

risControl !ONLine!
Ausgabe Nr. 35/2014
vom
22. September 2014

Inhalt

Vorsicht Unwetter	1
Bin kurz weg	2
VKI gewinnt	4
EU Panorama	4
Hofübergabe	5
Produktpartnertag	5
Online Vergleichsportale	6

Ticker

IMD II	1
Fahrerlos	3
Kampagne	3
Geschäftsstelle	4

UNIQA

Vorsicht Unwetter

Seit zehn Jahren nutzen gut 400.000 Kunden von UNIQA Österreich die detaillierten Wetterdaten von UBIMET.

„Die Meteorologen der Unwetterzentrale erstellen jede Warnung manuell und in Echtzeit“, so UBIMET Gründer und Geschäftsführer, Michael Fassnauer. „Beim Jahrhunderthochwasser im Juni 2013, als das Tief Frederik über Ostösterreich zog, haben wir allein 300.000 Warnungen versendet.“ In den letzten zehn Jahren wurden rund 47 Mio. Unwetterwarnungen versendet. Robert Wasner Vorstand

und zuständig für Sachversicherung, sieht in der Unwetterwarnung eine hohe Präven-



tionsmöglichkeit, denn bereits heuer waren es bereits mehr als vier Millionen Meldungen. Die

SMS-Warnung sind für Kunden des Versicherungsunternehmens gratis. Die Unwetterwarnungen, die per SMS oder E-Mail verschickt werden, enthalten postleitzahlengenaue Informationen zu starkem Schneefall, Glatteis, Sturm, Hagel, Überflutungen, Gewitter oder Starkregen. „85 Prozent der Empfänger leiten die Information an Freunde oder Bekannte weiter. Auch das ist ein Beweis für die Akzeptanz und Qualität dieses Services“, so Wasner. Die Kooperation zwischen UNIQA und UBIMET wurde bis 2020 verlängert.

Fachverband der Finanzdienstleister

IMD II

Fachverbandsobmann KR Wolfgang K. Göttl zur IMD II: „Die Verhandlungen im Europäischen Rat laufen. Ein Beschluss ist im Moment für das 1. Quartal 2015 zu erwarten.“



Der Fachverband Finanzdienstleister koordiniert mit dem Fachverband Versicherungsmakler

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

Ihre Schweizer Versicherung.

helvetia



Sichern Sie Ihre Kunden für den Fall der Pflegebedürftigkeit zuverlässig ab:
mit der **NÜRNBERGER** Pflegerente.

www.nuernberger.at

Europäische Reiseversicherung

Bin nur kurz weg

Auch wenn die meisten Dienstreisen nicht lange dauern, erleidet doch jeder 50. Reisende einen Schadenfall und nur geschätzte 15 % der Individual- und Dienstreisen sind ausreichend versichert. „Von den 18 Mio. Urlaubsreisen der Österreicher sind jene, die über Reisebüros organisiert werden, zu rund 65 Prozent meist gut abgesichert, bei den individuell organisierten sind es schätzungsweise nur rund 15 %“, informiert **Mag. Wolfgang Lackner, Vorstandsvorsitzender der Europäischen Reiseversicherung AG**. Nun wurde das Jahresreiseversi-

cherungsprodukt relauncht. Bei den neuen Jahresreiseversicherungen für Privatpersonen gibt es keine Selbstbehalte und Alterslimits. Der Versicherungsschutz kann durch Zusatzpakete individuell erweitert werden. So kann z.B. die versicherte Dauer pro Reise auf 84 Tage verlängert werden oder Deckung für Berufsgepäck oder beruflich bedingte, manuelle Tätigkeit mitversichert werden. Einmal abgeschlossen, besteht automatischer Versicherungsschutz ab Verlassen des Wohnortes, ohne jedes Mal aufs Neue „daran“ denken zu müssen. Die Plus-Pakete bieten



zusätzliche Vorteile, wie beispielsweise höhere Versicherungssummen und Neuwertdeckung bei Gepäckverlust oder -beschädigung. In der Jahresreiseversicherung mit Stornoschutz sind auch die Stornokosten bei Nichtantritt einer Reise

Fortsetzung auf Seite 3 ►►

Fortsetzung von Seite 1 ►►

umfassende Stellungnahmen, um die bisher guten Verhandlungsergebnisse weiterhin aufrecht zu halten. Besonders strittig ist noch, wie umfassend MiFID II- Bestimmungen für Versicherungsvermittlungen übernommen werden sollen. BIPAR arbeitet intensiv daran, dass keine überbordenden Verpflichtungen aufgenommen werden.

Impressum

Herausgeber & Verleger:
risControl, Der Verein für Versicherungs- 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 Versicherungs- und Finanzinformation 3701 Oberthorn, Oberthorn 33 ZVR 780165221

Unsere Haftungsbefreiung lesen
Sie in: www.riscontrol.at

Redaktion:

Doris Schachinger (ds)
Christian Proyer (py)

Fotos

Fachverband Finanzdienstleister, © Christian Mikes, Europ.Reiseversicherung, Dialog Lebensversicherung,



Nachhaltigkeit

Achtung!

Drucker auf Querformat einstellen

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

Unabhängige Vertriebe - Generali Versicherung AG

Nähere Infos: generali.at/partner oder 0800 208 808.



Unter den Flügeln des Löwen.

TICKER

Fahrerlos

Auf der Nutzfahrzeug IAA in Hannover hat Daimler die Zukunft des LKW vorgestellt. Die Zukunftsform heißt "selbstständiges Fahren so will man auch das unfallfreie Fahren gewährleisten. Die Zugmaschine wird mit Sensoren und Kameras ausgestattet sein und der Computer steuert das Fahrzeug über die Autobahn, der Fahrer nimmt Platz in einem bequemen Lehnstuhl. Wird dann SMS schreiben und telefonieren wieder erlaubt sein am Steuer, wenn man dieses gar nicht mehr in der Hand hat?

Fortsetzung von Seite 2 ►►

versichert, in der Plus-Variante mit zusätzlich erweiterten Stornogründen. Besonders attraktive Prämien gelten für Familien. Für Unternehmen hat die Jahresreiseversicherung besondere Vorteile, denn auf Grund der arbeitsrechtlichen „Fürsorgepflicht“ trifft den Dienstgeber gesetzlich eine weitreichende Haftung praktisch für alles, was dem Dienstnehmer auf einer Geschäftsreise zustößt, nicht nur in Ausübung seiner beruflichen Tätigkeiten, sondern auch während Freizeitaktivitäten. Wenn das Reisegepäck während der Dienstreise gestohlen oder beschädigt wird, haftet der Dienstgeber ebenso wie bei einem schweren Arbeitsunfall mit Aufenthalt in einem teuren Privatspital und Rücktransport mit dem

Ambulanzjet. Bei der Jahresgeschäftreiseversicherung ist der Versicherungsschutz für Berufsgepäck eingeschlossen sowie die medizinischen Leistungen bei Schadensfällen als Folge berufsbedingter manueller Tätigkeit. Auch bei diesem Produkt sind in der Plus-Variante höhere Versicherungssummen und eine Neuwertdeckung bei Gepäckverlust oder -beschädigung vorgesehen. Es kann gewählt werden, ob einzelne, namentlich genannte Mitarbeiter (max. 7 Personen) oder alle Mitarbeiter des Unternehmens (max. 60 Mitarbeiter, max. 750 Reisetage) versichert sein sollen. Die Jahresprämien sind gestaffelt: Für



Betriebe mit bis zu sieben einzeln angemeldeten Mitarbeitern beträgt sie 125 Euro pro Person, für größere Betriebe orientiert sich die Jahrespauschalprämie an der Mitarbeiterzahl und der Zahl der Reisetage: Von 400 Euro für bis zu 10 Mitarbeitern und maximal 125 Reisetagen reicht diese bis 2.100 Euro für maximal 60 Mitarbeiter und maximal 750 Reisetage. Ein entscheidender Vorteil ist die einfache Abwicklung: Nur ein Vertrag für alle Mitarbeiter ohne Namensnennung, keine Anmeldung der einzelnen Reisen und die Prämienleistung kann als steuermindernde Betriebsausgabe geltend gemacht werden.

TICKER

Kampagne

Die Generali Gruppe Österreich sucht in ganz Österreich 250 engagierte Mitarbeiter für den Aussendienst. Zu sehen und hören ist die Kampagne in TV; Tageszeitungen und Magazinen, auf Plakaten und auf Facebook sowie in 250 Kinosälen. „Das Versicherungsgeschäft ist Vertrauenssache. -Kundenbetreuer hören zu, verstehen und können so den Kunden individuelle Versicherungs- und Vorsorgelösungen anbieten. Dieser persönliche Beratungsansatz ergänzt um exzellente Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen und die regionale Präsenz – führt dazu, dass die Generali auf eines der erfolgreichsten Beratungsteams in der heimischen Versicherungswirtschaft bauen kann“, erklärt Arno Schuchter, Vorstand für Vertrieb-Marketing.

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 oder bei Ihrem/Ihrer PartnerbetreuerIn.

WIENER
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

AURICULUM

Das Wirtschaftsportal für Risikomanagement, Kapitalschutz und Vermögensaufbau

Information auf den Punkt gebracht, verlässlich rasch und unabhängig. Topaktuelle Finanzinformationen und Analysen über die Entwicklungen an den Kapitalmärkten. Schwerpunktmäßige Informationen über Versicherungsprodukte, Hintergrundinformationen. Fachbeiträge zum Thema

Steuer und Recht. Expertenkurzinterviews über vertriebsrelevante Themen. Verständliche und praxisbezogene Informationen und Hintergründe zu Risikomanagementthemen. Unsere Blogger informieren über aktuelle Themen und integrieren ihre eigene Meinung in ihren Blog-Beiträgen.

Lesen Sie uns auf www.auriculum.at

Gesetzwidrige Klauseln

Der VKI hat eine Verbandsklage gegen Diners Club wegen unzulässiger Klauseln in deren Allgemeinen Geschäftsbedingungen geführt, der OGH hat entschieden das Urteil ist nun rechtskräftig. Es wurden zehn AGB Klauseln als rechtswidrig beurteilt. Unter anderem eine Regelung, die vorsieht, dass ein Fremdwährungsumsatz zu jenem Wechselkurs umgerechnet wird, der auf der Homepage des Unternehmens aufscheint. Diese Bestimmung widerspreche dem Gebot der Neutralität, so die Begründung. Weitere Klauseln, die die Haftung

zum Nachteil des Verbrauchers eingeschränkten oder unabhängig von einem Verschulden des Kunden - Mahnspesen bei Zahlungsverzug vorsahen, wurden ebenfalls als unzulässig beurteilt. Auch eine AGB-Bestimmung, die für den Versand von Kontoauszügen per Post eine zusätzliche Gebühr festsetzte, wurde eingeklagt. "Nach dem Zahlungsdienstegesetz ist es zwar erlaubt, dass die Bank ihren Aufwand verrechnet, ein zusätzliches Entgelt darf jedoch nicht eingehoben werden", erklärt dazu Dr. Peter Kolba, Leiter der VKI-Rechtsabteilung.

EU Panorama

Nach einem rund vierjährigen Konsultations- und Arbeitsprozess hat die EU nun Mitte Juni die überarbeitete Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID 2) im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht. Ab 3. Jänner 2017 muss der neue Rechtsrahmen zur Anwendung kommen. Fachgruppenobmann KommR Siegfried Prietl stellte daher den Status quo der Direktive in den Mittelpunkt der Veranstaltung der Wiener Fachgruppe Finanz-

dienstleister „EU-Panorama“, das am 16.9.2014 im Spartenhaus der Wirtschaftskammer Wien stattfand: „Die Rahmenbedingungen stehen nun fest. In den nächsten Monaten wird allerdings eine Vielzahl an Standards präzisiert werden. Das bedeutet, dass wir die neuen Entwicklungen und Stellungnahmen laufend beobachten, tausende Seiten an Papier durcharbeiten müssen und im ständigen Dialog mit den gesetzgebenden Stellen in Österreich stehen werden.“

TICKER

ÖBV Versicherungsverein

Geschäftsstelle

In Tulln Albrechtsgasse 26 – 28 wurde die neue Geschäftsstelle der ÖBV Versicherung eröffnet. Rund 100 Gäste folgten der Einladung von Landesdirektor Helmut Geisler, die Festrede bei der Eröffnung hielt HR Dr. Anton Trauner, Vorstand des Finanzamtes Hollabrunn Korneuburg Tulln. Die Begrüßungsworte sprachen Mag. Josef Trawöger, Vorstandsvorsitzender der ÖBV und BR a.D. Alfred Schöls, Vorsitzender der GÖD Niederösterreich.

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

VAV
VERSICHERUNGEN



Dialog Lebensversicherung

Hofübergabe

Nun ist es fix, wir haben bereits darüber berichtet, Rüdiger R. Burchardi geht mit Ende September in den wohlverdienten Ruhestand, zu seinem Nachfolger wurde **Oliver Brüß** bestellt. Dieser wird weiterhin die Ressorts Vertrieb, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit verantworten. Sehr zufrieden und mit einem außergewöhnlich gutem Ergebnis erfolgt die Hofübergabe. Denn in den elf Jahren unter der Leitung von Burchardi ist die Dialog zu einem führenden Maklerversicherer in Deutschland und Österreich im Bereich biometrischer Risiken geworden, die Beitragseinnahmen haben sich von 123,8 Mio Euro auf 243,7 Mio. Euro erhöht. Auch wenn

die Zeiten nicht unbedingt rosig sind, ist das Unternehmen gut aufgestellt und am richtigen Weg. Burchardi betonte in einer seiner letzten Pressekonferenzen, dass sein Dank neben



den engagierten Mitarbeitern vor allem den österreichischen Vertriebspartner gilt, die zu dem Erfolg vieles beigetragen haben.

Das erste Halbjahr ist geprägt durch ein starkes Neugeschäft, die gebuchten Bruttobeiträge mit einem Zuwachs von 9,9 % auf 37 Mio. Euro gestiegen. Oliver Brüß: „Ich übernehme ein gut bestelltes Feld“, stellt er fest. Besondere Herausforderungen bestünden in den vielen regulatorischen Eingriffen, die vor allem den Maklermarkt prägen und große Anstrengungen der Unternehmen erforderten. Er hebt in seinen Ausführungen die große Bedeutung des österreichischen Marktes für die Dialog hervor. Brüß abschließend: „Die außerordentliche positive Entwicklung im ersten Halbjahr gibt zu großem Optimismus Anlass. Ich freue mich auf meine neue Aufgabe“.

Swiss Life Select Österreich

Produktpartnertag

Bereits zum zweiten Mal veranstaltete Swiss Life Select mit 30 namhaften Kooperationspartner aus dem Versicherungs- und Wertpapierbereich einen informativen Messe- und Vortragstag für mehr als 300 Teilnehmer. Christoph Oberlacher, Vorsitzender der Geschäftsführung startete mit einem Blick auf die Finanzmärkte vor dem speziellen Hintergrund der aktuellen EZB-Entscheidung zum Tiefststand des Leitzinses. Er stellte die strategischen Leitlinien vor, die in den nächsten Jahren maßgeblich für das erfolgreiche Geschäft in der Finanzberatung sein werden. Wichtige Hintergrundinformationen zu den europäischen Markttrends, Entwicklungen

im Kaufverhalten der Kunden, den Vertriebskanälen und auf Produktseite stammen - neben der österreichischen Expertise - aus den internationalen Analysen und Marktvergleichen des Swiss Life-Konzerns. Bei Vorträgen der Investmentgesellschaften Carmignac, C-Quadrat, Ethenea, Fidelity, Schroders und Swiss Life Asset Managers standen die Einflussfaktoren auf die Kapitalmärkte wie die aktuellen geopolitischen Spannungen, die Ukrainekrise, die Auswirkungen der Politik der Notenbanken auf Wirtschaft und Zinsen und die Veränderungen im Anlageverhalten aufgrund der Börsenkrisen im Mittelpunkt. *Lesen Sie mehr im nächsten risControl Print.*



CCA und TOGETHER on Tour
Vom 30. September bis 6. November 2014

Fachverband der Wr. Versicherungsmakler

Online Vergleichsportale

Immer mehr Österreicher nutzen Online-Vergleichsportale um sich zu informieren und Preise zu vergleichen. Aber die individuellen Anforderungen der Konsumenten sind so komplex und bedarf umfassender Information anderenfalls besteht die Gefahr, das falsche Produkt oder eine unzureichende Deckung abzuschließen. Daher ist das Anbieten und Vermitteln von Versicherungsprodukten im Internet ohne persönliches Beratungsgespräch bedenklich, wie ein Rechtsgutachten, dass von Brandl & Talos Rechtsanwälte im Auftrag der Wiener Versicherungsmakler erstellt wurde, aufzeigt. „Als unabhängige Berater sind wir in erster Linie unseren Kunden verpflichtet und Konsumentenschützer an vorderster Front. Wir haben daher Bedenken, ob im Internet die vorgeschriebenen Rahmenbedingungen zum Schutz der Konsumenten eingehalten werden und die gesetzlichen Beratungspflichten durch Online-Versicherungsvermittler erfüllt werden können“, erklärt **Helmut Mojesick, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler**. Das Rechtsgutachten zu den Rahmenbedingungen beim Vertrieb von Versicherungsleistungen im Internet unterscheidet zwischen komplexen und we-

niger komplexen Produkten. Versicherer müssen ihren Kunden beim Verkauf von „komplexeren“ Versicherungsverträgen ein Beratungsgespräch, zum Beispiel über eine Telefonhotline, ermöglichen. Der Kunde kann damit selbst entscheiden, ob er eine persönliche Beratung erhalten will oder nicht. Eine Ausnahme besteht jedoch, wenn der Versicherer den Verkauf von fonds- und indexgebundenen Lebensversicherungen über das Internet anbietet. Hier reicht es nicht aus, seinen Kunden Fragen nur zu ermöglichen. In diesem Bereich sind Versicherungsunternehmen zur anlage- und anlegergerechten Beratung verpflichtet. Der Versicherer muss also selbst die Initiative ergreifen und das Informations- und Bedarfsprofil des Kunden gezielt in Erfahrung bringen. Es muss daher zu einem Beratungsgespräch kommen. Was für Versicherer lediglich beim Vertrieb von fonds- und indexgebundenen Lebensversicherungen gilt, gilt für Versicherungsvermittler bei allen „komplexeren“ Versicherungsprodukten, die sie anbieten. „Vertreiben Versicherungsvermittler solche Produkte über das Internet wird das Bereitstellen einer



Hotline– aufgrund der strengeren gesetzlichen Bestimmungen – nicht ausreichen. Eine gesetzeskonforme Beratung kann nur dann erfüllt werden, wenn ein Beratungsgespräch stattfindet“, betont **Dr. Ernst Brandl, Brandl & Talos Rechtsanwälte GmbH**. Der Abschluss einer KFZ-Haftpflicht oder einer privaten Haftpflichtversicherung im Internet könnte laut Helmut Mojesick als weniger komplex eingestuft werden. Komplex wird es für den Kunden erst im Schadenfall. Dann stellt sich nämlich die Frage, an wen er sich wendet und ob der Schaden in seinem Sinne abgewickelt wird. Das Anbieten und Vermitteln von Versicherungsprodukten im Internet ohne persönliches Beratungsgespräch sehen die Wiener Versicherungsmakler daher jedenfalls bedenklich.



Wir suchen für unsere Dienstleistung

Leiter/in KFZ Expertise
Schadenregulierer/in
Immobilienbewerter/in
aus ganz Österreich
Infos unter www.faircheck.at

**Schadenservice ist
unsere Profession.**

termintreu
schnell
kundenorientiert
günstig
kompetent