

VM

Der Versicherungsmakler

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

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der
Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten



Maklererfolg bei Recommender

MIT BESTEN EMPFEHLUNGEN

IMD 1.5, IMD II, MIFID II, PRIPS

Umfassender Statusbericht zur Makler - Info

JAHRESTAGUNG VON BIPAR

Meinungsaustausch der Vermittlerverbände

VERSICHERUNGSMÄRKTE

Die BU - das unterschätzte Risiko



Jetzt neu!

Allianz Business:

Das neue Gewerbe-
bündel mit Allrisk-
Lösung.

Fragen Sie Ihren
Maklerbetreuer!



Michael Sturmlechner – Leiter Maklervertrieb

Unser Anspruch: höchste Qualität für unsere Vertriebspartner!

Ihre Rückmeldungen, auf die wir stolz sind:

1. Platz im Weiterbildungsangebot – wir sind stolz auf unsere Top Partner- und BAV-Akademie und informieren Sie gerne.

1. Platz in der BAV – wir sind **der** Partner in diesem stark wachsenden Bereich und werden das auch weiterhin bleiben.

1. Platz in der Technischen Versicherung – ein klarer Auftrag, den Vorsprung zu halten und auszubauen.

Hoffentlich Allianz.

Allianz 



Zu viel Hitze in Berlin und am Wiener Stubenring

Zwei Institutionen haben es in den vergangenen Tagen geschafft, bei mir in die Kategorien **unnötig bis konsumentschädigend** eingeordnet zu werden. Zum einen **handelt es sich dabei um die SPD**, die de facto ohne jegliches Begutachtungsverfahren und innerhalb von nur wenigen Tagen innerstaatlich Normen in das deutsche VVG einfügen wollte, die im Wesentlichen folgenden Inhalt hatten: **Der Versicherungsvermittler hat dem VN die ihm für den Abschluss des Vertrags vereinbarte Provision** als Gesamtbeitrag in Euro mitzuteilen und entsprechend zu dokumentieren. Dies sollte – versteckt unter dem Deckmantel einer vermeintlich für die Lebensversicherung vorgesehenen Reform des VVG – für alle Sparten gelten.

Der Beschluss des deutschen Bundestages hätte bereits am 4. Juli 2014 im Bundestag gefasst werden sollen. Intensive Kontakte unserer deutschen Branchenkollegen und auch die eine oder andere Hilfe unsererseits sowie die **eindeutige Stellungnahme des GDV (Gesamtverband Deutscher Versicherungsunternehmen)** konnten dieses Unheil über unsere deutschen Nachbarn nun offenkundig abwenden. Nunmehr sieht die von der Bundesregierung vorgelegte Reform „nur“ noch eine Offenlegung der **Effektivkosten vor**, also sämtlicher Kosten des Versicherers im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag. Wenngleich ein Beschluss des Bundestages für uns in Österreich keinerlei rechtliche Wirkung hat und sich die Rechtsentwicklung des deutschen VVG mit jener des österreichischen VersVG seit vielen Jahren schon nicht mehr im Einklang befindet, hätte die **Provisionsoffenlegung in Deutschland** natürlich eine gewisse Strahlkraft auf Überlegungen europäischer Institutionen gehabt. Der jetzige Gesetzestext in Deutschland ist zwar ebenfalls „dämlich“ und für die gesamte Versicherungswirtschaft und somit auch für die Kunden nachteilig, es wurde jedoch das Schlimmste verhindert.

Die zweite Institution aus der oben angeführten Kategorie ist **das österreichische Sozialministerium**, ansässig im ehemaligen Kriegsministerium am Wiener Stubenring. Offensichtlich führten bereits wenige Sommertage dort zu Verwirrung: Ohne jeglichen Grund und inmitten eines auf **europäischer Ebene stattfindenden Meinungsbildungsprozesses** tritt das Sozialministerium beim **Konsumentenpolitischen Forum** für eine Provisionsoffenlegung sowie **für ein Provisionsverbot bei unabhängiger Beratung** von versicherungsbasierten Anlageprodukten ein (etwa fondsgebundene LV). Ich stelle mir die

Frage, ob die dortamts handelnden Personen einschließlich des Bundesministers all unsere inhaltlichen Argumente gegen derartige Regelungen bereits nach kurzer Zeit vergessen haben oder ob sie dort **nicht verstanden werden wollen**.

Besonders erschüttert bin ich darüber vor dem Hintergrund, dass wir in diesen Tagen das **20-jährige Jubiläum der VersVG-Novelle 1994** feiern. Dies war und ist der größte konsumentenpolitische Wurf der letzten Jahrzehnte. Zur Erinnerung: Damals wurden unter anderem das **3-jährige Kündigungsrecht für Verbraucher**, diverse Rücktrittsrechte, Verbesserungen im Obliegenheitsrecht und insgesamt ein **faïres Verhältnis zwischen Versicherer**

und **Versicherungsnehmer** normiert. Seitdem scheint man diesbezüglich im Konsumentenschutzressort zu schlafen. Bereits seit Mai 2011 wird der FV in seiner Eigenschaft als wahrer Konsumentenschützer nicht müde, aufgrund seiner Schaden erfahrung Vorschläge für eine große kundenschutzbezogene VersVG-Novelle einzubringen. Diese Überlegungen sind natürlich **in den zuständigen Ministerien mit Arbeit verbunden**, und ich gestehe schon zu, dass es viel einfacher ist, den populistischen Zurufen mit dem Wunsch nach Provisionsoffenlegung nachzueifern. Ich empfehle den diesbezüglich so **eifrigen Konsumentenschützern** nochmals die Lektüre **der WIFO-Studie über die negativen Folgen einer Provisionsoffenlegung**. Ich hoffe sehr, dass trotz meiner vorhergehenden Zeilen **der Geist der Zusammenarbeit** auch wieder an den Stubenring zurückkehrt, und möchte bei dieser Gelegenheit auch ausdrücklich unsere **gute Zusammenarbeit mit dem VKI**, insbesondere mit dem dortigen **Geschäftsführer Dr. Kubitschek**, sowie mit einigen Arbeiterkammern, etwa jener in **Oberösterreich** und deren Abteilungsleiter Dr. Rathwallner, hervorheben und mich dafür bedanken.

Trotz der sich gewiss noch einstellenden Sommerhitze wünsche ich **Ihnen und uns allen eine schöne Ferienzeit!**

Ihr Gunther Riedlsperger



Gunther Riedlsperger

Zurück zum Alltag

Nach den medial turbulenten Zeiten der Fußball-WM, die für viele eine Art von emotionalem Ausnahmezustand ausmacht, kehren die Niederungen des Alltags zurück. Nicht für alle: Die Tourismuswirtschaft meldet nämlich, dass viele Europäer ihre Urlaubsbuchung erst nach dem Schlusspfiff beim Finale tätigen. Deshalb ist die Sommersaison auch hierzulande schwach angelaufen. Doch das ist keineswegs die einzige Branche, die konjunkturellen Rückenwind jetzt gut gebrauchen könnte. Auch in der heimischen Versicherungswirtschaft ist die Ausgabenzurückhaltung in Unternehmen und privaten Haushalten merkbar. Im ersten Quartal dieses Jahres stieg **die Gesamtprämie in Österreich um 1,7 Prozent**. Das Risikobewusstsein der Österreicher ist also noch ausbaubar, vor allem – wie Experten immer wieder betonen – was die biometrischen Risiken betrifft. Im Gegensatz dazu verzeichneten jene Assekuranzen, die auch im Ausland engagiert sind, dort ein Prämienplus von fast 16 Prozent. Die Internationalisierung hat sich allemal gelohnt, und die Entwicklung zeigt die Marktpotenziale, vor allem auf den Märkten Ost- und Südosteuropas ...

In dieser Ausgabe des VM gehen wir intensiv standespolitischen Themen nach. Besonderes Augenmerk widmen die Versicherungsmakler naturgemäß der weiteren Entwicklung der Vermittlerrichtlinie IMD II. Auf Ratsebene haben intensive Beratungen begonnen, nachdem das EU-Parlament schon im Frühjahr sein Votum abgegeben hatte. Jetzt gilt es die Meinungsbildung in Österreich für die jeweiligen Ratsarbeitsgruppen mit handfesten Argumenten zu versorgen und die internationalen Kontakte, etwa beim europäischen Dachverband von rund 50 Versicherungsvermittlerverbänden, also bei BIPAR, in den Dienst der Sache zu stellen.

Mag. Erwin Gisch, Geschäftsführer des Fachverbandes der Versicherungsmakler, hat dazu eine sehr lesenswerte, weil kompakte und die Dramaturgie der weiteren Prozesse genau analysierende Istzustand-Analyse rund um die IMD II verfasst.

Sie sei jenen zur sommerlichen Lektüre (ab Seite 10 dieser Ausgabe) empfohlen, die nicht tagesaktuell die entsprechenden Vorgänge in Brüssel verfolgen können oder wollen. Dieser Beitrag, der auch die Verknüpfung des Themas zu den jüngsten Beschlüssen rund um MiFID sowie die Implikationen der EU-Rechtswerdung

ausleuchtet, bringt Klarheit in eine wahrlich wichtige Materie.

Seitens Redaktion, Anzeigenabteilung und Verlag wünsche ich allen Lesern einen erholsamen Sommerurlaub, auch wenn ihn manche durchaus mit beruflicher Aktivität verbinden werden. Denn für viele Selbstständige bedeuten auch die Sommermonate beinharten Berufsalltag. **Sie haben unser aller vollstes Verständnis!**



„Lesenswerte Analyse des Istzustandes rund um die IMD II.“

Dkfm. Milan Frühbauer

Dkfm. Milan Frühbauer
Chefredakteur

m.fruehbauer@manstein.at



VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Gunther Riedlspurger

3

VM Titelgeschichte

Recommender-Studie belegt: Makler Spitze in Weiterempfehlung

5

Versicherungsmärkte

Serie Weiterbildung, Teil 3

Für Garantiebewusste

25

Sovency II: UNIQA ist gerüstet

26

Hochwertiges Financial Planning bei Swiss Life Select

28

Roland feiert 20 Jahre in Österreich

32

Aus den Märkten

30-41

Verbandsmanagement

BIPAR-Jahresmeeting: Dialog der Vermittlerverbände

07

IMD: Wohin geht die Reise?

10

Aus den Fachgruppen

18-19

VM Interview

Gespräch mit Andreas Zakostelsky

22-23

Gespräch mit Norbert Griesmayr

27

VM Kurzmeldungen

42

VM Personalia

45

VerMischtes

46

IMPRESSUM

Medieninhaber und Verleger: Manstein Zeitschriftenverlagsgesellschaft m.b.H. DVR 0753220

Verlagsort: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf

Tel.: +43/1/866 48-0, Fax: +43/1/866 48-440

Anschrift Medieninhaber/Herausgeber/Redaktion: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf

Gründer: Prof. Hans-Jürgen Manstein

Geschäftsführerin: Mag. Dagmar Lang (MBA)

Aufsichtsrat: Prof. Hans-Jürgen Manstein (Vorsitz), Klaus Kottmeier, Peter Ruß und Peter Kley

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Chefredakteur: Dkfm. Milan Frühbauer, Chefin vom Dienst: Lisa Eigner-Proskowetz

Redaktionelle Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Dkfm. Milan Frühbauer, MMag. Claudia Stückler, Thomas Ratka

Anzeigenleitung: Thomas Fischer, Anzeigensekretariat: Johanna Zoder, jzoder@manstein.at

Grafisches Grundkonzept: Martin Renner (m.renner@manstein.at)

Layout: Lisa Eigner-Proskowetz, Lektorat: Susanne Drexler, Coverfoto: © CIDCOM PR & Kommunikation/contrastwerkstatt/Fotolia.com, Vertrieb: vertrieb@manstein.at

Elektronische Produktion: DTP-Abteilung Manstein Verlag, Georg Vorstandlechner, Johanna Weber

Hersteller: DONAU FORUM DRUCK Ges.m.b.H., Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien,

+43/1/804 52 55-33, www.dfd.co.at, Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

Hotline: +43/1/866 48-930; Web: www.manstein.at

Offenlegung nach § 25 Mediengesetz

Medieninhaber: Manstein Zeitschriftenverlagsges.m.b.H., Brunner Feldstraße 45,

A-2380 Perchtoldsdorf; An der Manstein Zeitschriftenverlagsges.m.b.H. sind beteiligt:

Deutscher Fachverlag GmbH, Frankfurt/Main, 100 %; Geschäftsführerin: Mag. Dagmar Lang

(MBA); Aufsichtsrat der Manstein Zeitschriftenverlagsges.m.b.H.:

Aufsichtsratsvorsitzender: Prof. Hans-Jürgen Manstein;

Aufsichtsratsmitglieder: Klaus Kottmeier, Peter Ruß und Peter Kley

Firmenbuchgericht: Landesgericht Wr. Neustadt, FN 62661 z

Unternehmensgegenstand: die Ausübung des Verlagsgeschäftes, die Herausgabe und der

Verlag von periodischen Druckschriften

Grundlegende Richtung: Offizielles Organ des Fachverbandes der Versicherungsmakler

und Berater in Versicherungsangelegenheiten

„Makler sind weiterhin Spitze in der Weiterempfehlung“

Die jüngste Recommender-Studie unterstreicht neuerlich die führende Rolle der Versicherungsmakler: 8 von 10 Kunden würden ihren Versicherungsmakler weiterempfehlen. Mehr als die Hälfte haben dies bereits auch getan.

Die Weiterempfehlung durch Kunden, die selbst schon eine Dienstleistung in Anspruch genommen haben und damit offensichtlich zufrieden waren, gilt **im modernen Marketing** als besonders wichtiger Pluspunkt in der Marktpositionierung. Wer seine Kunden begeistert, ist langfristig erfolgreich. Die Ergebnisse der aktuellen Recommender-Studie zeigen, dass Versicherungsmaklerkunden ihren Berater häufiger weiterempfehlen, als dies zum Beispiel bei Kunden von Außendienstmitarbeitern oder Bankbetreuern der Fall ist. Dabei ist die **hohe Weiterempfehlungsrate der entscheidende Qualitätsindikator**. Nur wer mit der Leistung seines Beraters wirklich zu-

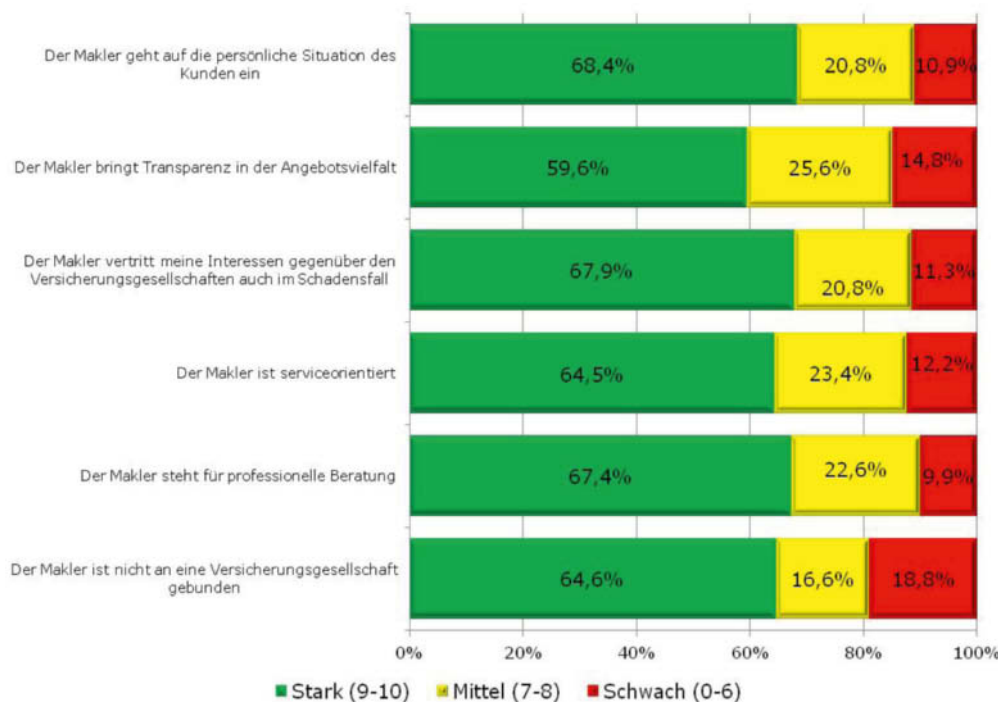
frieden ist, empfiehlt diesen auch weiter. Die Weiterempfehlungsbereitschaft ist bei Kunden von Versicherungsmaklern seit Jahren signifikant hoch und liegt mit 82 Prozent (+2,9 % im Vergleich zum Vorjahr) **im absoluten Spitzenbereich** – zumal seit der Finanzkrise die Klientel bei Beratungsleistungen kritischere Maßstäbe anlegt. Bei der tatsächlichen Weiterempfehlung punkten Makler mit einer Quote von rund 70 Prozent. In vielen anderen Branchen sind derart hohe Empfehlungs-werte unerreicht.

Gunther Riedlsperger, Obmann des Fachverbandes der Versicherungsmakler, zu den Ergebnissen der Studie: „Die bereits seit Jahren anhaltend hohe Weiter-

Bei den Recommender-Auszeichnungen für Versicherungen bundesweit siegte die GRAWE, der Recommender-Award der Regionalversicherungen ging an die Niederösterreichische Versicherung. Vorjahressieger muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit konnte sich in diesem Jahr in der neu geschaffenen Kategorie Direkt- und Spezialversicherungen durchsetzen und die s Versicherung in der neuen Rubrik Bankversicherungen.

empfehlungsrate von Versicherungsmaklern zeigt, wie wichtig Konsumenten eine um-

Wie sehr stimmen Sie folgenden Aussagen zu? (Hauptversicherung)





FV-Obmann Riedlsperger: „Die Weiterempfehlungsrate ist eine harte Währung.“

fassende, ungebundene und persönliche Beratung ist. Denn zusätzlich zur Beratungsleistung ist ein Makler als Profi in Versicherungsangelegenheiten auch dem besten verfügbaren Preis-Leistungs-Verhältnis verpflichtet.“ Die unabhängige Beratungsleistung zählt mehr denn je: **Immerhin gaben 77,2 Prozent der befragten Maklerkunden an**, dass es für sie entscheidend bzw. sehr wichtig ist, in der Angebotslegung von einem ungebun-

denen Fachmann beraten zu werden. Im Schadensfall ist die rasche Serviceleistung bei der Abwicklung ebenfalls ein wertvolles Asset.

„Besonders interessant ist, dass 9 von 10 befragten Maklerkunden die Hilfsbereitschaft des Beraters in der Schadenabwicklung als sehr hilfreich bzw. hilfreich bewerteten. Das bestätigt die Kompetenz des Versicherungsmaklers, im Ernstfall erster Ansprechpartner zu sein und einen Schaden professionell abzuwickeln“, so **Robert Sobotka, Geschäftsführer des Marktforschungsinstituts Telemark Marketing und Leiter der Recommender-Studie.**

Die Recommender-Studie wird jährlich vom unabhängigen Finanz-Marketing Verband Österreich (FMVÖ) in Auftrag gegeben und misst in einer repräsentativen Umfrage unter anderem die Weiterempfehlungsbereitschaft von Bank-, Versicherungs- und Bausparkassenkunden. 2014 umfasste die **Stichprobe 8.000 österreichische Kunden von Versicherungen und Banken im Alter von 16 bis 70 Jahren.**

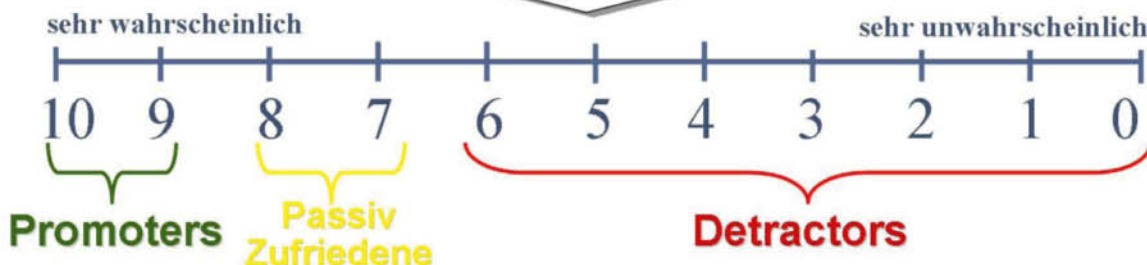
Ziel der Untersuchung ist es, die Zufriedenheit von Versicherungs- und Bankkunden bezüglich folgender Schwerpunkte zu ermitteln:

- Wahrscheinlichkeit der Weiterempfehlung des Instituts durch den Kunden
- Generelle Zufriedenheit mit Bank oder Versicherungsgesellschaft
- Zufriedenheit mit den einzelnen Leistungsmerkmalen oder Produkten
- Durchführung von Beratungsgesprächen
- Zufriedenheit mit diesen Beratungsgesprächen

Bei den Recommender-Auszeichnungen für Versicherungen bundesweit siegte die GRAWE, der Recommender-Award der Regionalversicherungen ging an die Niederösterreichische Versicherung. Der Vorjahresieger muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit konnte sich in diesem Jahr in der neu geschaffenen Kategorie Direkt- und Spezialversicherungen durchsetzen und die s Versicherung in der neuen Rubrik Bankversicherungen. ■

Wie wird der NPS gemessen?

„Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie *Unternehmen XY* einem/r Freund/in oder Kollegen/in weiterempfehlen?“



Net Promoter Score® = % Promoters – % Detractors

NPS: Differenz zwischen Anteil der Kunden, die „ihre“ Marke/Produkt aktiv weiterempfehlen und denen, die eher kritisch eingestellt sind.

Quelle: Reichheld; Fred: „The Ultimate Question“, Harvard Business School Press © 2006

BIPAR-Jahresmeeting: Dialog der Vermittlerverbände

Vor Kurzem fand in Rom das diesjährige BIPAR-AGM (Annual General Meeting) statt. Mehr als 100 Teilnehmer aus 25 verschiedenen Nationen diskutierten über die aktuellen europäischen Branchenentwicklungen und tauschten Eindrücke sowie Erfahrungen zu vielen nationalen Themenstellungen aus. Der Fachverband der Versicherungsmakler war durch Bundesobmann Gunther Riedlsperger, AK-Leiter Christoph Berghammer und Fachverbandsgeschäftsführer Erwin Gisch vertreten.

Das diesjährige BIPAR-Jahresmeeting stand – in konsequenter Weiterführung der wichtigsten Versicherungsvermittlungsthemen auf europäischer Ebene – ganz im Zeichen von **MiFID II, IMD II und PRI(I)Ps**. BIPAR-Director **Nic de Maesschalck** und BIPAR-Chairman **Paul Carty** skizzierten die jüngsten Entwicklungen zu MiFID II bzw. IMD 1.5 sowie die aktuellen Gespräche auf der Ebene der Ratsarbeitsgruppen zum Thema IMD II. Sie stellten dabei diverse Szenarien und eine mögliche bzw. wahrscheinliche Zeitleiste in den Raum und luden zur Diskussion darüber. Gleichzeitig bedankte man sich seitens BIPAR für die **vielfältige Unterstützung und die Mitwirkung durch die nationalen BIPAR-Mitgliedsverbände** – darunter auch der **Fachverband der Ver-**



Timothy Shakesby reiste extra nach Rom, um die Position von EIOPA zu erläutern.

sicherungsmakler – und legte die nächsten Arbeitsschritte fest.

Keynote Speaker des ersten Veranstaltungstags war **Timothy Shakesby** von der europäischen Aufsichtsbehörde EIOPA, der das aktuelle EIOPA-Konsultationspapier zum Thema Interessenkonflikte erläuterte und mit den Teilnehmern des Meetings eingehend diskutierte. Hintergrund dieses Diskussions-/Konsultationspapiers: EIOPA wurde seitens der Europäischen Kommission gebeten, ihre Einschätzung zur Thematik der Interessenkonflikte aufzubereiten, zumal seitens der Europäischen Kommission allfällige delegierte Rechtsakte dazu vorbereitet werden. EIOPA-Experte Shakesby versuchte, allfällige Bedenken gegen eine derartige Konsultation zu verwerfen, und betonte in seiner Abhandlung unter anderem, dass es sich um ein **reines Diskussionspapier** handelt und dass man sich einen umfassenden Einblick in das Thema

„Conflicts of Interests“ erhoffe. Seitens EIOPA hätte man jedenfalls **keine vorgefasste Meinung dazu**.

Ein weiterer essenzieller Programmpunkt waren diverse Berichte über aktuelle nationale Entwicklungen zum Thema Provisionsoffenlegung und/oder -verbote. So berichtete etwa **Ulrich Zander vom Deutschen Versicherungsagentenverband BVK** über den aktuellen deutschen Gesetzesentwurf einer vollständigen Provisionsoffenlegung, **Jean-François Mossino vom italienischen Verband SNA** und gleichzeitig Chairman des BIPAR Agents Committee über die Provisionsoffenlegungsregeln in Italien und **Frank de Jong vom holländischen Verband ADFIZ** über das 2013 in den Niederlanden eingeführte Provisionsverbot für sogenannte komplexe Produkte (Ban on Commission for Complex Products). Abseits des formellen zweitägigen **Intensivprogramms** nutzten die Vertreter des Fachverbandes der Versicherungsmakler



Fachverbandsobmann Riedlsperger traf BIPAR-Chairman Paul Carty beim Jahresmeeting.

die Zeit für ausgiebige Gespräche mit den Vertretern der anderen Verbände, wie etwa mit dem Geschäftsführer des Verbandes Deutscher Versicherungsmakler (VDVM), **Dr. Hans-Georg Jenssen**, mit **Peter Duschinger**, einem Delegierten der Schweizer **Maklervereinigung SIBA** oder mit dem Vertreter der **französischen CGPA**, **Gérard Lebegue**, um nur Einige zu nennen. Dabei wurden Erfahrungen ausgetauscht, die wechselseitigen Standpunkte abgeklärt, mögliche gemeinsame Schritte besprochen und allfällige gegenseitige Unterstützung in Aussicht gestellt.

„Wir sind froh, Mitglied von BIPAR und damit der wichtigsten europäischen Interessenvertretung für Versicherungsvermittler zu sein: Denn wenn wir als starker nationaler Fachverband, der **sämtliche österreichische Versicherungsmakler** vertritt, gemeinsam mit BIPAR in Europa auftreten, nur dann sind die österreichischen Maklerinteressen bestens vertretbar“, meint der im Fachverband der Versicherungsmakler



Obmann Riedlsperger und AK-Leiter Berghammer trafen unter anderem auch Peter Duschinger, Vertreter des Schweizer Maklerverbandes SIBA.

zuständige **Arbeitskreisleiter Christoph Berghammer**. Fachverbandsobmann Gunther Riedlsperger skizziert den Wert solcher Kontakte: „Der internationale Erfahrungsaustausch, wie etwa mit unseren deutschen Maklerkollegen ist besonders wichtig, um gesamt-

europäische Entwicklungen und Entwicklungen in anderen EU-Staaten frühzeitig antizipieren zu können und um rechtzeitig die entsprechenden Schritte im **Interesses der österreichischen Versicherungsmakler ergreifen zu können.** ■

Conflicts of Interest in IMD



- Key issues on which Discussion Paper focuses
 - **Types** of conflicts of interests
 - **Measures to be taken** to avoid or manage them
 - **Proportionality** (adapting requirements for natural persons)
 - **Third party payments** (inducements and commissions)
- Member States can ban inducements and commissions
- Measures to cover where no ban is introduced
- EIOPA also to look at disclosures, but disclosures **not** in normal circumstances a way to manage conflicts of interest

Existenzbedrohendes Risiko Berufsunfähigkeit

Berufsunfähigkeit ist ein existenzbedrohendes Risiko, wird aber noch immer stark unterschätzt: Nicht einmal jede/r 100ste sorgt vor!

Nach einer Gesetzesänderung ist für unter 50-jährige seit 1. Jänner 2014 keine befristete Berufsunfähigkeits-Pension mehr möglich, eine Invaliditätspension gibt es nur mehr bei dauerhafter Invalidität. Stattdessen wird Rehabilitations- bzw. Umschulungsgeld ausbezahlt, das bei 50 bzw. 60 Prozent des letzten Bruttoverdienstes liegt. Dazu kommt, dass - auch wenn eine staatliche Berufsunfähigkeits-Pension bewilligt wird - diese wesentlich geringer ist als das Erwerbseinkommen - die durchschnittliche BU-Pension liegt derzeit bei 979 Euro monatlich. Dadurch entstehen Versorgungslücken mit möglicherweise schwerwiegenden finanziellen Folgen. „Triftige Gründe, um privat vorzusorgen“, meint Wiener Städtische Vertriebsvorstand Dr. Ralph Müller. „Fast jede zehnte Pension ist heute schon eine BU-Pension. Eine private Berufsunfähigkeitspension bietet Schutz vor Einkommenseinbußen, wenn der Versicherte seinen Beruf nicht mehr ausüben kann.“

Treffen kann es jeden

Psychische Erkrankungen, Unfälle, Krankheiten des Bewegungsapparates, Herz- und Kreislauferkrankungen sind die häufigsten Ursachen für Berufsunfähigkeit. Mehr als 200.000 ÖsterreicherInnen beziehen derzeit eine BU-Pension und nur ein Drittel der Anträge auf staatliche BU-Pension wird überhaupt anerkannt.

„Eine Versicherung für das Auto, die Wohnung oder das Fahrrad ist für viele selbstverständlich“, argumentiert Ralph Müller. „Aber die Notwendigkeit der eigenen Existenz-Absicherung ist vielen noch nicht ausreichend bewusst.“

Mit der Versicherungslösung der Wiener Städtischen wird bereits ab einer 50-prozentigen krankheits- oder unfallbedingten Berufsunfähigkeit die vereinbarte monatliche Rente für die gesamte Versicherungsdauer ausbezahlt. Im Gegensatz zum Staat verzichtet die

Wiener Städtische auf die abstrakte Verweisbarkeit – soll heißen, dass nicht verlangt wird, einen anderen Beruf auszuüben, der aufgrund der Fähigkeiten zumutbar ist.

Weitere Highlights: Sofortschutz ab Antragstellung bei Unfall von bis zu 1.000 Euro Monatsrente. Nachversicherungsoption bei Änderung der familiären oder beruflichen Situation. Bis zu 6.000 Euro Neustarthilfe bei erfolgreicher Umschulung und Wiedereintritt ins Berufsleben. Und natürlich kompetente Beratung.

Beispiele:

Für eine BU-Pension von 1.000 Euro monatlich bis zum 65. Lebensjahr beträgt die monatliche Prämie

- Für eine/n 30jährige/n ProgrammiererIn 40,80 Euro
- Eine/n 35jährige/n BuchhändlerIn 59,90
- Ein/e 40jähriger ElektromechanikerIn 82,70 Euro
- Eine/n 45jährige/n SteuerberaterIn 50,50 Euro



Bild: Mirjam Reither

Vertriebsvorstand Dr. Ralph Müller

**WIENER
STÄDTISCHE**
VIENNA INSURANCE GROUP

IMD 1.5, IMD II, MiFID II, PRI(I)Ps: Wohin geht die Reise?

Nach wie vor ist vieles im Fluss: Auf europäischer Ebene wird die IMD II durch eine IMD 1.5 quasi rechts überholt, Deutschland will auf nationaler Ebene zum Thema Provisionsoffenlegung ungeachtet der EU-Ergebnisse vorpreschen, EIOPA denkt im Auftrag der EU-Kommission über Interessenkonflikte nach usw. Als Versicherungsmakler, der in diese Geschehnisse nicht tagtäglich eingebunden ist, kann man leicht die Übersicht verlieren. Der Fachverband hat den Überblick. Ein Bericht von Fachverbandsgeschäftsführer Mag. Erwin Gisch.

Nachdem vor mittlerweile zwei Jahren die Europäische Kommission den Vorschlag für eine **neue Versicherungsvermittlungsrichtlinie (IMD II)** veröffentlicht hat, ist nicht nur viel Zeit vergangen, es hat sich insbesondere auch inhaltlich einiges getan:

Zunächst hat das EU-Parlament seine Position festgelegt und sich unter anderem zur Frage der für die Versicherungsvermittler so wichtigen Provisionsoffenlegungen und/oder -verbote grundsätzlich für eine Offenlegung bloß hinsichtlich Art und Quelle der Vergütung ausgesprochen und

sich das Parlament **gegen partielle Provisionsverbote bei der Vermittlung von Versicherungsprodukten** mit Anlagecharakter (Versicherungs-PRIPs bzw. -PRIIPs) ausgesprochen und sich in beiden Fällen für Mitgliedsstaatenoptionen stark gemacht. Das heißt, dass es den einzelnen Nationalstaaten überlassen werden soll, allfällige strengere Regelungen zum Thema Vermittlervergütung zu erlassen (siehe dazu VM, Ausgabe April 2014, Seite 12 ff).

Seit einigen Wochen hat nun auch der Rat – neben der Kommission und dem Parlament das dritte in das EU-Rechtsetzungsverfahren involvierte Organ – wieder die Arbeit aufgenommen, um in den Sitzungen der Ratsarbeitsgruppen zu einer entsprechenden IMD-II-Positionierung zu gelangen. Unter der griechischen Ratspräsidentschaft ist dabei – überraschend und auch erfreulich – ein eigener Textvorschlag vorgelegt worden, der zugunsten der Versicherungsvermittler in vielen Teilen vom früheren Papier der Kommission abweicht: **Zum Thema Vergütungsoffenlegung bzw. -verbot etwa sieht dieser Text nämlich – ähnlich der Position des Parlaments – weit weniger strenge Regeln auf europäischer Ebene mit entsprechenden Mitgliedsstaatenoptionen vor.** Auch hinsichtlich der Weiterbildungsverpflichtung will der griechische Entwurf nicht ganz so streng sein: Während das Parlament eine Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsvermittler im Ausmaß von 200 Stunden innerhalb von fünf Jahren vorgeschlagen hat, will die Ratspräsident-

schaft dies auf bloß 50 Stunden innerhalb von fünf Jahren reduzieren.

Hinsichtlich **der österreichischen Position in den Ratsarbeitsgruppen ist das Wirtschaftsministerium** federführend, das im Vorfeld der Sitzungen in Brüssel zu einer Koordinierungssitzung geladen hat, bei der unter anderem Vertreter der involvierten Ministerien, Vertreter des Konsumentenschutzes und der WKO sowie der einschlägigen Fachverbände geladen waren. Auch der Fachverband der Versicherungsmakler war als gesetzliche Interessenvertretung sämtlicher österreichischer Versicherungsmakler – im Gegensatz zu privatrechtlich organisierten Interessenverbänden – bei den Sitzungen dabei, um die Maklerinteressen zu vertreten. Die Position, auf die man sich praktisch geeinigt hat und die – so hört man aus Brüssel – seitens des Wirtschaftsministeriums **in den Sitzungen der Ratsarbeitsgruppen „mit starker Stimme“ vertreten worden ist**, ist klar: In der IMD II darf kein Platz für Provisionsverbote und -offenlegungen auf EU-Ebene sein.

IMD II: Wie geht es nach den Ratsarbeitsgruppen weiter?

Wenn der Rat sich hinsichtlich Text und Inhalt einer künftig neuen IMD positioniert hat, folgt der sogenannte Trilog. In diesem verhandeln abschließend die EU-Kommission, das EU-Parlament und der Rat über die jeweils bezogenen Positionen und einigen sich schließlich auf den endgültigen Richtlinienentwurf. Je nachdem, bis wann der Rat seine endgültige Position



Erwin Gisch: „Der Fachverband gibt einen umfassenden Statusbericht.“

den von der Europäischen Kommission grundsätzlich vorgeschlagenen „Hard-Disclosure-Ansatz“ abgelehnt. Ebenso hat

gefunden hat, wird dieser Trilog wohl frühestens im Herbst dieses Jahres starten, sodass die IMD II allenfalls Anfang 2015 veröffentlicht werden könnte.

Die Tatsache, dass seit einigen Jahren intensiv an neuen Regeln zur Versicherungsvermittlung, konkret via IMD II, gearbeitet wird, reicht einigen Protagonisten in Brüssel offenbar nicht, oder es geht ihnen zu langsam. **Parallel zu den aktuellen Arbeiten an der IMD II wurde nämlich im Zuge der Finalisierung von MiFID II gleichzeitig auch die IMD I geändert und somit eine Art „IMD 1.5“ geschaffen. Man kann sich hier des Eindrucks nicht erwehren, rechts überholt worden zu sein ...**

IMD 1.5 – worum geht es da?

Im April 2014 hat das EU-Parlament die Wertpapierdienstleistungsrichtlinie MiFID II beschlossen, die grundsätzlich nicht für den Vertrieb / die Vermittlung von Versicherungsprodukten gilt – dies wird in der IMD geregelt. Dennoch ist MiFID II für die Versicherungsvermittlung relevant, da Artikel 91 der neuen MiFID II die „alte“ Versicherungsvermittlungsrichtlinie IMD I aus dem Jahr 2002 abändert. Deshalb wird die gegenständliche Regelung auch IMD 1.5 genannt.

Die IMD I, die durch den Artikel 91 von MiFID II um das Zusatzkapitel für den Kundenschutz beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten erweitert wird, regelt unter anderem, dass die Annahme oder der Erhalt von Gebühren, Provisionen oder anderen monetären Vorteilen, die ein Dritter zahlt oder leistet, im Zusammenhang mit dem Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten an Kunden von den Mitgliedsstaaten untersagt werden kann: **also ein mögliches Provisionsverbot bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten als Mitgliedsstaatenoption.**

Bemerkenswert an IMD 1.5 ist, dass deren zentraler Begriff „Interessenkonflikte“ einerseits nicht definiert wird und andererseits

in Artikel 13c Punkt 3 die EU-Kommission ermächtigt wird, Details in Form sogenannter delegierter Rechtsakte zu regeln.

Die Rolle von EIOPA

Um Maßnahmen festzulegen, die bei der Ausübung der Versicherungsvermittlung allfällige Interessenkonflikte erkennbar machen, offenlegen und insbesondere verhindern, wird also die EU-Kommission ermächtigt, **delegierte Rechtsakte und somit eine direkt anzuwendende Verordnung zu erlassen.** Die Kommission bedient sich dabei unter anderem der Europäischen Versicherungsaufsicht EIOPA, die beauftragt wurde, bis Februar 2015 einen Vorschlag für diesen delegierten Rechtsakt auszuarbeiten.

EIOPA hat dazu zunächst eine öffentliche Konsultation gestartet, in deren Rahmen – auf Basis eines von EIOPA vorbereiteten Konsultationspapiers – bis 22. Juli entsprechende schriftliche Eingaben gemacht werden können, darüber hinaus findet am 11. Juli ein „Public Hearing“ statt, bei dem der Fachverband jedenfalls durch BIPAR vertreten sein wird.

Die Vorgehensweise, dass die EU-Kommission die Aufsichtsbehörden um Rat fragt, ist nicht neu: Bereits vor Veröffentlichung des IMD-II-Vorschlags im Juli 2012 wurde CEIOPS (= die EIOPA-Vorgängerorganisation) von der Kommission konsultiert. Der Unterschied zum jetzigen Befragungsakt ist allerdings entscheidend: Während es damals lediglich darum ging, lediglich Input für einen Gesetzesvorschlag zu geben, kann die aktuelle Beauftragung der EIOPA dazu führen, dass die Meinung der Aufsichtsbehörde kein bloßer Vorschlag ist, der erst ein ordentliches Rechtssetzungsverfahren durchlaufen muss, sondern in geradezu direkter Weise Verordnungsinhalt wird. **Dies führt zu mannigfacher prinzipieller Kritik am EU-Rechtsetzungsverfahren einerseits und an der Rolle von**

EIOPA andererseits: Zum einen muss – wie etwa Dr. Pscheidl als VVO-Repräsentant bei der EU betont – kritisch hervorgehoben werden, dass die Tendenz des europäischen Gesetzgebers erkennbar ist, Rechtsakte mit teils rudimentär bestimmten Inhalten zu erlassen und wesentliche inhaltliche Details an die EU-Kommission via delegierte Rechtsakte zu übertragen. Kritisch ist anzumerken, dass EIOPA durch die Involvierung in diese delegierten Rechtsakte geradezu zu einem alternativen europäischen Gesetzgeber aufsteigt – ohne demokratische Legitimation und ohne unmittelbare Kontrolle durch das Parlament.

Beim jüngsten BIPAR-Jahresmeeting hat **Timothy Shakesby** als Vertreter der EIOPA diesbezüglich zu beruhigen versucht und

Im April 2014 hat das EU-Parlament die Wertpapierdienstleistungsrichtlinie MiFID II beschlossen, die grundsätzlich nicht für den Vertrieb / die Vermittlung von Versicherungsprodukten gilt – dies wird in der IMD geregelt. Dennoch ist sie für die Versicherungsvermittlung relevant, da Artikel 91 der neuen MiFID II die ‚alte‘ Versicherungsvermittlungsrichtlinie IMD I aus dem Jahr 2002 abändert. Deshalb wird die gegenständliche Regelung auch IMD 1.5 genannt.

betont, dass es sich beim gegenständlichen Konsultationspapier zum Thema Interessenkonflikte **bloß um ein Diskussionspapier handle**, mit dem man sich einen umfassenden Einblick in die Thematik erwarde. Er betonte, dass EIOPA keine vorgefasste, negative Meinung zum gegenständlichen Themenkomplex habe. Trotz dieser beschwichtigenden Worte bleibt aus Überlegungen zur Rechtsstaatlichkeit und zur demokratischen Legitimation eine gehörige Portion Skepsis und Unbehagen ...

Der finale Text von MiFID II – und damit auch der Text der IMD 1.5 – wurde am 12. Juni im EU-Amtsblatt veröffentlicht. Die einzelnen Mitgliedsstaaten haben nun bis 3. Juli 2016 Zeit, die Richtlinie in nationales Recht umzusetzen.

Deutscher Alleingang offenbar vom Tisch?

Parallel zu den geschilderten Entwicklungen auf EU-Ebene hatte Deutschland zur Thematik Provisionsoffenlegung einen Alleingang begonnen: Im Zuge des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) sollte über einen neuen § 61 Abs. 3 dt. VVG eine Provisionsoffenlegung für sämtliche Produkte eingeführt werden. Die diesbezügliche Regelung sollte lauten: „Der Versicherungsvermittler hat dem Versicherungsnehmer die ihm für den Abschluss des Vertrages mit dem Versicherungsunternehmen vertraglich vereinbarte Provision als Gesamtbetrag in Euro mitzuteilen ...“ Der deutsche GDV wie auch die deutschen Vermittlerverbände, allen voran der **Verband**

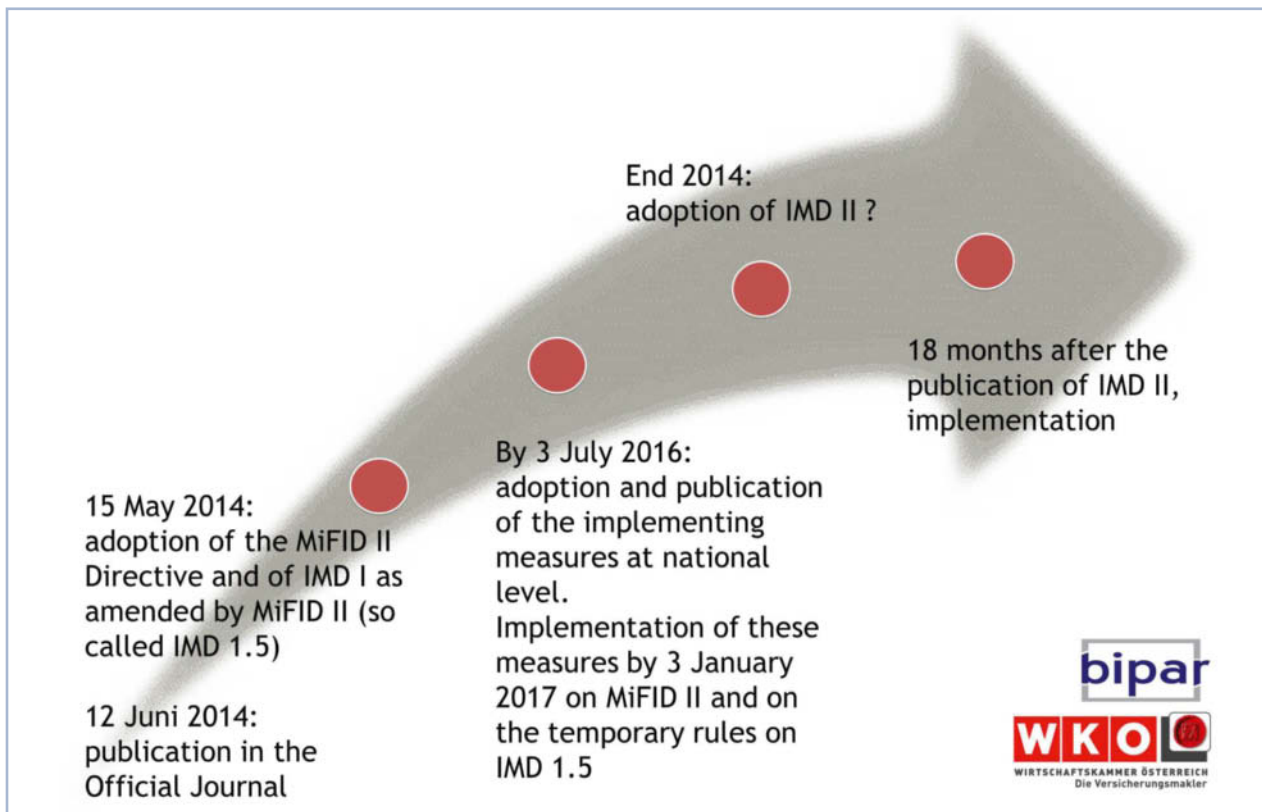
Deutscher Versicherungsmakler / VDVM, sind gegen diesen Entwurf aus mehreren Gründen Sturm gelaufen: Zunächst wird die kurze Frist zur Begutachtung als völlig indiskutabel kritisiert, zumal zwischen der Veröffentlichung des Referentenentwurfs am 27. Mai 2014 und der Fristsetzung bis zum 30. Mai 2014 morgens lediglich 3(!) Tage lagen. Darüber hinaus wird kritisiert, dass gerade auf EU-Ebene die Weichen zur Versicherungsvermittlung gestellt werden und ein Vorpreschen auf nationaler Ebene zum jetzigen Zeitpunkt somit völlig deplatziert sei. Obendrein soll von der gegenständlichen Regelung nicht nur die Vermittlung von Lebensversicherungen betroffen sein, sondern auch der Bereich der Schaden-/Unfallversicherungen.

Dr. Hans-Jörg Jenssen, geschäftsführender Vorstand des VDVM, sowie Ulrich Zander vom deutschen Agentenverband BVK haben dem FV der Versicherungsmakler gegenüber anlässlich des Zusammentreffens bei

BIPAR diese Kritik, die die gesamte Versicherungswirtschaft in Deutschland eint, erneut bekräftigt. Nicht ohne Erfolg: Die schwarzrote Koalition hat die Offenlegung von Provisionen in der LV gestrichen.

Auch wenn es sich bei diesem – hoffentlich abgewehrten – Vorstoß um deutsches Recht handelt, das keinen direkten Einfluss auf die österreichische Rechtsordnung hat, so ist zu bedenken, dass deutsche Regelungen bisweilen eine gewisse Vorbildwirkung für Österreich und dessen Gesetzgeber haben. Bleibt die Hoffnung, dass die Vertreter der heimischen Ministerien sowie der nationale Gesetzgeber zum **gegenständlichen Thema umsichtiger agieren und kein nationaler Alleingang gesucht wird. Der Fachverband hat im Interesse seiner Mitglieder die diesbezüglichen Gespräche mit den einschlägigen Protagonisten jedenfalls bereits aufgenommen.**

*Mag. Erwin Gisch
Geschäftsführer des
FV der Versicherungsmakler*



Eine mögliche Zeitachse für die Einführung der IMD II - nicht ohne Fragezeichen.



„Kein vernünftiger Zweifel“

Ein neuer Fall aus der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle, der wohl im Schadensabwicklungsalltag gar nicht so selten vorkommt: Es geht um Neuwert, Zeitwert und Fristverjährung.

Die Ausgangslage: Es besteht eine Eigenheimversicherung, die eine erweiterte Sturmschadenversicherung beinhaltet. Am 3. August 2011 (!) kommt es bei der versicherten Liegenschaft nach starken Regenfällen zu einem Kanalrückstau, es tritt Wasser in das Gebäude ein. Im Rahmen der Eigenheimversicherung wird dieser Schaden vom Versicherer anerkannt, die Kosten für Entfeuchtung, Malerarbeiten und Sanierung werden bezahlt. **Für das beschädigte Inventar** wird in einem Gutachten der Zeitwert und der deutlich höher liegende Neuwert geschätzt. Mit Schreiben vom 20. September 2011 bietet die Versicherung dem Versicherungsnehmer die Entschädigung in Höhe des Neuwerts an und ersucht: „Bitte schicken Sie uns nach Durchführung der gesamten Wiederherstellungsarbeiten die Rechnungen (in Kopie), damit wir den Entschädigungsbeitrag ... rasch anweisen können.“ **Mit Entschädigungsbeitrag ist die Summe aus Sanierung und Neuwert des Inventars bezeichnet.**

Kann ein Jahr 19 Monate dauern?

Die Schlichtungsstelle wird vom Versicherungsnehmer angerufen, als dieser am 4. Februar 2013 – das ist ziemlich genau 19 (!) Monate nach dem Schadensfall – der Versicherung eine Aufstellung diverser wiederbeschaffter Gegenstände samt Rechnungen aus dem Zeitraum 29. Oktober 2011 (**also recht bald nach dem Schadensfall**) – bis 24. Jänner 2013 mit dem Ersuchen um abschließende Abrechnung des Schadensfalls übermittelt. Antwort des Versicherers: „Leider ist der Schadenersatzanspruch für die Wiederbeschaffung schon verjährt (Verjährungsfrist 1 Jahr gemäß Allgemeine Bedingungen für die Haushaltsversicherung).“ Die Versicherung bietet einen niedrigeren

Pauschalbetrag zur Regulierung an. Die einschlägige Bestimmung dazu findet sich in Artikel 6 Punkt 5: „Fälligkeit festgestellter Entschädigungen. Der Versicherungsnehmer erwirbt den Anspruch auf Zahlung des die Zeitwertentschädigung übersteigenden Teils der Entschädigung **nur insoweit, als die Verwendung der Entschädigung zur Wiederherstellung von Gegenständen des Wohnungsinhalts innerhalb eines Jahres nach dem Schadensfall sichergestellt ist.**“ Zwischen August 2011 und Februar 2013 liegen jedoch 19 Monate.

Die RSS muss zur Kenntnis nehmen, dass sich die Versicherung am Schlichtungsverfahren nicht beteiligt und daher die Entscheidung gemäß der Darstellung des Sachverhalts, wie vom Antragsteller vorgebracht, zu fällen ist.

„Nicht herauszulesen“

Der Versicherungsnehmer führt an, dass die Fristsetzung von einem Jahr aus den Vertragsbedingungen „nicht herauszulesen“ sei. Die RSS erläutert, dass sich „Vertragsauslegungsgrundsätze“ am Maßstab „des durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmers“ zu orientieren haben. Einzelne Klauseln, wenn sie nicht extra verhandelt wurden, seien „objektiv unter Beschränkung auf ihren Wortlaut“ auszulegen. Allfällig „als unklar aufzufassende Klauseln“ müssten daher so ausgelegt werden, „wie sie ein durchschnittlich verständiger Versicherungsnehmer verstehen musste“, wobei „Unklarheiten zulasten des Versicherers gehen“.

Der Sinn und Zweck der „Wiederherstellungsklausel“ bestehe darin, führt die RSS aus, dass die Wiederherstellung durchgeführt oder eine „bestimmte Verwendung des Entschädigungsbetrags ‚gesichert‘“ sei. Dabei bedürfe es keiner „100-prozentigen Sicherheit, ob eine Wiederherstellung gesichert

ist“, sondern es dürfe lediglich „kein vernünftiger Zweifel an deren Durchführung bestehen“. Der bestehe auch dann nicht, wenn „lediglich der Nachweis nach Ablauf der Jah-

„Der Versicherungsnehmer führt an, dass die Fristsetzung von einem Jahr aus den Vertragsbedingungen „nicht herauszulesen“ sei. Die RSS erläutert, dass sich „Vertragsauslegungsgrundsätze“ am Maßstab „des durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmers“ zu orientieren haben. Einzelne Klauseln, wenn sie nicht extra verhandelt wurden, seien „objektiv unter Beschränkung auf ihren Wortlaut“ auszulegen. Allfällig „als unklar aufzufassende Klauseln“ müssten daher so ausgelegt werden, „wie sie ein durchschnittlich verständiger Versicherungsnehmer verstehen musste“, wobei „Unklarheiten zulasten des Versicherers gehen“.

resfrist erfolgt ist“. **Es sei der Meinung der Versicherung, der Anspruch sei „verjährt“, nicht beizupflichten.** „Der Antragsteller als durchschnittlich verständiger Versicherungsnehmer konnte davon ausgehen, dass es ausschließlich darauf ankommt, dass er die beschädigten Sachen binnen Jahresfrist kauft, es ihm aber nicht schadet, wenn er die Rechnungen darüber nach Ablauf eines Jahres der Antragsgegnerin übermittelt.“

Der Entscheid der Schiedsstelle daher: „Diejenigen Sachen, die der Antragsteller erst später als ein Jahr nach dem Schadensfall wieder angeschafft hat, sind daher – unabhängig von den Gründen, die zur Verspätung geführt haben – nicht nach dem Neuwert, sehr wohl aber nach dem Zeitwert zu ersetzen.“ Das heißt konkret: voller Ersatz für Rechnungen mit Datum innerhalb der Jahresfrist, Zeitwert für Anschaffungen nach dem 2. August 2012. ■

Serie Weiterbildung – Teil 3

Praxisnähe und Erfahrung

Das Thema Aus- und Weiterbildung der Versicherungsmakler ist zentrales Anliegen der Standesvertretung. Nur so können Makler in Sachen Versicherungswesen immer am neuesten Stand sein. Dieses fundierte Know-how dient aber auch der Abgrenzung zum Wettbewerb. Dritter Teil der Serie zur Weiterbildung.

Im Lauf der Jahre sind die inhaltlichen Anforderungen an die Versicherungsmakler gestiegen. Zur umfassenden Produktkenntnis in allen Details kommen ständig neue rechtliche Rahmenbedingungen. Das alles erfordert neben einer soliden Grundausbildung immer wieder eine spezialisierte Fortbildung. Etliche **unabhängige heimische Organisationen** haben sich entweder völlig der Aus- und Weiterbildung im Bereich Recht, Finanzen und Versicherung verschrieben, oder sie offerieren entsprechende Seminare als Teil ihres Angebots. Ihnen allen ist gemeinsam, dass die Kursangebote von Spezialisten mit eigener Berufserfahrung in den unterrichteten Bereichen betreut werden und sich durch besonderes fachliches Know-how und **Praxisorientiertheit** auszeichnen.

Der Fachverband bietet auf seiner Homepage (www.wko.at) unter dem Menüpunkt **Aus- und Weiterbildung/Weiterbildung/Weiterbildungskalender** eine Auflistung jener Seminare, die für das

Weiterbildungszertifikat anerkannt werden. Die nach Jahren geordneten Kurse können nach Anbietern, Datum oder Bundesland abgerufen werden. Der Weiterbildungskalender wird, sobald dem Fachverband neue Kurse gemeldet werden, laufend aktualisiert.

Tragfähige Netzwerke

Seit mehr als 25 Jahren unterstützt der Österreichische Versicherungsmaklerring (ÖVM) mit diversen Angeboten die Makler. Zentrales Anliegen ist dabei die Bildung eines tragfähigen Netzwerks, in dem die heimischen Versicherungsmakler effizient Erfahrungen austauschen können. Ein wichtiger Baustein in der Servicepalette ist das umfangreiche Aus- und Weiterbildungsangebot über die Österreichische Versicherungsakademie (ÖVA).

Das Präsidium und den Vorstand des ÖVM bilden ehrenamtlich Versicherungsmakler und -maklerinnen aus ganz Österreich. Derzeit steht **Alexander Punzl** an der Spitze: „Es ist eines unserer wichtigsten Anliegen, dass sich die Makler regelmäßig

weiterbilden“, so der Präsident. Der besondere Vorzug des Kursangebots der ÖVA sei die langjährige Erfahrung, über die der ÖVM verfügt. Zudem kämen sämtliche Kursleiter aus der Praxis – sei es als Makler selbst oder als Experten für ihren Spezialbereich. Ein ganz besonderes Anliegen ist Punzl auch die Grundschulung neuer Mitarbeiter – so soll eine solide Basis gelegt werden. In letzter Zeit bemerkt er ein steigendes Interesse an allen Themen, die mit der Schadensregulierung zu tun haben – ein Trend, der sich heuer schon beim ÖVM-Symposium in Linz gezeigt hat und der auch im August beim Expertentreffen des Fachverbandes in Alpbach im Fokus stehen wird. Die ÖVA wurde 1997 als Sektion des ÖVM gegründet. Das Ausbildungsangebot wird Jahr für Jahr ausgebaut und hat sich in den letzten Jahren erfolgreich etabliert.

Die **IGV Austria** entstand 2009 aus dem Zusammenschluss von fünf österreichischen Maklervereinigungen. Mit diesem Zusammenschluss wollen die



Sowohl die Zahl der Weiterbildungsangebote, als auch die Teilnehmerzahl steigen.



Punzl, ÖVM: „Unsere Kurse punkten mit langjähriger Erfahrung.“

Initiatoren die Branche insgesamt stärken. Auch bei der IGV stehen Networking und Kommunikation im Vordergrund, Kooperationen sollen gebildet, Abläufe optimiert, Wissen ausgetauscht und nicht zuletzt die

Weiterbildung in der Branche gefördert werden.

Die **Österreichische Gesellschaft für Versicherungsfachwissen** ist seit über 80 Jahren als Wissensplattform etabliert und hat sich zum führenden Veranstaltungsanbieter für Versicherungsthemen entwickelt. Die Veranstaltungen werden in Form von Seminaren, Symposien und Vorträgen angeboten und laufend ergänzt, thematisch reichen sie von spartenspezifischen Inhalten über EU-Themen bis zum Sozialversicherungsfachwissen. Auch hier sind die Vortragenden in erster Linie Praktiker aus der Wirtschaft und Fachleute aus der Wissenschaft.

Auch die einzelnen **Fachgruppen der Versicherungsmakler** in den Bundesländern bieten ein großes Spektrum an

unterschiedlichen Weiterbildungsmöglichkeiten. In Kooperation mit der Wirt-

Das Präsidium und den Vorstand des ÖVM bilden ehrenamtlich Versicherungsmakler und -maklerinnen aus ganz Österreich. Derzeit steht Alexander Punzl an der Spitze: „Es ist eines unserer wichtigsten Anliegen, dass sich die Makler regelmäßig weiterbilden“, so der Präsident.

schaftskammer, dem WIFI, aber auch dem Fachverband der Versicherungsmakler werden sowohl einzelne Seminare als auch ganze Kursreihen angeboten. Die entsprechenden Programme finden sich auf der Homepage und werden regelmäßig an dieser Stelle veröffentlicht.

In diesem Rahmen hat auch die **IC Akademie der Sparte Information**

Die neue mobile Berechnungsplattform:
www.tarifrechner-ruv.at

Profis für Profis

Der Risikobaukasten für KMUs

Komplexe Dinge einfach machen – mit den Speziallösungen für Firmenkunden von R+V:
Garantie & Kredit • Betriebs- und Produkthaftpflicht • Vermögensschadenhaftpflicht • Transport • Tier • Technische Versicherung



Gunther Riedlsperger:
„Der Fachverband begrüßt die Aktivitäten zur Weiterbildung als Stärkung der Maklerexpertise.“

und Controlling Oberösterreich eine Bildungsakademie für Innendienstmitarbeiter. Diese Ausbildungsschiene für Innendienstmitarbeiter von Versicherungsmaklern bietet regelmäßige Grundschulungen in den wichtigsten Versicherungssparten, aber auch eine Telefonschulung und Verkaufstraining.

Weiterbildungsexperten

Das **Österreichische Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeits-Zentrum** – kurz ÖPWZ – ist Partner der Wirtschaft und Verwaltung, des Gesundheitswesens und von NGOs bei der Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern und Führungskräften; es bietet jährlich über 660 Wissensveranstaltungen an. Im März startete das **ÖPWZ** eine neue Seminarreihe für Versicherungsmakler und Finanzdienstleister. Angeboten werden mehr als 20 Spezialseminare und Workshops für Versicherungsmakler, Berater in Versicherungsangelegenheiten sowie Finanzdienstleister und Wertpapierberater. „Kundenberater sind heute gezwungen, sich immer umfangreicheres Wissen anzueignen. Und genau hier wollen wir mit unserem Angebot anknüpfen“, so Armand Kaáli-Nagy, ÖPWZ-Bildungsmana-

ger. „Die neuen Seminare und Workshops für Versicherungsmakler und Finanzdienstleister bieten einen praxisnahen Wissenstransfer, der auf Fachkompetenz und Beratungsqualität fokussiert ist.“

Die ÖPWZ-Veranstaltungsreihe deckt neben klassischen Produktthemen auch komplexe Spezialthemen wie Transportversicherung, Ärzte-Haftpflicht und betriebliche Altersvorsorge ab. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf Problemstellungen rund um den Beratungsprozess. „Unsere Experten geben den Seminarteilnehmern nicht nur das fachliche Rüstzeug für ein professionelles Beratungsgespräch mit, sondern auch eine ganze Reihe praktischer Tipps für die tägliche Arbeit.“ Veranstaltungen zu Rechts- und Marktentwicklungen runden das Gesamtpaket ab. Entsprechend hat der Fachverband das Kursangebot in seinen Katalog aufgenommen: „Wir begrüßen das Engagement des ÖPWZ in diesem Bereich sehr, denn letztendlich profitiert in erster Linie der Kunde von einer kompetenten und umfassenden Beratung“, zeigt sich Fachverbandsobmann **Gunther Riedlsperger** über das Engagement des ÖPWZ erfreut.

Das Betätigungsfeld von **Risk Experts** ist in erster Linie die Risikoanalyse und Beratung von Kunden. Darüber hinaus unterstützen die Risikoprofis Unternehmen und öffentliche Einrichtungen bei der Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter und Führungskräfte. Seit Jahresbeginn bietet die **Risk Expert Academy** erstmals auch Seminare für Versicherungsmakler an, die vom Fachverband für das Weiterbildungszertifikat anerkannt werden. **Reinhard Gojer**, Geschäftsführer der Vienna International Underwriters, freut sich über die Ausbildungskooperation: „Unser Ziel ist, dass Versicherungsmakler künftig noch erfolgreicher am Markt sind. In diesen maßgeschneiderten Seminaren lernen die Teilnehmer interaktiv und praxisnah das, was sie bei modernen nationalen und internationalen Industrie- und Gewerbeversicherungen wirklich brauchen.“



Österreichisches Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeits-Zentrum

Risk-Experts-Geschäftsführer **Michael Buser** ergänzt: „Die Ausbildungsphilosophie basiert auf den Grundsätzen der Versicherungslehre, wir berücksichtigen mit unserem Team sämtliche technischen Anforderungen zur Risikobewältigung.“

ARS – die Akademie für Recht, Steuern und Wirtschaft – bietet seit 1997 ein umfassendes Seminarprogramm, das laufend erweitert wird. Mit rund 200.000 Teilnehmern ist ARS heute der **größte private Fachseminaranbieter** des Landes. Im Kursprogramm der ARS findet sich auch eine Reihe von Seminarangeboten speziell für Mitarbeiter in der Versicherungsbranche. Diese widmen sich sowohl Produktthemen als auch den juristischen Rahmenbedingungen. ■

KURSANGEBOTE FÜR VERSICHERUNGSMAKLER

Hier finden Sie alle genannten Organisationen im Überblick.

Österreichischer Versicherungsmaklerring
www.oevm.at

IGV Austria
www.igv-austria.at

Österreichische Gesellschaft für Versicherungsfachwissen
www.gvfw.at

Fachgruppen der Versicherungsmakler
www.wko.at

Risk Experts Academy
www.riskexperts.at

ARS
www.ars.at

FATCA: Es geht jetzt los!

In der Ausgabe 08/13 des VM haben wir über die Eckpunkte von FATCA berichtet. Ab dem 1. Juli 2014 müssen die Versicherer ihre Meldepflichten gegenüber der US-Steuerbehörde IRS erfüllen. Hier ein Update zum Stand der Dinge, vor allem im Hinblick auf die versicherungswirtschaftliche Relevanz.

Zur Erinnerung: **FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act)** ist ein Regelwerk, das den US-Steuerbehörden ermöglichen soll, Zugriff auf die weltweiten Daten aller in den USA steuerpflichtigen Personen zu erhalten. Die meisten Staaten haben dabei das sogenannte Modell 1 gewählt: Die dortigen Finanzinstitute melden die Daten ihrer in den USA steuerpflichtigen Kunden an ihre nationale Steuerbehörde, die diese Daten gesammelt an die IRS weitergibt.

Österreich hat unter Berufung auf seine strenge Haltung **zum Bankgeheimnis Ende April dieses Jahres – im Übrigen als einziges EU-Land** – ein Abkommen mit den Vereinigten Staaten im Sinne des Modells 2 geschlossen. Dabei ist jedes Finanzinstitut selbst verpflichtet, einen Vertrag mit der IRS abzuschließen und selbstständig alle relevanten Informationen an die IRS zu übermitteln. Sollte ein Kunde seine steuerliche Identität nicht

finanzministerium einholen. Alle **namhaften Versicherer Österreichs** haben mittlerweile derartige Verträge mit der IRS abgeschlossen. Um nunmehr den steuerlichen Status ihrer Kunden ermitteln zu können, haben die Finanzinstitute ihre Datensätze (differenziert nach der Höhe des Guthabens) auf bestimmten Indizien zu überprüfen: Bei natürlichen Personen ist dies in erster Linie die Staatsbürgerschaft, jedoch können auch ein Geburtsort in den USA, eine Postadresse oder Telefonnummer oder Überweisungen von einem in den USA geführten Bankkonto auf die Steuerpflicht in den USA hindeuten. Gegebenenfalls muss das Finanzinstitut sodann **eine Erklärung von seinem Kunden einfordern**, wieso er trotz Vorliegens eines dieser Indizien erklärt, nicht in den USA steuerpflichtig zu sein. Bei juristischen Personen sind neben Sitz bzw. Organisationsform auch direkte oder indirekte Beteiligungen von mehr als 10 Prozent durch US-Bürger für eine Verdachtslage relevant.

Einige Versicherer haben nun **Ergänzungen zu den Courtagevereinbarungen** vorgelegt. Versicherungsmakler sollen darin eine Erklärung unterfertigen, dafür Sorge zu tragen, dass der Versicherungsnehmer alle Fragen des Versicherers im Zusammenhang mit dem Abkommen zwischen der Republik Österreich und den Vereinigten Staaten von Amerika über die Zusammenarbeit für eine erleichterte Umsetzung **von FATCA wahrheitsgemäß und vollständig** beantwortet. Darüber hinaus muss sich der Makler verpflichten, bei seiner Tätigkeit vom Versicherungsnehmer alle erforderlichen

Österreich hat unter Berufung auf seine strenge Haltung zum Bankgeheimnis Ende April dieses Jahres – im Übrigen als einziges EU-Land – ein Abkommen mit den Vereinigten Staaten im Sinne des Modells 2 geschlossen. Dabei ist jedes Finanzinstitut selbst verpflichtet, einen Vertrag mit der IRS abzuschließen und selbstständig alle relevanten Informationen an die IRS zu übermitteln.

preisgeben wollen, hat der Versicherer **lediglich die Anzahl der Verträge und deren Wert zu melden**, die Daten des Kunden kann dann die IRS im Wege der Amtshilfe über das österreichische Fi-



Aus Österreich meldet der Versicherer direkt an die US-Behörden.

Informationen entsprechend den Vorgaben des Versicherers einzuholen.

Der Fachverband weist darauf hin, dass bei der Unterfertigung derartiger Erklärungen der Haftungsmaßstab des Versicherungsmaklers – je nach Formulierung der Vereinbarung – erhöht wird und der Versicherungsmakler unter Umständen auch für fehlerhafte Angaben des Versicherungsnehmers haftet. ■

INFO

Nähere Informationen dazu auch in einem Rechtsartikel des Fachverbandes, abrufbar auf der Homepage www.wko.at/versicherungsmakler.

INFO

On the road again

Ab Oktober tourt **der Fachverband der Versicherungsmakler** mit seinen Experten wieder durch die Bundesländer. Im Rahmen der heurigen Roadshow sollen die Mitglieder zu den unterschiedlichen Anliegen der Branche aktuell informiert werden. Auch Obmann Gunther Riedlsperger wird die Gelegenheit nutzen, einen Überblick über die **vielfältige Arbeit des Fachverbandes** zu vermitteln und zukunftsrelevante **Themenschwerpunkte anzusprechen**. Nach wie vor wird naturgemäß die IMD-Richtlinie im Zentrum des Interesses stehen, aber auch andere Themen werden diskutiert. „Die direkte Kommunikation zwischen Landesvertretung und Mitgliedern ist wichtig. Eine Roadshow ist dafür ein probates Mittel und bietet eine gute Gelegenheit zum Informations- bzw. Erfahrungsaustausch“, unterstreicht **Gunther Riedlsperger** die Bedeutung der Veranstaltung für die Berufsgruppe der Versicherungsmakler.

Weitere Details zu den Veranstaltungen sowie ein detailliertes Programm folgen in der nächsten Ausgabe.

Die Termine in den Bundesländern

Di, 14. 10. 2014	Roadshow in Kärnten
Mi, 15. 10. 2014	Roadshow Wien
Di, 21. 10. 2014	Roadshow Salzburg
Mi, 22. 10. 2014	Roadshow NÖ
Mi, 29. 10. 2014	Roadshow OÖ
Do, 6. 11. 2014	Roadshow Vorarlberg
Fr, 7.11. 2014	Roadshow Tirol
Fr, 14. 11. 2014	Roadshow Steiermark
Di, 18. 11. 2014	Roadshow Burgenland

Oberösterreich

EDV-Tag der oö. Versicherungsmakler

Computersicherheit, Virenschutz, die Einhaltung rechtlicher Vorgaben, Datensicherheit und Notfallvorsorge gewinnen für Unternehmen immer mehr an Bedeutung. Ende Mai fand der EDV-Tag 2014 der oberösterreichischen Versiche-

rungsmakler im Panoramasaal des WIFI Linz statt. Unter dem Motto „Datenschutz, Datensicherheit und Datensicherung“ referierten Dr. Gerhard Laga und Mag. Rene Bogendorfer aus der WKO als Fachexperten zu den Themenbereichen. Dabei

wurde das Thema sowohl aus juristischer als auch aus praktischer Sicht beleuchtet. Darüber hinaus präsentierten eine Reihe von Softwareanbietern in Kurzvorträgen ihre aktuellen Überlegungen oder stellten an den diversen Ausstellungsständen ent-



FG-Obmann Dr. Gerold Holzer im Gespräch mit Experten aus dem Kreis der Aussteller.

sprechende Lösungen vor. Vertreten waren Datenschutzexperten wie Courtage Control Consulting, Fabasoft Cloud, SELSA Intelligence, Chegg.net, Together Internet Services oder CCA sowie die Datensicherer artBase, Basic Systems, Proagent Versicherungsservice und Rathberger Software. Ein Highlight war auch die Verlosung wertvoller IT-Preise unter den Besuchern. ■



Fachgruppengeschäftsführer Thomas Wolfmayr und Arbeitskreisleiter Herman Pohn-Mairinger freuen sich über die zahlreichen Besucher.

Niederösterreich

Risikoanalyse für Gewerbekunden

Bereits Ende April lud die Fachgruppe Niederösterreich zu einer ganztägigen Veranstaltung zum Thema „Risikoanalyse und Beratung von Gewerbekunden“. Am 2. September gibt es in der Wirtschaftskammer Niederösterreich in St. Pölten nun eine Neuauflage: Der Schwerpunkt der Schulung liegt auf Praxisbeispielen und anwendbaren Tipps. So sollen Versicherungsmakler fit

werden für die Risikoanalyse sowie die Beratung von Gewerbekunden. Aus den Erkenntnissen der Risikoanalyse kann dann ein Deckungskonzept als Grundlage für Ausschreibungen an die Versicherer erstellt werden. Auch für das Weiterbildungszertifikat des Fachverbandes kann die Veranstaltung mit 80 Credits angerechnet werden.

Als Referent fungiert erneut **Roland Be-**

dernik, Geschäftsführer der LIEMMEC insurance business software solutions gmbH und langjähriger Versicherungsexperte.

Die Kosten betragen 99 Euro und beinhalten neben den Unterlagen auch die Verpflegung. Alle weiteren Informationen unter Tel.: 02742/851-197 29 oder versicherungsmakler@wknoe.at. ■

Landingpage nutzen: versicherungswissen.at

Die neue Plattform des Fachverbandes der Versicherungsmakler – versicherungswissen.at – ist seit einigen Wochen in Betrieb. Die Nutzungszahlen steigen. Auch die Versicherungsmakler selbst sollten im Kundenkontakt auf dieses Portal gezielt hinweisen.

Was bleibt mir in der Pension? Bin ich richtig versichert? Kann ich mir im Ernstfall überhaupt einen Anwalt leisten? Schnelle Antworten auf die wichtigsten Fragen rund um Versicherungen liefert die Webpage versicherungswissen.at.

Die Seite ist besonders übersichtlich und benutzerfreundlich gestaltet. In sechs verschiedenen Kategorien werden die **99 wichtigsten Fragen aus der Versicherungswelt** beantwortet. Außerdem können User eigene Fragestellungen und Themen direkt über die Webpage vorschlagen. Damit geht versicherungswissen.at flexibel auf aktuelle Aspekte ein und kann laufend erweitert werden.

FV-Obmann **Gunther Riedlsperger** ermutigt zur Nutzung: „*versicherungswis-*



sen.at ist die ideale Ergänzung zur persönlichen Beratung durch einen unabhängigen Versicherungsmakler. Denn die Seite liefert unverbindlich und sofort schnelle Antworten auf allgemeine Fragen und Anliegen. Für Detailfragen

oder eine persönliche Risikoberechnung steht zusätzlich eine integrierte Suchfunktion zur Verfügung. Über diese kann mit wenigen Klicks ein passender Versicherungsmakler gefunden und direkt kontaktiert werden.“ ■

Anmeldung

Anmeldungen sind nur bis 4. August 2014 möglich:

T 05/90 900-48 16 | F 05/90 900-11 82 25 | E alpbach@ivo.or.at

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

Zimmerreservierung

Bitte wenden Sie sich direkt an einen der Beherbergungsbetriebe in Alpbach (www.alpbach.at) oder an den Tourismusverband Alpbachtal Seenland.

Tourismusverband Alpbachtal & Tiroler Seenland, Zentrum 1, A-6233 Kramsach

T +43/5337/212 00 | F +43/5337/212 00-100 | E info@alpbachtal.at

Veranstalter

Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten Wirtschaftskammer Österreich

Johannesgasse 2 | 1010 Wien

T 05/90 900-48 16 | F 05/90 900-11 82 25

E ihrversicherungsmakler@wko.at

<http://wko.at/ihrversicherungsmakler>

&

Fachgruppe Tirol der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Wirtschaftskammer Tirol



© Franziska Kafka

Die österreichischen Versicherungsmakler laden zum

9. Alpbacher Expertentreffen

„SCHADENREGULIERUNG – MITEINANDER ODER GEGENEINANDER?“

6236 Alpbach/Tirol, 18.–19. August 2014

Montag, 18. August 2014

Congress Centrum Alpbach/Hayek- und Liechtenstein-Saal

15.00 Uhr: Begrüßung

Mag. Thomas TIEFENBRUNNER, FG-Obmann Tirol

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

15.30 Uhr: VN, Makler und Versicherer – die natürlichen Feinde im Schadenfall

Akad. Vkmf. Gunther RIEDLSPERGER, FV-Obmann

16.15 Uhr: Aktuelle Thesen zur Schadenabwicklung aus Sicht des Versicherungsmaklers

Dr. Gerold HOLZER, FV-Obmann-Stellvertreter

16.45 Uhr: Pause

17.15 Uhr: Versicherungsvertragsstreitigkeiten – Zahlen, Daten und Fakten aus Sicht eines Rechtsschutzversicherers

Mag. Birgit EDER, Schadenleiterin/ARAG Österreich

17.45 Uhr: Im Zweifel Ablehnung? – Zahlen, Daten, Fakten und Gründe zur Deckungsbeurteilung aus

Sicht eines Universalversicherers

Dr. Wolfgang REISINGER

Leiter Spezialeschaden/WIENER STÄDTISCHE Versicherung AG

18.30 Uhr: Ende des ersten Veranstaltungstages

19.30 Uhr: ABENDEMPFANG im Hotel Alpbacherhof

auf Einladung des Fachverbandes Versicherungsmakler und der Fachgruppe Tirol

Dienstag, 19. August 2014

Congress Centrum Alpbach/Hayek- und Liechtenstein-Saal

09.30 Uhr: Deckungsablehnung im Lichte oberstgerichtlicher Rechtsprechung

Dr. Ilse HUBER, Vizepräsidentin des OGH und Vorsitzende des Versicherungssenats

10.00 Uhr: Versicherungsmakler und Rechtsanwalt im Schaden

Dr. Hans-Jörg VOGL, Rechtsanwalt

10.30 Uhr: Pause

10.45 Uhr: Leistungsfall in der Versicherung und die Rolle des Maklers – aus Sicht des Konsumentenschützers

Dr. Georg RATHWALLNER, Leitung Konsumentenschutz/AK OÖ

11.15 Uhr: Lücken und Systemfehler im Rechtsstaat

Dr. Dieter BÖHMDORFER, Bundesminister für Justiz a. D., Rechtsanwalt

anschließend: Podiumsdiskussion

12.45 Uhr: Veranstaltungsende

Moderation: Mag. Dr. Wolfgang Fürweger

„Wir brauchen Handlungsbürger“

Er gehört zu einer seltenen Spezies: Manager aus der Finanzwirtschaft (Vorstandsvorsitzender der Valida AG) im Parlament. Mag. Andreas Zakostelsky, seit Oktober 2013 im Nationalrat, ist unter anderem Vorsitzender des Finanzpolitischen Ausschusses. VM sprach mit ihm über aktuelle Fragen der Vorsorge- und Gesellschaftspolitik.

VM: *Seit einigen Wochen ist für eine wachsende Zahl von Bürgern das individuelle Pensionskonto elektronisch einsehbar. Welche Folgen für die öffentliche Diskussion der Altersvorsorge erwarten Sie von dieser frühzeitigen Informationsmöglichkeit?*

Zakostelsky: Die Transparenz für die Betroffenen ist sehr wichtig, denn ich erwarte, dass das Pensionskonto zu einer verstärkten Bewusstseinsbildung des Einzelnen führen wird. Auch bei Menschen, die sich – vielleicht altersbedingt – noch nicht intensiv mit dem Thema beschäftigt haben, wird wohl eine Sensibilisierung eintreten.

Gilt das auch für die Politik bzw. für die politische Diskussion?

Ja, ich erhoffe mir mit dieser Informationsmöglichkeit auch einen Schub für mehr Offenheit in der politischen Diskussion zum Thema Altersvorsorge. Die derzeit da und dort perfekt geübte Beschwichtigungspolitik rund um die künftige Finan-

zierbarkeit des Umlageverfahrens ohne Reformschritte grenzt gelegentlich an Scharlatanerie. Es ist hoch an der Zeit, sich endlich mit allen drei Säulen der Altersvorsorge, also auch der betrieblichen und der individuellen in Eigenverantwortung, politisch intensiv auseinanderzusetzen. Da sind schon einige Jahre versäumt worden.

Und wieder gibt es Kontroversen rund um das im Koalitionsabkommen vereinbarte Pensionsmonitoring. Hat die Politik den Ernst der Lage noch nicht erkannt?

Es ist eine der Aufgaben, die ich prioritär vorgenommen habe: Das Monitoring muss sein, auch wenn derzeit die Skalierung noch unklar ist. Wir haben ja übrigens auf Koalitionsebene einvernehmlich beschlossen, auch die 2. und die 3. Säule der Eigenvorsorge in die strategischen Überlegungen, die aus dem Monitoring resultieren werden, einzubeziehen.

Welchen Flankenschutz seitens der Finanzwirtschaft bzw. der Finanzdienstleister erwarten Sie sich?

Wichtig ist die Eigeninitiative der Bürger, und diese wird das bereits erwähnte Pensionskonto sicher beflügeln. Österreich braucht in der jetzigen Situation statt der Wutbürger eben die Handlungsbürger, die Verantwortung zu übernehmen bereit sind. Alle Anbieter von Produkten und Konzepten müssen sehr verantwortungsvoll agieren, denn es geht um eine entscheidende gesellschaftspolitische Aufgabe, nämlich die Vermeidung von Altersarmut und die Sicherung des Lebensstandards auch im Ruhestand oder im Falle der Pflegebedürftigkeit. Die Finanzwirtschaft sollte nur Produkte anbieten, die der Kunde auch verstehen kann, und die Anbieter sollten es

vermeiden, gegeneinander in den Wettbewerbsclinch zu gehen.

Gegenwärtig gibt es als Folge der anhaltenden Niedrigzinspolitik eine veritable Diskussion rund um Glanz und Elend der Lebensversicherung. Sind deren Tage gezählt?

Nein, die Lebensversicherung wird auch in Zukunft ihre Bedeutung haben. Sie wird als Baustein in einem System der kollektiven und individuellen Vorsorge für das Alter eine Rolle spielen. Die lebenslang garantierte Versicherungsleistung ist für viele Menschen ein überzeugendes Argument.

In der öffentlichen und veröffentlichten Meinung kommt auch die prämiengeforderte Zukunftsvorsorge nicht gut weg. Viele sehen darin ein gescheitertes Konzept.

Was es ganz und gar nicht ist. Die PZV hat weiterhin ihre Bedeutung, es hat keinen Kapitalverlust gegeben, und sie bleibt für derzeit immerhin 1,7 Millionen Österreicher ein steuerlich sehr attraktives Ansparinstrument.

Die Finanzkrise hat dem jungen Produkt die Performance aber im ersten Jahrzehnt des Bestehens ordentlich verhaselt. Hätte es auch die Möglichkeit einer Variante ohne Kapitalgarantie gegeben, dann sähe die Lage angesichts der jüngsten Börsenentwicklungen schon wieder rosiger aus?

Da sind wir bei einem Grundsatzthema. Der Staat ist – wie beispielsweise dieses Produkt zeigt – übervorsichtig, und der Bürger wird bevormundet, weil man unterstellt, er könne nicht eigenverantwortlich in Alternativen denken. Es war damals eine Variante ohne Kapitalgarantie politisch



Zakostelsky: „Der Staat sollte Alternativen schaffen und nicht zwangsbeglücken.“

einfach nicht durchsetzbar, obwohl viele Experten meinten, man sollte dem Bürger eine Optionsmöglichkeit geben. Das ist ein Beispiel für die vorherrschende Grundeinstellung: Nur der Gesetzgeber weiß, was zum Wohle der Bürger ist. Es kommt dann zur Zwangsbeglückung, die Eigenverantwortlichkeit der Menschen, die durchaus bereit sind, Verantwortung für sich selbst zu übernehmen, wird ausgeschaltet. Meiner Meinung nach sollte der Staat Alternativen schaffen und dem mündigen Bürger – auf den er sich ja sonst auch immer wieder politisch beruft – die Entscheidungen überlassen.

Im Moment gibt es heftige Wettbewerbschirmützel zwischen den Pensionskassen und den Versicherungen, die Modelle der betrieblichen Kollektivversicherung auf Garantiebasis abstellen und den Anwartschaftsbesitzern raten, aus den Pensionskassen überzutreten.

Mit dieser Auseinandersetzung kommen wir nicht weiter. Immerhin sind in den Pensionskassen Österreichs insgesamt schon fast 18 Milliarden Euro veranlagt. Mein Credo ist ein anderes: Wir müssen hierzulande überhaupt erst mehr Bewusstsein für die Bedeutung der 2. Säule, also die betriebliche Pensionsvorsorge, schaffen. Dabei sind die KMU ein wichtiger Adressatenkreis. Ich mache die Erfahrung, dass man sich mit dieser Frage in sehr vielen Betrieben überhaupt noch nicht beschäftigt hat. Dabei gibt es für die Arbeitgeber durchaus attraktive Rahmenbedingungen. Die betrieblichen Beiträge sind steuerlich absetzbar, und man kann sie darüber hinaus auch als Erfolgsbeteiligung für Mitarbeiter einsetzen. Viele Unternehmensverantwortliche halten jedoch die betriebliche Pensionsvorsorge für komplex und administrativ aufwendig. Hier wird eine Informationsoffensive notwendig sein.

Gibt es auch bei den Mitarbeiterpensionskassen reformatorischen Handlungsbedarf?

Dort sind mittlerweile rund 6 Milliarden Euro angelegt. Um die Performance bei

der sogenannten Abfertigung Neu zu verbessern, sollte man die Liegedauer von derzeit 3 auf mindestens 5, besser auf 10 Jahre verlängern.

Stichwort Reformen: Alle mahnen sie mit wachsender Ungeduld an, nur wenige werden konkret angegangen – wie steht es etwa um die Steuerreform?

Lassen Sie es mich bewusst überspitzt formulieren: Am besten wäre ein Konklave bei Brot und Wasser, und dabei sollte man frei von Tabus, Dogmen und den bekannten politischen Reflexen eine Reform entwickeln. Ich bin ja selbst Mitglied der Steuerreformkommission, ich werde mich dahingehend sehr bemühen. Natürlich gilt das auch für andere Strukturformen. Österreich jammert derzeit zwar auf einem hohen Niveau, aber auf vielen Gebieten ist der Reformbedarf unverkennbar. Es kann nicht immer nur um Brot und Spiele gehen.

Noch eine für die Versicherungsmakler wichtige standespolitische Frage: Wie wird sich Österreich im Rat zum Thema „Versicherungsvermittlerrichtlinie der EU“ (IMD II) in den kommenden Monaten verhalten? Gibt es da schon eine akkordierte Position?

Von Seiten des Europäischen Parlaments wurde gefordert, die Richtlinie um ein eigenes Kapitel zu Versicherungsanlagensprodukten zu ergänzen, um ein höheres Verbraucherschutzniveau zu erreichen. Zahlreiche Organisationen, unter anderem der VVO, haben sich für die Beibehaltung bewährter Vertriebssysteme ausgesprochen und sind gegen eine verpflichtende Offenlegung aufgetreten. Bei der Ausarbeitung der geplanten Richtlinie sollte meiner Meinung nach auf jeden Fall darauf geachtet werden, dass die Nahversorgung mit Versicherungsanlagensprodukten weiterhin möglich ist. Eine finale Einigung über die IMD II vor Ende 2014 erscheint mir unwahrscheinlich. Die italienische Ratspräsidentschaft plant, bis Herbst eine Einigung im Rat zu erreichen. Danach starten dann die Tri-logverhandlungen. ■



Mit einem D.A.S. Rechtsschutz können sich Unternehmer gegen mühsame Rechtskonflikte rund um ihren Fuhrpark und Firmenfahrzeuge umfassend absichern.

BEIM FUHRPARKMANAGEMENT AUF DER SICHEREN SEITE

Auf dem Weg zu einem Meeting wird Ihr Kunde bei einem Verkehrsunfall verletzt. Der Unfallgegner: ein betrunkenen Autofahrer. Sowohl Sachschaden als auch Schmerzensgeldanspruch werden von der Haftpflichtversicherung anerkannt, der Verdienstentgang während der sechswöchigen Arbeitsunfähigkeit jedoch nur zu einem viel zu kleinen Ausmaß. Das muss sich Ihr Kunde nicht gefallen lassen.

Mit dem D.A.S. Fuhrpark-Rechtsschutz sind Unternehmer bei Rechtskonflikten rund um Firmenflotte und -fahrzeuge umfassend abgesichert. Das Leistungspaket beinhaltet:

- Versicherungsschutz für Streitigkeiten mit Haftpflicht-, Kasko- und anderen Versicherungen fürs Auto
- Ausfallsversicherung für gerichtlich bestimmte Ansprüche aus Körperschäden, wenn diese beim Gegner uneinbringlich sind
- Rechtliche Unterstützung bei Streitigkeiten aus Fahrzeug-Verträgen
- 24-Stunden-Notruf für Hilfe rund um die Uhr – auch bei Unfällen im Ausland
- Telefonische Rechtsauskunft und das spezialisierte RechtsService Ausland für die rasche Klärung rechtlicher Fragen



Ihr

Karl Süschetz

Leiter der Vertriebsregion
Wien & NÖ-Süd

D.A.S. Partnervertrieb





GF-Haftung als Falle?

Das Management besteht überwiegend aus Nichtjuristen – und das ist gut so, denn betriebswirtschaftliche Entscheidungen brauchen vor allem ökonomische Expertise und betriebswirtschaftliches Fingerspitzengefühl. Dennoch ist der Handlungsrahmen von Führungskräften durch das Recht begrenzt – und auch das ist gut so, denn sonst könnte rechtlich verpöntes Verhalten zu wirtschaftlichem Erfolg führen.

Vergleichen lässt sich die Wirtschaft in diesem Zusammenhang mit einem Fußballspiel: Ohne Regeln und ohne Schiedsrichter wäre ein Match, das diesen Namen auch verdient, nur schwer vorstellbar: Es würde nämlich nicht zwingend die spielerisch bessere (oder glücklichere), sondern regelmäßig die brutālere Mannschaft gewinnen. Erst die Regeln machen das Spiel. Die Fußballspieler müssen – ebenso wie „Marktspieler“ in der Wirtschaft – ihrerseits nicht hundertprozentige Regelexperten sein. Diese Kompetenz haben beim Fußball die Schiedsrichter, in der Wirtschaft die Unternehmensjuristen. Aber: Sie sollten zumindest die wesentlichen Regeln so verinnerlicht haben, dass sie in ihrer Spiel- bzw. Geschäftspraxis mit diesen nicht in Konflikt geraten.

Überblick ist wichtig

In der Praxis geht es daher oft weniger um Detailwissen, sondern vielmehr darum zu wissen, wann professionelle Hilfe nötig ist: Dem Management muss klar sein, in welchem Falle eine professionelle Rechtsberatung zu konsultieren ist bzw. die Problemstellung durchaus auch intern abzuklären wäre. Oft gehen auch Zeit und Geld damit verloren, dem Anwalt die falschen Fragen zu stellen und sich der richtigen, wirklich relevanten Fragen nicht bewusst zu sein. Manchmal fehlt der Geschäftsführung – mangels Vergleichsmöglichkeit – das Wissen, wie man für sein Unternehmen möglichst kostenschonend mit Anwalts honoraren, Rahmenverträgen oder Stundensätzen umgeht.

Trend zur Haftung

Die jüngere Vergangenheit zeigt den Trend, die Organmitglieder von Kapitalgesellschaften persönlich für Fehlentwicklungen verantwortlich zu machen und sie für Schäden der Gesellschaft, der Gesellschafter oder auch gesellschaftsfremder Dritter in Anspruch zu nehmen. Diese Vermehrung von Schadenersatzforderungen ging zudem nicht selten mit strafrechtlich relevanten Beschuldigungen und bisweilen strafgerichtlicher Verfolgung (insbesondere wegen Untreue oder Betrug) einher. Selbst wenn derartige Vorstöße zur Haftbarmachung von Organmitgliedern nicht immer von „Erfolg“ gekrönt sind, besteht doch das ernstzunehmende Risiko, sich als Geschäftsführer oder Vorstandsmitglied früher oder später einer Ersatzforderung ausgesetzt zu sehen. Neben der Möglichkeit einer Haftung gegenüber der Kapitalgesellschaft können Organmitglieder – wie eine Vielzahl straf-, zivil-, insolvenz-, steuer-, sozialversicherungs- und sonstiger verwaltungsrechtlicher Bestimmungen zeigt – auch anderen Personen gegenüber haftbar werden.

Besonders gefährlich wird es dann, wenn sich die Gesellschaft in der Krise befindet und somit Gläubigerforderungen nicht mehr befriedigt werden können, da hier allenfalls vereinbarte Haftungsbefreiungen teilweise nicht mehr wirken. Bei hohen Schadenersatzsummen kann eine persönliche Haftung bisweilen direkt in die private Insolvenz führen.

Für den Geschäftsführer oder das Vorstandsmitglied sind daher nicht nur eine genaue Kenntnis seiner Rechte und Pflichten, sondern auch ein Verständnis der Wirkungsweise und Grenzen möglicher Haftungsvermeidungsstrategien unerlässlich.

Die richtige Einstufung

Doch: Immer gleich einen Anwalt konsultieren? Meist sind vom Management Entscheidungen zu fällen, zu denen nicht *ad hoc* und vor allem nicht jedes Mal eine Expertise eingeholt werden kann – etwa wie auf eine Weisung der Gesellschafter zu reagieren ist, was betriebswirtschaftlich unvernünftig ist oder gar gegen das Strafrecht verstößt, oder wenn sich Aufsichtsrat und Generalversammlung nicht einig sind. Unklar ist auch, was genau zu tun ist, wenn sich die Gesellschaft in der Krise bzw. Insolvenzzreife befindet. Tut der Geschäftsführer rechtlich Falsches, das betriebswirtschaftlich im Einzelfall sogar vernünftig erscheinen mag, öffnet sich meist eine Haftungsfall.

Eine Möglichkeit zur Absicherung besteht neuerdings mit der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung – D&O (Directors & Officers)-Versicherung, welche die Gesellschaft für Führungskräfte abschließt. So besteht hier eine Deckung bei Sorgfaltspflichtverletzungen ohne Vorsatz.

Von Prof. Thomas Ratka



Thomas Ratka:
„Überblick behalten.“

INFO

Thomas Ratka ist Professor für Europa- und Medizinrecht und Vizedekan an der Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung der Donau-Universität Krems; er leitet das Department für Wirtschaftsrecht und Europäische Integration. Dort kann man sowohl ein „Master of Legal Studies“-Programm für das gesamte Versicherungsrecht als auch eine Ausbildung zum/r Akademischen Versicherungsmakler/in absolvieren. <http://www.donau-uni.ac.at/de/studium/versicherungsmis/index.php>

„Für Garantiebewusste“

Der Umstieg für Arbeitnehmer über 55 von der Pensionskasse in die betriebliche Garantiepension ist per Frist 31. Oktober 2014 auch heuer wieder möglich. Der Versicherungsverband hat die Lage analysiert: Die Verbreitung der betrieblichen Kollektivversicherung ist in Wien am höchsten.

Sämtliche Studien zeigen, dass in Österreich Sicherheit und Garantie als wichtigste Kriterien gelten, wenn es um die Altersvorsorge geht. Die Mehrheit weist diesen beiden Faktoren mehr Bedeutung zu als hohen Renditen“, betont **DI Manfred Rapf, Vorsitzender der Sektion Lebensversicherung im Österreichischen Versicherungsverband VVO**. Das seien genau die Merkmale, die die betriebliche Kollektivversicherung (BKV) im Unterschied zum Pensionskassenmodell auszeichnen. Die BKV wurde 2005 als Garantieprodukt der Lebensversicherung gesetzlich verankert und bietet den Begünstigten im Vergleich zur Pensionskassenlösung eine von Beginn an klar kalkulierbare und **verlässliche, lebenslange Rente mit Garantiezins**, die von Schwankungen auf dem Kapitalmarkt und demografischen Entwicklungen nicht beeinflusst wird.

Umstieg auf Garantie

Die betriebliche Kollektivversicherung ist in Österreich allerdings **noch viel zu wenig bekannt**. In deren Genuss kommen derzeit erst rund 22.200 Beschäftigte, während rund 762.000 in ein Pensionskassenmodell eingebunden sind. Um eine individuelle Wahl- und Wechselmöglichkeit zu schaffen, hat der Gesetzgeber im Vorjahr eine Novelle **zum Pensionskassen- und Betriebspensionsgesetz** erlassen. Arbeitnehmer können ab dem vollendeten 55. Lebensjahr jeweils jährlich, spätestens aber zum Pensionsantritt von der Pensionskasse auf die betriebliche Kollektivversicherung umsteigen. Der Übertrittswunsch ist bis 31. Oktober 2014 dem Arbeitgeber bekannt zu geben, damit der Wechsel mit 1. Jänner 2015 erfolgen kann. Einzige Voraussetzung dafür ist,

dass der Arbeitgeber eine entsprechende arbeitsrechtliche Grundlage (Betriebsvereinbarung) geschaffen und einen **BKV-Vertrag abgeschlossen** hat.

Aktuell haben bereits rund 1.800 Betriebe in Österreich **zugunsten ihrer Mitarbeiter einen BKV-Vertrag mit einer Versicherung abgeschlossen**. Die Verbreitung nach Bundesländern ist dabei allerdings sehr unterschiedlich. Rund 40% der Verträge entfallen auf Wien.

Vorteile der BKV

Im Gegensatz zum Pensionskassenmodell wird bereits bei Vertragsabschluss die Pensionshöhe garantiert. Einmal zugeleitete Gewinne in der Ansparphase **können nicht mehr gekürzt werden oder verlorengehen**. Das bedeutet, Erträge werden von der Versicherung schon während der Ansparphase laufend den Begünstigten gutgeschrieben und erhöhen die garantierte Pension. Beiträge sind in der BKV für den Mitarbeiter sofort unverfallbar und können **in Form des so genannten „Rucksackprinzips“** auf einen neuen Arbeitgeber übertragen werden. Für die Berechnung der künftigen Pension kommen bei der BKV die bei Vertragsabschluss geltenden Rententafeln zur Anwendung und diese ändern sich über die gesamte Laufzeit nicht mehr. Vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung trägt damit das Risiko der steigenden Lebenserwartung die Versicherung. Für den Unternehmer sind Prämienzahlungen nicht nur von Sozialabgaben und sonstigen Lohnnebenkosten befreit, sondern auch als Betriebsausgabe absetzbar.

Im 1. Quartal 2014 verzeichnete die betriebliche Kollektivversicherung im Vergleich zum Vorquartal einen Zuwachs von 17,6% auf 756,5 Mio. Euro, während die



Manfred Rapf: „Betriebliche Garantiepension ist Systemalternative.“

Pensionskassen im gleichen Zeitraum nur um 2,1% zulegten.

„Unternehmen, die für ihre Mitarbeiter die entsprechenden Rahmenbedingungen schaffen, damit diese die vom Gesetzgeber geschaffene Wahl- und Umstiegsmöglichkeit auch wirklich nutzen können, zeichnen sich im Sinne der Fürsorgepflicht als besonders verantwortungsbewusste Arbeitgeber aus. Die betriebliche Kollektivversicherung ist als **betriebliche Garantiepension eine entsprechende Systemalternative**, wenn es um Sicherheit im Zusammenhang mit Vorsorge geht“ betont **Rapf**. ■

Solvency II: UNIQA gerüstet

Als erste österreichische Versicherungsgruppe veröffentlicht die UNIQA Group den Bericht zur ökonomischen Solvenz-Ausstattung (ECR-Bericht) mit den Kennzahlen des ökonomischen Kapitalmodells. Das seitens der Gruppe entwickelte individuelle Modell übertrifft die Vorgaben von Solvency II, die ab 2016 gültig sein werden.

Die ökonomische Kapitalquote der UNIQA Group, Gradmesser für die Kapitalisierung, lag per Ende 2013 bei 161 Prozent und damit – gemäß den Zielvorgaben des Unternehmens – auf solidem Niveau. Die ökonomische Kapitalquote ergibt sich aus dem Verhältnis der ökonomischen Eigenmittel (4.442 Mio. Euro) und dem ökonomischen Eigenmittelerfordernis (2.762 Mio. Euro) nach dem internen Kapitalansatz. Im ökonomischen Eigenkapital werden Tier-1-Kapital (Kernkapital) und Tier-2-Kapital (Ergänzungskapital) zusammengefasst. Der dementsprechende Eigenmittelbedarf wiederum beziffert den **theoretischen Bedarf an Eigenmitteln im Fall eines extremen Stressszenarios**. Dazu Chief Risk Officer Kurt Svoboda: „UNIQA ist damit auf Solvency II und alle Rahmenbedingungen schon heute sehr gut vorbereitet. Unsere Kapitalquote befindet sich im optimalen Zielbereich, weil wir Stressszenarien abfedern können und auch unsere Kapitalkosten verdienen. Wir sind mit diesen Ergebnissen auf einem guten Weg, um neben den regulatorischen Anforderungen auch die **Anforderungen von Standard & Poor's für ein Zielrating ‚A bis AA‘ zu erfüllen.**“

Die UNIQA habe schon vor längerer Zeit begonnen, Staatsanleihen als nicht risikolos einzustufen, und sichere diese auch im **internen ECR -Modell mit Kapital entsprechend ab**, so Svoboda. „Damit sind wir strenger, als es im Standardmodell der europäischen Aufsichtsbehörde EIOPA vorgesehen ist. Das drückt natürlich unsere Kapitalquote ein wenig nach unten, es entspricht aber – durch aktuelle Wirtschaftsmeldungen bestätigt – viel besser der realen Risikosituation.“

„2.0-Strategie“ reduziert Marktrisiko

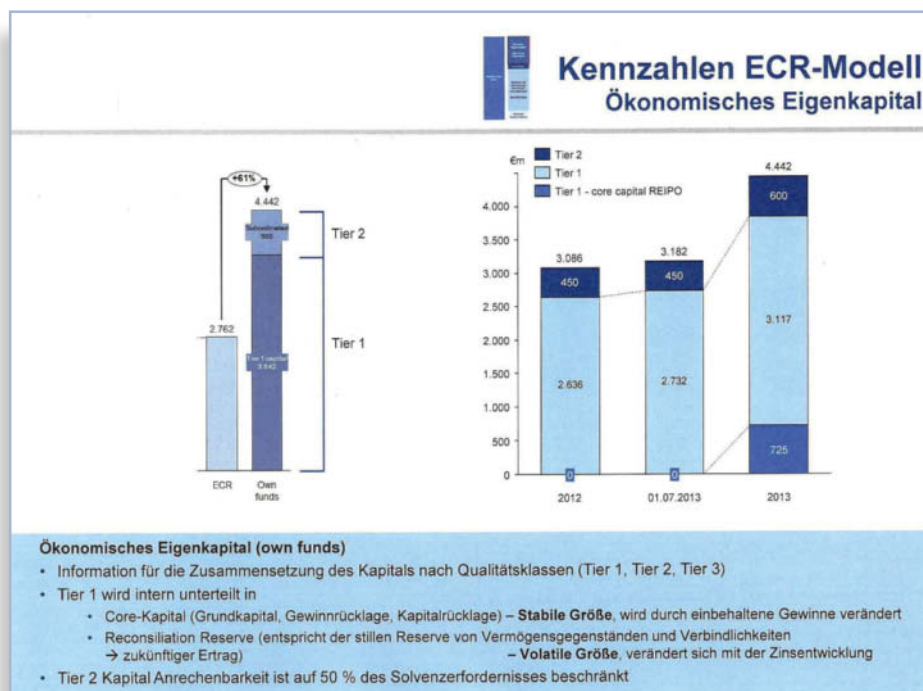
2008 hat UNIQA mit den ersten (nicht veröffentlichten) Gruppenrechnungen zum Standardabsatz begonnen. Intensiv mit den neuen Erfordernissen beschäftigt sich die Unternehmensgruppe seit 2011, so Thomas Dockal, Head of Group Risk Management. UNIQA hat im Rahmen ihres **langfristigen Strategieprogramms UNIQA 2.0** bereits eine Vielzahl an Schritten vorgenommen, die sich an den ab 2016 geltenden strengeren Kapitalregeln orientieren. Das gruppeneigene Solvenzmodell ist deutlich individualisiert und wesentlich strenger ausgerichtet als die EU-Vorgaben. Der Berechnungsprozess ist sehr aufwendig, rund 70 Akteure und Risikomanager sind damit befasst. So hat UNIQA in den letzten Jahren unter anderem ein **nachhaltiges Asset Liability Management** verstärkt und damit das Marktrisiko – vor allem auch das Zinsrisiko – deutlich verringert.

Solvency II als Herausforderung

Mit Solvency II kommen nicht nur strengere Kapitalvorschriften auf die europäische Versicherungsbranche zu. Zusätzlich müssen die Versicherer **unter anderem komplexe Kalkulationsmethoden** zur Quantifizierung des gehaltenen Risikos einsetzen, spezifische Investmentregeln befolgen, die Governance auf das Regelwerk ausrichten und auch umfassenden **Dokumentations- und Veröffentlichungspflichten nachkommen**.

Svoboda: „Neben der Entwicklung unseres Economic-Capital-Modells und unseren Risikosteuerungsmaßnahmen haben wir auch einen großen Teil der zusätzlichen Anforderungen – vor allem im Governance-Bereich – bereits umgesetzt.“

B & W Deloitte GmbH hat eine unabhängige Prüfung der **Own Funds and Economic Capital Requirements** vorgenommen. ■



Griesmayr: „Kundennutzen eindrucksvoll bestätigt“

Die Gesellschaft für Verbraucherstudien (ÖGVS) hat vor Kurzem ihre Studie „Kfz-Versicherer Österreich 2014“ veröffentlicht. Für die VAV Grund zu ungetrübter Freude: Mit einer Zielerreichung von 88 Prozent liegt der Maklerversicherer an der Spitze. VAV-Vorstandsdirektor Dr. Norbert Griesmayr meint, dass das auch die Versicherungsmakler freuen wird.

Dass wir bei dieser Studie als Testsieger hervorgegangen sind, ist ein neuerlicher Beweis für unsere bedingungslose Kundenorientierung. Der Kundennutzen steht bei uns im Mittelpunkt, die strategische Hinwendung zum Kunden macht sich bezahlt“, freut sich **Dr. Norbert Griesmayr** über den VAV-Testsieg bei der jüngsten ÖGVS-Studie. Die VAV arbeite ganz überwiegend mit Maklern zusammen, verzichte auf einen teuren Außendienst, habe einen sehr transparenten Webauftritt, und das werde offensichtlich honoriert.

Insgesamt wurden **bei der Studie 16 Kfz-Versicherer in Österreich** getestet. Hauptkriterien waren die Tarife (Tarifleistungen und Vertragsbedingungen), die Frage der Transparenz und des Kundenkomforts (sind Vertragsbedingungen klar ersichtlich?) sowie der Kundendienst der einzelnen Gesellschaften. Dabei ging es um die Frage, ob die Testkunden freundlich und zuvorkommend behandelt und umfassend sowie kompetent beraten werden. Der Tarif ging mit 60 Prozent, Transparenz und Komfort mit 20 und der Kundendienst ebenfalls mit 20 Prozent in die Gewichtung ein.

Generell zum **Kfz-Geschäft meint der VAV-Vorstandschef**, dass sich die pointierte Risikodifferenzierung und auch die Zielgruppendifferenzierung seiner Gesellschaft bestens bewährt haben. „Wir haben mit der Risikoselektion beste Erfahrungen gemacht, und unser Fokus auf Mitarbeiter des öffentlichen Dienstes im weiteren Sinne des Begriffs hat sich ebenfalls bestens bewährt“, betont der VAV-Chef.

Die **kompromisslose Ausrichtung auf Versicherungsmakler** mache es nicht not-

wendig das „Cross-Selling“ zu forcieren, sondern ermögliche es bei professioneller Risikokonzentration, ein ertragreicher Versicherer zu sein. Der Testsieg bei der ÖGVS-Studie wird auch Gegenstand des Marketings sein. „Wir werden das einschlägige Gütesiegel auf alle Kuverts drucken, um auch nach außen hin zu signalisieren, dass wir es mit der Kundenorientierung sehr ernst nehmen.“

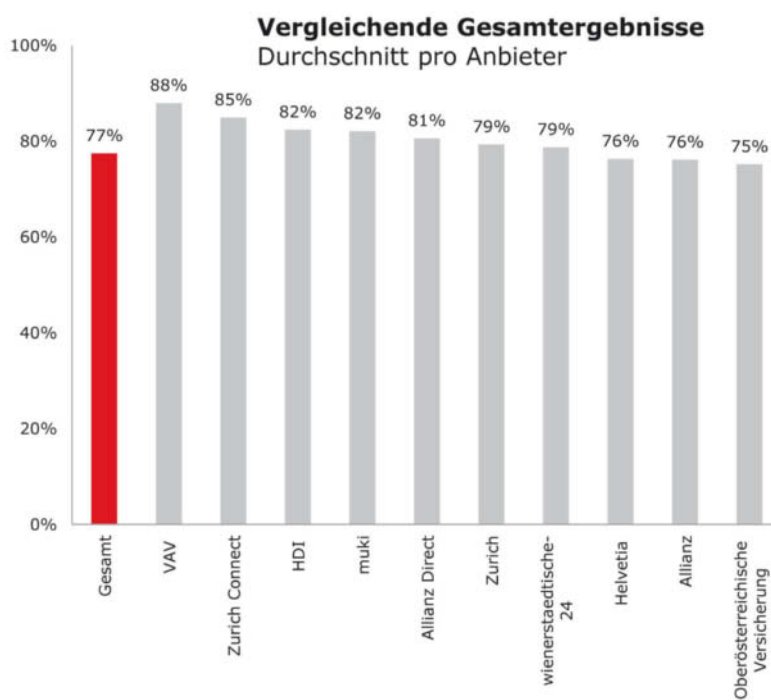
Die VAV konnte ihr Prämienvolumen im Kfz-Bereich im Vorjahr um 4 Prozent steigern. Das lag über den Marktergebnissen insgesamt. Für das laufende Geschäftsjahr rechnet die VAV mit einem Prämienwachstum **in der Bandbreite von 2 bis 3 Prozent**. Der Markt ist durchaus herausfordernd: In den Ballungszentren ist eine deutliche Zurückhaltung beim Neuwagenkauf feststellbar,



Norbert Griesmayr: „Der Kundenkomfort steht im Fokus.“

aber auch die Zulassung von Gebrauchtwagen gehe in den ersten Monaten dieses Jahres zurück. **Die Kasko-Anbindung bei der VAV liegt bei gut 50 Prozent**, was offensichtlich mit der risikobewussten Klientel aus dem Bereich des öffentlichen Dienstes zusammenhängt. ■

Gesamtwertung: VAV ist Gesamtsieger der Studie



„Wir stehen für hochwertiges Financial Planning“

Seit gut einem Jahr agiert SwissLife Select in Österreich auf neuer Basis. Der AWD-Nachfolger bringt das Allfinanz-Konzept zurück. Im VM-Interview skizziert der neue Geschäftsführer Christoph Obererlacher das strategische Konzept. Auch Makler spielen dabei eine Rolle.

Wir konzentrieren uns in Österreich auf hochwertiges **Financial Planning, also auf das maßgeschneiderte Finden von lebenslangen Lösungen** im Bereich der Veranlagung und der Risikoabdeckung“, betont Obererlacher den strategischen Ansatz von SwissLife Select. Das Unternehmen, eine Tochtergesellschaft des **helvetischen Versicherers SwissLife**, versteht sich durchaus als Promoter der Allfinanz-Konzeption. Rund 350 gewerbliche Vermögensberater, darunter die Hälfte mit der Gewerbeberechtigung eines Versicherungsmaklers ausgestattet, sind derzeit in Österreich aktiv. Die **massiv veränderten Anforderungen der Märkte erfordern neue Konzepte für den Kunden. SwissLife Select versteht sich, so Geschäftsführer Obererlacher, als neu-**

traler Berater, der sich dem Grundsatz „best-select“ verpflichtet fühlt. Das Beraterteam habe sich in den vergangenen Jahren kontinuierlich weiterentwickelt und ist mit den Qualitätsanforderungen bestens vertraut.

„Bei der Produktauswahl setzen wir unser Know-how dahingehend ein, dass wir aus einer Palette von Spitzenprodukten die individuell passende Lösung finden und einer anspruchsvollen Klientel vorschlagen“, so das neue Credo. Zu den wichtigsten Bereichen der Beratungstätigkeit von SwissLife Select zählen nach Angaben des Geschäftsführers das Versichern,

das Veranlagen, das Vorsorgen und das Finanzieren. Man könne derzeit im Versicherungsbereich aus einer Produktpalette von insgesamt 24 Versicherungsgesellschaften auswählen. Dabei spiele das Mutterhaus keineswegs eine dominierende Rolle, die Auswahlkriterien seien neutral definiert. Es ist Politik des Hauses, dass innerhalb jeder Versicherungssparte mindestens 3 hochqualitative Produkte zur Auswahl stehen. Dabei zählt die **Altersvorsorge zu den Kernkompetenzen des Angebots.** Das neue Pensionskonto, also die elektronische Einsichtsmöglichkeit in die zu erwartende Pensionsleistung im staatlichen Umlageverfahren, beschäftigt SwissLife Select bereits seit mehreren Jahren. Alle Berater seien sogenannte Registration Officers, die dem Versicherten zur Seite stehen, wenn dieser via Bürgerkarte Einblick in das Konto der PVA nimmt.

Obererlacher sieht eine der Hauptaufgaben der Versicherungswirtschaft in diesem Zusammenhang darin, Informationsdefizite zu beseitigen und den Kunden maßgeschneiderte Lösungen **für die Abdeckung der jeweils zu erwartenden Pensionslücke anzubieten.** Darüber hinaus sei es sein Bestreben, biometrische Risiken unterschiedlicher Art in den Lebensplan der Interessierten einzubauen. Die Absicherung für Unfall, Berufsunfähigkeit, aber auch für Pflege im Alter sei ein Thema von wachsender Brisanz, zumal etwa die Berufsunfähigkeit im ASVG nur mehr sehr fragmentarisch abgesichert ist. Von den in der Vergangenheit häufig kritisierten Merkmalen eines Strukturvertriebs hat sich SwissLife Select längst verabschiedet. Mehr als 90 Prozent des Beraterteams sind gewerbliche Vermö-

gensberater, rund 10 Prozent akademische Finanzdienstleister.

Zur aktuellen Diskussion über eine neue Versicherungsvermittlerrichtlinie der EU meint Obererlacher, die Kunden hätten durchaus Vertrauen in die **sogenannte mitteleuropäische Vertriebskultur.** Er ortet „kein gesteigertes Interesse der Klientel an den Vertriebskosten“, sondern an „professioneller Problemlösung“. Qualität sei das Gebot der Stunde. Der von der Finanzkrise der 2008/2009 ohne Zweifel spürbar verunsicherte Kunde lege besonderen Wert auf eine profunde Versicherungs- und Finanzdienstleistung, die Qualität der angebotenen Produkte, die Transparenz der Offerte und auf hochqualitativen begleitenden Service.

Bei SwissLife Select sieht man durchaus **eine Zukunft für die fondsgebundene Lebensversicherung,** doch „vernünftige Fonds sind dafür die Voraussetzung“. Einer der Schwerpunkte im Vertrieb sei durchaus auch die Berufsunfähigkeitsversicherung, wo man in Österreich noch ein riesiges Potenzial ortet.

SwissLife Select ist österreichweit mit 5 Direktionen und insgesamt 30 Führungskräften organisiert, man sucht weiterhin qualitative Berater. Deren Aus- und Weiterbildung ist einer der wichtigsten strategischen Ansatzpunkte. „Wir wollen das Berufsbild in Österreich prägen und qualitative Marktstandards setzen“, unterstreicht Obererlacher, der Wert auf die Feststellung legt, dass sich die Vertriebsstruktur grundlegend in Richtung „Best Advice“ verändert habe.

Swiss Life zählt mehr als 4 Millionen Kunden im Privat- und Firmenkundenbereich in allen internationalen Märkten. ■



Christoph Obererlacher:
„Altersvorsorge zählt zu unseren Kernkompetenzen.“

AUSGEZEICHNET: DIE BESTE KFZ-VERSICHERUNG*

***LAUT ÖGVS 05/2014**



Test
KFZ-Versicherer

TESTSIEGER

Test 05/2014, 16 Anbieter
im Test: Tarife & Servicequalität



Best Advice für Ihre Kunden: Die VAV überzeugt mit bestem Tarif, Transparenz und Komfort sowie Kundendienst. Wechseln Sie zur VAV und kassieren Sie dabei die Bonus-Provision für viele ausgewählte TOPTYP-Modelle.

Alle Informationen auf www.VAVPRO.at oder bei Ihrem Service Team.

*Das Wochenmagazin FORMAT und die ÖGVS (Gesellschaft für Verbraucherstudien) weisen in einem unabhängigen Test im Mai 2014 die VAV als beste KFZ-Versicherung Österreichs aus!

EINFACH BESSER FAHREN.

VAV ///
VERSICHERUNGEN

Über den Erwartungen

Die ARAG Österreich darf sich über ein unerwartet gutes Ergebnis 2013 freuen. So stiegen die Prämien trotz deutlich strafferer Zeichnungspolitik um 0,6 Prozent auf 58,1 Millionen Euro.

Auch die **Kostenentwicklung** verlief bei ARAG Österreich sehr positiv, die 2012 implementierten Maßnahmen zeigten entsprechende Wirkung. Erstmals seit 2007 erwartet der Rechtsschutzversicherer für 2014 eine Combined Ratio von knapp unter 100 Prozent, per Ende 2013 lag sie noch bei 106,9 Prozent. Damit wäre der technische Turnaround deutlich früher als geplant realisiert.

Als Spezialversicherer setzt die ARAG auf ihre große **juristische Kompetenz**: „Mittlerweile werden zehn Prozent unserer Schadenfälle außergerichtlich durch unsere hoch qualifizierten Inhouse-Juristen erfolgreich abgeschlossen, vor allem bei kleineren Streitwerten. Schnell und stressfrei für den Kunden“, so der Hauptbevollmächtigte **Dr. Matthias Effinger**. „Zukünftig werden wir in

Österreich unsere vertrieblichen Akzente deutlich verstärken.“ Eine positive Bilanz zog auch die deutsche Konzernmutter. Das Unternehmen erzielte im Geschäftsjahr 2013 Prämieinnahmen in Höhe von 1,53 Milliarden Euro, ein Plus von 1,4 Prozent. Beim Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit lag der ARAG-Konzern nach der Vorjahresrekordmarke von 92 Millionen Euro bei 76,1 Millionen Euro.

Zwar stieg die Schadenquote von 59,7 Prozent auf 61,7 Prozent, durch eine Absenkung der Kostenquote von 33,8 auf 32 Prozent konnte die **Mehrbelastung im Schadenaufwand** aber aufgefangen werden. Die Combined Ratio legte leicht zu, die Beitragseinnahmen im Rechtsschutzgeschäft stiegen hingegen auf 746,9 Millionen Euro. Für 2014 erwartet



Matthias Effinger: „Den Turnaround rascher geschafft.“

der Konzern ein Plus von 3 Prozent bei weiterhin guter Ertragslage. ■

Allianz punktet breitbandig

Erfolgreiches 1. Quartal quer durch die Spartenbereiche.

Wir haben in allen Geschäftsbereichen zugelegt“, freut sich **Wolfram Littich**, Vorstandsvorsitzender der Allianz Gruppe in Österreich, bei der Interpretation des ersten Quartalsergebnisses 2014.

In der Schaden- und Unfallversicherung legten die abgegrenzten Bruttoprämien im ersten Quartal des Vorjahrs um 0,8 Prozent auf 224 Millionen Euro zu. Besonders positiv verlief **die Entwicklung in der Unfallversicherung**, wo die Prämieinnahmen zum Vergleichszeitraum des Vorjahres um 5,4 Prozent angestiegen sind. In der Krankenversicherung wurde die Entwicklung der letzten Jahre prolongiert: Die Prämien nahmen um 6,5 Prozent auf 14,7 Millionen Euro zu. Auch in der Lebensversicherung konnte die **Allianz** die Prämien steigern: Diese legten um 2,9 Prozent auf 117 Millionen Euro zu. Über alle Geschäftsbereiche gerechnet

befand sich die **abgegrenzte Bruttoprämie** auf einem Wert von 355,7 (Q1/2013: 349,7) Millionen Euro. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies ein Plus von 1,7 Prozent.

Ausbau der Vorsorge

Für das zweite Quartal erwartet Littich die Fortsetzung der Trends auf der Prämienseite: Die private Vorsorge – insbesondere die Existenzabsicherung – wird immer wichtiger. Das Thema Pensionskonto führe die steigende Bedeutung der zweiten und dritten Säule vor Augen. Wurden Anfang der 1980er Jahre die **besten fünf Beitragsjahre als Berechnungsbasis** herangezogen, wird aktuell die Durchrechnung auf **den gesamten Erwerbsverlauf** angewendet. „Das Umlagesystem bietet zwar eine gute Grundversorgung, aber steigende Lebenserwartung und Staatsverschuldung wer-

den zu weiteren Leistungskürzungen in der ersten Säule führen. Eine flexible, jederzeit liquidierbare Zusatzvorsorge für Berufsunfähigkeit, Hinterbliebene, Alter und Pflege muss in Eigenverantwortung finanziert werden“, so Littich. ■



Wolfram Littich: „Große Erfolge in der Unfallversicherung.“



Auf das Glück vertrauen?
Oder:
Plan B.

Karriere. Wünsche. Ziele. Um all Ihre Pläne zu finanzieren, verlassen Sie sich auf Ihre Arbeitskraft.

Doch was, wenn die Arbeitskraft Sie verläßt?
Durch Unfall, Krankheit oder andere Schicksalsschläge?

Verschließen Sie nicht die Augen, sorgen Sie vor – mit Plan B, der Berufsunfähigkeitsversicherung der NÜRNBERGER.

Auch mit
Pflegerenten-Zusatz

NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich
Telefon 0800/20 44 87, www.nuernberger.at

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg
NÜRNBERGER
Versicherung AG Österreich



Roland feiert: 20 Jahre erfolgreich in Österreich

Unter dem Generalmotto „Die Zwanzigerjahre“ feierte die **ROLAND Rechtsschutz-Versicherung-AG** im Juni das Jubiläum der 20-jährigen Geschäftstätigkeit in Österreich. Im traditionsreichen Palais Schönburg versammelten sich zahlreiche Gäste aus Maklerschaft und Versicherungswirtschaft, teilweise in den historischen Kostümen der „wilden Zwanzigerjahre“ des vergangenen Jahrhunderts.

Das musikalische Begleitprogramm war ebenfalls auf diese Zeitepoche abgestellt.

ROLAND-Vorstandsvorsitzender Rainer Brune reiste aus Köln an und skizzierte in einem kurzen Statement die

wichtigsten strategischen Eckpunkte für das Roland-Engagement in Österreich. Er betonte die gute Zusammenarbeit mit den Versicherungsmaklern und unterstrich, sein Unternehmen sehe in Österreich in der spezialisierten Rechtsschutzversicherung noch beträchtliches Marktpotenzial.

Die Gäste wurde auch von der Hauptbevollmächtigten für Österreich, **Bettina Hesse**, sowie von **Dr. Jan Vatterrodt**, dem Marketingleiter von ROLAND, und dem Vertriebsdirektor der ROLAND-Niederlassung Wien, **Mag. Ludwig Strobl**, begrüßt und mit Informationen über die Entwicklung in Österreich vertraut gemacht.

Einer der prominenten Gäste war Dr. Alfred Schönburg, Präsident des VÖVM, der in einer launigen Ansprache – gleichsam aus familiärer Sicht – die Festgemeinde über die Geschichte des Palais Schönburg unterrichtete.

In der illustren Schar der Gratulanten aus dem Bereich der Versicherungsmakler begrüßte der Gastgeber unter anderem den Fachgruppenobmann der Salzburger Versicherungsmakler, Christoph Berghammer, den Präsidenten des ÖVM, Alexander Punzl, Christian Steinmayr (Steinmayr & Partner), Georg Aichinger von Koban Südvers sowie Franz Waghübinger, Geschäftsführer der UVK. ■



Vorstandschef Rainer Brune eröffnet den stimmungsvollen Abend.



„Hausherr“ Alfred Schönburg freut sich über den Gastgeber.



Vertriebsdirektor Ludwig H. Strobl in bester Nostalgie-Laune.



Das Palais-Schönburg als attraktiver Rahmen für ROLAND.

Prämienrekord für die ÖBV

Mit einer Steigerung des Prämienvolumens auf **171 Millionen Euro** erzielte die Österreichische Beamtenversicherung im vergangenen Jahr einen Rekordwert. In der Lebensversicherung steigerte die ÖBV die abgegrenzten Prämien um 5,5 Prozent auf mehr als 150 Millionen Euro, in der Sparte Unfall erreichte man mit 19,2 Millionen Euro ein Plus von 3,9 Prozent. Die Eigenmittelausstattung, die als wichtiger Indikator für die Finanzstabilität gilt, beträgt rund 150 Millionen Euro. Die ÖBV beschäftigt österreichweit rund 680 MitarbeiterInnen im Innen- und Außendienst. Für Vorstandsvorsitzenden **Mag. Josef Trawöger** sind die MitarbeiterInnen ein wichtiger Erfolgsfaktor: „Es ist uns ein Anliegen, mit persönlicher Beratung und maßgeschneiderten Produkten einen echten Mehrwert zu bieten. Das wissen unseren KundInnen zu schätzen, denn sie empfehlen uns gern weiter.“ Das hat auch der heurige **Recommender-**

Award bewiesen: Dort wurde der ÖBV eine hervorragende Kundenorientierung attestiert und das Gütesiegel verliehen.

„Unseren traditionellen Werten bleiben wir auch im Zuge der strategischen Weiterentwicklung des Unternehmens treu. Die ÖBV ist ein Garant für Stabilität, Sicherheit und Vertrauen“, so Vorstandsvorsitzender-Stellvertreter **Dr. Karl Heinz Setinek**.

Die ÖBV fungiert seit 119 Jahren als eigenständiger Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Als Solidargemeinschaft, bei der die Kunden Mitglieder und gleichzeitig „Eigentümer“ der ÖBV sind, befindet sich das Unternehmen in österreichischer Hand.

Trotz der **langen Tradition** agiert die ÖBV zukunftsorientiert: So wurde im Bereich der Personalentwicklung eine neue Ausbildungsschiene für den Außendienst geschaffen, ein **Relaunch der Werbelinie** ist derzeit in Arbeit, und die Implementierung einer neuen IT-Lösung für den ge-

samten versicherungstechnischen Bereich wird zukünftig ein zentrales Thema sein. ■



Trawöger: „Seit 119 Jahren ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit.“

Ankeruhr feiert „Hunderter“

Helvetia hat das Wahrzeichen komplett renoviert.

Die berühmte Ankeruhr am **Wiener Hohen Markt** ist beliebter Anziehungspunkt und Fotomotiv für Touristen aus aller Welt. Wiens einzige Kunst- und Bilderuhr wurde vom Jugendstilkünstler Franz Matsch errichtet, die zwölf dargestellten Figuren, die jede Stunde an den Zusehern vorbeiziehen, repräsentieren dabei die österreichische Geschichte. Sie wurde 1914 von der damaligen **Anker-Versicherung** im Zuge der Erweiterung des Bürogebäudes in Auftrag gegeben. Vor mehr als 40 Jahren ging dieses Unternehmen in der Schweizer **Helvetia Versicherung** auf. In den vergangenen hundert Jahren hat die Uhr viel erlebt: Die offizielle Einweihungsfeier 1914 musste wegen des Attentats in Sarajevo abgesagt werden. Bereits 1916 verstummte die Uhr: Kaiser Franz Josef war gestorben. Erst Jahre

später wurde sie auf Initiative der Kaufleute am Hohen Platz reaktiviert. In den Wirren nach dem Zweiten Weltkrieg wurden zwei der Figuren gestohlen, Schlimmeres konnten die Angestellten der Anker-Versicherung, die sich mit den Plünderern um die Uhr prügeln, verhindern. Vor Kurzem unterzog man sie einer kompletten Renovierung, pünktlich zum runden Geburtstag lud die Helvetia nun zur Geburtstagsparty. Neben einer eigenen Ausstellung gab es erstmals auch die Möglichkeit, die berühmte Ankeruhr nicht nur von der Straße aus zu betrachten, sondern auch einen genaueren Blick von einer eigens errichteten zehn Meter hohen **Besucherplattform** zu werfen.

In seiner Ansprache bezeichnete Helvetia-Chef **Dr. Burkhard Gantenbein** die Uhr als „Geschenk“, das man bei der Übernahme

der Anker dazu erhalten habe. Seit die Helvetia am Hohen Markt präsent ist, hat sie sich auch aktiv in die Gestaltung des Platzes eingebracht: „Wir haben als Versicherung auch soziale Verantwortung, es ist uns eine freudige Pflicht, dieses Kunstwerk für die Wiener zu erhalten.“ ■



Patenschaften im Stundentakt zum Geburtstag der Ankeruhr: Dompfarrer Toni Faber

App-Offensive der Versicherer: Infos für „immer und überall“

Das Mail zur elektronischen Kommunikation und die Homepage zur ständigen Information sind mittlerweile selbstverständlich geworden. Jetzt aber kommen die mobilen Anwendungen, die nicht nur immer, sondern auch überall eingesetzt werden können. Ein Überblick über die Aktivitäten der Assekuranzen.

Die sogenannten Apps sind am Vormarsch. Gerade im Dienstleistungsbereich bieten diese elektronischen Anwendungen durchaus brauchbare Services. Als **Mobile Apps** – kurz für Applikation – wird eine Anwendungssoftware für Mobilgeräte bezeichnet. Damit sind in der Regel Smartphones oder Tablet-Computer gemeint. Mittlerweile existieren allein in Europa dem Vernehmen nach mehr als **eine Million Apps** für eine Vielzahl von Bereichen, seien es nun Office-Anwendungen, Spiele, Fitness-Apps, Nachschlagewerke oder Ratgeber. Die Bandbreite reicht dabei bis hin zu sehr komplexen Anwendungen, die eine Vielzahl von Funktionen erfüllen und dem Benutzer wertvolle Hilfestellung leisten.

Neben den Apps, die von unabhängigen Softwareentwicklern angeboten werden, tüfteln mittlerweile auch viele **Unternehmen** an Apps für ihre Kunden. Im Vordergrund soll dabei natürlich die Funktionalität stehen, solche Anwendungen dienen aber auch der Kundenbindung. Für die Versicherungsbranche werden Apps zunehmend zum **wichtigen Marketinginstrument**. Der „**Digital Insurer Survey 2013**“ untermauert das. In der Umfrage unter 6.000 Versicherungskunden aus mehreren Ländern wurde gefragt, was ihnen wichtig sei: So steigt die Nachfrage nach Online-Services stetig. Auch jene Kunden, die ihre Versicherungen über traditionelle Vertriebswege kaufen, wünschen sich digitale Services **als komplementäre Interaktionsmöglichkeiten**.



Hauptmotiv Kundenorientierung

Besonders im Bereich des **Schadenmanagements** finden die – grundsätzlich **kostenlosen** – Apps Anwendung. So stellen sie mittlerweile eine gute Alternative zum herkömmlichen Schadenbericht bei Autounfällen dar: Die Apps erfassen automatisch Datum und Uhrzeit und bestimmen den Standort exakt mit GPS. Zur Eingabe von Details gibt es in der Regel eine vorgegebene Autoskizze, dazu können Fotos, die mit dem Handy geschossen wurden, rasch eingefügt werden. Sobald der Schadenbericht ausgefüllt ist, kann er direkt an den Versicherer geschickt werden – so verkürzt sich auch die Zeit für die Regulierung des Schadens.

Der Schweizer Versicherer **Helvetia** bietet seinen Kunden seit letztem Jahr so eine **Kfz-Schaden-App** für das iPhone: „In einer Stresssituation – wie es ein Unfall ist – werden Schadenberichte auf Papier häufig unvollständig ausgefüllt. Fehler bei der Schadenmeldung wirken sich aber nachteilig auf die Schadenregulierung aus“, unterstreicht Helvetia-Vorstand Werner Panhauser die Vorzüge. „Die Helvetia Kfz-Schaden-App gewährleistet ein korrektes Ausfüllen der Schadenmeldung und sorgt für eine rasche Schadenabwicklung.“ Bereits 2011 stellte die **Zurich** die Smartphone-App „**Gute Fahrt**“ für iOS und Android vor. „Gute Fahrt“ bietet praktische Funktionen rund ums Autofahren sowohl für Kunden als auch für Nicht-Kunden. Die App bietet einen Unfallhelfer mit Erste-Hilfe-Tipps und eine **24-Stunden-Schadenmeldung**. Auch hilft die App beim Parkplatz-Merken und Ausfüllen des mobi-



Werner Panhauser: „Mit der App zu einer beschleunigten Schadenabwicklung.“

len Parkscheins. Zukünftig soll eine neue App auch Features rund um die Themen Wohnen, Unfall oder Lebensversicherung bieten. „Die App wird den Kunden durch die Integration des Kundenportals einen großen Mehrwert bieten“, so COO **Andreas Heindl**. Ein Beispiel: Wenn bei einem Schadenfall bestätigt wird, dass er von der Versicherung gedeckt ist, bekommen die Kunden einfach und unkompliziert eine Push-Meldung auf ihr Handy.

Auch **UNIQA** bietet verschiedene mobile Services an: Seit 2010 können mit der UNIQA Schaden-App Schadenmeldungen zur Kfz-Kaskoversicherung sowie zur Wohnungs- oder Eigenheimversicherung direkt via Handy übermittelt werden. Auch eine **Notfallfunktion** ist integriert. Diese erklärt die wichtigsten Erste-Hilfe-Maßnahmen und zeigt, wie man sich bei einem Notfall am besten verhält. „Selbstverständlich muss man im Zeitalter der digitalen Kommunikation überall dort für den Kunden da sein, wo er Informationen über



Franz Meingast: „Infos rund um die Uhr.“

UNIQA sucht – egal ob das um 12 Uhr in der Nacht auf Facebook oder am nächsten Tag bei seinem Berater ist“, so Vertriebsvorstand **Franz Meingast**. Er schränkt jedoch ein: „So wichtig digitale Kanäle auch sind, werden sie noch etwas zögerlich benutzt. Derzeit werden knapp ein Prozent der Neuabschlüsse bei UNIQA online getätigt. Auch bei den Apps und den mobilen Websites sind die Zugriffe überschaubar.“ Einen Grund dafür sieht er in der **Beratungsintensität von Versicherungen**: „Die Kunden werden in ihren Bedürfnissen und Ansprüchen auch immer individueller. Das verlangt mehr Beratung und Betreuung, aber auch ein möglichst breites Angebot an mobilen Services, die alle Möglichkeiten bieten.“

Generation Smartphone

„Unsere Apps und Smartphone-Anwendungen sind primär auf Endkunden ausgerichtet. Wir gehen damit auf die veränderten Bedürfnisse der ‚Smartphone-Generation‘ ein, die einen aktiven und flexiblen Lebensstil verfolgt – mit dem Smartphone als ständigem Begleiter“, erklärt **Dr. Gunter Hanel**, Market Management, Head of Branding, Digital & Direct bei der **Allianz**, die Philosophie des Unternehmens. Mit der AllianzApp haben Kunden etwa die Möglichkeit, Versicherungen sehr kurzfristig abzuschließen, beispielsweise AlpinSafe, eine Ausschnittsdeckung aus dem Bereich Unfallversicherung. Die

AllianzApp bietet neben **kurzfristig abschließbaren Mikro-Produkten** auch nützliche Services im Schadenfall oder einen **Wetterdienst**. „Mit dem innovativen Verkaufsansatz per AllianzApp hat sich die Allianz das Ziel gesetzt, erste Erfahrungen über den Vertrieb von Mikro-Produkten zu sammeln und zu testen, wie der Direktvertrieb via Smartphones von den Kunden angenommen wird.“

Die **Wiener Städtische** hat neben einer umfassenden Serviceplattform im Web eine ganze Reihe von verschiedenen Apps, etwa die SchadenService-App mit Schadensformular, Checklisten, den wichtigsten Erste-Hilfe-Maßnahmen und einem Notruf. Gemeinsam mit dem ZAMG entwickelte der Versicherer eine App, die erstmalig für Österreich mobil vor gefährlichen Wettersituationen warnt. Die EventService-App bietet Informationen **rund um große Events, die von der Wiener Städtischen unterstützt werden**. Die Gesundheits-App in Zusammenarbeit mit netdoktor.at bietet umfangreiche Services zu Erste Hilfe, Notfallnummern sowie eine Spitalsuche und Beratungsservices.

Die **GRAWE** bietet ihren Kunden unter m.grawe.at eine WebApp-Mischform aus nativer App und mobiler Website. Dort liegt der Schwerpunkt ebenfalls auf **mobilen Services**: mobile Schadenmeldungen, Beratersuche, Checklisten, Notruf/Kontakt

und die Anmeldung zur kostenlosen Unwetter SMS.

Im Frühjahr hat **ERGO** die „Alles klar!“-App eingeführt. Auch sie bietet einfache Schadenmeldung und praktische Anleitungen für Notfälle. Ein täglich nutzbares Service ist das Streckenwetter. Vor einer geplanten Fahrt können das aktuelle Wetter und relevante Daten auf der gesamten Route abgerufen werden. Auch Unwetterwarnungen und das Wochenendwetter sind verfügbar. Seit Mai gibt es zudem einen **Notfallbutton**, für den mit der Organisation „My Rescall“ zusammengearbeitet wird. Ist der **Kunde in Not, drückt er diesen Notrufbutton, und es wird automatisch die Verbindung zu „My Rescall“** aufgebaut. Über GPS werden die Standortdaten automatisch übermittelt, und es kann Hilfe organisiert werden, auch wenn der Kunde nicht mehr in der Lage ist, zu sprechen und seine Notsituation zu schildern. **Maklern** steht überdies eine **Prämienberechnungs-App** zur Verfügung, die auf allen Smartphones mit Touchscreen läuft und mit der Grundberechnungen durchgeführt werden können. Ebenfalls an Makler wendet sich die **Pflege-App der Nürnberger**. Das Beratungstool bietet alles Wissenswerte zum Thema, berechnet finanzielle Konsequenzen und zeigt die statistische Lebenserwartung an. ■



„BU braucht Aufklärungsschub“

Die Berufsunfähigkeitsversicherung fristet hierzulande eine Mauerblümchenexistenz: Die Versicherer raten zwar dringend zum Abschluss, die Kunden wollen sich mit dem unattraktiven Thema aber nicht wirklich auseinandersetzen. Das Bohren harter Bretter ist angesagt.

Ähnlich wie bei der Pflegeversicherung herrscht hier in Österreich nach wie vor die **Vogel-Strauß-Mentalität**: Keiner möchte gern darüber nachdenken, dass er eines Tages gebrechlich, krank oder auf fremde Hilfe angewiesen sein könnte. Dazu kommt noch, dass die heimischen Sozialversicherungszahler zu hohe Erwartungen in die Unterstützung durch Vater Staat setzen. Bei genauerem Hinsehen müssen sie jedoch feststellen, dass sie, falls sie eines Tages ihren Beruf nicht mehr ausüben können, mit einer **oft gewaltigen Einkommenslücke konfrontiert wären**. Das Verkaufspotenzial am österreichischen Markt wäre zweifellos vorhanden, auch bemerken die Versicherer ein Ansteigen des Interesses, dennoch hinken wir beispielsweise im Vergleich zu **Deutschland** immer noch hinterher. So gibt es bei

unseren Nachbarn bei etwa 41 Millionen Beschäftigten rund 17 Millionen BU-Verträge – somit hat fast jeder zweite Berufstätige eine BU-Vorsorge. Im Vergleich dazu gibt es in Österreich 90.000 Verträge und rund 4 Millionen Erwerbstätige. Das Bewusstsein, dass die Arbeitskraft einen wichtigen Vermögenswert darstellt, ist hierzulande immer noch sehr schwach ausgeprägt.

Kein großes Thema

„In der Wahrnehmung der Kunden ist Berufsunfähigkeit in Österreich kein großes Thema. Viele Österreicher sind sich des Risikos nicht bewusst. Ihnen ist auch nicht die geringe Absicherung durch die gesetzliche Sozialversicherung bekannt“, fasst **Städtische-Vorstand Dr. Ralf Müller** das Dilemma zusammen. Die Wiener Städ-

tische hat 2013 ein neues Berufsunfähigkeitsprodukt aufgelegt, das von der Goldmünze Österreich mit dem Sonderpreis „Schatz des Jahres“ zum innovativsten Finanzprodukt 2013 gekürt wurde. Der sogenannte **Work-Life-Airbag** bietet daher zehn statt der üblichen fünf Berufsgruppen. Dadurch kommt es zu einer genaueren Risikoeinschätzung und einer günstigeren Prämie. „Der Produktlaunch ist gelungen. Der Verkauf läuft gut. Innerhalb des ersten Jahres wurden rund 1.000 Verträge abgeschlossen.“

Auch bei der Tochter **Donau** ist die Nachfrage nach der BU noch verhalten, dennoch verzeichnet man dort vermehrt sowohl Anfragen als auch Abschlüsse. „Es ist wichtig, Aufklärungsarbeit zu leisten“, so **Donau-Generalin Mag. Johanna Stefan**. „Dies geschieht bei uns durch das persönliche Beratungsgespräch der Vermittler mit ihren Kunden, in dem optimal auf die individuelle Situation und den Vorsorgebedarf des Kunden eingegangen werden kann. Es ist uns ein Anliegen, unsere Vertriebspartner immer mit Informationen zum Thema zu versorgen, damit sie bestmöglich auf die Kundenbedürfnisse reagieren können.“ Stefan empfiehlt, mit der Vorsorge so früh wie möglich zu beginnen. Zudem sollte die BU auch als Absicherung für einen Kredits angedacht werden. Besonders selbstständig Erwerbstätigen, unselbstständig Beschäftigten mit hohem Einkommen sowie Berufstätigen mit erfolgsabhängigem Einkommen legt sie die Vorsorge ans Herz: „Mit der **LebensKasko** haben wir ein sehr interessantes ‚Einstiegsprodukt‘ in diesem Bereich.“

Die deutsche **Dialog Versicherung** gilt als Spezialistin im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherung. Entsprechend entwickelt sich das Produkt so positiv, dass man heuer gegenüber dem entsprechen-



Burn Out kann die Berufsfähigkeit schlagartig verschlechtern.

den Vorjahreszeitraum einen Zuwachs von 50 Prozent verzeichnet. „Das Bewusstsein für die Notwendigkeit einer privaten Absicherung gegen Berufsunfähigkeit entwickelt sich langsam, aber stetig“, so **Hans-Jürgen Danzmann, Leiter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit**. „Einen Schub hat das Lebensversicherungsänderungsgesetz gebracht.“ Entsprechende Kundenaufklärung passiert über die Makler, die in Einzelgesprächen und im Rahmen von Veranstaltungen über die Notwendigkeit der BU-Versicherung informiert werden. „Sehr positiv war die Resonanz in der Maklerschaft auf unsere neu konzipierten BU-Workshops mit einem renommierten externen Referenten.“

Auch Dialog empfiehlt den Abschluss in jungen Jahren, nicht zuletzt weil junge Menschen oft noch **keinen gesetzlichen Pensionsanspruch** haben und über keine finanziellen Reserven verfügen. Auch ist zu diesem Zeitpunkt der Gesundheitszustand noch einwandfrei, die Gesundheitsprüfung daher unproblematisch.

Dramatisch unterschätzt

Die **Allianz** hat 2012 mit einer neuen Produktfamilie das Thema Absicherung der Existenz ganz klar in den Fokus gestellt. „Die Durchdringung der Absicherung steigt, und das zeigt uns, dass dieses Thema angenommen wird“, ist Lebensversicherungsexperte **Mag. Ernst Schneckenleitner** überzeugt. Derzeit sei jeder fünfte Ruheständler wegen Berufsunfähigkeit in Pension, dennoch: „Das existenzbedrohende Risiko Berufsunfähigkeit wird in Österreich nach wie vor dramatisch unterschätzt. **Nur 15 Prozent** gaben in einer Allianz-Umfrage aus dem Jahr 2012 an, richtig vorzusorgen.“ Im Zuge einer ordentlichen Beratung sollte jeder über die Absicherung seiner Existenz und die seiner Angehörigen nachdenken. „Unsere Berater bieten im Life Check eine fundierte Lösung für die individuellen Bedürfnisse an. Alters- und Berufsunfähigkeitsvorsorge ist ein komplexes Thema, das noch weiter an Bedeutung gewinnen wird.“

Die **Zurich** bietet in Österreich die mehrfach ausgezeichnete Berufsunfähigkeitsvorsorge des **Deutschen Herold** in Österreich an. „Die Dringlichkeit und die Priorisierung des wichtigen Themas ‚Arbeitskraft- und Einkommensabsicherung‘ haben sich durch die dramatischen gesetzlichen Änderungen per 1.1.2014 noch einmal erhöht. Unabhängig davon ist die **Risikovorbeugung** neben der Pensionsvorsorge schon seit Langem ein Schwerpunkt unseres Lebensversicherungsgeschäfts“, erklärt **Gerhard Danler**. „Wir legen Wert auf Qualität und Fairness und nehmen laufend Optimierungen bei den Berufsgruppenzuordnungen in der Berufsunfähigkeitsvorsorge vor.“ Ein **vertriebsorientierter Support** soll den unabhängigen Partnern helfen, für Kundengespräche bestens gerüstet zu sein. „Schließlich ist und bleibt die aktive Kundenansprache eine zentrale Aufgabe der Vermittler und Betreuer“, so Danler. Zurich setzt dabei vorwiegend auf **direkte Kommunikation**, aber auch auf umfassende Unterlagen über das Underwriting im Unternehmen sowie aktuelle gesetzliche Regelungen. „Der Erfolg spricht für unseren Weg – wir verzeichnen eine sehr positive Entwicklung.“

„BU-Vorsorge ist ein Thema, das sehr gut in das Leistungsangebot eines Versicherungsmaklers passt. Er hat viel Erfahrung im Umgang mit Leistungsfällen und der entsprechenden Risikovorbeugung“, ist Vorstand **Dr. Philip Steiner** von der **Nürnberger** überzeugt. „Aus unserer Sicht muss die BU in jedem Deckungskonzept enthalten sein. Dabei kann nicht früh genug damit begonnen werden. Zielgruppe sind etwa Berufseinsteiger. Hier gibt es schon vernünftige Absicherungen mit einer Prämie um die 20 Euro im Monat.“ Die Nürnberger zählt zu den Pionieren der BU in Österreich, entsprechend viel wird dort in die Produktentwicklung investiert. Die Qualität des Angebots bestätigen dabei Auszeichnungen und Produktratings. „In den letzten drei Jahren wurde die BU im Rahmen unserer Dreifach-Vorsorge (Kapi-



Berufsunfähigkeit wird als Thema vielfach verdrängt!

talaufbau + Pflege- + BU-Vorsorge) sehr gut angenommen. Übrigens wächst auch der Bereich der Pflegevorsorge bei uns kontinuierlich“, so Steiner weiter. Neben einer erfolgreichen **BU-Workshopreihe** gehören auch die BU- und Pflege-App sowie Kundenvorträge von BU-Experten zu den Maßnahmen.

Seit 10 Jahren bietet **UNIQA** die BU an und hat rund 135.000 Verträge. Das Produkt „Zukunft & Verantworten“ kann wahlweise als Stand-alone-Produkt oder im Rahmen einer klassischen Lebensversicherung abgeschlossen werden. „Natürlich erscheint eine Vorsorge für Berufsunfähigkeit in jungen Jahren nicht immer nützlich oder erforderlich. Doch ein Unfall oder Krankheiten können dazu führen, dass die gewohnte Tätigkeit nicht mehr ausgeübt werden kann. Finanzielle Verpflichtungen laufen jedoch weiter“, betont **Vorstand Franz Meingast**. „Zwar bietet das österreichische Sozialversicherungssystem eine Grundabsicherung, aber gerade bei Berufsunfähigkeit hängt die staatliche Leistung stark von einer entsprechenden Mindestversicherungszeit ab, und daher ist private Berufsunfähigkeitsvorsorge besonders wichtig, da die gesetzliche Absicherung oftmals nicht ausreichend ist.“ ■

Schutz vor Cyber-Risiken

„Cyber sollte als Versicherungsbaustein innerhalb des Risk Managements den gleichen Stellenwert haben wie etwa eine Feuerversicherung“, appelliert Walter Lentsch, Hauptbevollmächtigter des Industrieversicherers ACE. Die Gefahren werden immer noch unterschätzt.

Im April schlug der VVO gemeinsam mit Kuratorium für Verkehrssicherheit und dem Bundeskriminalamt Alarm: Schäden von rund 400.000 Euro richteten sogenannte „E-Crimes“ in österreichischen Unternehmen im Durchschnitt an. Jetzt meldet sich der **Industrieversicherer ACE zu Wort**: „ACE ist einer der wenigen Versicherer, die für Cyber-Risiken einen Schutz anbieten.“ Das maßgeschneiderte ACE-Versicherungsprodukt bietet „Schutz sowohl für die eigenen Datenschäden des Unternehmens und eine daraus resultierende Betriebsunterbrechung als auch für Kosten, die im Zusammenhang mit Datenschutzverletzungen oder für Schadenersatzverpflichtungen gegenüber Dritten entstehen“.

Restrisiko bleibt bestehen!

„Besonders mittelständische Unternehmen unterschätzen noch häufig das Gefahrenpotenzial von Cyber-Risiken“, betont **Hermann Pesendorfer**, Abteilungsleiter bei ACE in Wien: „Die Unternehmen in Österreich haben ein großes Vertrauen in die Technik, in anderen Ländern ist dies nicht so

ausgeprägt, und daher ist die Risikoeinschätzung dementsprechend höher“, meint **auch Markus English, ACE Group Frankfurt**, und macht auf einen weiteren Risikofaktor aufmerksam: Unternehmer und Manager sollten „sich bewusst sein, dass trotz jeglicher vorbeugender Schutzmaßnahmen eine hundertprozentige Sicherheit in der Informations- und Kommunikationstechnologie schlichtweg nicht möglich ist, sodass immer ein Restrisiko bestehen bleibt“.

Finanzielles Debakel droht

Die Cyber-Risiken sind vielfältig: Infolge eines Hackerangriffs von außen, durch einen technischen Fehler oder durch die Fehlbedienung eines eigenen Mitarbeiters können vertrauliche Daten verloren gehen oder manipuliert werden. Dies, so die Experten, „kann für Unternehmen leicht zum finanziellen Debakel werden“. Allein die Kosten für die Benachrichtigung betroffener Kunden könnten bei **inem entsprechenden Datenverlust** schnell einen sechsstelligen Betrag ausmachen oder sogar die Millionengrenze erreichen, ergänzt Lentsch. „Dazu ist von Schadenersatzfor-

derungen Dritter über einen Reputationsschaden bis hin zur Bedrohung der Unternehmensexistenz, alles möglich!“

„Wenn Unternehmen mit Daten sorglos umgehen, bestehen ernsthafte Haftungsrisiken“, warnt **Dr. Johannes Juranek**, Partner der CMS Reich-Rohrwig Hainz Rechtsanwälte: „Paragraf 14 des Datenschutzgesetzes (DSG) schreibt vor, ausreichende Maßnahmen zur Gewährleistung der Datensicherheit zu treffen. Dabei ist je nach Art und Zweck **der verwendeten Daten und nach Umfang und Zweck sicherzustellen**, dass die Daten vor zufälliger oder unrechtmäßiger Zerstörung sowie vor Verlust geschützt und Unbefugten nicht zugänglich sind“, erläutert der Jurist.

ACE-Hauptbevollmächtigter Lentsch streut den Versicherungsmaklern Rosen: „Wir beobachten seitens Makler und Kunden ein steigendes Interesse, mehr über die spezielle Deckung zu erfahren. Möglicherweise bedeutet dies, dass in fünf Jahren **Cyber als Versicherungsbaustein** innerhalb des Risk Managements die gleiche Bedeutung haben wird wie etwa eine Feuerversicherung.“ ■



Hermann Pesendorfer (ACE Group, Wien), Dr. Johannes Juranek, Natalie Kress (ACE Group, Frankfurt), Markus English (ACE Group, Frankfurt), Walter Lentsch (Country Manager Österreich), Norbert Vogel (EDV-Experte, Berlin).

© Luwrig Schreid

Hagelversicherung: Erhebliche Schäden im 1. Halbjahr

Das erste Halbjahr 2014 mit seinen extremen Witterungsereignissen zeigt, wie sehr die Landwirtschaft mit ihrer Werkstatt unter freiem Himmel von den zunehmenden Wetterextremen betroffen ist.

Binnen weniger Minuten zerstörten golfballgroße Hagelschlossen das kurz vor dem Drusch stehende Wintergetreide, aber auch Maiskulturen, Grünlandflächen und Gärtnereien wurden stark in Mitleidenschaft gezogen. „Insgesamt entstand in der Landwirtschaft im ersten Halbjahr auf knapp 30.000 Hektar Agrarfläche und bei Gärtnereien durch Hagel, Trockenheit, Schneedruck, Sturm, Überschwemmung und Frost ein Gesamtschaden in Höhe von rund 15 Millionen Euro“, zieht **Dr. Kurt Weinberger, Vorstandsvorsitzender der Österreichischen Hagelversicherung**, eine erste Zwischenbilanz. „Auffällig war heuer die Vielfalt der aufgetretenen Risiken“, so Weinberger.

80 Prozent des Ertrags in der Landwirtschaft hängen vom Wetter ab. Wegen des unmittelbaren Wiedereinflusses auf die

Landwirtschaft betreibt die Österreichische Hagelversicherung ein eigenes Kompetenzzentrum für Meteorologie. **Mag. Holger Starke, Meteorologe in der Österreichischen Hagelversicherung**, bringt es auf den Punkt: „Wetterextremereignisse wie das jüngste Hagelunwetter in Kärnten, das über 20 Minuten gedauert hat, nehmen in ihrer Intensität und Häufigkeit zu.“

Zweitwärmster Winter der Messgeschichte

Das Jahr 2014 brachte gleich zu Beginn extreme Verhältnisse mit sich. Im Süden verzeichneten viele Regionen den wärmsten Jänner der Messgeschichte. Der Frühling begann extrem mild und trocken aus. Der März reihte sich als **zweitwärmster in die Messgeschichte** ein. Ein mildes Frühjahr resultiert in einem verfrühten Vegeta-

tionsbeginn. Dies birgt allerdings immer ein Risiko: Gerade im Frühjahr ist die Gefahr von kräftigen und **spontanen Kaltlufteinbrüchen hoch**, wodurch bereits ausgebildete Blüten rasch abfrieren können. Zusätzlich setzte sich auch die Trockenheit vor allem in Norden und Osten fort. Die **Niederschlagsmengen lagen um 50 bis knapp 90 Prozent unter dem vieljährigen Mittel.** ■



Dürreschäden werden oft unterschätzt.

R+V-VermögensschutzPolizze

Zum 1. Juli 2014 startete die R+V Versicherung in Österreich mit der VermögensschutzPolizze. Sie bietet Unternehmen einen Rundumschutz vor den Folgen der zunehmenden Wirtschafts- und Internetkriminalität. Damit stellt sie für Makler eine wichtige Ergänzung im Rahmen der Existenzsicherung ihrer Firmenkunden dar.

Die **Kriminalstatistik zeigt die Gefahr auf:** Mehr als 55.000 Fälle von Wirtschafts-, Betrugs- und Urkundendelikten verzeichnete das Bundeskriminalamt 2013. Hinzu kamen mehr als 11.000 Fälle von Cybercrime (2012: 10.308), davon 7.670 Internetbetrugsfälle, Tendenz steigend.

Angriffe umfassend abgedeckt

Gegen Einbruchdiebstahl sind die meisten Firmen versichert. Wie sieht es aber aus, wenn die Mitarbeiter das eigene Unterneh-

men bestehlen, Geheimnisverrat oder eine andere Pflichtverletzung begehen? In diesen Fällen bietet die **R+V-VermögensschutzPolizze** Hilfe. Sie leistet auch dann, wenn die versicherte Person (Vertrauensperson) wissentlich gegen **Vorschriften des Versicherungsnehmers** verstoßen hat und diesem hierdurch ein Schaden entstanden ist. Neben solchen Innenangriffen sind natürlich auch Schäden durch Dritte über das Internet versichert. Hierzu zählen etwa der rechtswidrige Eingriff in die Datenverarbeitung oder Telekommunikati-

onseinrichtung, das Manipulieren von Daten über das Internet, Identitätsdiebstahl oder die **Beschädigung sowie Zerstörung von Software**. Ein zielgerichteter Hackeangriff kann schnell einen nicht unerheblichen Schaden verursachen.

R+V entschädigt darüber hinaus die Abwehrkosten unberechtigter Ansprüche Dritter und übernimmt die Mehrkosten, um den Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten – einschließlich der Betriebsunterbrechungskosten infolge eines Versicherungsfalls bis zu 60 Tagen. ■

Generali-Studie: Auto bringt die Freiheit

Das Interesse am Autokauf ist unverändert hoch, und „Jungwagen“ sind bereits beliebter als Neuwagen. Die Bereitschaft, in Sicherheit zu investieren, ist bei den Österreichern signifikant gestiegen.

Das eigene Auto ist nach wie vor von elementarer Bedeutung für die Österreicher. 90 Prozent der Autolenker schätzen die Freiheit und Unabhängigkeit, die ihnen das Auto verschafft. 62 Prozent nutzen das Auto fast täglich, 46 Prozent planen einen Autokauf innerhalb der nächsten Jahre, wobei die Bereitschaft der Österreicher, in Fahrassistenz- und Sicherheitssysteme zu investieren, signifikant gestiegen ist“, bringt **Walter Kupec, Vorstand der Generali Versicherung**, die Ergebnisse der **7. Generali-Autostudie** auf den Punkt.

Die Generali, mit 18 Prozent Marktanteil der größte heimische Kfz-Versicherer, hat in einer repräsentativen Online-Erhebung 2.000 Autobesitzer in Österreich befragt. „Um zu verstehen, muss man zuhören – gemäß diesem Motto ist es für die Generali unerlässlich, die Bedürfnisse, Pläne und Einstellungen der Autobesitzer

und -fahrer zu kennen“, so der Motivenbericht von Kupec.

Bedachtame Autonutzung

Für **75 Prozent der Österreicher ist es sehr wichtig**, ein eigenes Auto zu besitzen. 62 Prozent der befragten Autolenker sind (fast) täglich damit unterwegs. Eine deutliche Mehrheit von 79 Prozent kann sich daher auch nicht vorstellen, auf das Auto zu verzichten. Gleichzeitig sind die Österreicher jedoch auch sehr um die Erhöhung der Verkehrssicherheit und die Wohnqualität bemüht. So sprechen sich insgesamt zwei Drittel der Autolenker für Maßnahmen zur Beruhigung des Autoverkehrs in den Ballungszentren aus.

72 Prozent der Österreicher geben an, **dass sich ihr Fahrverhalten im letzten Jahr geändert hat**. Im Vergleich zum Vorjahr ist dieser Wert um drei Prozentpunkte gestiegen. So achten 45 Prozent auf eine sprit-



Walter Kupec: „Um zu verstehen, muss man zuhören.“

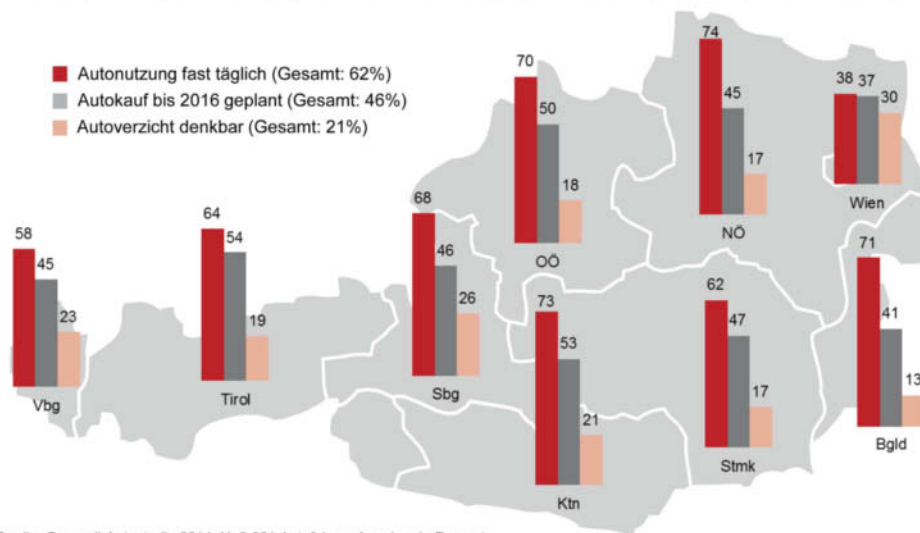
sparende Fahrweise, und 38 Prozent versuchen, weniger mit dem Auto zu fahren bzw. Fahrten zu verbinden.

Zeigte sich noch vor zwei Jahren die Mehrheit der Befragten von hohen Spritpreisen unbeeindruckt, so sind es derzeit nur mehr 22 Prozent der Autolenker. 78 Prozent würden hingegen ihr Fahrverhalten bei Spritkosten von über 2 Euro pro Liter ändern.

Mit 46 Prozent unverändert groß ist die Absicht der Österreicher, sich innerhalb der nächsten drei Jahre einen Neu- oder Gebrauchtwagen anzuschaffen. 19 Prozent planen einen Autokauf bis 2016, 15 Prozent bis 2015, und 9 Prozent wollen sich noch bis Ende dieses Jahres ein Auto anschaffen.

Anlässlich der Erhöhung der Versicherungssteuer wurde dieses Thema erstmals in den Fragebogen aufgenommen. Mit einem überraschenden Ergebnis: Knapp ein Drittel der Autolenker ist der Meinung, dass sich die Versicherung die motorbezogene Versicherungssteuer teilweise oder zur Gänze einbehält. 72 Prozent der Befragten wissen, dass **die Versicherungen diese Steuer zur Gänze an das Finanzamt** weitergeben. ■

Für 75% der Österreicher ist es wichtig, ein eigenes Auto zu besitzen. Eine deutliche Mehrheit (Ausnahme: Wien) nutzt fast täglich das Auto. Etwa jeder zweite Autobesitzer plant einen Autokauf.



Quelle: Generali-Autostudie 2014, N=2.001 Autofahrer, Angaben in Prozent

Das Auto ist für Österreicher unverzichtbar.

Allianz: Europäische Aktien weiter Übergewichten

Wirft man einen Blick auf langfristige Entwicklungen seit Beginn der Krise im Jahr 2007, so lassen sich Kennzeichen einer Normalisierung an den Kapitalmärkten ableiten: In den USA kommt das Kreditwachstum wieder zurück, auch die Arbeitslosigkeit sinkt, und die Inflation steigt langsam an. Allianz Invest hat die Lage aus Anlegersicht analysiert.

Wir stehen im sechsten Jahr eines globalen Bullenmarktes, wenngleich erste Anzeichen einer Normalisierung erkennbar sind“, so **Martin Bruckner, Vorstandsmitglied der Allianz Investmentbank** und Chief Investment Officer der **Allianz Gruppe in Österreich**.

Nachdem die Notenbanken weltweit in den letzten sechs Jahren ihre Bilanzen massiv ausgeweitet haben, scheint die Federal Reserve als Erste schön langsam eine Trendwende einzuleiten: „Das Quantitative Easing in den USA wird voraussichtlich im Herbst auslaufen, eine erste Zinserhöhung wird für das erste Halbjahr 2015 erwartet“, meint **Mag. Christian Ramberger, Geschäftsführer der Allianz Invest KAG**. „Sowohl Aktien- als auch Anleihenmärkte sind seit mehr als fünf Jahren im Bullenmodus, den besten Teil des Weges haben wir schon hinter uns“, so Ramberger.



Christian Ramberger: „Erste Zinserhöhung für 2015 erwartet.“

Doch aktuell **scheint die Rekordjagd an den Börsen** nicht abzubrechen, zumal die starke Performance seit März 2009 anhält: Der DAX hat seit seinem letzten Tiefstand im März 2009 um 167 Prozent zugelegt. „Auch wenn sich die Unternehmensgewinne zuletzt seitwärts entwickelt haben: Die Aktienmärkte befinden sich **weiterhin im Bann der Reflationierung**“, betont Ramberger. Das globale Wachstum für 2014 sollte laut aktuellen Schätzungen bei 3 Prozent liegen. Die Vereinigten Staaten sind wetterbedingt schwächer gestartet, jedoch dürfte sich das Wachstum im zweiten Quartal deutlich beschleunigen. Die Eurozone profitiert vom starken Wachstum Deutschlands und der Erholung der Peripherie, Frankreich bremst jedoch den Aufschwung.

„Im derzeitigen Umfeld raten wir den Anlegern, **Aktien gegenüber Anleihen überzugewichten**“, unterstreicht Bruckner die Anlagestrategie der Allianz für das kommende Quartal. Auf der Aktienseite empfiehlt die Allianz, Europa über- und Japan unterzugewichten sowie Emerging Markets und die USA neutral zu halten. Für europäische Aktien sprechen die Verbesserung der Konjunkturindikatoren sowie weiter rückläufige Risikospreads. Die US-Märkte sind relativ gesehen nicht mehr günstig bewertet, trotz der Konjunkturschwäche laufen die Gewinne der US-Unternehmen weiterhin gut. In Japan hat die Umsatzsteuererhöhung **die wirtschaftliche Entwicklung stark in Mitleidenschaft gezogen**, in den Emerging Markets haben internationale Investoren



Martin Bruckner: „Viel spricht für europäische Aktien.“

damit begonnen, ihre Positionierungen weiter zu erhöhen. Auf der Anleihe Seite empfiehlt die Allianz, Unternehmensanleihen gegenüber Staatsanleihen weiterhin zu bevorzugen. Bei Unternehmensanleihen rechtfertigen das Anziehen des globalen Wirtschaftswachstums, niedrige Ausfallsraten sowie die gute Bilanzsituation der Unternehmen weiterhin eine stärkere Positionierung. In den USA sprechen sowohl die Konjunktorentwicklung als auch die Politik der Notenbank für **steigende Anleihenrenditen**. Anleihen aus Emerging Markets konnten sich im ersten Quartal überraschend positiv entwickeln. Die verhaltene konjunkturelle Situation in manchen Emerging Markets belastet jedoch die jeweiligen Einschätzungen, weshalb in der Positionierung weiterhin Vorsicht angebracht sei, meinen die Allianz-Experten. ■

Die überschätzte eCard

Rund 83 Prozent der Österreicher glauben, dass sie im Urlaub mit der eCard ausreichend versichert sind. Eine grobe Fehleinschätzung, so die Warnung der Europäischen Reiseversicherung. „Unseren Schätzungen zufolge sind nur 15 Prozent versichert“, warnt Vorstandsvorsitzender **Mag. Wolfgang Lackner**. „Im Schadenfall können Kosten in existenzbedrohender Höhe anfallen. Jene, die ihre Reise über ein Reisebüro buchen, sind mit über 65 Prozent deutlich häufiger abgesichert.“ Mehr als die Hälfte der

Österreicher bucht ihren Urlaub aber mittlerweile im Internet, auf umfassenden Schutz wird dabei häufig vergessen. „Tatsache ist, dass die eCard **nur in den Mitgliedsländern der Europäischen Union** und dort nur von öffentlichen Spitälern akzeptiert wird. In Privatspitälern, die in den Urlaubsgebieten meist vorhanden sind, muss bar bezahlt werden“, erklärt Lackner. Auch wissen viele Österreicher nicht, dass es für einen Rücktransport in die Heimat über die eCard keine Kostenübernahme gibt. ■



Wolfgang Lackner: „Die eCard wird nur innerhalb der EU und nur in öffentlichen Spitälern akzeptiert.“

VIG: Ungarn ist Kernmarkt

Die Vienna Insurance Group AG Wiener Versicherung Gruppe hat 100 Prozent der Anteile an der ungarischen Lebensversicherungsgesellschaft AXA Biztosító Zrt. erworben, die nach einer Übergangsphase in Vienna Life Vienna

Insurance Group Biztosító Zrt. umbenannt wird. „Ungarn ist einer der Kernmärkte, auf dem wir unsere Präsenz schon seit längerer Zeit intensivieren wollten. Mit der Entwicklung unserer ungarischen Konzerngesellschaften Union und Erste Biztosító sind wir

bisher sehr zufrieden“, so **Generaldirektor Peter Hagen**. AXA Biztosító erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2013 verrechnete Prämien in Höhe von rund 41 Millionen Euro. Der überwiegende Teil des Geschäftsvolumens entfällt auf das Segment Leben. ■

„St. Hanappi“ wird Allianz Stadion

Der SK Rapid hat zukünftig eine neue Heimstätte. Die an der Stelle des Gerhard-Hanappi-Stadions neu errichtete Arena wird den Namen „Allianz Stadion“ tragen. „Wir freuen uns sehr, mit der Allianz Gruppe in Österreich einen langfristigen und verlässlichen Partner gefunden zu haben“, freut sich **General Manager Werner Kuhn**. „Das Allianz Stadion wird das modernste Stadion Österreichs.“ Seit vielen Jahren unterstützt die Allianz den Spitzensport auf nationaler und internationaler Ebene. Als Namensgeber fungiert die internationale Allianz weltweit bereits für fünf große Sportstätten. „Namensgeber eines Sportstadions zu sein hat auch eine deutliche emotionale Komponente“, so **Mag. Christoph Marek, Vertriebsvorstand der Allianz**. „Diese Partnerschaft ist unser Beitrag, einen der traditionsreichsten Fußballvereine Österreichs zu unterstützen. Das macht uns stolz!“ ■



In Hütteldorf beginnt eine neue Ära. Wie in München gibt es auch bald in Wien ein Stadion unter der Ägide der Allianz.

20 Jahre FLV der Nürnberger

Vor 20 Jahren hat die Nürnberger die fondsgebundene Lebensversicherung (FLV) erstmals am österreichischen Markt präsentiert. Seither wurde das Produkt laufend weiterentwickelt und hat heute einen Fixplatz unter den Vorsorgelösungen. „In zwei Jahrzehnten hat sich in der FLV einiges getan – sowohl was den Einsatz der FLV in der langfristigen Vorsorgeplanung betrifft als auch im Hinblick auf die Veranlagungsmotive der Kunden und damit zusammenhängend die Auswahl der entsprechenden Investment-

fonds“, erklärt **Vorstandsvorsitzender Kurt Molterer**. „Speziell in der Finanzkrise wurde die FLV von vielen pauschal als riskant und spekulativ betrachtet. Doch das Produkt kann auf die individuelle Risikoneigung des Anlegers ausgerichtet werden“, betont Molterer. Das **Fondsspektrum der Nürnberger** reicht von sehr konservativen Strategien über ausgewogene Konzepte bis hin zu sehr dynamischen Veranlagungen und bietet für Berater die Möglichkeit, jeden Kundenbedarf abzudecken.

„Wie Marktstudien zeigen, werden fondsgebundene Lebensversicherungen bei den Kunden wieder beliebter und sind eine Alternative zu klassischen Produkten. Diesen Trend können wir auch in unserem Kundenkreis feststellen, denn die FLV ist und bleibt ein ideales Instrument für die langfristige Zukunftsvorsorge. Sie bietet eine hohe Produktflexibilität, dient der Absicherung von Berufsunfähigkeits- und Pfliegerisiken und kann in der Veranlagung genau auf den Kundenbedarf abgestimmt werden“, so Molterer. ■

Risiko unter Kontrolle

Risikomanagement hat die Aufgabe, Chancen und Bedrohungen für ein Unternehmen zu identifizieren, zu quantifizieren und den Gesamtrisikoumfang zu bestimmen“, so **Koban-Südvers-Geschäftsführer Dr. Klaus Koban**. Das Maklerunternehmen arbeitet bereits seit Längerem mit dem weltweit anerkannten Standard ISO 31000. Diese von der Internationalen Organisation für Normung erstellte Anwendung leistet einen wichtigen Beitrag im Bewerten von Risiken und Chancen und sorgt so für eine gesunde, strategische Unternehmensführung. Ein von der Koban Südvers entwickeltes Risikomanagement-Tool, der Risk-Pilot, erfüllt alle Vorgaben dieser internationalen Norm.

Der „Risk-Pilot“ ist ein modulares Programm, das sich an die spezifischen Herausforderungen und Ausgangssituationen verschiedener Branchen und Unternehmen anpasst. „Wir möchten mit diesem Programm, **das aus vier Kernbausteinen besteht, speziell die Risikomanagementfähigkeit von kleinen und mittelständischen Unternehmen verbessern**“, betont Koban. Zu Beginn wird von Experten eine systematische Risikoanalyse vorgenommen. Danach erfolgt die Bewertung der definierten Risiken, ein entsprechendes Risikomanagementsystem wird konzipiert, und Möglichkeiten zur Risikobewältigung sowie die damit zusammenhängenden Risikokosten werden aufge-



Dr. Klaus Koban: „Wir möchten mit diesem Programm speziell die Risikomanagementfähigkeit von kleinen und mittelständischen Unternehmen verbessern.“

zeigt. Aus dieser Risikoanalyse ergeben sich nicht nur ökonomische Vorteile, auch die persönlichen Haftungsrisiken werden reduziert. ■

Ausgezeichneter Boden

Die **Hagelversicherung** gilt als wichtigster Naturkatastrophenversicherer des Landes, entsprechend wichtig ist dem Unternehmen der Schutz des heimischen Bodens. Aus diesem Grund vergab man nun erstmals den „Bodenschutzpreis“. Damit sollen Gemeinden ausgezeichnet werden, die einen nachhaltigen Umgang mit der Ressource Boden pflegen. „Mit diesem erstmalig ausgeschriebenen Preis sollen jene Gemeinden ausgezeich-


net werden, die mit der Ressource Boden nachhaltig und vorbildhaft umgehen. Denn die Gemeinden sind die wichtigsten Bodenschützer. Sie haben in Österreich die Raumordnungskompetenz und damit den Bodenschutz sowie den Erhalt von fruchtbarer Anbaufläche in der Hand. Mit einer bodenschonenden Raumplanung heute wird das Klima von morgen gemacht und nicht die Zukunft unserer Kinder verbaut“, erklärt der Initiator des Preises

und **Vorstandsvorsitzender der Österreichischen Hagelversicherung, Dr. Kurt Weinberger**.

Den ersten Preis erhielt dabei die Stadtgemeinde Tulln, die in ihrem nachhaltigen Stadtentwicklungskonzept ein ganzes Maßnahmenbündel zum Bodenschutz und zum Erhalt wertvollen Ackerlandes umsetzt. Platz 2 ging an das oberösterreichische Neuhofen an der Krems, Platz 3 an die Stadtgemeinde Fehring in der Steiermark. ■

Relaunch für „Das Wunder Mensch“

Das Wunder Mensch“ ist wohl einer der bekanntesten Slogans in der heimischen Versicherungsbranche. Mit dieser Kernbotschaft positioniert sich die Merkur Versicherung seit Jahren als „die Gesundheits-Versicherung Österreichs“. Nun wurde der Werbeetat der Assekuranz neu vergeben, den Pitch konnte die **Wiener Werbeagentur Arts & Crafts** für sich entscheiden, die nun für die werbliche Umsetzung der neuen Kampagne verantwortlich zeichnen wird. Kontinuität bleibt jedoch garantiert, „Das Wunder Mensch“ und das akustische Leitbild bleiben, die Perspektiven sollen jedoch zukünftig wechseln. Der Mensch ist nicht ein Wunder, weil er gehen oder schwimmen kann – die Freude am Leben macht ihn zum Wunder. Die Merkur will dabei helfen, die Gesundheit, die das alles erst möglich macht, so lange wie möglich zu erhalten – und genau diese Botschaft soll vermittelt werden. „Ziel unserer neuen Kampagne ist es, die Menschen einzuladen, mit uns gemeinsam maßgeschneiderte Lösungen zu finden, die das Wunder des Lebens so lange wie möglich bewahren“, erklärt **Vorstandsvorsitzender Gerald Kogler**. Herzstück der Kampagne ist ein 25 Sekunden langer TV-Spot mit dem Titel „Love“, der seit 1. Juni auf österreichischen Sendern zu sehen ist. Mitte Juni startete zudem eine österreichweite Printkampagne in Tageszeitungen und Magazinen. ■



351 x das Leben feiern

Geschätzte 351 x küssen junge Eltern ihre Kleinsten in den ersten Tagen. Wir genießen dabei die Liebe als Wunder des Lebens. Wir tun alles, damit Sie das Leben auch noch beim 352 x, 3.520 x ... als Wunder feiern können.

WIR VERSICHERN DAS WUNDER MENSCH.

MERKUR
DIE GESUNDHEITS-VERSICHERUNG

www.merkur.at

Der Slogan ist ein Klassiker, jetzt bekommt die Kampagne ein Facelift und neue Perspektiven. ■

D.A.S.: Neuregelungen im Onlinebusiness

Die D.A.S. informierte vor Kurzem über neue Regelungen, die seit einigen Wochen für Einkäufe im Internet gelten. So wurde die bisher erlaubte Rücktrittsfrist von einer Woche auf einheitliche 14 Tage verlängert. Die Verbraucherrechtliche Richtlinie regelt auch Neuerungen im Bereich der Informationspflichten. „Die bisherige Rücktrittsfrist in Österreich wird auf nunmehr 14 Tage verdoppelt“, erklärt **Ingo Kaufmann, Vorstand D.A.S. Rechtsschutz AG**. „Der Rücktritt ist nicht an bestimmte Gründe geknüpft. Es ist wichtig, dass der Unternehmer ordnungsgemäß über das Rücktrittsrecht informiert, ansonsten verlängert sich die Frist

um 12 Monate. Der Verbraucher hat dabei die Rücksendekosten zu bezahlen, außer der Onlinehändler agiert kulant“, so Kaufmann weiter.

Zahlreiche Änderungen kommen auf Betreiber von Onlineshops zu. Zukünftig müssen Onlinehändler entsprechend den neuen Richtlinien ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen anpassen, die Widerrufsbelehrung neufassen und Widerrufsformulare für Kunden bereitstellen. Vor Zustandekommen eines Vertrages muss in **klarer und verständlicher Weise** über die wesentlichen Eigenschaften der Ware oder Dienstleistung, sämtliche Firmenkontaktdaten sowie den Gesamt-

preis inklusive Abgaben und Lieferkosten informiert werden.

Weiteres **müssen Zahlungs-, Liefer- und Leistungsbedingungen, die Leistungsfrist und das Verfahren bei Beschwerden** deutlich beschrieben werden. Hinweise sowohl auf gesetzliche Gewährleistung, allfällige Garantien und Kundendienstleistungen sowie über die Laufzeit des Vertrages und Kündigungsbedingungen müssen gegeben werden.

Ein Widerruf kann zukünftig außerdem auch in jeder beliebigen Form vorgenommen werden, etwa auch per E-Mail oder Telefon. ■

PERSONALIA

DIALOG

Rüdiger R. Burchardi, Vorstandssprecher der Dialog Lebensversicherungs-AG, tritt Ende September in den Ruhestand. Zuvor hatte er seine Vorstandstätigkeit um ein Jahr verlängert. Burchardi war 18 Jahre im Konzern, elf davon bei der Dialog. Unter seiner Ägide wuchs das Unternehmen und entwickelte sich von einem reinen Ablebensversicherer zu einem Spezialversicherer für biometrische Risiken. Sein designierter Nachfolger ist Oliver Brüß. Brüß war bereits ab 2005 für die Generali Deutschland Gruppe, zuletzt in verschiedenen Vorstandspositionen, tätig und verfügt über langjährige Erfahrungen im Maklervertrieb. Er wird zum 1. August 2014 in den Vorstand der Dialog eintreten und zum 1. Oktober 2014 die Funktion des Vorstandssprechers übernehmen.



Rüdiger R. Burchardi

EUROPÄISCHE REISEVERSICHERUNG AG

Wolfgang Lackner übernimmt als Vorstandsvorsitzender die Leitung der Europäischen Reiseversicherung. In dieser Funktion folgt er auf **Dr. Martin Sturzlbaum**, der als Vorstandsvorsitzender der Generali Belgien nach Brüssel wechselt.



Wolfgang Lackner

Vertriebs- und Marketingleiter **Mag. (FH) Andreas Sturmlechner** rückt in den Vorstand auf. Wolfgang Lackner trat nach dem Studium in den Generali-Konzern ein, wo er zuerst ein Traineeprogramm absolvierte. Von 2003 bis 2008 war er Finanzvorstand des Reiseversicherers Europai Utazási Biztosító zrt. in Ungarn. Parallel dazu leitete der gebürtige Kärntner bis 2007 das Controlling für die CEE-Gesellschaften der Generali Österreich. 2007 war Lackner im Vorstand der Delta Generali Osiguranje in Serbien. Anfang 2008 wurde er Vorstand der SK Versicherung. Seit Mitte 2008 ist Lackner Mitglied des Vorstandes der Europäischen Reiseversicherung.

Andreas Sturmlechner startete seine Karriere bei der Europäischen Reiseversicherung 1994 als Gebietsleiter für Steiermark und Kärnten. In der Folge stieg er zum Vertriebsleiter für West- und Südösterreich auf. Seit 2005 verantwortet Sturmlechner als Prokurist den Gesamtvertrieb und das Marketing. Darüber hinaus ist er Geschäftsführer der TTC Training Center GmbH und Mitglied im Vorstand der Austrian Business Travel Association (ABTA).

Jean-François Diet bleibt neben seiner Tätigkeit als Geschäftsführer der Europ Assistance in Österreich unverändert Vorstandsmitglied der Europäischen Reiseversicherung.

WÜSTENROT

Mag. Sandra Fürstl verantwortet seit Juni die Makler- und Agenturbetreuung von Wüstenrot für das Verkaufsgebiet Niederösterreich-West. Die Betriebswirtin verfügt über langjährige Erfahrung in der Finanz- und Versicherungswirtschaft. So war sie über 14 Jahre als selbstständige Versicherungsmaklerin und Vermögensberaterin tätig. Danach wechselte sie in die Maklerbetreuung der VAV Versicherung. Zukünftig betreut die gebürtige Niederösterreicherin die Makler bei Wüstenrot im Kerngebiet Mostviertel und Industrieviertel.



Sandra Fürstl

STYRIAWEST

Daniel Krenn fungiert zukünftig als Abteilungsleiter der Garantieabteilung der Styriawest und wird die Leitung des sechsköpfigen Teams übernehmen. Der bisherige Abteilungsleiter Mag. Albrecher wechselte zu Jahresbeginn in die Kreditwirtschaft.

Daniel Krenn verfügt über langjährige Erfahrung in der Finanzbranche und war unter anderem bei der Raiffeisen-Landesbank sowie der Capital Bank – Grawe Gruppe AG tätig. „Wir sind überzeugt, mit Daniel Krenn, der derzeit auch den Fachhochschullehrgang für Bank- und Versicherungsmanagement an der FH Joanneum absolviert, eine junge, engagierte Persönlichkeit gewonnen zu haben, die für höchste Dienstleistungsqualität steht“, so Styriawest-Geschäftsführer Gunther Riedlsperger. Die Styriawest bietet seit 2006 österreichweit Dienstleistungen im Bereich der Kautionsversicherung an und

betreut rund 1.300 Kunden. Die Zusammenarbeit erfolgt dabei vornehmlich mit den Versicherern Generali und UNIQA.



Daniel Krenn und sein Team mit Gunther Riedlsperger.

Schlusspointen

„Frank Stronach hat viele Leute angezogen, die erwartet haben, dass sie jetzt den Scheck ihres Lebens bekommen.“

Team-Stronach-Abgeordnete Kathrin Nachbaur

„Tag der offenen Tür am Tierfriedhof ‚Waldesruh‘ Nähe Wien.“

Titel einer Presseaussendung

„Es hätte auch anders ausgehen können.“

WM-Kommentator Herbert Prohaska im ORF zum Spiel Schweiz gegen Ecuador

„Kaum eine Revolution hat die Welt stärker verändert als die Pauschalreise.“

Aus der Frankfurter Allgemeinen Zeitung

„Eine 92-jährige Pensionistin hat im Bezirksamt eine Überraschung erlebt: Sie sei im Frühjahr verstorben, wurde ihr dort mitgeteilt. Die Stadt spricht von einem Einzelfall.“

Aus einer Meldung auf orf.at

„Weil Österreich den Eurovision Song Contest 2014 in Kopenhagen gewonnen hat, hat die Fleischerei Steiner aus Sollenau (NÖ) zu Ehren der Gewinnerin Conchita Wurst eine Wursttorte mit Kult-Bart aus Extrawurst und Sesam produziert.“

Pressemitteilung eines Fleischereibetriebs

„Jeder, der mich kennt, weiß, dass ich auf jeder CD, in jedem zweiten Lied irgendwie die Frauen umjuble.“

„Volks-Rock-‘n’-Roller“ Andreas Gabalier zur Bundeshymnen-Diskussion

„Schwarz kommt nie aus der Mode.“

Der Wiener ÖVP-Spitzenkandidat Manfred Juraczka

Fiskalische Folter

Das Hochsteuerland Österreich strebt neuen Rekorden entgegen. In den ersten fünf Monaten dieses Jahres sind die Einnahmen aus der **Lohnsteuer** um 6,3 Prozent, jene aus der **Körperschaftsteuer** um 8,5 Prozent und die fiskalischen Erlöse aus der **veranlagten Einkommensteuer** gar um 38,8 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum gestiegen.

Das subjektive Gefühl der ständig schmerzhafter werdenden Steuerschraube, das sich bei uns allen seit Jahren deutlich verstärkt, bekommt jetzt Datenfundierung. Nein, wir haben uns das alles nicht eingebildet, der Zuwachs bei den Einkommensteuern insgesamt macht derzeit gut das Dreifache des nominellen Wachstums beim BIP aus.

Die „peinliche Befragung“ vulgo Folter wurde zwar unter Josef II. hierzulande abgeschafft, aber mittlerweile erweist sich der **Steuertarif als modernes Folterinstrument**, der noch dazu auf Beschlüssen demokratisch legitimierter Parlamente basiert.

Unter diesen Bedingungen ist es eine Mischung aus **politischem Zynismus und fiskalpolitischer Frivolität** über weitere Steuererhöhungen bzw. die Neueinführung von Steuern zu diskutieren. Geschieht aber Tag für Tag!

Das Folterdrama hat einen handfesten Hintergrund: Dem Bund fehlt derzeit jeglicher Spielraum, **um die längst fälligen Tarifanpassungen** ohne ein weiteres Drehen an den sonstigen Stellhebeln des Steuersystems zu verkraften.

Ja, mehr noch: Die gegenwärtig wohl höchste Kalte Progression der vergangenen Jahrzehnte ist des Finanzministers wichtigste Komponente bei der Dämpfung der Nettoneuverschuldung.

Reichensteuern sind populistischer Unfug. Denn eine wirksame Steuerreform, die auch den privaten Konsum wieder belebt, bräuchte ein Volumen von 5 bis 6 Milliarden Euro, damit sie den Namen überhaupt verdient. Das heißt, nicht wenige Milliardäre würden zusätzlich zur Kasse gebeten werden, sondern weite Teile des Mittelstandes müssten eine Substanzbesteuerung über sich ergehen lassen.

Die Situation ist der Griechischen Tragödie – im literarischen Sinn wohlge-merkt – durchaus ähnlich. Doch die dort von den Dichtern gepflegte „Ausweglosigkeit“ ist keine gangbare politische Kategorie. Also muss gehandelt werden.

Wer jetzt den Reformdruck nicht sieht oder nicht begreift, wird bei der nächsten Wahl die Zeche zahlen.

Kaum je zuvor waren die Bürger steuerpolitisch so sensibilisiert wie jetzt. Bei einer Steuer- und Abgabenquote von mehr als 45 Prozent hört sich eben der „Spaß“ auf. Die **politische Antwort der Gefolterten** könnte außerordentlich grimmig ausfallen.

Von Milan Frühbauer



Das Schlimmste überhaupt? Von heute auf morgen kein Einkommen mehr zu haben..

Bernhard D., 39, Eisenstadt

Verstanden:

Die Generali Berufsunfähigkeits-Vorsorge.

Um zu verstehen, muss man zuhören.

Berufsunfähigkeit kann jeden treffen, leisten kann es sich langfristig keiner. Die finanziellen Mittel, die Betroffene vom Staat erhalten, reichen in den meisten Fällen nicht aus. Unsere Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung hilft, Ihren Lebensstandard auch im Krankheitsfall halten zu können. Und für den Fall der Fälle ist eine individuelle Ablebensversicherung inkludiert.



Unter den Flügeln des Löwen.

GENERALI

The HDI logo is displayed in a white box in the top left corner. It consists of the letters 'HDI' in a bold, green, sans-serif font. The letter 'H' is unique, with a red horizontal bar across its middle.

HDI



DONE BY @IDCOM

HDI – Das ist Versicherung.

- **Sicher fahren – 7x mehr Prämien sparen.**
- **Österreichs bestes Werkstattnetz.**

www.hdi.at