

VersicherungsJournal.at

Nachricht aus Markt & Politik vom 21.12.2018

Sechs Standesvertreter: Was 2018 brachte, was 2019 bringt

Ein Resümee über das vergangene Jahr und ein Ausblick auf das kommende: Christoph Berghammer, Hannes Dolzer, Horst Grandits, Louis Norman-Audenhove, Peter Salek und Manfred Taudes teilten uns ihre Bewertungen und Einschätzungen mit.

Was wurde 2018 erreicht (oder nicht erreicht)? Was werden 2019 die drängenden Themen sein? Wir haben zum Jahreswechsel die Spitzenrepräsentanten der Interessenvertretungen um einen Rückblick auf das zu Ende gehende Jahr und eine Prognose für das nächste gebeten.

Eines haben alle Antworten gemeinsam: 2018 war ein Jahr der Veränderung und der Herausforderungen, getrieben in erster Linie von der neuen Versicherungsvertriebs-Richtlinie (IDD) und der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO).

Christoph Berghammer, Fachverband Versicherungsmakler

Das Thema DSGVO habe „sowohl den Fachverband als auch insbesondere unsere Mitglieder ressourcen- und kostenmäßig an die Grenzen des Machbaren gebracht“, stellt denn auch Christoph Berghammer, der Obmann des Fachverbands Versicherungsmakler (<http://wko.at/versicherungsmakler>), fest. Letztlich aber „haben wir, so denke ich, wirklich gute Arbeit für unsere Mitglieder geleistet“.

Provisionen und Bonifikationen seien zu Jahresbeginn „ein lebhafter Diskussionspunkt“ gewesen. „Nicht, dass jemand die Provision streichen wollte, jedoch war die lebenslange Aufteilung der Provision in der Lebensversicherung ein bedrohendes allgegenwärtiges Bild“, so Berghammer.

„Durch gute Argumentationen unsererseits und die Expertise von Univ.-Prof. Dr. Gruber konnten wir jedoch die Voraussetzung für die Erhaltung von Bonifikationen schaffen. Die lebenslange Aufteilung der Provision ist immer noch eine Forderung der AK, da der Deal mit der AK bezüglich 10 Jahre Stornohaftung in der Lebensversicherung von Seiten der Finanzdienstleister bekämpft wurde.“

Ein Erfolg sei die gesetzliche Statuierung der prinzipiellen Statusklarheit. Sie schaffe die Möglichkeit, „endlich wertfrei die Unterschiede zwischen Maklern und Agenten“ herauszuarbeiten. „An dieser Stelle möchte ich mich beim Bundesgremialobmann der Versicherungsagenten, Komm.-R. Horst Grandits, für die gute Zusammenarbeit bedanken, der mit Verständnis und Weitblick dieses konsumentenfreundliche Vorhaben unterstützt hat.“

Einen weiteren Erfolg habe es in Sachen Weiterbildung gegeben. Hier „haben wir sozusagen auf den letzten Drücker noch die Änderung erwirken können, dass unsere Mitarbeiter auch intern geschult werden dürfen. Das bringt eine Ersparnis von zirka 2,6 Millionen Euro jährlich für die österreichische Maklerschaft!“

2019 werde sich der Fachverband unter anderem mit der Digitalisierung beschäftigen: „Das ‚Maklerbüro der Zukunft‘ braucht einerseits ausreichend technische Möglichkeiten und andererseits einen rechtlich sauberen Rahmen.“ Auch der Bereich Unternehmensentwicklung und EPU-Unterstützung bleibe ein Anliegen.



Christoph Berghammer
(Bild: Fachverband
Versicherungsmakler)

Hannes Dolzer, Fachverband Finanzdienstleister

Hannes Dolzer, Obmann des Fachverbands Finanzdienstleister (<http://wko.at/finanzdienstleister>), bezeichnet 2018 als „eines der ereignisreichsten Jahre für Finanzdienstleister“.

Einer der Kernpunkte sei das Inkrafttreten des WAG 2018 gewesen. „Dieses hat vor allem umfangreichere Dokumentationspflichten (zum Beispiel vereinnahmte Entgelte) und neue Produktüberwachungspflichten für die Betriebe mit sich gebracht.“

Weitere Schwerpunkte waren für Dolzer die seit wenigen Monaten anzuwendende DSGVO sowie die kürzlich vom Parlament beschlossene IDD-Umsetzung für Vermittler.

„Insgesamt bin ich mit den Inhalten des WAG und der Versicherungsvermittlungsnovelle sehr zufrieden. Zahlreiche Schreckgespenster wie Provisionsverbot, stärkere Eigenkapitalvorschriften und eine ausufernde Weiterbildungsverpflichtung konnten vermieden werden“, zieht Dolzer ein in Summe positives Resümee.

Und der Blick nach vorne? „2019 wird jenes Jahr sein, in dem die Versicherungsvermittlungsnovelle Eingang in den beruflichen Alltag finden wird. Parallel kommt es 2019 voraussichtlich zur gesetzlichen Einführung der Asset Datenbank zur Betrugsprävention bei Autopfandleihe und Leasing.“

Der Fachverband, stellt Dolzer in Aussicht, werde sich „bei der für 2020 angedachten Novellierung des EStG proaktiv im Sinne der Betriebe einbringen“ und Themen aufarbeiten, „die abseits von Gesetzen wichtig (zum Beispiel Prüfungsordnung) für die Branche sind“.



Hannes Dolzer
(Bild: Dolzer)

Horst Grandits, Bundesgremium Versicherungsagenten



Horst Grandits (Bild: WKÖ)

Der Obmann des Bundesgremiums der Versicherungsagenten (<http://wko.at/versicherungsagenten>), Horst Grandits, führt „insbesondere die DSGVO und die Regelungen zur Geldwäsche“ als Materien an, die die Agenten „vor große Herausforderungen“ stellten.

Die wichtigste sei aber natürlich die IDD-Umsetzung. „Beginnend mit der eklatanten zeitlichen Verzögerung des Begutachtungsprozesses zur Versicherungsvermittlungsnovelle über eine minimale Begutachtungsfrist hin zu offenen Umsetzungsfragen waren und sind wir als Interessensvertretung stark gefordert.“

Die durch DSGVO und IDD „bei den Versicherern entstandenen Unsicherheiten“, so Grandits, „haben zudem zu unterschiedlichsten Auffassungen der Unternehmen zur datenschutzrechtlichen Rolle der Agenten sowie zu überschießenden Klauseln in den Agenturverträgen geführt, die wir zum großen Teil eindämmen konnten“. Eine „intensivere und genauere Befassung des europäischen Gesetzgebers unter Einbeziehung der betroffenen Branchen hätte uns da einiges an Laufkilometern erspart“.

Hinsichtlich der – in Begutachtung befindlichen – Verordnung über die Standesregeln „ist uns vor allem wichtig, dass die regelmäßige Kundeninformation über die Wertentwicklung bei Anlageprodukten nach Vertragsschluss ausschließlich eine Verpflichtung des Vertragspartners Versicherer und keine der Agenten ist“.

Als Erfolg, „nach jahrelangen externen Angriffen“, verbucht Grandits, dass „nun auch der Mehrfachagent, egal ob nicht-konkurrenzierend oder konkurrenzierend, als gleichwertige Vertriebsform vom Gesetzgeber in den Materialien zu den Standesregeln dokumentiert“ werde. Der Konsumentenschutz sei „ohnehin durch ausdrückliche Deklarations- und Haftungsregeln gesichert“. „Wir freuen uns sehr, dass unsere unzähligen

Stellungnahmen und Gespräche mit den Versicherern, dem Ministerium oder dem Konsumentenschutz endlich gezeichnet haben.“

2019 werde „der bis Februar in Kraft getretene Lehrplan für die Weiterbildungsverpflichtung“ in die Praxis überzuführen sein. Die IDD-Vorgaben werden sich auch bei der Adaptierung der Prüfungsverordnung widerspiegeln, so Grandits.

„Wir begrüßen zuletzt die kommende Gütesiegel-Verordnung des BMDW für reglementierte Gewerbe, die – analog zu den Meistern – Absolventen einer Befähigungsprüfung mit einem Gütesiegel zu Werbezwecken belohnt.“

Louis Norman-Audenhove, VVO



Louis Norman-Audenhove
(Bild: Kammeter/VVO)

2018 sei für Österreichs Versicherungswirtschaft „erneut ein herausforderndes Jahr“ gewesen, sagt der Generalsekretär des Versicherungsverbandes (<http://www.vvo.at/>) (VVO), Louis Norman-Audenhove.

„Themen wie Überregulierung, Lebensversicherung, Digitalisierung waren nur einige davon.“ Aber: Die Branche habe Stabilität bewiesen, Österreichs Versicherer „ihre Bedeutung für den Kapitalmarkt, sowie für Wirtschaft und Gesellschaft eindrucksvoll demonstriert“, so Norman-Audenhove.

Deutlich gezeigt habe sich heuer, wie schon in den Jahren zuvor, „die Dringlichkeit der Thematik ‚Versicherungslösung für Naturgefahren‘“. Hier bestehe akuter Handlungsbedarf. „Die Versicherungswirtschaft hat bereits seit Jahren Wege aus dem Dilemma gezeigt, der Ball liegt aber weiterhin bei der Politik.“

Österreich verfüge über ein „sehr gutes staatliches Vorsorgesystem“, der demographische Wandel sei aber „Realität und stellt das Pensionssystem somit vor große Herausforderungen“.

Dieses Thema werde in den kommenden Jahren „immer mehr an Bedeutung gewinnen und uns alle – Versicherungswirtschaft wie Gesellschaft – mit neuen Risiken konfrontieren, die es gilt, gemeinsam zu meistern“.

Peter Salek, IVVA

DSGVO und IDD waren auch für den Obmann des Interessenverbandes der Versicherungsagenten (<http://www.ivva.at/>) (IVVA), die wesentlichen Marksteine des Jahres – wobei hinsichtlich der IDD nach wie vor „trotz Verschiebung von Feber auf Oktober 2018 vieles unklar“ sei.

„Der IVVA hat dennoch versucht, aktiv an der Gesetzgebung mitzuwirken und die Agentenschaft auf die neuen Rahmenbedingungen vorzubereiten. Einerseits, in dem wir etwa die DSGVO in praxisnahe Häppchen zerlegten, um den Agenten zu helfen, die DSGVO schrittweise im Unternehmen umzusetzen“, erklärt Salek.

Andererseits habe die Beurteilung der neuen Agenturverträge einen Schwerpunkt gebildet, die die Versicherer vor dem Hintergrund der neuen rechtlichen Rahmenbedingungen versandt haben. „Mehr als 40 Verträge der einzelnen Häuser liegen vor. Der Großteil der Versicherer setzt die DSGVO und IDD korrekt um. Einige sogar vorbildlich, indem sie auf faire Rahmenbedingungen für beide Seiten setzen“, sagt Salek.

„Leider“, so Salek weiter, hätten aber einige versucht, „die Agenten wieder komplett an sich zu binden und ignorierten die Tatsache, dass Agenten selbstständige Unternehmer sind.“ Durch neu vorgeschriebene Pflichten, „wie etwa Retournierung aller Daten und IT im Falle der Beendigung



Peter Salek (Bild: Salek)

des Agenturverhältnisses, würden den Agenten grobe Nachteile entstehen (etwa die Unmöglichkeit, sich Jahre später bei behaupteter Fehlberatung freibeweisen zu können)“.

„Da viele Versicherer ab 1.1.2019, spätestens aber mit der endgültigen Umsetzung der IDD in Österreich, auf die Retournierung dieser neuen Verträge drängen (und jene, die das nicht tun, streichen werden), wird diese Aufgabe den IVVA auch im Jahre 2019 intensiv beschäftigen.“

Manfred Taudes, ÖVT



Manfred Taudes
(Bild: Taudes)

„2015 habe ich in einem Interview mit dem VersicherungsJournal gesagt: ‚Den Maklern geht das Geld aus‘“, ruft der Präsident des Österreichischen Versicherungstreuhand-Verbandes (<http://www.oevt.co.at/>) (ÖVT), Manfred Taudes, in Erinnerung.

„Damals konnte ich noch nicht die Dramatik und vor allem die Dynamik dieser uns bevorstehenden Entwicklung ahnen. Aber es war bereits spürbar, dass sich das betriebswirtschaftlich auf Dauer niemals ausgehen kann.“

Taudes illustriert dies an Hand des ÖVT-Workshop zum Thema Fremdschadenregulierung beim Asscompact-Trendtag 2018, wo der Vortragsraum „für die Anzahl an Zuhörern zu klein“ gewesen sei. Und: „Nach dem Ende des Workshops beantwortete ich noch einige Fragen und kam daher später als geplant zu unserem Stand zurück. Die folgenden zwei Stunden wurden wir nicht nur überrannt, sondern regelrecht ‚geplündert‘. Sämtliche Folder und Informationsbroschüren für den nächsten Diplomlehrgang waren weg. Sogar ein Werbetransparent fand einen neuen Fan und verschwand spurlos.“

Taudes weiter: „Wir hatten keine Vorstellung davon, wie groß die Nachfrage nach unserer ÖVT-Fremdschadenregulierungsmethode –

wofür wir übrigens auch einen positiven Bescheid vom Patentamt bekommen haben – sein würde.“

Zu den Aktivitäten des Gesetzgebers, „ob IDD oder DSGVO, ob Brüssel oder hausgemachte Irrwege“, meint Taudes: „Betriebswirtschaftlich wirkt sich die Umsetzung jeder weiteren Verordnung wie ein ständig enger werdender Strick um den Hals aus. Die Überregulierung bringt uns gefühlt um.“

„Gratisarbeit“ gehe nicht mehr, wesentlich seien nicht Bestandsgröße oder Kundenanzahl, sondern ob sich eine Kundenbeziehung rechnet. „Mir fällt dazu immer der Vergleich mit den Landärzten ein: Vor gar nicht allzu langer Zeit hatte eine gut gehende Ordination einen Verkaufswert von etwa einem Jahresumsatz. Heute bekommen sie in bestimmten Regionen oft gar keinen Nachfolger mehr. Für manche Maklerbestände gilt das Gleiche: Sie sind nichts wert!“

Viele Makler seien aber veränderungswillig, „und genau die bilden wir im Rahmen unseres Diplomlehrganges gerne nach unserer Versicherungstreuhandermethode aus. Wir zeigen ihnen dabei, wie sie mit ihrem Know-how auch in Zukunft Geld verdienen können, und zwar abseits jeder Versicherungsvermittlung.“

Emanuel Lampert (e.lampert@versicherungsjournal.at)

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

Kurz-URL: <http://vjournal.at/-19046>