

risControl !ONLine!

Ausgabe Nr. 34/2013
vom
11. September 2013

Inhalt

Einmalerlag mit Inflationsschutz	1
Starke Aktion	2
MiFID II	3
Rendez-vous de Septembre	4
Die Dosis macht das Gift	5
TOGETHER Training in Ihrem Bundesland	5

Ticker

Neues Gütesiegel	1
Schutzwaldprojekt	3
Auszeichnung und Entwicklung	4

ERGO Versicherung

Einmalerlag mit Inflationsschutz

Die ERGO Versicherung bietet ab sofort eine indexgebundene Lebensversicherung mit einem Inflationsausgleich am Laufzeitende und einer Kapitalsicherheit.

Der Einmalerlag konzentriert sich auf das Kundenbedürfnis der Kaufkraftsicherung des investierten Kapitals. „Der Fokus einer Veranlagung mit längerfristigem Horizont liegt für uns auf realer Wertsicherung. Dies gilt für uns nicht nur in Zeiten, in denen das Thema Inflation in den Medien sehr stark präsent ist. Der Mindestertrag sowie die Verzinsung entsprechend der Inflationsentwicklung werden bei unserem Produkt auf die tatsächliche Kundeneinzahlung angewendet. Das heißt auf die Bruttoeinmalprämie



Mag. Josef Adelman, Vorstandsvorsitzender der ERGO Versicherung AG

inklusive der 4%-igen Versicherungssteuer. Damit bieten wir den Kunden eine volle Inflationsabgel-

tung im Vergleich zu einem Netto-Prämienansatz“ erklärt Mag. Josef Adelman, Vorstandsvorsitzender der ERGO Versicherung AG. Für die Inflationsberechnung wird der Verbraucherpreisindex der Eurozone ohne Tabakwaren (abgekürzt als HICPxT bezeichnet) herangezogen. Am Laufzeitende mit 1. März 2029 wird zusätzlich zum eingezahlten Kapital ein Ertrag in Höhe der gemessenen Inflation zwischen den Indexständen Juni 2013 und Dezember 2028 ausbezahlt.

Lesen Sie mehr in der nächsten Ausgabe von risControl Print

Fachverband der Finanzdienstleister
Neues Gütesiegel

Ab November 2013 haben alle Gewerblichen Vermögensberater und Wertpapiervermittler in Österreich die Möglichkeit, den im Juni 2013 beschlossenen Standes- und Ausübungsregeln freiwillig beizutreten. Durch diesen Beitritt verpflichten sich die Mitglieder zur Einhaltung der Berufsregeln und unterwerfen sich dem Ehrenschiedsgericht des Fachverbandes. Um es auch für den Konsumenten sichtbar zu machen, hat der Fachverband ein neues Gütesiegel entworfen, das laut KR Wolfgang K. Göttl, ein sichtbares Zeichen für den moralischen und ethischen Anspruch der Berufsgruppe ist. Es bedeutet höhere Sicherheit und bestärkt die Vertrauenssituation für die Kunden.



Mut?

«Auch mal auf
Bodenhaftung
zu verzichten.»



Helvetia Ganz Privat Unfallversicherung – maßgeschneidert auf Ihre Kunden: Flexibel. Sicher. Umfassend. Mit einer Progression von 500%, einer Unfallrente ab 40% Invalidität, mit Schmerzensgeld, Übernahme von Fixkosten und einer Knochenbruchpauschale von EUR 500,-! www.helvetia.at

Ihre Schweizer Versicherung.

helvetia

Jetzt
anmelden!

TOGETHER on Tour

Österreichweit vom 15.Okt. bis 13.Nov. 2013 für Sie vor Ort

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)
Goran Devrnja

Fotos

Niko Formanek, Ergo, UNIQA



Vorstandsvorsitzender Generaldirektor
Dr. Andreas Brandstetter

UNIQA Versicherung

Starke Aktion

Die UNIQA will heuer noch bis zu 800 Millionen mit einem geplanten re-IPO lukrieren. Das Unternehmen beabsichtigt, abhängig vom Marktumfeld und der Genehmigung durch den Vorstand und den Aufsichtsrat, noch in 2013 neue Aktien im Rahmen einer Kapitalerhöhung anzubieten. Damit soll die Kapitalbasis gestärkt werden, um die Umsetzung des Strategieprogramms UNIQA 2.0 fortzusetzen und um strategische Flexibilität für das weitere Wachstum zu haben.

Das geplante Re-IPO sieht die Ausgabe von neuen Aktien an neue und bestehende Aktionäre vor. Dadurch wird eine Erhöhung des Streubesitzes der Gesellschaft erwartet, die bestehenden Kernaktionäre werden sich voraussichtlich dazu verpflichten, ihre Bezugsrechte nicht auszuüben, würden aber auch nach dem Re-IPO einen Mehrheitsanteil halten. Die neuen Aktien werden voraussichtlich privaten und institutionellen Investoren in Österreich im Rahmen eines öffentlichen

Angebots sowie internationalen institutionellen Investoren im Rahmen einer Privatplatzierung angeboten. Die neuen Aktien sollen im Amtlichen Handel der Wiener Börse notieren, wo auch die bereits bestehenden UNIQA Aktien notieren. Das genaue Angebotsvolumen und der exakte Zeitplan einer möglichen Transaktion hängen vom vorherrschenden Marktumfeld ab. Der Re-IPO soll ein zentraler Meilenstein für das Unternehmen sein, so Andreas Brandstetter CEO.



Folge
uns auf
Facebook.

Achtung!

Drucker auf Querformat einstellen



1 Tablet statt viel Papier

Kommen Sie mit uns in die digitale Zukunft.

Einfach, schneller,
papierlos – mit dem
elektronischen Antrag.
Hier mehr erfahren!

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



Fachverband der Finanzdienstleister

MiFID II

Bei der Durchsicht der Textentwürfe zur Überarbeitung der Europäischen Richtlinie MiFID haben sich für die Fachverband der Finanzdienstleister noch Fragen und offene Punkte ergeben. So begrüßt der Fachverband die Beibehaltung der optionalen Ausnahme in Artikel 3 der Richtlinie, ebenso die Anwendung der Wohlverhaltensregeln. Die Anforderung der Teilnahme an einem Anlegerentschädigungssystem wird aber abgelehnt. Bei der Verpflichtung, Telefonaufzeichnungen zu führen, sollte klar gestellt sein, dass diese Pflicht nur dann besteht, wenn ein Unternehmen Aufträge in dieser Form annimmt. Zum Konzept

„Verpflichtende Weitergabe von Provisionen“, zeigen sich aus der Praxis dazu viele Probleme. Denn Unternehmen schätzen eine verpflichtende Provisionsweitergabe als nur geringfügig weniger einschneidend als ein Provisionsverbot. Problematisch sind der administrative Aufwand, die konkrete finanzielle Zuteilung auf den einzelnen Kunden und auch der „Moral hazard“, Gelder zu halten, die dem Kunden zustehen. Besonders fragwürdig ist jedoch die Kombination zwischen der verpflichtenden Weitergabe und dem Verbot der



KR Wolfgang K. Götl,
Obmann des Fachverbandes
Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Österreich

Entgegennahme indirekter Entgelte für unabhängige Beratungen. In dieser Konstellation könnte gegenüber dem Kunden dargelegt werden, dass Kunden von „nicht unabhängigen“ Dienstleistern Geld (Provisionen) vom Vermittler bekommen (weitergeleitete Provision abzüglich eines Honorars), während unabhängige Dienstleister stets etwas kosten. Damit werden Kunden aus wirtschaftlichen Gründen motiviert, möglichst wenig Beratung anzunehmen. *Lesen Sie mehr in der nächsten Ausgabe von risControl Print*

TICKER

Helvetia Versicherung
Schutzwaldprojekt

In der Schweiz entsteht das fünfte Schutzwaldprojekt der Helvetia Versicherung. Im Kanton Jura werden in den nächsten Monaten 10.000 Jungbäume gepflanzt. Für das Unternehmen stellt dieses Projekt einen wichtigen Beitrag zur Prävention vor Elementarschäden in diesen Regionen dar. CEO Philipp Gmür von Helvetia Schweiz: Diese Schutzwälder versinnbildlichen geradezu exemplarisch unser langfristig ausgerichtetes Geschäft. Wir pflanzen heute einen Baum, der in 20 Jahren seine volle Wirkung entfalten kann und schließlich bis zu 200 Jahre seine Funktion erfüllt.

Sicher.Entspannt.Unterwegs

Corporate Travel Insurance (CTI)
Legen Sie die Sicherheit Ihrer Mitarbeiter in unsere Hände!

Europäische
Reiseversicherung 

TICKER

RGA International
Auszeichnung und
Entwicklung

Die RGA, drittgrößter Lebensrückversicherer hat die Auszeichnung „Life Reinsurance Company of the Year“ des Gremiums 2013 Worldwide Reinsurance Awards erhalten. Die Auszeichnung ging zum fünften Mal seit 2005 an RGA. Der amerikanische Rückversicherer hat mit einer Niederlassung in Istanbul seine europäische Präsenz weiter ausgebaut. Unter der Leitung von Gökhan Özüm hat die türkische Niederlassung im Juli seine Arbeit aufgenommen, damit verfolgt das Unternehmen seine globale Wachstumsstrategie konsequent weiter. In Vorbereitung ist bereits die nächste Niederlassung. Man plant ungefähr in einem Jahr die Geschäftstätigkeit in Shanghai aufnehmen zu können, damit kann das Unternehmen auch Geschäftsbeziehungen in China aufnehmen.

Rendez-vous de Septembre



Seit 1957 treffen sich die Akteure im globalen Rückversicherungsmarkt. Rückversicherer, Versicherer, Makler und Rechtsanwälte. Anfangs waren über 500 Fachleute aus 24 verschiedenen Ländern bei der Konferenz, heute sind es bereits mehr als 2.600 Menschen aus über 80 Ländern. Bei dem jährlichen Treffen werden die Konditionen für die Erneuerung der Rückversicherungsverträge sondiert, da die meisten zum Jahreswechsel erneuert werden. Heuer stehen aber nicht nur die anhal-

tenden Niedrigzinsen und die großen Schäden durch Hagel und Hochwasser in Diskussion bei der Preisgestaltung, sondern auch die harte Konkurrenz durch das US-Katastrophengeschäft. Pensionsfonds und Großinvestoren investieren laut einigen Experten extrem hohe Summen in Katastrophenanleihen. Diese konkurrieren mit dem klassischen Rückversicherungsgeschäft. Im amerikanischen Katastrophengeschäft hat es in der letzten Zeit Preisabschläge von bis zu 20% gegeben. Der Anteil des alternativen

Kapitals ist gegenwärtig so hoch wie nach den Hurrikanen Katrina, Rita und Wilma. Der Munich Re zufolge haben Großinvestoren in den vergangenen Jahren rund 10 Mrd. Dollar zusätzlich in solche Katastrophenfonds investiert. Aon Benfield erwartet, dass binnen fünf Jahren weitere 100 Milliarden Dollar in den alternativen Rückversicherungsmarkt fließen werden. Ob sich die Katastrophenfonds aber auch bei großen Verlusten oder steigender Zinslandschaft bewähren, zweifeln Swiss RE Manager eher an. Swiss RE erwartet in den nächsten 10 Jahren in den Wachstumsmärkten eine Verdopplung der Nachfrage nach Rückversicherungsdeckungen für Naturkatastrophen und in den bestehenden Märkten einen Anstieg um 50%.

Mehr im nächsten risControl Print

Erfahrung.

Seit 1824.



Wie ich in stürmischen Zeiten so gelassen bleiben kann?
Weil ich mich gut aufgehoben fühle.

Ihr britischer Lebensversicherer.

Österreichischer Verband Financial Planners

Die Dosis macht das Gift

Der Verband der Financial Planners wurde im Jahr 2000 mit dem Ziel ins Leben gerufen, höchste Beratungsstandards für Finanzdienstleister in Österreich zu etablieren und zu fördern. Der Mittelpunkt der gemeinnützigen Organisation ist die Ausbildung und Zertifizierung von Finanzexperten zum CFP. Mit dieser Zertifizierung haben die Absolventen nicht nur eine umfassende Ausbildung absolviert, sondern sie verpflichten sich auch einem strengen Ehrenkodex und einer ständigen Weiterbildung. Dr. Ferdinand Wirth, Vorstandsmitglied und Geschäftsführer der Prime Assets Consulting GmbH zur Regulierungswelle der letzten vergangenen Jahre: „Seit der Pleite der Investmentbank Lehman Brothers im Herbst 2008 ist in der Finanzwelt kaum ein Stein auf dem anderen geblieben. Getrieben von den Schockwellen der globalen Krise wurden in vie-



Dr. Ferdinand Wirth, Vorstandsmitglied und Geschäftsführer der Prime Assets Consulting GmbH

len Ländern – so auch in Österreich – strenge Gesetze und umfangreiche Auflagen erlassen, die teilweise eher Schaden als Nutzen bringen. Unter dem Druck der breiten Öffentlichkeit wurde in Europa eine ganze Branche beinahe unter Generalverdacht gestellt. Auch und ganz besonders betroffen von der Vielzahl an neuen Normen und Regeln ist die Berufsgruppe der Finanzberater, unabhängig davon, ob diese für eine Bank, ein Beratungsunternehmen oder auf eigene Rechnung tätig sind. Der „Regulierungswahn“ trifft aber alle: Erst kürzlich hat der Präsident des Management clubs, Gerhard Starsich, gewarnt: „Wir neigen uns einer Gesetzesflut zu, die freies Handeln unterbindet. (...) Eigeninitiative und Verantwortung müssen möglich sein.“

Lesen Sie mehr in der nächsten Ausgabe von risControl Print

TOGETHER Training in Ihrem Bundesland



Weiterbildung wird in der heutigen Zeit immer wichtiger. Deswegen bietet TOGETHER ein Training an, bei dem die Funktionen der Plattform einfach und verständlich erklärt werden. Vom Anlegen eines Neukunden in der Interessentenverwaltung bis hin zur Onlineübermittlung des fertigen

Geschäftsfalls können Sie alles schnell und zuverlässig über TOGETHER abwickeln. Nützen Sie die Möglichkeit im Rahmen von TOGETHER on Tour das Training in Ihrem Bundesland zu besuchen!

Weitere Informationen und Anmeldung finden Sie [hier](#).

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.



Aufgrund der begrenzten Teilnehmeranzahl bitten wir um rasche
Anmeldung an: info@ruv.at



Niederlassung
Österreich

Einladung

Fachveranstaltung für Versicherungsmakler

R+V Kreditversicherung

Fachwissen und Kompetenz im Firmenkundengeschäft

Wann: Donnerstag, 10.10.2013, 15:30 - ca. 18:00 Uhr

Wo: R+V-Büro, Schottenfeldgasse 20, 1070 Wien

Inhalt

> Warenkreditversicherung

- > Warenkreditversicherung als wichtiger Bestandteil in der gewerblichen Wirtschaft.
- > Die Auswirkungen großer Konkurse und ihrer Folgen auf die mittelständische Wirtschaft.
- > Die R+V ProfiPolizze WKV A plus

> Garantiversicherung

- > Kreditklemme in der Wirtschaft und ihre Folgen in den Unternehmen
- > Liquidität über Versicherungsgarantien
- > Die Versicherungsgarantien der R+V KTV-G

> Vermögensschutz Polizze

- > „Für meine Mitarbeiter lege ich die Hand ins Feuer“
- > Das Risiko der modernen Kommunikation
- > Die R+V VermögensschutzPolizze (VSP)

Zielgruppe

- > Versicherungsmakler
 - > Vertriebsmitarbeiter
 - > Mitarbeiter der Fachabteilung

Seminarziele / Nutzen

- > Betriebswirtschaftliches Grundwissen im Bereich Kreditversicherung
- > Vermittlung von Detailwissen zu den Produkten WKV, KTV-G und VSP
- > Ausweitung des Produktportfolios (Schaffung weiteren Produktpotentials)

Referenten

- > **Dipl. Betriebswirt Philipp Dierig**,
Spartenleiter Kreditversicherung

Im Anschluss an die Veranstaltung stehen wir Ihnen beim **gemeinsamen Buffet** gerne für weitere persönliche Fragen zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!