Interview SEITE **2**

Manfred Rapf, Generaldirektor der Sparkassen Versicherung, über das gute Geschäftsjahr 2017.

S VERSICHERUNG

s Alpin-Unfall-Schutz: Die 1-7-Tages-Versicherung für Ihr sicheres Skivergnügen im Urlaub.

Online auf
erstebank.at/alpinschutz
sparkasse.at/alpinschutz

S-VERSICHERUNG
VIENNA INSURANCE GROUP

KURIER

ÖSTERREICH
DONNERSTAG
1. FEBRUAR 2018
NR. 30 / 1,50 €
KURIER.at

2018 SCHON VORGESORGT ?

Redaktion: 1190 Wien, Leopold-Ungar-Platz 1, Tel. 05 9030/0, Fax-DW 22 265; **eMail:** leser@kurier.at Abo-Service:Tel. 05 9030-600, Fax: -601-; **eMail:** kundenservice@kurier.at; **Post:** Österreichische Post AG; TZ 02Z034475T; KURIER Zeitungsverlag und Druckerei GmbH., 1190 Wien; **Retouren an:** Postfach 100, 1350 Wien; **Preise:** D, ITA, SLO € 2,70, HUF 840,–, HRK 20,–

9 024700 209410 05

S-VERSICHERUNG
VIENNA INSURANCE GROUP

„Wir wachsen gegen den Markttrend“

Interview. Manfred Rapf, Generaldirektor der Sparkassen Versicherung, über das gute Geschäftsjahr 2017, das Unfallrisiko der Österreicher und die neue Bundesregierung

IAN EHM

Manfred Rapf, Generaldirektor der s Versicherung, sieht bei Fondspolizzen großes Potenzial für die Zukunft

Das Geschäftsjahr 2017 haben Sie abgeschlossen. Wie ist das letzte Jahr gelaufen?

Manfred Rapf: Das Umfeld war aufgrund der anhaltenden Null-Zins-Politik der Europäischen Zentralbank weiterhin herausfordernd für die gesamte Versicherungswirtschaft. Trotzdem konnte die s Versicherung, als Einzelgesellschaft, die Marktführerschaft im Lebensversicherungsbereich auch im vergangenen Jahr erfolgreich verteidigen. Das geht nur, wenn die Produkte am Markt gut angenommen werden, die Mitarbeiter motiviert sind, es Innovationen gibt und natürlich unser Vertriebspartner Erste Bank und Sparkassen sich umfassend engagiert. Und all das ist uns im Jahr 2017 gelungen.

Konnten Sie Ihre Ziele erreichen?

Im vergangenen Geschäftsjahr konnten wir unsere Ziele nicht nur erreichen sondern teilweise sogar in manchen Segmenten übererfüllen. Entgegen des allgemeinen Markttrends konnten wir in der Lebensversicherung bei der laufenden Prämie um insgesamt 1,1 Prozent wachsen. Und auch beim Gewinn werden wir das Vorjahresniveau halten.

Warum konnten Sie sich als Bankversicherer besser am Markt behaupten als traditionelle Versicherungsunternehmen?

Die Kunden wissen die Vorteile eines Versicherungsabschlusses über ihre Erste Bank oder Sparkasse zu schätzen. Die Kundenberater der Bank sind gut ausgebildet und kennen das Finanzleben ihrer Kunden. Innerhalb kurzer Zeit kann so mit dem Kunden eine Bedürfnisanalyse samt unterschiedlichen Lösungsvarianten für eine Vorsorgestrategie durchgeführt werden. Die Versicherungslösungen können dann, neben Sparbüchern oder Wertpapieren, sinnvoll in das Finanzleben des Kunden eingebettet werden.

Welches Versicherungssegment konnte im vergangenen Jahr zulegen?

Sehr positiv entwickelt hat sich einmal mehr die Unfall-Sparte. Langsam setzt sich bei den Österreichern die Erkenntnis durch, dass der Staat zwar die Erstversorgung nach einem Unfall übernimmt, die finanziellen Kosten bei einer bleibenden Invalidität jedoch nur nach Arbeitsunfällen und am Weg von und zur Arbeit deckt. Hier hilft lediglich eine private Unfallversicherung.

Welche Produkte kommen hier besonders gut an?

Unser s Unfall-Schutz mit garantierter Sofortauszahlung kommt sehr gut an. Auch die neuen, auf Tagesbasis abschließbaren kurzfristigen Unfallversicherungen wie der s Alpin-Unfall-Schutz und s Running-Unfall-Schutz setzen neue Maßstäbe. 2017 verzeichneten wir in der Unfall-Sparte ein Wachstum von über zehn Prozent, rund dreimal so hoch wie im gesamten Markt.

Wollen die Menschen trotz einem niedrigen Garantiezins bei der klassischen Lebensversicherungen von 0,5 Prozent noch für das Alter vorsorgen?

Viele Studien zeigen uns, dass für den Kunden bei der Altersvorsorge nicht die Rendite im Vordergrund steht, sondern es geht ihm vielmehr um Sicherheit für sich selbst und natürlich die Familie. Neben dem Aspekt der Risikoabsicherung ist die Lebensversicherung das einzige Produkt, das heute noch ein lebenslanges Zusatzeinkommen garantieren kann. Das leistet kein anderes Produkt am Markt. Die Kunden wissen diesen Vorteil zu schätzen.

Gibt es Vorsorgelösungen, die auch eine etwas höherer Rendite bieten?

Natürlich. Es gibt auch Versicherungslösungen die durchaus höhere Erträge bieten. Aber dazu muss der Kunde bereit sein ein etwas höheres Risiko einzugehen. Die s Fonds-Polizze Plus bietet dem Kunden gute Ertragschancen mit überschaubarem Risiko. Zum Beispiel fällt, im Gegensatz zu einem Direktinvestment in Aktien oder Wertpapieren, bei einer Fondspolizze keine Kapitalertragssteuer von 27,5 Prozent an, sondern lediglich eine vierprozentige Versicherungssteuer. Damit sind sämtliche Kurserträge unserer s Fonds-Polizze Plus steuerfrei. Je höher die erzielten Erträge sind, desto spürbarer wird die Kapitalertragssteuer, und desto mehr rechnet sich eine Fondspolizze im Vergleich zu einem Direktinvestment.

Seit Dezember haben wir eine neue Regierung. Diese will sich stärker mit dem Thema Vorsorge befassen. Was ist hier zu erwarten?

Aus dem Programm der neuen Regierung geht hervor, dass man sich der Förderung der zweiten (betrieblichen) und der dritten (privaten) Vorsorgesäule aktiv widmen möchte. Noch ist aber nicht abzusehen, ob und wie es zu einer solchen Stärkung der privaten und betrieblichen Vorsorge kommen wird. Fakt ist aber, dass es eine sinnvolle ergänzende Altersvorsorge nur im Schulterschluss mit 1., 2. und 3. Vorsorgesäule geben kann.

Beim Skifahren verunglücken über 23.000 Österreicher

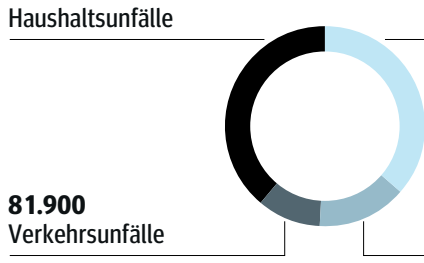
WINTERSPORTUNFÄLLE NACH SPORTARTEN

Ski fahren	23.100
Snowboarden	4.300
Eislaufen	4.000
Eishockey	1.600
Rodeln/Bob fahren	1.300

Verletzte mit Hauptwohnsitz in Österreich, deren Verletzung in der Unfallambulanz nachversorgt wurde. Gerundete Hochrechnung 2016.

Grafik: Schimper | Quellen: KFV, IDB Austria 2016

VERLETZTE NACH LEBENSBEREICHEN



Grafik: Schimper | Quellen: KFV, IDB Austria 2016

10%

wuchs die sVersicherung 2017 im Bereich Unfallversicherung. Das entspricht rund dem Dreifachen des Marktwachstums.

„Fast sechs Millionen Kunden“

Interview. Stefan Dörfler, CEO der Erste Bank Oesterreich, über die Partnerschaft mit der Wiener Städtischen

V

WIE VORSORGE

Es war im Jahr 2008, als die Sparkassen Versicherung von der Sparkassengruppe an die Wiener Städtische Versicherung verkauft wurde. Stefan Dörfler, CEO der Erste Bank Oesterreich, zieht im Interview Bilanz über die vergangenen zehn Jahre Partnerschaft mit der Wiener Städtischen Versicherung und gibt einen Zukunftsausblick.

ERSTE BANK/DANIEL HINTERRAMSKOGLER

Stefan Dörfler, CEO der Erste Bank Oesterreich, will den Versicherungsvertrieb über den Bankschalter deutlich ankurbeln

2018 feiern Sie das zehnjährige Jubiläum der Zusammenarbeit zwischen der Wiener Städtischen Versicherung und der Erste Bank Oesterreich. So wie es aussieht, passen die beiden Häuser ausgezeichnet zusammen?

Eigentlich muss man sich fast wundern, dass wir nicht schon seit über 100 Jahren zusammenarbeiten, denn beide Häuser sind traditionsreiche österreichische Finanzdienstleister mit einer ähnlichen Geschichte. Die Ursprünge wurzeln in kirchlichen Organisationen: Johann Baptist Weber, Pfarrer in der Leopoldstadt, gründete 1819 den „Verein der Ersten österreichischen Spar-Casse“. Bei der Städtischen waren namhafte Stifte und Klöster an der Gründung vor mehr als 190 Jahren beteiligt.

Was führte vor zehn Jahren zu einem engeren Zusammenrücken der beiden Häuser?

2008 verkaufte die Erste Bank Oesterreich die Sparkassen Versicherung an die Vienna Insurance Group. Im Rahmen des Verkaufs erkannte man, dass man auch sonst sehr viele Gemeinsamkeiten hat und so wurde auch gleich eine sehr breit gefasste Kooperationsvereinbarung zwischen den beiden Häusern geschlossen. Dabei arbeiten wir übrigens nicht nur auf geschäftlicher Ebene eng zusammen, sondern auch in vielen sozialen und kulturellen Bereichen. Daher sprechen wir nicht von einer Kooperation, sondern einer Partnerschaft, die nicht nur in Österreich sondern auch in CEE gelebt wird.

Schlägt sich diese Partnerschaft auch positiv bei den Zahlen nieder?

Über Erste Bank und Sparkassen wurden in den vergangenen zehn Jahren rund 1,2 Millionen Versicherungsverträge vermittelt. Dabei haben wir unser gemeinsames Potenzial noch lange nicht ausgereizt. Die Wiener Städtische und Erste Bank und Sparkassen haben zusammen fast sechs Millionen Kunden in Österreich, die wir in Zukunft mit einem noch breiteren Angebot ansprechen wollen.

ERSTE BANK/DANIEL HINTERRAMSKOGLER

Stefan Dörfler

ist seit Oktober 2016 Vorstandsvorsitzender der Erste Bank Oesterreich. Er verantwortet das Firmenkundengeschäft, Großkunden und den öffentlicher Sektor. Der studierte Mathematiker startete seine Banklaufbahn 1995 bei der Girokredit. 1997 wechselte er in die Erste Bank AG. In Folge hatte Stefan Dörfler verschiedene Managementfunktionen in der Erste Group inne, die meist mit dem Kapitalmarktgeschäft verbunden waren. Die enge Kooperation mit den heimischen Sparkassen war Dörfler in diesem Geschäftsbereich ein besonderes Anliegen.

In welchen Bereichen soll hier das Produktspektrum für die Kunden erweitert werden?

Wurden bisher über die s Versicherung hauptsächlich Lebens- und Unfallversicherungen angeboten, so wollen wir nun den Bereich der Sach- und Krankenversicherung ausweiten. Der internationale Vergleich zeigt, dass es hier noch sehr viel Potenzial im Bankenvertrieb gibt. Darüber hinaus zeigen Studien, dass im Bereich Nicht-Leben schon bis zu zehn Prozent der Versicherungsverträge über die Banken verkauft werden. Im Rahmen unserer Partnerschaft wollen wir diesen Anteil auch bei uns mindestens auf dieses Niveau hochschrauben.

> **„Der internationale Vergleich zeigt, dass es hier noch sehr viel Potenzial im Bankenvertrieb gibt.“**
>
> **Stefan Dörfler**
> CEO Erste Bank Oesterreich

Welche Vorteile hat der Kunde von einem Versicherungsvertrieb über den Bankschalter?

Der persönliche Bankberater kennt das gesamte Geldleben eines Kunden. So kann er Versicherungen in eine umfassende Vorsorgestrategie mit Sparbüchern, Bausparverträgen und Wertpapieren einbetten. Ein einfaches Beispiel: Wenn jemand eine Wohnbaufinanzierung aufnimmt, braucht er auch eine Haushalts- bzw. Eigenheimversicherung. Der Berater kennt bereits alle Eckdaten und die Familiensituation des Kunden und muss nicht bei Null mit der Beratung beginnen. Das spart Zeit und ist für Kunden ein komfortabler Vorteil .

Kommt die Beratung aus einer Hand beim Kunden gut an? Haben Sie das bereits getestet?

In einem groß angelegten Pilotprojekt mit Sparkassen aus ganz Österreich haben wir getestet, wie eine umfassende Vorsorgeberatung, die von Lebensversicherungen und Wertpapieren bis hin zu Sach- und Krankenversicherungen reicht, bei unseren Kunden ankommt. Das Ergebnis lag deutlich über unseren Erwartungen. Die Nachfrage von Kundenseite ist eindeutig vorhanden und die können wir ab sofort auch in diesen Bereichen professionell abdecken.

Was war hier die große Herausforderung?

Für viele Kunden ist der Betreuer in der Bank kein Ansprechpartner für Sach- oder Krankenversicherungen. Viele Kunden kommen nicht einmal auf die Idee, dass man in einer Bank auch eine Versicherung abschließen könnte. Aber wir haben in der Sparkassengruppe ausgezeichnete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die in diesem Bereich jetzt auch speziell ausgebildet werden und ab März gibt es dann in allen Filialen einen kompetenten Ansprechpartner für Sach- und Krankenversicherungen.

Sind Versicherungsprodukte nicht zu komplex für den Bankvertrieb?

Nein, das glaube ich nicht. Zudem kommen Kunden heute meist nur noch dann in die Filiale zu einer Beratung, wenn sie wirklich ein umfassendes Thema besprechen wollen. Hier wird auch mehr Beratungszeit eingeplant. Gemeinsam mit der s Versicherung haben wir aber speziell für den Bankvertrieb die Produkte stark vereinfacht und sehr transparent gestaltet. Auch die internen Prozesse in der Abwicklung wurden und werden hier weiter optimiert.

Integrieren Sie Versicherungslösungen auch in George?

Der Abschluss einzelner Versicherungsverträge wie zum Beispiel des s Unfall-Schutz ist bereits bei George möglich. Es werden schon bald weitere Produkte folgen. Darüber hinaus tüfteln wir an einem Beratungstool, das den Kunden zeigt, wo es in ihrem Portfolio Vorsorgelücken gibt. Hier gibt es auch eine Kooperation mit dem Startup „Riskine“, die sich auf digitale Risiko- und Versicherungsanalysen spezialisiert haben.

Was ist Ihre Erwartung für die Zukunft in der Zusammenarbeit Erste Bank und Sparkassen mit der Wiener Städtischen Versicherung?

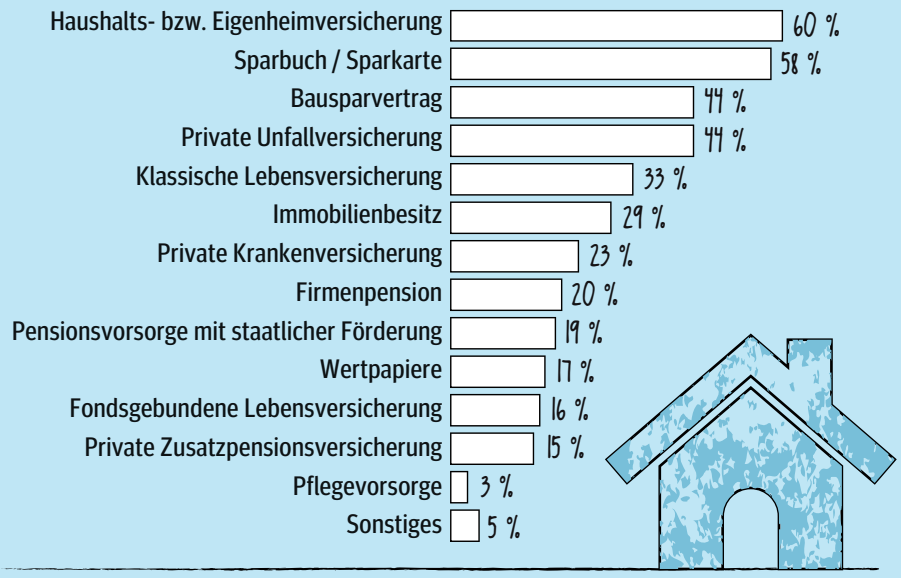
Schon die vergangenen zehn Jahre war es eine sehr fruchtbare Partnerschaft. Für die nächsten zehn Jahre haben wir uns große gemeinsame Ziele gesetzt. Ich gehe davon aus, dass wir in Zukunft noch enger und sehr erfolgreich zusammenarbeiten werden.

Im Schnitt sind 4.700 Euro das Ziel

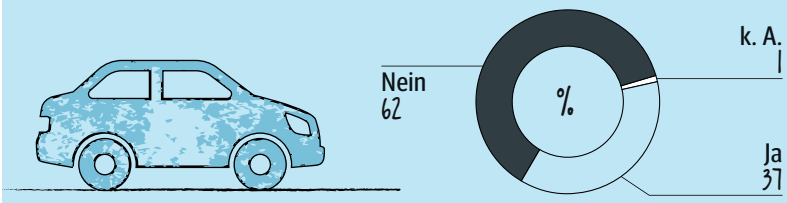
Studie. 37 Prozent der Österreicher plant 2018 größere Anschaffungen. In der Vorsorge setzen sie auf Sicherheit

SO SPAREN UND SORGEN DIE ÖSTERREICHER VOR – **ZAHLEN, DATEN, FAKTEN**

HAUSHALTS UND EIGENHEIMVERSICHERUNG IST DEN ÖSTERREICHERN AM WICHTIGSTEN



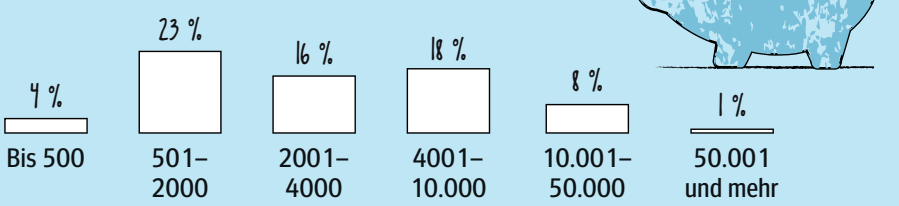
37 PROZENT DER ÖSTERREICHER PLANEN 2018 EINE GRÖSSERE ANSCHAFFUNG



ÖSTERREICHER WOLLEN DIESES JAHR IM SCHNITT 4.700 EURO ZUR SEITE LEGEN

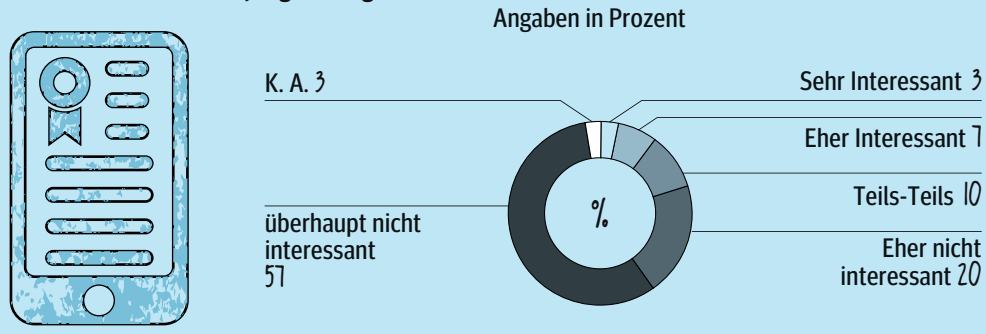
Geplante Veranlagung:
An welche Geldsumme denken Sie? (843 Befragte)

ø 4. Quartal 2016: 5700€
ø 4. Quartal 2017: 4700€

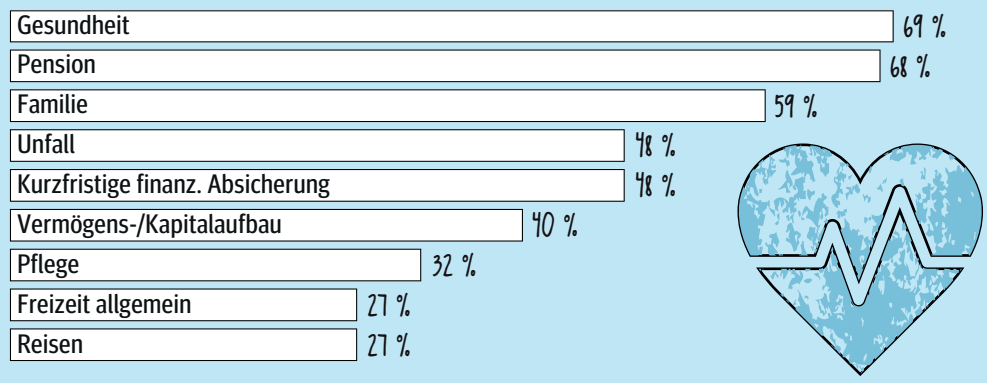


GERINGES INTERESSE AN FINANZAPPS

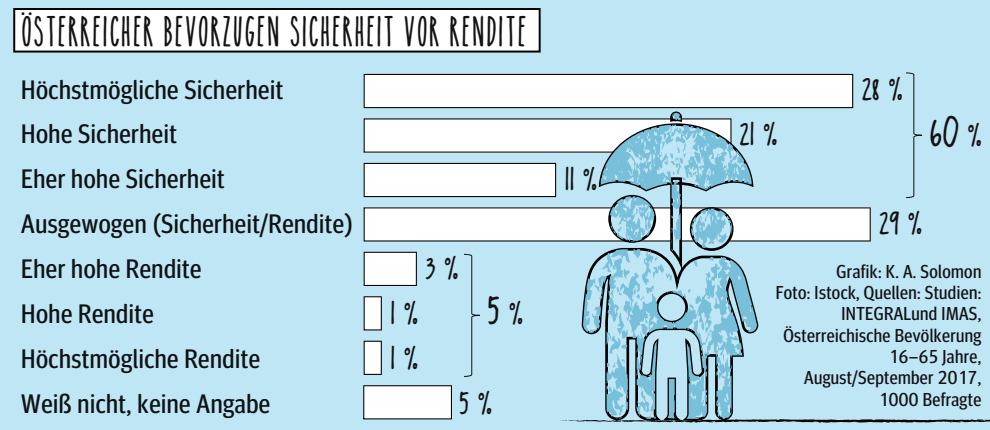
Männer und vor allem Jüngere zeigen deutlich höheres Interesse
Angaben in Prozent



BESONDERS WICHTIGE VORSORGETHEMEN



ÖSTERREICHER BEVORZUGEN SICHERHEIT VOR RENDITE



Grafik: K. A. Solomon
Foto: Istock, Quellen: Studien: INTEGRALund IMAS, Österreichische Bevölkerung 16–65 Jahre, August/September 2017, 1000 Befragte

Mit großen Zielen starten die meisten Österreicher 2018 ins neue Jahr. Laut Erste Bank Spar- und Kreditprognose 4. Quartal 2017 vom Meinungsforschungsinstitut Integral, planen die Österreicher im neuen Jahr im Schnitt 4.700 Euro auf die hohe Kante zu legen. Das ist übrigens um 1.000 Euro weniger als noch im 4. Quartal 2016. 37 Prozent der befragten Österreicher planen im neuen Jahr auch eine größere Anschaffung. Das sind um sieben Prozent mehr als noch im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Aufgrund der guten Wirtschaftslage sind die Österreicher zuversichtlich und haben wieder Lust zu konsumieren. Im Bereich der Vorsorge sind den Österreichern aktuell besonders die Themen Gesundheit (69 %), Pension (68 %) und Familie (59 %) wichtig.

Übrigens geht bei der Produkt-Auswahl mit Zustimmung von 60 Prozent der Befragten Sicherheit deutlich vor Rendite, die nur für fünf Prozent der Befragten wichtig ist.

Beim Schiurlaub fährt das Risiko mit

Aktuelle Leserfrage. Manfred Bartalszky, Vorstandsdirektor Sparkassen Versicherung, antwortet

L
LESERBRIEF

Ich fahre heuer zum ersten Mal mit meiner Familie in den Semesterferien auf Schiurlaub. Eine Schulfreundin meiner Tochter hat sich beim Schifahren im letzten Jahr das Schienbein gebrochen und musste mit dem Hubschrauber von der Piste ins Krankenhaus gebracht werden. Sind Hubschrauberbergekosten vom Verunglückten eigentlich selbst zu bezahlen? Gibt es eine Versicherung, die hier eine entsprechende Absicherung für die entstehenden Unfallkosten und eine Hubschrauberbergung bietet?

Manfred Bartalszky: In Österreich passierten 2016 beachtliche 23.100 Schiunfälle. Muss ein Verunglückter mit dem Hubschrauber von der Piste geborgen werden, hat er die Kosten dafür selbst zu bezahlen. Hinzu kommen oft noch hohe Behandlungs- und Rehakosten oder auch Stornokosten von Hotels, die einen Unfall auch zu einer großen finanziellen Belastung werden lassen.

Eine private Unfallversicherung ist für Sportbegeisterte besonders wichtig, denn obwohl man bei einem Sport- oder Freizeitunfall in Österreich medizinisch erstversorgt wird, sind Folgekosten bei einer Invalidität von der gesetzlichen Unfallversicherung nicht gedeckt. Diese kommt nur für die Folgekosten von Unfällen auf, die sich am Arbeitsplatz oder auf dem Arbeitsweg ereignen. Und

S VERSICHERUNG

**Manfred Bartalszky,
Vorstand s Versicherung**

wie schnell kann ein Unfall geschehen. Für Sportler, die sich spontan zu einer Schitour entscheiden, bietet die s Versicherung seit kurzem ein spezielles Produkt, das man auch ganz kurzfristig abschließen kann. Für die Dauer von ein bis sieben Tage, bietet der s Alpin-Unfall-Schutz für nur 4,90 Euro pro Erwachsenem und Tag einen finanziellen Basisschutz im Rahmen der Erstversorgung (bis 1.000 Euro), Hubschrauber-Bergungskosten oder die Kosten kosmetischer Operationen (bis jeweils 10.000 Euro). Ab 50 Prozent Unfallinvalidität werden bis zu 100.000 Euro ausbezahlt.

Muss es ganz schnell gehen, kann man den s Alpin-Unfall-Schutz auch mit wenigen Klicks im Internet oder via Smartphone abschließen.

Ich persönlich rate jedoch zum Abschluss einer ganzjährigen privaten Unfallversicherung für die gesamte Familie, die Sie bequem via George oder direkt in jeder Erste Bank oder Sparkasse bekommen. Der s Unfall-Schutz garantiert die sofortige Auszahlung für die 47 häufigsten Verletzungsarten. So gibt es nach einem Unfall keine langen Wartezeiten und Diskussionen über die Einstufung der Verletzung. Es reicht ein ärztlicher Befund, und die s Versicherung zahlt ohne Wartezeit den entsprechenden Geldbetrag aus.

Ihre Versicherungspartner:
Erste Bank & Sparkassen

Wussten Sie, dass Erste Bank & Sparkassen auch die Partner für Ihre individuellen Versicherungswünsche sind?

Für alle Bedürfnisse und für jede Lebenssituation haben wir eine individuelle Lösung für Sie, wie z. B.

Vorsorge für
– die private Pension
– Familie und Kinder
– Gesundheit und Pflege
– Unfälle in der Freizeit
– Absicherung Ihrer Existenz
– Heim und Haus
– vieles mehr

Kommen Sie in eine Erste-Filiale oder Sparkasse!

WIENER STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

S-VERSICHERUNG
VIENNA INSURANCE GROUP