaltigkeit gerecht werden. So sind zum Beispiel Sonnenenergie- und Photovoltaikanlagen bis zur 25.000 Euro auf Erstes Risiko und E-Ladestationen bzw. Wallboxen am Versicherungsgrundstück automatisch mitversichert.

Wolfgang Petschko, Vorstand DONAU Versicherung: „Die passende Haushalt-/Eigenheimversicherung ist unumgänglich und schützt umfassend in vielen Bereichen. Sehr wesentlich ist die gute

Haftpflichtdeckung als Bestandteil. Eine wichtige Komponente bei der DONAU ist die Absicherung von Unbenannten Gefahren und der Baustein zur Abdeckung von Cyberrisiken – denn auch Privathaushalte sind durch die digitale Vernetzung stärker gefährdet. In der Beratung und bei der Leistung punkten wir mit der regionalen Ausrichtung. Für Makler:innen attraktiv ist die kurze Antragsstrecke in SAILS, die übersichtlich und rasch zum Abschluss führt.“

Eric-René Steininger, Bereichsleiter ungebundener Vertrieb, Niederösterreichische Versicherung: „Das Alleinstellungsmerkmal sehen wir zum Beispiel in der Mitversicherung von versperrten Fahrrädern gegen Diebstahl, wo immer befindlich in Österreich.“

Christoph Zauner, Leiter Retail und Corporate, Generali Versicherung: „Unsere Haushalts- und Eigenheimversicherung zeichnet sich, dank des modularen Aufbaus der Generali Produktwelt, durch höchste Flexibilität aus. Von Basisdeckung bis Premiumschutz bieten wir individuelle Lösungen mit marktführenden Deckungen wie grober Fahrlässigkeit. Wir entwickeln uns laufend weiter und bieten nicht



Christoph Zauner, Leiter Retail und Corporate, Generali Versicherung



Peter Humer, Vorstand Kunde & Markt Österreich UNIQA Insurance Group AG

nur erstklassige Versicherungsoptionen, sondern auch innovative 24/7-Serviceleistungen wie IT- und Cyber-Assistance sowie die Generali Green Assistance für umfassende Unterstützung bei Fragen zu Förderungen, Recycling und Energiesparen. Die vielen Auszeichnungen als bester Haushalts- / Eigenheimversicherer am österreichischen Markt in den vergangenen zehn Jahren durch unsere Partner unterstreicht unsere führende Position.“

Peter Humer, Vorstand Kunde & Markt Österreich UNIQA Insurance Group AG: „Die Berechnung der Deckungssumme erfolgt üblicherweise auf Basis der versicherten bebauten Wohnfläche. UNIQA geht hier mit der Produktlinie „Privatschutz Wohnen & Freizeit“ einen anderen Weg und berechnet die Deckungssumme anhand der Innenfläche (Wohn-/Nutzfläche).“

Wird in Ihrem Unternehmen Dunkelverarbeitung im Bereich Haushalt/ Eigenheim eingesetzt?

Wolfgang Petschko: „Dunkelverarbeitung ist im digitalen

Zeitalter nicht mehr wegzudenken und daher bei der DONAU ein zentraler Baustein der Servicequalität. Mit unserem strategischen Fokus auf die Digitalisierung punktet die DONAU - unser neues Antragssystem SAILS setzt aus meiner Sicht dabei Maßstäbe in der Dunkelverarbeitung. Die größten Vorteile von SAILS, vor allem in Kombination mit OMDS 3.0, sind – neben der Dunkelverarbeitung – sowohl die Schnelligkeit als auch die geringere Komplexität. Mittlerweile umfasst SAILS Produkte wie die Haushalts- und Eigenheim-

versicherung, die Unfallversicherung, diverse Tarife im Bereich Lebens- und Krankenversicherung für Privatkund:innen und die Betriebsversicherung im Gewerbebereich. SAILS überzeugt mit einer übersichtlichen Benutzeroberfläche sowie der vereinfachten Bedienbarkeit durch einen geführten und intuitiven Antragsprozess.“

Robert Kühberger: „Insbesondere in den Breitensparten, wie zum Beispiel der Eigenheim- und Haushaltsversicherung, ist das Thema Dunkelverarbeitung von wesentlicher Bedeutung. Die VAV Versicherung ermöglicht bei sämtlichen Angeboten, die über VAV PRO, aber auch über einige andere Portale, berechnet werden, eine automatisierte, sofortige Polizzierung der Versicherungsanträge. Diese findet bereits jetzt auf einen großen Anteil der bei der VAV abgeschlossenen Eigenheim- und Haushaltsverträge Anwendung. Ziel ist es die Quoten für die automatisierte Verarbeitung weiter zu erhöhen und so den Kund:innen der VAV ein optimales Service zu bieten.“

Eric-René Steininger: „Wir arbeiten derzeit intensiv an einem Online-Rechner für die Eigenheim- und Haushaltsversicherung. Die Implementierung der Dunkelverarbeitung, einer fortschrittlichen Technologie, die eine effizientere und schnellere Abwicklung von Eigenheim- und Haushaltsversicherungen ermöglicht, ist im Moment noch nicht verfügbar, wir sind aber zuversichtlich, dass wir sie in naher Zukunft anbieten können.“

Andreas Gruber: „Wir setzen für Glasbruch- und Verstopfungsschäden einen Roboter ein, der in unserem Kernsystem die Endverarbeitung wie die Schadenanlage und Zahlungen durchführt. Zuvor werden die Schäden und Daten von Mitarbeitenden auf ihre fachliche Korrektheit überprüft.“

Sonja Steßl: „Wir haben im Bereich Haushalt- und Eigenheimversicherung schon seit Jahren eine Semi-Dunkelverarbeitung. Im Bereich Antragsverarbeitung sind wir im Partnerbereich je nach Anbindung vollautomatisiert. In der Schadensbearbeitung sind viele Teilprozesse wie Schadenanlage oder Poststückzuordnung bereits dunkelverarbeitet. 2024 werden wir auch die E2E-Dunkel-



Eric-René Steininger, Bereichsleiter ungebundener Vertrieb, Niederösterreichische Versicherung



Andreas Gruber, Vorstand Schaden-Unfall Helvetia Versicherung

verarbeitung (von der Schadensanlage bis zur Zahlung) in Teilsparaten einführen.“

Christoph Zauner: „Ja, wir verbinden effektive Automatisierung mit maximaler Flexibilität.“

Peter Humer: „Im Neugeschäft (und bei Verträgen in der Prolongationsphase) bietet UNIQA Dunkelverarbeitung über OMDS 3.0 und Easy Option Plus an. Die Produkte der Linie „Privatschutz Wohnen & Freizeit“ wurden so konzipiert, dass bereits 98 Prozent aller Geschäftsfälle in Dunkelverarbeitung durchgeführt werden können. Die Produkte stehen seit dem Go-Live im Vertrieb über alle digitalen Kanäle (U.CRM, Together, OMDS 3, Easy Option Plus) zur Verfügung.“

Wie schätzen Sie die Geschwindigkeit Ihrer Schadensregulierung ein?

Robert Kühberger: „Nachdem die Schadensregulierung für Kund:innen der entscheidende „moment of truth“ ist, legt die VAV Versicherung besonderen Wert auf eine rasche, effiziente Schadenbearbeitung. Es sind im Rahmen des VAV-Schadenprozesses zahlreiche Tools installiert, die eine reibungslose, effiziente Abwicklung von

Schadenfällen ermöglichen. Durch die automatisierte Schadenanlage und durch diverse Schnittstellen mit Kooperationspartner:innen im Schadenbereich, konnte die VAV die Geschwindigkeit der Schadenregulierung deutlich erhöhen. Dieses Thema wird im Sinne der Zufriedenheit unserer Kund:innen auch zukünftig verstärkt im Fokus stehen.“

Sonja Steßl: „Die Wiener Städtische führt in regelmäßigen Abständen eine Kund:innenzufriedenheitsumfrage durch. Zuletzt waren mehr rund 80 Prozent aller Kund:innen sehr zufrieden bzw. zufrieden mit der gesamten Schadensregulierung und haben das Wiener-Städtische-Schadensservice mit der Schulnote 1,7 bewertet.“

Andreas Gruber: „Wir sind bei der Schadenerledigung sehr schnell: Kleinschäden bearbeiten wir innerhalb von 10 Stunden. Ein Viertel aller gemeldeter Schäden 2023 werden am selben Tag erledigt, ein Drittel innerhalb der ersten 72 Stunden.“

Eric-René Steininger: „Wir schätzen unsere Schadenregulierungszeiten als sehr zufriedenstellend ein und bekommen das von unseren Kund:innen auch regelmäßig bestätigt.“

Wolfgang Petschko: „Das vergangene Jahr brachte eine hohe Frequenz und Intensität durch Unwetter-schäden. Unsere Leistungsabteilung hat kundenorientiert rasch gearbeitet und die Leistung erbracht. Die österreichischen Versicherungsmakler:innen haben das bei den AssCompact Schadenawards erneut anerkannt. Besonders freut uns, dass die Leistungskri-

terien ‚kurze Reaktionszeit‘ und ‚persönliche Ansprechpartner:innen‘ gewürdigt wurden. Die erneute Auszeichnung freut uns natürlich besonders. Die laufende Optimierung unserer Prozesse und das ausgezeichnete Team in ganz Österreich machen diesen Erfolg möglich.“

Peter Humer: „Schäden können teils innerhalb von Sekunden abgewickelt werden, wenn sie eine gewisse Schadenhöhe nicht überschreiten, eine bestimmte Schadenursache vorliegt und die Kund:innen die entsprechenden Nachweise erbracht haben. Im Jahr 2023 wurden bereits mehr als 1.300 Schäden im Elementarbereich von der Schadensmeldung bis hin zur Freigabe der Zahlung vollständig ohne menschliches Eingreifen bearbeitet.“

Christoph Zauner: „Unsere Schadensregulierung zeichnet sich durch mehrfache Auszeichnungen für das beste Schadensservice aus. Wir legen Wert auf Kompetenz, Kundenorientierung und schnelle Bearbeitung. Durch unsere Lifetime Partner Strategie und regionale Kompetenzcenter garantieren wir eine professionelle und zeitnahe Schadenbearbeitung.“ **M**



Wolfgang Petschko, Vorstand DONAU Versicherung

Altersvorsorge lohnt sich

Wiener Städtische

Die Wiener Städtische nutzt die erstmalige Erholung der Sparzinsen, nach über zehn Jahren Niedrigzinsphase, wovon sieben Jahre sogar bei null Prozent lagen, und erhöht die Gesamtverzinsung für die Lebensversicherung auf 2,5 Prozent. „Der Anstieg der Leitzinsen ist ein wichtiger und richtiger Schritt in Richtung geldpolitische Normalität. Damit können wir unseren Kund:innen endlich wieder eine deutlich höhere Gesamtverzinsung bieten. Das wird die private Altersvorsorge im Allgemeinen und die klassische Lebensversicherung im Besonderen beflügeln“, so Manfred Bartalszky, Vorstand der Wiener Städtischen Versicherung. Und das ist ein sehr positiver Schritt – denn,

wie eine aktuelle Umfrage im Auftrag der Erste Bank und Wiener Städtischen zeigt, ist private Vorsorge für 85 Prozent der Österreicher:innen sehr wichtig, die Tendenz ist steigend. Hervorzuheben ist hierbei die klassische Lebensversicherung, die eine garantierte lebenslange Rente auszahlt. Die Versicherungsbranche fordert von der Politik die Halbierung der Versicherungssteuer, steuerliche Anreize für nachhaltige Veranlagung und eine Anhebung des seit 1975 nicht valorisierten Freibetrags der betrieblichen Altersvorsorge auf 1.200 Euro, um die Motivation zur privaten Alters-



Manfred Bartalszky

vorsorge noch mehr zu stärken. „Das wäre ein ganz wichtiges Signal, um das Bewusstsein privater Vorsorge in breiten Bevölkerungsschichten zu verankern. Denn die Erhaltung der Kaufkraft im Alter ist nicht nur für jede:n Einzelne:n von großer Bedeutung, sondern für die gesamte Volkswirtschaft“, so Bartalszky. **M**

Zinserhöhung

DONAU Versicherung

Bei der DONAU Versicherung wird die Gesamtverzinsung der privaten Vorsorge auf 2,5 Prozent erhöht. Die Gesamtverzinsung in der klassischen Lebensversicherung und für den Deckungsstockanteil in der fondsgebundenen Lebensversicherung wird von zwei Prozent auf 2,5 Prozent angehoben. Für die prämiengünstigste Zukunftsvorsorge „Bonus Pension“ bedeutet dies eine Anhebung der Gesamtverzinsung auf 2,25 Prozent. „Von den gestiegenen Zinsen profitieren unsere Kund:innen. Die angehobene Gesamtverzinsung macht die klassische Lebensversicherung deutlich attraktiver und stärkt die private Altersvorsorge“,

hebt Edeltraud Fichtenbauer, Vorstandsdirektorin der DONAU, hervor. „Wir wissen, dass der Wunsch vorzusorgen groß ist. Der Zeitpunkt, um mit der Vorsorge zu beginnen, ist jetzt besonders günstig. Die klassische Lebensversicherung bietet eine sichere und vor allem lebenslange Zusatzpension, mit der die Kaufkraft in einem späteren Lebensabschnitt gestärkt wird.“ Die Vorsorge bedarf klarer Impulse und steuerlicher Anreize durch die Politik. Konkrete Vorschläge hat die Versicherungswirtschaft bereits ausgearbeitet



Edeltraud Fichtenbauer

und präsentiert. Diese umfassen u. a. die Reform der prämiengünstigsten Zukunftsvorsorge, die Senkung der Versicherungssteuer bei Vorsorgeprodukten und auch die Förderung der betrieblichen Altersvorsorge durch die Anhebung des Freibetrags. **M**

Staffelübergabe

Advertorial

Im Rahmen der Jahresauftakt-Klausur der IGV Austria bereite der Präsident der IGV Austria, Helmut Hochnegger, dem langjährigen Mitglied des Vorstandes und gleichzeitig Leiter des Ressorts Landwirtschaft, Christian Pfeiffer-Vogl, ein mehr als würdiges Abschiedsgeschenk. Der leidenschaftliche Golfspieler und Jäger erhielt von den Kolleg:innen des Vorstandes eine Gamsjagd. „Die Jahre im IGV-Vorstand waren mit Sicherheit an Spannung und Weiterentwicklung kaum zu toppen. Wir sind zur größten österreichweit tätigen Makler:innenvereinigung geworden, vereinen 182 Makler:innenbetriebe zur IGV Austria – das sind Eckpfeiler, die sich sehen lassen können. Ich mache nun der Jugend – der Next-Generation – Platz, und das mit Freude und vollster Überzeugung, dass der erfolgreiche Weg der IGV Austria weitergeht!“, so Christian Pfeiffer-Vogl in seiner durchaus emotionalen ersten Reaktion. Helmut Hochnegger: „Christian

Christian Pfeiffer-Vogl hat mit Wirkung vom 1. Februar 2024 seine aktive Tätigkeit im Vorstand der IGV Austria nach über 10 Jahren beendet. Er übergibt das „Vorstands-Staffelholz“ nahtlos an den Vizepräsidenten der IGV Nord, seinen Sohn Peter Pfeiffer-Vogl.

Pfeiffer-Vogl ist ein Leuchtturm in der IGV Austria. Ein Leuchtturm an gemeinsamem Willen, an unbändiger Diskussionsbereitschaft und einem jederzeitigen Willen, das Beste für alle Mitgliedsbetriebe zu erreichen. Er hat mit Sicherheit die letzten Jahre der IGV Austria mit sei-

ner Tätigkeit bedeutend mitgeprägt. Ein Leuchtturm ist Christian auch in der Konsequenz und dem Willen, nun der, wie er sagt, 'NextGeneration' den Vortritt – sozusagen ‚die erste Spur‘ – zu überlassen. An dieser Stelle DANKE für deinen Einsatz, Christian, und ‚Weidmanns Heil!‘“ **M**



Christian Pfeiffer-Vogl



Helmut Hochnegger



Die größten Risiken der kommenden Jahre

Global Risks Report 2024

Der am 10. Jänner 2024 veröffentlichte Global Risks Report 2024, der in Zusammenarbeit mit Zurich Insurance Group und Marsh McLennan erstellt wurde, warnt eindringlich vor einer globalen Risikolandschaft, in der unsere bereits erzielten Fortschritte in der menschlichen Entwicklung wieder rückläufig werden könnten. Über 1.400 Risikoexpert:innen sowie führende Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft wurden im September 2023 über ihre diesbezüglichen Einschätzungen befragt.

Die Kooperationsbereitschaft, um drohende, globale Problematiken gemeinsam zu lösen, wird derzeit als immer weiter bröckelnd eingeschätzt – Verschiebungen in der globalen Machtdynamik, im Klima, in der Technologie und in der Demografie bringen die Anpassungsfähigkeit sowohl von Staaten als auch Einzelpersonen immer mehr an ihre Grenzen. Zwei Drittel der Befragten stellen in Aussicht, dass sich binnen der nächsten zehn Jahre eine multipolare oder

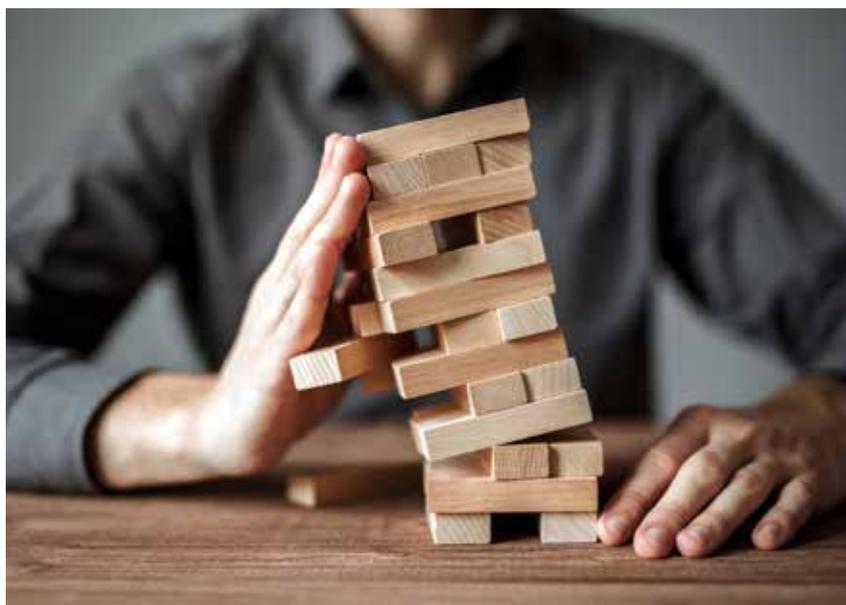
fragmentierte Weltordnung bilden wird, in der konkurrierende Mittel- und Großmächte neue Regeln und Normen setzen und durchsetzen werden. Die negativen Einschätzungen der Expert:innen dominieren – für die kommenden beiden Jahre erwarten 30 Prozent der Befragten eine erhöhte Wahrscheinlichkeit globaler Katastrophen, für die nächsten zehn Jahre sind es sogar knapp zwei Drittel.

„Eine instabile Weltordnung, die von polarisierenden Narrativen und Unsicherheiten gekennzeichnet ist, die sich verschärfenden Auswirkungen extremer Wetterereignisse und wirtschaftliche Unsicherheit führen dazu, dass sich Risiken – einschließlich Fehl- und Desinformationen – beschleunigen und immer weiter ausbreiten“, so Saadia Zahidi, Managing Director beim World Economic Forum. „Die Führungspersonen der Welt müssen zusammenkommen, um kurzfristige Krisen zu bewältigen und die Grundlagen für eine widerstand-

fähigere, nachhaltigere und integrativere Zukunft zu schaffen.“

Der Risikoausblick 2024 scheint geprägt von der Besorgnis über die immer höher werdenden Lebenshaltungskosten und die Risiken von KI gesteuerten Fehl- und Desinformationen sowie der immer stärkeren gesellschaftlichen Polarisierung. Vor allem in Bezug auf bevorstehende Wahlen in mehreren großen Staaten könnte der Zusammenhang zwischen Fehlinformation und gesellschaftlichen Unruhen eine große Problematik darstellen.

Unter den fünf größten Sorgen befindet sich die zunehmende Angst vor bewaffneten, zwischenstaatlichen Konflikten. An sechster Stelle steht der besorgniserregende Mangel an wirtschaftlichen Möglichkeiten in den kommenden zwei Jahren. Konfliktgefährdete oder klimasensible Länder laufen Gefahr, immer weiter von Investitionen, Technologien und damit verbundenen Arbeitsplätzen ausgeschlossen zu werden, was wiederum zu Existenzängsten und infolgedessen zu vermehrter Kriminalität, Militarisierung oder Radikalisierung führt. 2024 könnte laut Meinung von zwei Drittel der Expert:innen riskante Extremwetterereignisse mit sich bringen. Binnen des kommenden Jahrzehnts sind Extremwetter, kritische Veränderungen der Erdsysteme, der Verlust der Artenvielfalt und damit der Zusammenbruch von Ökosystemen, die Knappheit natürlicher Ressourcen und die immer mehr zunehmende Umweltverschmut-



zung fünf der zehn größten Risikofaktoren.

Laut Bericht ist es essenziell, dass politische und wirtschaftliche Entscheider in globaler Zusammenarbeit Maßnahmen treffen, die sich vor allem auf die rasche Entwicklung von Schutzmechanismen gegen neue Risiken fokussieren. Aber nicht nur internationale, sondern auch nationale Präventionsmaßnahmen, wie beispielsweise digitale Aufklärungskampagnen gegen Fehlinformation und die Intensivierung von Forschung und Entwicklung von Klimamodellen und Technologien, um die Energiewende voranzutreiben, sollen sowohl im privaten als auch im öffentlichen Bereich weiter gefördert werden.

„Durchbrüche bei der künstlichen Intelligenz werden die Risikoperspektiven für Unternehmen radikal verändern, da viele

Unternehmen Bedrohungen, die aus Fehlinformation, Desintermediation und strategischen Fehleinschätzungen resultieren, nur schwer begegnen können. Gleichzeitig müssen Unternehmen Lieferketten managen, die aufgrund geopolitischer Gegebenheiten, des Klimawandels und der Cyberbedrohungen durch eine wachsende Anzahl böswilliger Akteure immer komplexer werden. Wir müssen uns unermüdlich darauf konzentrieren, unsere Resilienz auf organisatorischer, nationaler und internationaler Ebene zu stärken, und wir müssen die Zusammenarbeit zwischen dem öffentlichen und dem privaten Sektor intensivieren, um dieser sich rasch verändernden Risikolandschaft zu begegnen“, so Carolina Klint, Risk Management Leader von Continental Europe gegenüber Marsh. „Die Welt durchläuft mit KI, Klimawandel,

geopolitischen Verschiebungen und demografischen Veränderungen einen tiefgreifenden Strukturwandel. Deshalb äußerten sich 92 Prozent der befragten Risikoexpert:innen über den 10-Jahres-Horizont hinweg pessimistisch. Bekannte Risiken verschärfen sich und neue Risiken zeichnen sich ab, diese bieten aber auch Chancen. Gemeinsame und koordinierte grenzüberschreitende Maßnahmen spielen eine wichtige Rolle, aber auch lokal ausgerichtete Strategien sind entscheidend, um die Auswirkungen globaler Risiken zu mindern. Das individuelle Handeln von Bürger:innen, Unternehmen und Ländern kann die globale Risikominimierung vorantreiben und zu einer besseren und sichereren Welt beitragen“, äußert sich John Scott, Head of Sustainability Risk, Zurich Insurance Group, zu der Thematik. **M**

Neuerungen bei BU

HDI LEBEN

Seit Anfang 2024 verzichtet die HDI - L e b e n s -

versicherung bei allen neu abgeschlossenen Berufsunfähigkeitsversicherungen (BU) BU-Schutz EGO Top als erste Versicherung vollständig auf Verweisung. „Mit dem vollständigen Verzicht auf Verweisung in der Erst- sowie in der Nachprüfung erreichen wir ein neues Qualitätslevel im Berufsunfähigkeitsschutz. Zuerst wird dadurch die Leistungsprüfung erheblich einfacher. Solange mindestens 50-prozentige Berufsunfähigkeit für den zuletzt ausgeübten Beruf besteht, wird eine BU-Rente gezahlt – unabhängig davon, ob ein anderer Beruf aufgenommen wurde. So entfallen bei Betroffenen belastende Fragestellungen wie „Muss

ich einen anderen Beruf annehmen?“, „Wird mir die BU-Rente gestrichen oder gekürzt, wenn ich in einem anderen Beruf arbeite?“ Das gibt in dieser schwierigen Situation eine wertvolle Sicherheit“, freut sich Michael Miskarik, Niederlassungsleiter von HDI LEBEN in Österreich, über die Vorteile der Neuregelung. „Obwohl wir unser Bedingungsnetzwerk durch die Neuregelung in wichtigen Punkten verbessern, bleiben Prämien und Gesundheitsfragen davon unberührt“, betont Miskarik. Die Berufsunfähigkeitsversicherung EGO Top zählt zu den besten Produkten am Markt, wie



Michael Miskarik

ein Vergleich der Rating-Ergebnisse mit anderen Anbietern zeigt. Den Verzicht auf vollständige abstrakte Verweisung gibt es hier schon seit Jahren. Auch das kundenfreundliche Teleclaiming und der „Vor-Ort-Kund:innenservice“ helfen betroffenen Kund:innen maßgeblich dabei, ihre Leistungsanträge auszufüllen. **M**



Christian Eltner, Rémi Vrignaud, Andreas Schaffhauser und Christian Schimanofsky

Wetterextreme

VVO/KFV

Prävention gegen Naturgefahren wird in Zeiten des Klimawandels immer wichtiger. Wetterextreme wie Stürme, Hagel, durch Starkregen bedingte Überschwemmungen und massive Trockenheit haben im Jahr 2023 in Österreich enorme Schäden verursacht. Rund 200-mal wurde 2023 von der GeoSphere Austria für eine Gemeinde die höchste Warnstufe ausgegeben. Für das Jahr 2024 erwartet die Versicherungswirtschaft weitere Rekordschadenszahlen angesichts der immer deutlicheren Auswirkungen des Klimawandels. Die Bevölkerung ist auf die bevorstehenden Risiken allerdings viel zu wenig vorbereitet, kritisieren Experten:innen vom Kuratorium für Verkehrssicherheit (KFV) und dem österreichischen Versicherungsverband VVO. Präventionsmaßnahmen müssen jetzt gesetzt und der Wissensstand der Bevölkerung deutlich gehoben werden. Darüber hinaus brauche es zur Risikoabsicherung der Bevölkerung eine gesamtstaatliche Lösung, um Schäden besser aus-

zubalancieren.

Rémi Vrignaud, Präsident des österreichischen Versicherungsverbandes: „Rekordbrechende Ereignisse wie zum Beispiel im Jahr 2023 die hohen Temperaturen werden mehr und mehr zur neuen Normalität. Es muss daher ein schnelleres gesellschaftspolitisches Umdenken geben, denn Extremwetterereignisse und Naturkatastrophen führen zu hohen ökologischen und volkswirtschaftlichen Schäden, vor denen man nicht mehr die Augen verschließen kann. Wir erwarten eine starke Zunahme von Schadensereignissen. So ergeben auch erste Schätzungen für das Jahr 2023 für Österreich eine Schadenshöhe von über einer Milliarde Euro.“ Vielfach ist die Bevölkerung nicht oder nicht richtig auf die bevorstehenden Risiken vorbereitet, so die Daten des aktuellen Naturgefahrenmonitors 2023, der seit dem Jahr 2013 vom KFV durchgeführt wird. Österreich hat im internationalen Vergleich bei der Eigenvorsorge

der Bevölkerung in Österreich deutliche Verbesserungspotenziale, so das KFV. Allein bei der Lebensmittelbevorratung könnte ein Großteil der Bevölkerung nur ein bis drei Tage ohne Fremdunterstützung durchhalten. In Österreich sind 69 Prozent der Menschen besorgt, dass der Klimawandel zu mehr Naturkatastrophen führen könnte. Gleichzeitig sind 79 Prozent bereit, auf bestimmte Dinge zu verzichten, um den Klimawandel zu verlangsamen, wie KFV-Direktor Christian Schimanofsky hervorhebt. Er betont jedoch, dass zum Schutz vor Naturgefahren mehr als nur Verzicht nötig ist - aktives Handeln und Prävention sind ebenso wichtig. Das KFV rät daher, sich proaktiv gegen Katastrophen zu schützen und empfiehlt, wichtige Tipps zu befolgen. Der Informationsgrad der Bevölkerung über Naturgefahren ist in Kärnten, Salzburg und im Burgenland am höchsten, während in Wien, Nie-

derösterreich und der Steiermark noch Verbesserungspotenzial besteht.

Im Jahr 2023 gab GeoSphere Austria für österreichische Gemeinden 187 rote und 12.291 orange Warnungen für Sturm, Starkregen und Starkschneefall heraus, insgesamt also 12.478 Warnungen der beiden höchsten Stufen. Zusätzlich gab es 18.399 Warnungen (18.389 orange, 10 rot) vor heftigen Gewitterzellen. Nahezu jede Gemeinde in Österreich war mindestens einmal von einer Wetterwarnung betroffen. Dr. Andreas Schaffhauser, der wissenschaftliche Generaldirektor von GeoSphere Austria, betont die hohe Genauigkeit dieser Warnungen, welche für die Akzeptanz und das Verhalten der Bevölkerung sehr wichtig sind. Er hebt hervor, dass gut verständliche und präzise Warnungen vor großen Wetterereignissen erns-

ter genommen werden, was die Reaktionsbereitschaft der Menschen erhöht.

Eltner appellierte für die Einführung einer verpflichtenden Kopplung der Katastrophenversicherung an die Feuerversicherung. „Gerade was Naturkatastrophenrisiken betrifft, haben wir Unterversicherung in Österreich.“ Bei den Stürmen und Überschwemmungen im Mai und August 2023 waren von den Schäden in der Höhe von rund 15 Milliarden Euro nur etwa zehn Prozent gedeckt. Der Katastrophenfonds ist nur bedingt ein Ersatz für einen Versicherungsschutz. So ist die Zuwendung an das Einkommen der Hilfsbedürftigen gekoppelt und bietet in der Regel keinen Vollschutz, wie Eltner erklärt. Tatsächlich ist es so, dass die:der Private laut eines Berichts des Bundes zum Katastrophenfonds in der Regel

mit einer Hilfe von 20 bis 30 Prozent seines erlittenen Schadens rechnen kann. Für die Einführung einer an die Haushalts- und Eigenheimversicherung gekoppelten Nat-Kat-Versicherung bedarf es jedoch der Mithilfe der Politik, denn die Voraussetzung dazu wäre eine Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes. Da derzeit ohnehin die meisten Menschen über eine Haushalts- und Eigenheimversicherung verfügen, wären durch den Risikoausgleich generell deutlich höhere Deckungssummen bei Naturkatastrophen darstellbar, so Eltner. Bestehende Haushalts- und Eigenheimversicherungen stellen jedenfalls laut Eltner kein Problem für die Einführung einer solchen Versicherungslösung dar. „Einerseits steht Gesetz über Vertrag. Weiters müsste es für die bestehenden Verträge Übergangsfristen geben.“ **M**



www.donauversicherung.at

Ich wi// bei einer Krebsdiagnose
finanziell abgesichert sein.

Ich wi// zur DONAU.

Donau
VIENNA INSURANCE GROUP

Impressum

Medieninhaber und

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

Geschäftsführer: Isabella Schönfellner

Verlagsort: Oberthern 33, 3701 Oberthern

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/

Redaktion: Oberthern 33, 3701 Oberthern

Chefredakteur: Christian Proyer

Redaktion: Christian Sec, Sigrid Hofmann, Michael Kordovsky, Andreas Dolezal, Jasmin Brandel

Anzeigenleitung: Isabella Schönfellner

Grafisches Grundkonzept &

Layout: Christoph Schönfellner

Hersteller: Donau Forum Druck GesmbH, Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

Fotos: VVO/APA-Fotoservice/Schedl, VAV, Adobe Stock/Romolo Tavani, Adobe Stock/MP Studio, Adobe Stock/Robert Kneschke, Adobe Stock/kwarner, Markus Krapf, Sabine Starmayr, Manuel Horn, Elisabeta Mirion, FOTO MUR, Michael Föls, Richard Tanzer, Helvetia/Anna Tina Eberhard, Andrea Schober, Helvetia, Foto Weinwurm GmbH, oreste.com, AdobeStock/Karl Allen Lugmayer, Lukas Lorenz, Christian Husar, Marlene Fröhlich/luxundlumen, Isabelle Köhler & Natascha Unkart, Ian Ehm, Jeff Mangione, Peter Riedler, AdobeStock/Tom Wang.

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher Genehmi-

Vorschau



Neuheiten und Altbewährtes am KFZ Markt



Insurtech Insight - Europas größte Insurtech Conference

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

Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen, (pdi+o/Public relation, oder na-

mentlich gezeichnete Artikel), unterliegen nicht der Verantwortlichkeit der Redaktion. Ihre Wiedergabe besagt nicht, daß sie eine Empfehlung oder die Meinung der Redaktion darstellen. „Der Versicherungsmakler“ identifiziert sich gemäß dem österreichischen Medienrecht nicht mit dem Inhalt angeführter Brancheninformationen und den in Interviews geäußerten Meinungen.

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend.

Es gilt der Anzeigentarif 01/2024

Weil die Kleinen schnell erwachsen werden: Junior's Best Invest*.



Unsere Lebensversicherung
für Kinder ab 0 Jahren.

#einesorgeweniger

Ihre Sorgen möchten wir haben.

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

* Das Basisinformationsblatt zu diesem Produkt ist bei Ihrer/Ihrem Berater:in und auf wienersaetdtische.at erhältlich.



Gemeinsam
CHILLAXED
leben.

Deine UNIQA Haushaltsversicherung,
so individuell wie du.

Inklusive
Schutz bei
grober
Fahrlässigkeit