

risControl !ONLine!
Ausgabe Nr. 09/2014
vom
19. Februar 2014

Inhalt

Gemeinsam stark	1
Rückblick	2
Trendstudie	3
Wachstum	4
Mobilität	4
Auch eine Trendstudie	5

Ticker

Tolles Team	1
Ein reines Vergnügen	3
Neuer Produktionsmanager	5

AoN Österreich

Gemeinsam stark

Aon Österreich und Barta & Partner werden künftig die Märkte in Mitteleuropa und dem Nahen Osten gemeinsam weiter entwickeln. „Mit Barta & Partner holen wir einen der international renommiertesten Player im Bereich Kunstversicherung an Bord“, freut sich **Dr. Alfred Schönburg, CEO von Aon Österreich**. „Damit er-

weitern wir unser umfassendes Portfolio im Bereich Risikomanagement, Versicherungen und Rückversicherungen um ein sehr

interessantes und lukratives Geschäftsfeld, das wir bisher nur eingeschränkt bearbeiteten.“ Aon und B&P planen, ihren Marktanteil in Mitteleuropa und dem Nahen Osten in den kommenden fünf Jahren auf 70 % zu erhöhen und streben damit dort klar die Marktführerschaft in der Kunstversicherung an. **Nikolaus S. Barta, Gründer und Geschäftsführer von Barta & Partner**. „Als Mitglied des Weltmarktführers Aon kön-

Fortsetzung auf Seite 2 ►►



Valued Asset

Tolles Team



Valued Asset hat sein Team verstärkt. Brancheninsider Karl Unger verstärkt den Bereich

Consulting und Produktentwicklung. Verena Dohr ist für den weiteren Auf- und Ausbau des Vertriebswegs Österreich zuständig. Dohr hat ihre gesamte Berufslaufbahn im Banken- bzw. Finanzsektor verbracht - in den vergangenen fünf Jahren als Verkaufsleiterin einer Tochterunternehmung einer Österreichischen Großbank. Karl

Fortsetzung auf Seite 2 ►►

Mut?
«Seine Entscheidungen jeden Tag tragen zu wollen.»

A small advertisement featuring a woman's face and a gold coin icon. The text reads 'Goldmünze 2013' and '1. Platz Fondsggebundene Lebensversicherung'.

CleVesto Fondssparplan ist eine spezielle Anlageform der fondsgebundenen Lebensversicherung. Ein einzigartiger Vermögensaufbau für Ihre Kunden mit steuerfreien Erträgen – im Wettbewerb «Goldmünze Österreich» in seiner Kategorie als bestes Versicherungsprodukt 2013 ausgezeichnet! www.helvetia.at

Ihre Schweizer Versicherung.

helvetia

Impressum

Herausgeber & Verleger:
risControl, Der Verein für Versicherung-
und Finanzinformation 3701 Oberthorn,
Oberthorn 33 ZVR 780165221
Telefon: + 43 (0)720 515 000
FAX: + 43 (0)720 516 700
www.riscontrol.at
office@riscontrol.at
Verlags-, Herstellungs- u. Erscheinungsort:
risControl, Der Verein für Versicherung-
und Finanzinformation 3701 Oberthorn,
Oberthorn 33 ZVR 780165221
Unsere Haftungsbefreiung lesen
Sie in: www.riscontrol.at

Redaktion:

Doris Schachinger (ds)
Christian Proyer (py)
Stephanie Proyer
Goran Devrnja

Fotos

GfK, ETF Securities, UNIQA, Gothaer, py



Folge
uns auf
Facebook.

Achtung!

Drucker auf Querformat einstellen

Fortsetzung von Seite 1 ►►

nen wir unser Know How künftig noch besser umsetzen: Wir verdoppeln unser Prämienvolumen auf einen Schlag - und wir werden unser derzeit 22-köpfiges Team für die bevorstehende Expansion substanziell vergrößern.“ Die Versicherung von Kunst und wertvollem Privatbesitz ist eine hoch spezialisierte Dienstleistung. Barta & Partner hat in diesem Feld die in Europa marktführenden Versicherungsbedingungen für Kunstsammlungen entwickelt und bei allen großen Versicherern platziert.

Fair finance

Rückblick

Die Vorsorgekasse fair-finance hat mit einer Performance von 3,1 % das Jahr 2013 abgeschlossen. Es wird ein Kundenvermögen von 120 Mio Euro verwaltet und etwa 115.000 Anspruchsberechtigte betreut. Mit Anfang Jänner konnten mehr als 200 neue Vertragspartner in der Vorsorgekasse begrüßt werden. **Markus Zeilinger Vorstandsvorsitzender & Gründer:** „Wir versuchen unserem Namen



und unserer Vision von fairer Finanzdienstleistung in allen kleinen und großen Entscheidungen zu entsprechen. Die FMA hat unseren Antrag auf Gebührensenkung bewilligt. Ab 2015 werden unsere Gebühren auf laufende Beitragszahlungen für DienstnehmerInnen mit mehr als 10 Dienstjahren von 1,7 % auf 1,4 % abgesenkt. Und alle bestehenden Kunden profitieren selbstverständlich automatisch davon“.

Fortsetzung von Seite 1 ►►

Unger ist seit 1979 in der Versicherungswirtschaft aktiv tätig und war langjähriger operativer Holdingvorstand und Aufsichtsrat



der Vorgängergesellschaften der heutigen UNIQA. Unger: „Consulting bedeutet bei Valued ASSET weit mehr als die Präsentation von vorgefertigten Power Points. Hier arbeiten erfahrene Manager mit höchster Expertise, die über das Know How verfügen, um Situationen und Unternehmen zu analysieren und als Ergebnis auch wirklich Machbares vorzuschlagen. Das mag selbstverständlich klingen - ist es aber nicht.“

V.I.P.

Jetzt gehören die Sorgen Ihrer KundInnen uns!

Mit der MEDplus Sonderklasse der Wiener Städtischen wählen Sie den Arzt/ die Ärztin und das Krankenhaus Ihres Vertrauens und genießen gutes Service in einem Zweibettzimmer. Nähere Infos bei Ihrem/Ihrer PartnerbetreuerIn.

**WIENER
STÄDTISCHE**
VIENNA INSURANCE GROUP

Standard Life

Trendstudie

Das Trendforschungsinstitut „2b AHEAD Think Tank“ hat gemeinsam mit dem Versicherungskonzern Standard Life und dem Anbieter für Kommunikationslösungen und -services Unify GmbH & Co. KG (ehemals Siemens Enterprise Communications) eine neue Trendstudie zur „Zukunft der Versicherungen“ veröffentlicht. Die qualitative Delphi-Studie basiert auf den Prognosen von 30 Innovationsentscheidern, Strategiechefs und Zukunftsexperten und geht weit über die Planungen der etablierten Branchenplayer hinaus. Sie untersucht zugleich die Auswirkungen des technologischen Wandels auf die Lebenswelten der Kunden sowie die Strategien der Angreifer im Versicherungsmarkt und die Neuordnung der Kundensegmente und Geschäftsmodelle. Gegliedert in 6 Trendfelder beschreibt die Studie auf 60 Seiten die kommenden Veränderungen im Versicherungsmarkt jeweils aus der Sicht der

Makler und Versicherungsunternehmen. Sie analysiert, in welchen Felder Makler an strategischer Macht verlieren und wo es Zukunftspotenziale für sie gibt. Sie untersucht zudem, wie sich Versicherer künftig voneinander differenzieren und welche strategisch wichtigen Kompetenzfelder sie dafür besetzen müssen. Mag. Bernhard Fasching, Sales Manager Austria bei Standard Life, weist darauf hin, dass diese Zukunftstrends bereits in anderen Märkten sichtbar sind: „Als britischer Versicherer kommt Standard Life aus einem Markt, der in einigen Bereichen dem österreichischen um einige Jahre voraus ist. Dies bestätigen auch die Ergebnisse der vorliegenden Studie. In Großbritannien sehen wir bereits seit einiger Zeit eine deutliche Zweiteilung des Versicherungsmarktes: auf der einen Seite das digital getriebene Direktgeschäft mit standardisierten Produkten, auf der anderen Seite der von unabhängigen Mak-

lern dominierte Bereich der persönlichen (Honorar-) Beratung. Auch wenn der österreichische Markt noch einige Schritte von diesen Entwicklungen entfernt ist, so gilt es für Versicherer und vor allem für Makler bereits jetzt, sich aktiv auf die anstehenden Veränderungen vorzubereiten und ihr aktuelles Geschäftsmodell zu überprüfen. Aufgrund der langjährigen Erfahrungen aus Großbritannien kann Standard Life dem Markt in dieser Hinsicht wichtige Impulse geben.“

Zum Abschluss zeigt die Studie insgesamt 27 Strategieoptionen auf, dass die etablierten Akteure der Branche keinesfalls ausweglos den Angriffen der Internetakteure ausgeliefert sind, sondern konkrete und begehare Wege zur Veränderung ihres Geschäftsmodells vor sich haben.

[Link zur Studie](#)

Diamanten

Ein reines Vergnügen

Investitionen in Diamanten sollen laut dem CEO von De Beers heuer eine Renaissance erleben. Mit einer geringen Inflationsgefahr und jederzeit verwertbar ist ein Diamant ein sicheres „Anlageprodukt“. De Beers gehört zu den dominierenden Produzenten der Welt. CEA Philippe Mellier erwartet für heuer eine Steigerung bei der Nachfrage um 4 %. Vor allem viele Amerikaner und Chinesen wollen in den Markt investieren. Das Unternehmen hat die jährliche Förderung um 12 % auf 31,2 Mio. Karat gesteigert. Und was ein Karat Wert ist kommt zwar auf den Schliff und die Form des Steines an, aber mit ca. 6.000 Dollar kann man schon rechnen.



Um zu **verstehen**, muss man zuhören.

Unabhängige Vertriebe - Generali Versicherung AG

Nähere Infos: <http://partner.generalis.at> oder 0800 208 808.

Unter den Flügeln des Löwen.





Das optimale Vorsorge-Paket ist mehr als die Summe seiner Teile:
NÜRNBERGER Dreifach-Vorsorge.

www.nuernberger.at

Wachstum

Der VIG Konzern hat seine erfolgreiche Entwicklung in den beiden Staaten fortgesetzt. Die tschechischen Konzerngesellschaften konnten ein Plus von 3,3 % auf 50 Mrd. Tschechische Kronen erwirtschaften, damit wurde der Marktanteil auf 33,1 % ausgebaut. Positiv ist auch die Entwicklung der Lebensversicherung, hier betrug der Zuwachs beachtliche 7,5 %. In der

Slowakei steigerte sich der Marktanteil auf 34,5% und die Prämien sind um 5,5 % auf rund 750 Mio. Euro gestiegen. Im Leben stiegen die Prämien um 9,2 %, wobei die Kooperation mit der Erste Group über die Konzerngesellschaft PSLSP besonders dazu beigetragen hat. Im Nicht Leben sind die Prämien um 1 % gestiegen, während der Markt rückläufig war.

VIG
VIENNA INSURANCE GROUP

Allianz Versicherung

Mobilität

Pro Jahr sterben rund 1,2 Mio. Menschen bei Verkehrsunfällen und weitere 50 Millionen werden verletzt. Damit zählt Sicherheit im Straßenverkehr zu den größten globalen Herausforderungen, wie aus den Aktuellen Zahlen des Allianz Sicherheitsreports und der WHO hervorgeht. Zusammengefasst sterben weltweit durchschnittlich 18 Menschen jährlich pro 100.000 Einwohner. Am gefährlichsten ist es im Moment auf Afrikas Straßen, hier sind 24 Menschen pro 100.000 Einwohner zu beklagen. Am sichersten ist es in Schweden wo nur 3 Menschen pro 100.000 Einwohner im Straßenverkehr tödlich ver-

unglücken. Österreich liegt im Ranking auf Platz 9. Laut dem Bundesministerium für Inneres kamen 2013 erstmals weniger als 500 Menschen auf heimischen Straßen ums Leben. An 50 % aller Straßenverkehrsunfälle sind Fußgänger oder Zweiräder beteiligt. Auf der Liste der häufigsten Todesursachen belegen Verkehrsunfälle derzeit Platz 9. Aktuelle Entwicklungen deuten allerdings darauf hin, dass ohne entsprechende Gegenmaßnahmen bis ins Jahr 2030, Verkehrsunfälle die weltweit fünfthäufigste Todesursache sein werden.

Lesen Sie mehr im nächsten risControl Print.

**BESONDERS ATTRAKTIV FÜR IHRE KUNDEN IN
NIEDERÖSTERREICH, OBERÖSTERREICH
UND IN DER STEIERMARK.**

**Jetzt Eigenheim- und Haushalt-
Regionaltarife
entdecken!**

VAV
VERSICHERUNGEN

Mount Onyx

Auch eine Trendstudie

Die Universität Wien und das internationale Beratungsunternehmen Mount Onyx haben die Online Insurance Success „Internationale Trends & Best Practices“ Studie präsentiert.



Univ.-Prof. Dr. Jörg Finsinger,
Chair of Financial Services der
UNIVERSITÄT Wien

Direkt-Versicherungskanäle sind heute für 100 Mrd. EUR Umsatz (gebuchte Bruttoprämie) im Nichtlebens- und Lebensgeschäft in Europa verantwortlich. Sämtliche Online-Kanäle von Versicherern in mehr als 30 Ländern wurden nun hinsichtlich der Attraktivität, Qualität und des Erfolgspotentials ihres Kanalangebots tiefgehend evaluiert. Die Studie veröffentlicht auch erstmals Europas Top 25 Kanäle in 8 Kategorien, mit dem Fokus auf beste Lösungen zu Produkten, Promotion, Verkauf, Service und Geschäftsmodellen. Lediglich

die Top 10 pro Kategorie (Die besten 3%) werden mit dem Europe Award ausgezeichnet. In der Gesamtkategorie „Best Online Channel“ belegt AVIVA UK den ersten Platz, gefolgt von ERGO Direkt in Deutschland und AEGON in den Niederlanden. „Top 10“ Europe Awards gehen sowohl an Direct Line Deutschland und UK, an Cosmos Direkt und DA Direkt in Deutschland als auch an If und Trygg-Hansa in Schweden sowie AGIS in den Niederlanden. Univ.-Prof. Dr. Jörg Finsinger, Chair of Financial Services der UNIVERSITÄT

Wien: „Diese Studie basiert auf einem ganzheitlichen, dreistufigen Forschungsansatz und einer ersten unabhängigen Evaluierung von mehr als 230 Versicherern mit Online-Kanälen anhand von 300 Erfolgskriterien.“ Dr. Johannes Ospald, Chair of the Management Board der MOUNT ONYX: „Unabhängig von bestehenden Geschäftsmodellen oder Ländern erhalten Finanzdienstleister erstmalig einen internationalen Gesamtüberblick zum Best-of Online Versicherungen und neue Formeln für den garantierten Erfolg.“

Coface
**Neuer
Produktionsmanager**



Günter Hammerschmid ist neuer Commercial Operations Manager bei Coface Österreich,

er berichtet direkt an Christian Berger, Country Manager Österreich. Der gebürtige Salzburger begann seine Karriere 2007 bei Coface Central Europe als International Account Manager für die Geschäftsfelder Business Information und Inkasso und war seit 2012 zusätzlich als Commercial Operations Manager für Zentraleuropa zuständig. Vor Coface sammelte Günter Hammerschmid Erfahrung bei Bisnode.

CCA 

Besuchen Sie unsere neue Website!

