

## Sechs Standesvertreter, sechs Ausblicke auf 2016

18.12.2015 – Was wird 2016 den Versicherungsvermittlern bringen? Gunther Riedlsperger (Fachverband Versicherungsmakler), Horst Grandits (Bundesgremium Versicherungsagenten), Manfred Taudes (ÖVT), Alexander Punzl (ÖVM), Hannes Dolzer (Fachverband Finanzdienstleister) und Johannes Muschik (Afpa) werfen einen Blick auf das kommende Jahr.

Wir haben bei den Obmännern der Standesvertretungen und Berufsverbände nachgefragt: Welche Themen werden 2016 die Branche im Allgemeinen und ihren Berufsstand im Speziellen prägen? Welche Themen und Probleme sollten ihrer Ansicht nach vordringlich angegangen werden? Und wo werden die Tätigkeitsschwerpunkte ihrer Verbände liegen?

### Gunther Riedlsperger



Gunther Riedlsperger, (Foto: FV Versicherungsmakler)  
*Obmann des [Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten](#)*

**Prägende Themen?** Die Umsetzung der Versicherungsvertriebs-Richtlinie (IDD) wird in naher Zukunft ein Hauptthema sein, sagt Riedlsperger. Die ursprünglich diskutierten Verschärfungen zu Offenlegung und Provisionsverbot seien abgewendet, die Richtlinie „lebbar“ gemacht worden.

„Nun hat durch die ‚Mitgliedstaaten-Option‘ jeder Staat die konkrete Gestaltung selbst in der Hand“. Riedlsperger rechnet für die Umsetzung in Österreich nicht mit Schwierigkeiten, man stehe mit den handelnden Personen und Institutionen auf nationaler Ebene in Kontakt.

Für die Makler im Besonderen sei die neue „Rechts- und Disziplinarkommission“ (RDK) „ein wirklich großer Wurf“. Sie nehme ab Jänner die Tätigkeit auf und solle unter anderem Chancengleichheit im Wettbewerb und standesgemäßes Verhalten sichern. Eine „Whistleblower“-Funktion komme der RDK nicht zu, ebenso wenig handle es sich um ein Organ, dessen Entscheidungen vollstreckbar seien, wird betont. „Eine umfassende Information für die Mitglieder ist in Vorbereitung.“

**Tätigkeitsschwerpunkte?** Einen Schwerpunkt will der Fachverband im Bereich Onlinevertrieb, Digitalisierung und IT setzen. Angedacht ist etwa ein „OMDS“-Award für Versicherer, die den „technisch saubersten Datensatz“ liefern. Weitere Fragen seien, wie sich Makler mit ihrer eigenen IT aufstellen können, inwieweit der Onlinevertrieb für Makler eine Bedrohung ist und inwieweit er für sie Nutzen stiften kann.

Mit auf der Tagesordnung stehen Öffentlichkeitsarbeit sowie die Umsetzung von Reformwünschen im Zuge der IDD-Implementierung. Vor allem geht es dabei um eine Stärkung des Konsumentenschutzes etwa im VersVG und eine entsprechende Positionierung des Maklers als Kundenvertreter in der Rechtsordnung.

## Horst Grandits



Horst Grandits (Foto: WKÖ), *Obmann des [Bundesgremiums der Versicherungsagenten](#)*

**Prägende Themen?** Auch Versicherungsagenten-Chef Horst Grandits sieht in der Umsetzung der Versicherungsvertriebs-Richtlinie in nationales Recht eines der wichtigsten Themen. Speziell für seinen Berufsstand von Interesse: „die gesetzliche Absicherung des Folgeprovisionsanspruchs von Versicherungsagenten bei Kündigung von Agenturverträgen“.

**Vordringlich zu behandelnde Fragen?** „Die Verwendung von Vollmachten durch Versicherungsagenten soll unter Berücksichtigung der bestehenden beruflichen Praxis und der Kundenbedürfnisse gelöst werden.“

Auf der To-do-Liste steht für Grandits auch die „Ausarbeitung eines Programms, das eine praxisnahe Vermittlung branchenspezifischer Inhalte für die von der Versicherungsvertriebs-Richtlinie vorgesehene verpflichtende Weiterbildung für Versicherungsagenten sicherstellen soll“.

**Tätigkeitsschwerpunkte?** „Neben der Umsetzung der Versicherungsvertriebs-Richtlinie soll für die Versicherungsagenten die Entwicklung eines österreichweit einheitlichen Imagekonzepts gestartet werden.“

## Alexander Punzl



Alexander Punzl /Foto: ÖVM), *Präsident des [Österreichischen Versicherungsmaklerrings](#) (ÖVM)*

**Prägende Themen?** „Der böse Geist ist endlich aus Flasche“, sagt Punzl und meint damit die Versicherungsvertriebs-Richtlinie. „Es wird uns aus Brüssel kein Provisionsverbot und keine Provisionsoffenlegung im normalen Schaden-Unfall-Geschäft auferlegt, allerdings wird eingeräumt, dass es in den einzelnen Mitgliedsstaaten doch verordnet werden kann. Hier setze ich weiterhin auf die Schlagkraft unseres Fachverbandes unter der Federführung von Gunther Riedlsperger, Christoph Berghammer und Erwin Gisch. Es muss verhindert werden, dass sich

Österreich wieder einmal als Musterschüler beweist und strengere Regeln als notwendig erlässt. Ich appelliere an die Versicherer, uns hier weiterhin tatkräftig zu unterstützen.“

**Vordringlich zu behandelnde Fragen?** „Die Maklerschaft, aber auch die gesamte Versicherungswirtschaft ist überaltert und es fehlt an Nachwuchs. Runde 50 Prozent der Kollegenschaft sind 50+ und jährlich steigt dieser Prozentsatz.“

Mit der Nachfolgebörse „Follow-Me“ schlage der ÖVM genau in diese Kerbe. Vor allem rechtzeitige Planung und eine „perfekte, digitale Aufbereitung aller Daten“ seien das Erfolgsrezept für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge, so Punzl.

**Tätigkeitsschwerpunkte?** „Natürlich Follow-Me, unser ÖVM-Forum in Linz, 13. und 14.4.2016 und als Dauerbrenner ein interessantes und hochkarätig besetztes Aus- und Weiterbildungsprogramm im Rahmen unserer ÖVA.“

Dem Fachverband bietet der ÖVM-Präsident Unterstützung bei der Umsetzung der IDD an. „Ein allseitiger Schulterschluss ist hier sicher notwendig und der ÖVM, mit seinen mehr als 500 aktiven Versicherungsmaklerbetrieben, hat sicher eine gewichtige Stimme.“

## Manfred Taudes



Manfred Taudes (Foto: Taudes),  
*Präsident des [Verbandes der Österreichischen  
Versicherungstreuhandler und Mediatoren in  
Versicherungsangelegenheiten](#) (ÖVT)*

Schlank, strategisch, ertragreich – „Es verdichtet sich“, sagt ein von mir sehr geschätzter Salzburger Uniprofessor so gerne, wenn ein Ziel sichtbar wird. In den letzten Tagen haben die Insolvenzen von Zielpunkt und Schirnhöfer genauso Aufmerksamkeit erregt wie die überraschenden Rücktritte von Peter Thirring (Generali) und Peter Hagen (VIG).

Was hat das mit uns zu tun? Steffen Ritter spricht vor wenigen Tagen im VersicherungsJournal ([3.12.2015](#)) von der Versicherungsromantik der 80er und 90er, die nun endgültig Geschichte ist.

Alternde Unternehmen, die Veränderungsprozesse erfolgreich verhindert haben, werden manchmal von der Dynamik des Marktes überrannt. Wie die Schengen-Außengrenzen von einer Welle an hilflosen Menschen. So schnell können Politiker und Unternehmensleiter oft gar nicht schauen, um dann nicht einmal mehr reagieren zu können. Flupp, und weg ist die Chance.

Was können wir daraus lernen? Abgesehen davon, dass wir es im Nachhinein sowieso schon immer besser gewusst haben: Wenn Auslandskorrespondenten seit mindestens zwei Jahren von zwei Millionen Flüchtlingen in einem türkischen Auffanglager an der syrischen Grenze mit unhaltbaren Zuständen und von Perspektivlosigkeit der eingekesselten Menschen sprechen und vor der jederzeit losbrechenden Völkerwanderung warnen, und keiner tut etwas, dann kann man – im Nachhinein selbstverständlich – von Realitätsverweigerung sprechen.

Wenn seit Jahren die Tätigkeit des Versicherungsmaklers in erster Linie darin besteht, mit ungeheurem organisatorischem Aufwand die eigene Entlohnung permanent zu reduzieren, indem Prämien halbiert oder möglicherweise noch stärker gesenkt werden und ihnen dann das Geld ausgeht, dann ist wohl auch etwas schief gelaufen (VersicherungsJournal [22.5.2015](#)).

Wohin geht die Reise 2016? „Es muss sich rechnen!“ Ganz schlicht und einfach. Die Zeit von Quersubventionen ist auch in unserer Branche längst vorbei. Klienten, die sich nicht rechnen, kosten Zeit und Energie, die uns vielleicht bei potenziellen Interessenten fehlt. Jetzt ist die beste Zeit, mit schlanken Strukturen im Unternehmen strategische Ziele und eine klare Unternehmensausrichtung festzulegen. Nur mit einem klaren und sichtbaren Unternehmensprofil lassen sich langfristig ertragreiche Betriebe führen.

## Hannes Dolzer



Hannes Dolzer, (Foto: Provideas), *Obmann des [Fachverbands Finanzdienstleister](#)*

**Prägende Themen?** 2016 wird für die Finanzdienstleister ein Jahr der wichtigen „Weichenstellungen“, sagt Hannes Dolzer. Kernbereich sei die „praxisgerechte Gestaltung“ der Umsetzung der Mifid 2, der IDD und der Wohnimmobilienkreditvertrags-Richtlinie (WIK-RL). „Die Umsetzung der WIK-RL wird 2016 in Kraft treten und wir werden die Mitglieder über die gesetzlichen Änderungen informieren und sie bei den nötigen Anpassungen unterstützen.“

Bei der Umsetzung von Mifid 2 und IDD werde es darum gehen, die Interessen der Finanzdienstleister einzubringen. „Dabei ist es mir besonders wichtig, eine akkordierte Linie mit den Vertretern der Versicherungsmakler und Versicherungsagenten zu finden. Wenn wir hier gemeinsam auftreten, haben unsere Anliegen ein viel stärkeres Gewicht.“

Die Höchstgerichte haben nach Dolzers Einschätzung im nächsten Jahr in vielfältiger Weise die Möglichkeit, die Tätigkeit der Finanzdienstleister zu beeinflussen. „Zum einen über die Frage der Zulässigkeit der Gerichtsgebühren, zum anderen über die Frage, ob negative Zinsen an Kunden weitergegeben werden müssen. Wir werden diese rechtlichen Entwicklungen genau verfolgen und für unsere Mitgliedsbetriebe analysieren.“

Wirtschaftlich geht Dolzer von einem „guten Jahr“ für die Mitglieder des Fachverbands aus. „Trotz der schwierigen Zinslandschaft sind die Dienstleistungen unserer Mitglieder so notwendig geworden wie noch nie. Gerade in unsicheren Zeiten ist ein durchdachtes Konzept für Aufbau, Sicherung und Erhalt essenziell geworden, um eventuell immer noch anhaltende Krisenzeiten möglichst unbeschadet zu überstehen.“

**Tätigkeitsschwerpunkte?** Innerhalb des Fachverbandes sei ihm Anliegen, eine langfristige Planung der Agenden zu entwickeln. „Wir müssen unsere strategischen Ziele möglichst frühzeitig festlegen, um diese erfolgreich umsetzen zu können. Besonders wichtig ist mir, die Rahmenbedingungen für die Aus- und Weiterbildung zu optimieren. Hier gilt es noch einiges an Planungsarbeit zu leisten, damit die Mitglieder eine reibungslose Dienstleistung durch die Fachgruppen in Anspruch nehmen können.“

# Johannes Muschik



Johannes Muschik, (Foto: Afpa/Raffaella Pröll)

Obmann des [Verbandes der österreichischen Finanz- und Versicherungsprofessionisten](#) (Afpa)

**Prägende Themen?** „In Österreich beschäftigen uns die neuen Informationspflichten in der Lebensversicherung. Auf dem Tisch bleibt weiter Mifid 2. Die EU-Verordnung zum Verkauf der Lebensversicherung (Priips) ist zu erfüllen. Und, es startet die Umsetzung von IDD, der Versicherungsvertriebsrichtlinie. Schlüsselthemen werden unter anderem Zielmarktbestimmungen für Versicherungsprodukte, Ausbildung und Interessenskonflikte sein.“

**Vordringlich zu behandelnde Fragen?** „Auf EU-Ebene zunächst die Ausgestaltung der Informationsdokumente in der Lebensversicherung. Dann die Automatisierung der Finanz- und Versicherungsberatung. Die Digitalisierung hat nicht nur Vorteile, sie birgt auch Gefahren. Keinesfalls darf es zu einer Aufweichung existierender Regulierung zu Gunsten der [Fintechs](#) kommen. In diesem Zusammenhang beobachten wir auch das Provisionsabgabeverbot und PEPP, den europäischen Pensionsplan, der ja via Internet angeboten werden soll. Ob und wie Privatkunden von einem EU-Binnenmarkt für Versicherungen profitieren, ist Gegenstand von CMU, der Capital Market Union Initiative, die wir sehr aufmerksam verfolgen.“

**Tätigkeitsschwerpunkte?** „Entscheidend sind die laufenden Konsultationen zur Einführung von Mifid 2 und IDD. Afpa und ihre Partnerverbände stehen hier in permanentem Kontakt mit den europäischen Aufsichtsbehörden: der Banken-, Wertpapier- und Versicherungsaufsicht. Bei drohenden Gefahren für die Branche werden wir intervenieren. Gleichzeitig informieren und beraten professionelle ‚Lotsen‘ die Mitglieder bei der praktischen Umsetzung der EU Vorgaben.“

[Emanuel Lampert](#)