

risControl !ONLine!  
Ausgabe Nr. 32/2014  
vom  
26. August 2014

## Inhalt

Gewinnsprung	1
Ein Miteinander	2
Früh übt sich	3
Sorgloser Umgang	3
Aus f. Traditionsmarke?	3
ifWW Vertriebskonferenz KÖLN	5

## Ticker

Großer Verlust	1
Vertriebsleitung	3
Hohe Strafen	4

Vienna Insurance Group

## Gewinnsprung

Der Gewinn vor Steuern beim VIG Konzern ist im ersten Halbjahr um 41,4% auf 290,9 Mio Euro gestiegen, der Nettogewinn um 51,9% auf 213,5 Mio. Euro. Die Combined Ratio ist auf 97,1 % gesunken (99,8%) die Verwaltungskosten des Konzerns sind um weitere 4,2% reduziert worden. **Peter Hagen CEO:** „Die starken CEE Ergebnisse tragen zur guten Entwicklung des Konzerns wesentlich bei. Auch die in Rumänien gesetzten Maßnahmen zeigen erste positive Wirkungen. Mit der neuerlichen Bestätigung unserer „A+“ Ratings

mit stabilen Ausblick durch S&P wird darüber hinaus die Finanzkraft der VIG unterstrichen“. Das



Finanzergebnis des Konzerns lag bei 551,6 Mio Euro. Die Kapital-

anlagen der VIG inklusive der liquiden Mittel erreichten rd. 30,5 Mrd. Euro. Für die vom Schuldenschnitt betroffene Hypo Alpe Adria Anleihen mussten Wertberichtigungen von rund 50% bzw. 24 Mio. Euro vorgenommen werden. Weitere 12,5 Mio Euro abgeschrieben wurden für die Verkehrsbürobeteiligungen. Die Verfassungsbeschwerde werde voraussichtlich in den nächsten Wochen eingebracht, so Hagen heute bei der Halbjahrespressekonferenz. Er erwartet, dass eine Entscheidung durchaus früh im nächsten Jahr erfolgen könnte.

## Großer Verlust

Karl Heinz Setinek, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Österreichischen Beamtenversicherung (ÖBV), ist unerwartet im 63. Lebensjahr verstorben.



Die Österreichische Beamtenversicherung (ÖBV) trauert um ihr langjähriges Vorstandsmitglied Karl Heinz Setinek (62, Bild), der am 7. August 2014 unerwartet im Kreise seiner Familie während seines Urlaubs verstorben ist.

„Mit Karl Heinz Setinek durften wir einen großartigen Menschen ken-

Fortsetzung auf Seite 2 ►►

f Folge uns auf Facebook.

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

**Goldmünze 2013**  
1. Platz  
Fondsgebundene 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](http://www.helvetia.at)

Ihre Schweizer Versicherung.

helvetia



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

[www.nuernberger.at](http://www.nuernberger.at)

Fortsetzung von Seite 1 ►►

ALPBACH

## Ein Miteinander

Die österreichischen Versicherungsmakler diskutierten heuer beim Forum Alpach über Verbesserungspotenzial bei der Abwicklung von Versicherungsschäden. Gunther Riedlsperger, Obmann des WKÖ-Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten: „Die Schadenbearbeitung wird von uns Versicherungsmaklern als wichtigste Aufgabe in der Praxis angesehen. Wir wollen – ganz im Sinne des Kunden – die Schadenbearbeitung weiter perfektionieren. Die Rechte und Pflichten von Versicherungskunde, Versicherung und Versicherungsmakler

im Bereich Schadenregulierung stehen Großteils diametral zueinander. Jeder Teil hat Aufgaben zu erfüllen, eine ‚Nicht – oder Schlecht- Erfüllung‘ führt zu haftungsrechtlichen Ansprüchen und damit meist wieder zu einem Versicherungsfall. Wir wollen im gemeinsamen Diskurs mit der Versicherungswirtschaft und dem Konsumentenschutz Verbesserungsmöglichkeiten erarbeiten, um dem stetig wachsendem Aufwand in der Schadenabwicklung Herr zu werden.“ Bereits zum neunten Mal in Folge waren die Versicherungsmakler mit einer eigenen Veranstaltung im Vorfeld der Rechts- und

Wirtschaftsgespräche vertreten. Hochkarätige Vortragende haben referiert und debattierten zum Thema „Schadenregulierung soll ein Miteinander und kein Gegenander sein!“. Im „Dorf der DenkerInnen“ diskutierten heuer mit den Vertretern der österreichischen Versicherungsmakler anerkannte Experten aus der Versicherungswirtschaft, dem Konsumentenschutz und namhafte Repräsentanten der Rechtsprechung. So machte der ehemalige Bundesminister für Justiz, Dieter Böhmendorfer, auf Lücken und Systemfehler im Rechtsstaat aufmerksam. *Lesen Sie mehr im nächsten risControl*

nenlernen, der uns allen stets mit großer Wertschätzung und Respekt begegnet ist. Bekannt war er für sein exzellentes Know-how im Veranlagungsbereich. Seine ganz besondere Leidenschaft galt den Immobilien, denen er sich mit sehr viel Hingabe widmete“, schreibt ÖBV-Vorstandsvorsitzender Mag. Josef Trawöger in einer uns vorliegenden Pate.

### 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](http://www.riscontrol.at)  
[office@riscontrol.at](mailto: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](http://www.riscontrol.at)

### Redaktion:

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

### Fotos

Christian Proyer, VIG, ÖBV, 123rf, Vercon



Folge uns auf Facebook.

Achtung!

Drucker auf Querformat einstellen

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

Unabhängige Vertriebe - Generali Versicherung AG

Nähere Infos: [generali.at/partner](http://generali.at/partner) oder 0800 208 808.



Unter den Flügeln des Löwen.

Donau Versicherung

## Früh übt sich

Kinder sollten rechtzeitig vor Kindergarten- und Schulbeginn abgesichert sein. Denn wie die Statistiken des Kuratoriums für Verkehrssicherheit ausweisen, haben Freizeitunfälle den größten Anteil am Unfallgeschehen in Österreich. Jährlich werden über 800.000 Menschen bei Unfällen verletzt, davon über 600.000 im Haushalt, in der Freizeit und beim Sport. Besonders gefährdet sind Kinder von 0 bis 4 Jahren (Stürze aus der Höhe) und von 14 bis 18 Jahren (Sportrisiko). Eltern unterschätzen dabei sehr oft das Unfallrisiko ihrer Kinder und haben meist keine ausreichende

Kenntnis über die Regelungen der gesetzlichen Unfallversicherung. „Vielen Eltern ist nicht bewusst, dass der gesetzliche Unfallversicherungsschutz, beispielsweise für Kindergartenkinder, nur im letzten Jahr vor der Schulpflicht besteht“, weiß Vertriebsvorstand Mag. Harald Riener aus Erfahrung. Dies regelt die Landesgesetzgebung für Kinder, die zum Besuch einer institutionellen Kinderbetreuungseinrichtung im Ausmaß von mindestens 16 Stunden pro Woche verpflichtet sind. „Die gesetzliche Versicherung zahlt allerdings nur bei etwa 20 % der Unfälle. Nämlich aus-



schließlich dann, wenn der Unfall in örtlichem, zeitlichem und ursächlichem Zusammenhang mit dem Kindergarten oder der Schule steht, womit Kinder in der Freizeit komplett ungeschützt sind“, ergänzt Riener die Versorgungslücke. Eine Kinder-Unfallversicherung sichert nicht nur am Schulweg, in der Schule selbst und im Kindergarten ab, sondern schützt auch in der Freizeit. Auch eine günstige Mitversicherung im Rahmen der

Familienunfall- oder Alleinerzieherunfallversicherung ist bei der Donau möglich. Die monatliche Prämie variiert je nach ausgewähltem und individuell angepasstem Deckungsumfang. Von der umfangreichen Top Volldeckung inkl. Unfallkosten, bis zu einer ausreichenden Basisdeckung für die Leistung aus dauernder Invalidität, wird alles angeboten. Dadurch können Eltern die Prämie ganz nach spezifischem Bedarf festlegen.

Fortsetzung auf Seite 4 ►►

VerCon Wirtschaftsberatung  
GmbH

### Vertriebsleitung

Herbert Arneth hat die Vertriebsleitung von VerCon Wirtschaftsberatung übernommen.

Als anerkannter Versicherungsexperte mit langjähriger Erfahrung in der Branche wird er das Team rund um



Dr. Peter Kainz und Elisabeth Bicik in Linz und Wien verstärken. Zu seinen Hautaufgaben zählt der kontinuierliche Marktausbau, um das weitere Wachstum der VerCon im Industrie und Groß- und Mittelgewerbe zu gewährleisten. Seit mehr als 20 Jahren ist Herbert Arneth erfolgreich in der Versicherungsbranche tätig.

MEHR WISSEN –  
MEHR VERKAUFEN!

#### UNSER PARTNERCOLLEGE

In unserem Partnercollege kommen Sie gratis auf Ihre Kosten. Und das im Rahmen von einzelnen Tagesveranstaltungen. Erfahrene Profis garantieren für Praxisnähe und Effizienz. Mehr Infos auf [wienersaetdtische.at/partnercollege](http://wienersaetdtische.at/partnercollege) oder bei Ihrem/Ihrer PartnerbetreuerIn.

WIENER  
STÄDTISCHE  
VIENNA INSURANCE GROUP



Österreichische Hagelversicherung

# Sorgloser Umgang

Täglich werden in Österreich 22,4 Hektar wertvolle Wiesen und Äcker für Straßen, Siedlungen, Shopping-Center oder Industriehallen verbaut, das entspricht der durchschnittlichen landwirtschaftlichen Fläche eines Bauernhofes oder 31 Fußballfeldern. Diese Flächen stehen den nachfolgenden Generationen für die Produktion von heimischen, regionalen Lebensmitteln und daher als unsere Lebensgrundlage nicht mehr zur Verfügung. In den letzten 60 Jahren sind bereits 350.000 Hektar Feld und Wiesen verbaut worden. Damit hält Österreich bei der Verbauung der fruchtbaren Böden einen Negativrekord in Europa. Während in Österreich jährlich 0,5 Prozent der Agrarflächen verbaut werden, sind es im Nachbarland Deutschland – wo es eine strukturiertere Raumordnung gibt – nur 0,25 Prozent, in Tschechien gar nur 0,17 Prozent. Auf der anderen Seite gibt es in Österreich laut

Umweltbundesamt rund 13.000 Hektar Industriebrachflächen. Das entspricht der Fläche der Stadt Graz. Eine Rückführung von diesen Brachflächen würde – ebenso wie die Revitalisierung von Ortskernen anstelle von Neubauten am Stadtrand – dem Trend der Versiegelung von Neuflächen entgegenwirken. „Dies hat dramatische Auswirkungen auf unsere Lebensmittelaufart, denn wir beanspruchen bereits jetzt die doppelte Agrarfläche Österreichs im Ausland, speziell in Südamerika. Diese steigende Versiegelung von Agrarflächen hat aber auch ökologische und klimatische Auswirkungen. Einerseits ist der Boden als Wasser- und CO<sub>2</sub>-Speicher entscheidend für eine funktionierende Umwelt, andererseits hat der Bodenverbrauch unmittelbaren Einfluss auf den Klimawandel. Wenn derart große Flächen des CO<sub>2</sub>-Speichers ‚Boden‘ versiegelt werden, beschleunigt dies den Klimawandel. Zudem verliert versiegelter Boden

die Fähigkeit Wasser zu speichern und zurückzuhalten, was bei extremen Niederschlägen und Unwettern zunehmend zu Überschwemmungs- und Hochwasserschäden führt“, weist Dr. Kurt Weinberger, Vorstandsvorsitzender der Österreichischen Hagelversicherung, auf die besorgniserregende Entwicklung hin. Dass der sorglose Umgang mit Agrarflächen auch die Österreicher massiv stört, bestätigt eine vom market Institut, im Auftrag der Österreichischen Hagelversicherung, aktuell durchgeführte Umfrage. „4 von 5 Österreichern kritisieren die Verschandelung des Landschaftsbildes und verlangen in der Folge den Bodenverbrauch in der bisherigen Form zu stoppen. Notfalls auch mit gesetzlichen Maßnahmen, welche im Vergleich zum Vorjahr immer mehr Österreicher fordern“, fasst Prof. Dr. Werner Beutelmeyer, Leiter des Marktforschungsinstitutes market, die Ergebnisse zusammen.

China

Hohe Strafen

Nun ist es amtlich, die chinesische Kartellbehörde hat hohe Geldstrafen für Autozulieferer und Autofirmen verhängt. Zwölf japanische Autozulieferer müssen umgerechnet 150 Millionen Euro wegen Preisabsprache Strafe bezahlen. Es soll auch Audi und Daimler betreffen, hier sind die Untersuchungen wegen Preisabsprachen und zu hohen Preisen bei Ersatzteilen und Service im Lauf, auch hier werden Strafen in Millionenhöhe befürchtet.

**KFZ-AKTION: 10 % RABATT ZUSÄTZLICH**  
Die Versicherung vom Testsieger\* jetzt noch günstiger

VAV  
VERSICHERUNGEN



## Aktuelle Fragen des Versicherungsvertriebs

veranstaltet vom  
Institut für  
Versicherungswissenschaften e.V.  
an der Universität Leipzig

**23. und 24. September 2014  
Köln**

Mit freundlicher Unterstützung von

**INNOVALUE**  
MANAGEMENT PARTNER

### Organisatorische Hinweise

Termin	23. und 24. September 2014
Ort	Pullman Cologne Helenenstr. 14 50667 Köln
Teilnahmegebühr	€ 1.290,- (zzgl. 7 % MwSt.) € 1.090,- (zzgl. 7 % MwSt.) für Förderer
Anmeldefrist	Mit nebenstehendem Formular per Post, Fax oder E-Mail bis zum 02. September 2014
Abrufkontingente	Kennwort: "Vertriebskonferenz"  <u>Pullman Cologne</u> EZ € 160,00 DZ € 184,00 Telefon: 0221 - 275 2203 E-Mail: h5366-re@accor.com  <u>Mercure Hotel Severinshof Köln City</u> EZ € 128,00 Telefon: 0221 - 2013 555 E-Mail: h1206@accor.com  <u>Hotel Lyskirchen</u> EZ € 110,00 Telefon: 0221 - 2097 0 E-Mail: lyskirchen@eventhotels.com
Ansprechpartnerin	Susan Wassermann Institut für Versicherungswissenschaften e.V. an der Universität Leipzig Gottschedstraße 12 04109 Leipzig Telefon: 0341 - 355305 54 Fax: 0341 - 355305 99 E-Mail: wassermann@ifvw.de

**Anmeldung per Post, Fax 0341- 355305 99 oder E-Mail [vertrieb@ifvw.de](mailto:vertrieb@ifvw.de)**

Ich nehme auch am abendlichen Get Together teil

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen

#### Bedingungen:

Die Teilnahmegebühr für die Veranstaltung beträgt € 1.290,- (für Förderer € 1.090,-). Diese Gebühr versteht sich exklusive 7 % Mehrwertsteuer. Nach Eingang Ihrer Anmeldung zur Vertriebskonferenz (bis spätestens zum 02. September 2014) erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und die Rechnung. Ein Anspruch auf Teilnahme besteht nicht. Bei der Stornierung der Anmeldung (nur schriftlich möglich) bis zum 02. September 2014 erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 50,-. Bei Stornierung zu einem späteren Zeitpunkt berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung für angemeldete Teilnehmer möglich.

Name  Vorname

Unternehmen

Position  Abteilung

Straße/Postfach

PLZ  Ort

Telefon  Fax

E-Mail

Ort, Datum

Unterschrift

**Aktuelle Fragen des Versicherungsvertriebs  
- Veranstaltungsprogramm -****Dienstag, 23. September 2014**

10.00 Uhr	Begrüßung
<b>Block 1</b>	<b>Regulierung</b>
10.15 Uhr	<b>Einführungsvortrag: Thema in Abstimmung</b> Christian P. Mylius Managing Partner Innoval Management Partner GmbH
11.00 Uhr	Kaffeepause
11.30 Uhr	<b>IMD2 – Auswirkungen auf die strategische Vertriebsausrichtung?</b> NN
12.15 Uhr	<b>Der GDV Kodex für den Versiche- rungsvertrieb aus Wirtschafts- prüfersicht</b> Michael Winzer Director Risk Insurance KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
13.00 Uhr	Mittagspause
14.15 Uhr	<b>Vergütungsregulierung im Versiche- rungsvertrieb: Status Quo, Entwick- lungslinien und Konsequenzen</b> Frank Rottenbacher Vorstand Norman Wirth geschäftsführender Vorstand AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.
<b>Block 2</b>	<b>Maklervertrieb</b>
15.00 Uhr	<b>Entwicklungstendenzen im gewerb- lichen und industriellen Maklerge- schäft</b> Christoph Bülk Geschäftsführer Funk Gruppe GmbH

15.45 Uhr	Kaffeepause
16.15 Uhr	<b>Vertriebsunterstützung als Erfolgs- faktor im Maklervertrieb</b> Ulrich Neumann Leiter Vertriebswege Makler Gothaer Versicherung AG Vorstand Gothaer Vertriebs-Service AG
<b>Block 3</b>	<b>Digitalisierung</b>
17.00 Uhr	<b>Potenziale im digitalen Verkauf von Versicherungsprodukten (Arbeitstitel noch in Abstimmung)</b> Dr. David Stachon Vorstandsvorsitzender Direct Line Versicherung AG
ab 18.00 Uhr	Get-Together

**Mittwoch, 24. September 2014**

9.30 Uhr	<b>Digitalisierung – Zeitenwende im Versicherungsvertrieb?</b> Dr. Jürgen Cramer Mitglied des Vorstandes Sparkassen Direktversicherung AG	11.30 Uhr	<b>Geschäftsmodell Allfinanz – Vollständige Integration in Sicht?</b> Stephan Moltzen Head of Product Management Insurance Deutsche Bank Private & Business Clients
<b>Block 4</b>	<b>Vertriebswege</b>	12.15 Uhr	Mittagspause
10.15 Uhr	<b>Strategisches Kooperationspotenzial von Autobanken und Versicherern</b> Raimund Ohnemus General Manager Insurance Business BMW Bank GmbH	13.30 Uhr	<b>Agenturnachfolge: Strategien zum Generationswechsel im Versicherungsvertrieb</b> NN
11.00 Uhr	Kaffeepause	14.15 Uhr	Kaffeepause
		<b>Abschlussvorträge</b>	
		14.45 Uhr	<b>Service-to-Sales: Welchen Wert- beitrag kann Service für den Vertrieb leisten</b> Jens Hasselbacher Mitglied der Vorstände Kunden- und Partnerservice AXA Versicherungen
		15.30 Uhr	<b>Fluktuation der Vertriebspartner in der Assekuranz: Bestandsauf- nahme, Problemstellungen und Lösungsansätze</b> Dr. Rolf Wiswesser Mitglied des Vorstands ERGO Versicherungsgruppe AG