

DOSSIER

ein Produkt von

risControl

!ONLINE!

PREMIERE!

Der
ANKER
strahlt!

auf
DOSSIER-TV

jetzt
im

Vollbildmodus!

risControl ONLINE Nr.: **86** /2005 • 29. November 2005 • 4. Jhg.
Redaktion Wien: Tel: 890-90-90 Fax: 890-90-90 - 90
225. Ausgabe e-mail:riscontrol@inode.at IMPRESSUM: www.riscontrol.at
Unsere Haftungsbeurteilung lesen Sie in: www.dossier.at & www.riscontrol.at

mit DOSSIER-TV

www.dossier-tv.at - mit neuem Relaunch

Beim aktuellen „Mehr-Wert-Kongreß“: KR. Göttl brandheiße NEWS!

Investmenttrends-Kongreß 2005 - erfolgreich!

Am 24.11.2005 fand ein weiterer Investmenttrends-Kongreß, abgehalten von „Müller-Training“ statt.

Volle Pyramide

In der Vösendorfer Pyramide fanden sich nahezu 300 Finanzdienstleister ein – knapp 500 hatten sich angemeldet – um ein weiteres Mal einen interessanten Fachkongreß zu erleben. Besonders spannend waren diesmal die Podiumsdiskussionen. Durchwegs mit hochrangigen Experten besetzt, gab es stellenweise heftigen Meinungs austausch. Besonders die Themen BU-Vergleich und Fondsgebundene hatten es in sich. Natürlich bot auch die Diskussion über Immobilien-Investments einiges an Spannung.

Und nicht zu vergessen natürlich die Diskussionsrunde über Investmentfonds – fachlich, das zentrale Thema. Besonders interessant war, der neue – „alte“ - Fidelity-Chef, Dirk Herrmann, der erst seit wenigen Tagen wieder das Ruder bei Fidelity in der Hand hat. Im Anschluß an die Diskussionen gab es jeweils eine Verlosung. Ein besonders schöner „Glückstreffer“, die Nürnberger verschenkte ein Wochenende für zwei Personen in einem Luxushotel in Bad Gastein.

„Müllers Training“ beispiellos

Durchs Programm führte in bewährter Weise Michael Müller – Markenname „Müllertraining“ - der den Diskutanten bei den Podiumsdiskussionen durchaus



Michael Müller

Liebe Leserin,
lieber Leser:

Auch heuer halten wir wieder Umschau, wer den der „Servicefreundlichste Versicherer sei“

Nehmen Sie teil an der risControl-Umfrage: „Wer ist der Servicefreundlichste Versicherer des Jahres 2005“

Den Wahlzettel finden Sie als Beilage zu diesem Newsletter. Die Erläuterungen zu den einzelnen Fragen (Spalten) finden Sie in der aktuellen Printausgabe von risControl.

Auf Wunsch senden wir Ihnen alle Umfrageunterlagen gerne zu. Ihre Bestellung senden Sie bitte an riscontrol@inode.at

Das nächste
risControl !ONline!
erscheint
am Donnerstag, den
01.12.2005

DIE FIRMA

Die unabhängige

IT-Zeitung

„DIE FIRMA“

Mit den

Schwerpunkten:

Sicherheit -

Safety & Security, Ver-
sicherung,

Vorsorge und

Finanzdienstleistung

Zielgruppe:

Der Konsument!

Impressum:
"risControl !ONline!":
Eigentümer, Herausgeber & Verleger,
Redaktion: VEGA, Verlags -
Ges. mbH., A 1010 Postgasse 41
Telefon: + (0043 1) 890-90-90
FAX: (0043 1) 890-90-90 - 90
Redaktion Telefon:
Wien (01) 890 90 90 DW 31
Verlags-Herstellungs- u. Erschei-
nungsort: A 3532 Rastfeld.
Verlagspostamt 1230 Wien, DVR:
067-1835 Firmenbuch: LG Krems
a.d.D., HRB: 66878a

Wir sind Partner von
[pressefotos.at/Niko Formanek](http://pressefotos.at/Niko_Formanek)

**Achtung! Drucker auf
„Querformat einstellen“**

INHALT - risControl !ONline!“ Ausgabe-Nr. 86

Titel

Investment-Trends- Kongreß 2005	1	Winterthur zieht sich aus Kanada zurück	7
		Lloyd's of London	7
Die Seite 4: Dr. Herwig Kainz: Tamiflu hätte auch aus Österreich kommen können!	4	WIFO Studie: 2004 Privatversicherungszweige	7
Finanzwirtschaft Centrobank: Wasser als aussichtsreiche Wertanlage	3	Vermischtes Heilsarmee wählt neuen General	8
Präsident Leitl für Kammer „light“.	3	US-Lasergewehr läßt Angreifer kurzfristig erblinden	8
Raiffeisen NÖ-Wien: Neuer Eigentümer bei den NÖN	4	Wichtige Information zur Wahl zum „Servicefreundlichsten Versicherer 2005“	8
Meinl European Land: Projektabschluß in Ungarn	5	Ticker OeNB: Großes Aufholpotential	8
Unternehmenskrise als Kommunikationschance	5	Weltkonjunktur trotz Ölpreis	8
Versicherung Vernissage Malwerkstatt Graz in der Merkur Galerie	6		
Gerling an die Talanx-Gruppe	6		
Der deutschen Allianz droht ein eigenartiger Rechtsstreit	6		

DOSSIER-TV PREMIERE!

**Die Wiedereröffnung der neuen ANKER-Zentrale
auf www.dossier-tv.at**

„DER ANKER STRAHLT“

beherzte Fragen stellte, und damit nicht nur leichte Kost bot. Wie überhaupt es kaum einen zweiten gibt, der sein Publikum so locker durch eine doch so schwierige Fachmaterie führt.

Fachverband der Finanzdienstleister

Veranstaltungspartner war – „wie immer“ der Fachverband der Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Österreichs (WKÖ). Der Auftritt von KR. Wolfgang K. Göttl, der gerade von der Tagung des Wirtschaftsparlamentes der WKÖ kam, bot den Zuhörern Gelegenheit wahrhaft brandheiße News zu hören. So hat das Wirtschaftsparlament mit überwältigender Mehrheit der Kammerreform II zugestimmt, was im Klartext heißt, daß neben vielen anderen Neuerungen, einige Dutzend bisherige Gremien zumindest ihre Eigenständigkeit verlieren werden. Wen es trifft, wird man in Kürze erfahren. Für die Finanzdienstleister gibt es eine gewaltige Aufwertung, ist doch – so Göttl – der Berufsstand ab sofort befugt Lehrlinge auszubilden, oder anders gesagt, Finanzdienstleister ist jetzt ein Lehrberuf.

Den Zuhörern wurde jede Menge an Informationen geboten. Bonmot am Rande: das Buffet wurde zu früh serviert, was ei-

nige Teilnehmer dazu verleitete, den Vorträgen zweite Priorität zuzuweisen und die Tafel zu leeren. Michael Müller tröstete die große Schar jener die interessiert den Vorträgen lauschten und dadurch zu „Zuspätkommende“ geworden waren mit einem weiteren Aufmarsch des angekündigten Snack-Bufferfs.

Michael Müller in seinem Rückblick: Das Feedback war durchwegs positiv, denn jeder konnte ausreichend alte und neue Kontakte pflegen. Ich denke, dass durch die Anordnung des „Marktplatzes“ auch eine gleichwertige Standpositionierung erreicht wurde. Auch die Dauer des „Messebetriebes“ war, laut Meinung der Besucher, ausreichend, so dass an diesem Konzept und der Verlosung von Sachpreisen weiterhin festhalten wird.

Viel Neues im Neuen Jahr

Eine tolle Marketingidee hat Müller in die Tat umgesetzt. Er bietet Finanzdienstleistern sogenannte Kundenakquisitionsveranstaltungen an. Die Termine für Jänner und Februar 2006 sind schon ausgebucht. Und noch etwas Neues schenkt Müller dem Markt: ein viermal jährlich erscheinendes Kongressmagazin, das an ca. 30.000 Finanzberater in ganz Österreich versandt werden wird.

Begonnen hat Michael Müller im November 2002. Da wurde von ihm der erste Investment-trends-Kongress organisiert. Schon damals, noch als „One-Man-Show“ ins Leben gerufen mit dem Ziel einen unabhängigen Marktplatz für Finanzdienstleister zu schaffen, kamen 400 Fachbesucher. Durch den Erfolg angestachelt baute Müller diese Veranstaltungsidee zur heutigen Kongreßserie Investment-trends aus.

Erfolgsrechnung

Gemeinsam mit dem Co-Veranstalter - dem Fachverbandes der Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Österreich - konnten bis Ende 2005 jährlich vier Kongress-Events österreichweit organisiert werden, die den Sponsorpartnern einen Marktplatz von regelmäßig ca. 1.000 Finanzdienstleistern pro Jahr sicher gestellt haben

DOSSIER-TV

DOSSIER-TV hat die Veranstaltung aufgezeichnet und stellt den Film in den nächsten Tagen ins Netz.

Finanzwirtschaft

Centrobank: Wasser als aussichtsreiche Wertanlage

Die Raiffeisen Centrobank emittiert ein Anlage-Zertifikat auf den neuen Wasser Basket. „Wasser stellt eine viel versprechende Anlageform dar. Das „Blaue Gold“ ist ein lukrativer Wirtschaftsfaktor, der Markt verspricht hohe Wachstumschancen. Mit dem neuen Wasser Basket-Zertifikat haben wir diese interessante Branche handelbar gemacht,“ erklärt Mag. Michael Spiss, Vorstand der Raiffeisen Centrobank AG.

Der Wasser Basket setzt sich aus insgesamt zehn international tätigen Unternehmen der Wasserbranche zusammen, u.a. drei große Wasserversorger, die britische United Utilities, die spanische Agbar-Gruppe und die brasilianische Sabesp. Mit der Schweizer Geberit ist der europäische Marktführer im Bereich der Sanitärtechnik in dem Basket enthalten. Die sechs anderen Titel umfassen Unternehmen der stark wachsenden Wassertechnikbranche. „Bei der Aktienauswahl stand die Diversifikation der Wasserbranche sehr stark im Vordergrund. Die ausgesuchten Unternehmen haben ein breites Leistungsspektrum, von der Aufbereitung und dem Erhalt von sauberem Trinkwasser bis hin zur weltweiten Versorgung mit dem wertvollen Gut“, begründet Spiss die Zusammensetzung des Anlage-Zertifikats.

Der Wasser-Basket liegt ab 23.11. 2005 zur Zeichnung auf. Der Emissionspreis ist 10,30 EUR pro Zertifikat. Berechnungstichtag ist der 15.12.2005, der Laufzeitbeginn wurde mit 16.12.2005 festgelegt. Die Laufzeit ist unbegrenzt. Das Anlagezertifikat ist börsentäglich handelbar.

risControl

!ONLINE!

Präsident Leitl für Kammer „light“.**Die zweite Etappe der Reform der Wirtschaftskammer soll zu einer schlankeren Struktur führen**

Präsident Leitl in einem Pressegespräch: „Wir sind doch nicht bei Stunde null. Reform heißt Weiterentwicklung und nicht alles neu erfinden“.

Zunächst wird es Arbeitsgruppen für ein neues Wahlrecht geben und für eine „erhöhte Beitragsgerechtigkeit“ auf Basis „fundierter Studien“ bei den Kammerumlagen. Die Mehrfachgrundumlagen sollen nach Beginn der „neuen Branchenordnung“ beseitigt werden - und diese soll bis zum Jahr 2010 stehen. Die heutige Struktur der Wirtschaftskammern in Österreich ist rund sechs Jahrzehnte alt.

Zusammenlegung von Gremien

Nun werden bis zum Beginn des nächsten Jahrzehnts 128 Fachverbände auf ihre Lebensfähigkeit hin durchleuchtet und die finanzschwachen den finanzstarken zugeschlagen. 80 Fachverbände sollen es am Ende sein. Dabei fallen auch Funktionärsjobs weg, wie viele der 17.000 wird man erst wissen, wenn die neue, schlankere Struktur steht.

Es gibt aber auch weitere Kriterien für eine Zusammenlegung und zwar sowohl die Zahl der aktiven Mitglieder, als auch die Anzahl der Mehrfachbeitragszahler.

Einsparungsziele noch nicht genannt

Einsparungsziele, die sich in einer Beitragsabsenkung für die rund 300.000 Kammermitglieder messen ließen, nannte Präsident Leitl nicht. Würden alle Mehrfachbeiträge wegfallen, kostete dies aber 15 Mio. Euro. In einer ersten Etappe wurden in den letzten vier Jahren 280 Mio. Euro eingespart.

Zustimmung durch das Wirtschaftsparlament

Das Wirtschaftsparlament hat am 24. November mit überwältigender Mehrheit der Kammerreform zugestimmt.

Der Budgetvoranschlag der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) weist für 2006 ebenso wie für die beiden Vorjahre ein ausgeglichenes Budget aus - 2003 gab es noch ein Minus von nahezu vier Millionen Euro. Für Richard Schenz, Finanzreferent der WKÖ, unterstreiche dies die „Nachhaltigkeit der umgesetzten Restrukturierungsmaßnahmen sowie den Erfolg der strengen Budgetdisziplin“.

Tatsächlich weist der Voranschlag 2006, der im Wirtschaftsparlament angenommen wurde, Aufwendungen in Höhe von 205,6 Millionen Euro auf, die nur zu 193,2 Millionen Euro aus Kammerumlagen und sonstigen Erträgen finanziert werden. Davon machen die Kammerumlagen 151,3 Millionen Euro aus und die sonstigen Einnahmen, die u.a. von der Aussenwirtschaftsorganisation und aus Fördermitteln der EU und des Wirtschaftsministeriums stammen, rund 42 Millionen Euro. Die Lücke zur schwarzen Null ist somit 12,4 Millionen Euro gross und wird durch Auflösung so genannter projektbezogener Rücklagen gefüllt: So werden etwa 1,4 Millionen Euro für Projekte zur Unterstützung langzeitarbeitsloser Jugendlicher und eine Million Euro für die Renovierung der Aussenhandelsstelle in Tokio verwendet. Der grösste Brocken - nämlich zehn Millionen Euro aus der sogenannten Ausgleichsrücklage - wird jedoch für die 538 Kammer-Pensionisten aufgewendet: Um die Deckung des mit 130 Millionen Euro dotierten Fonds einigermaßen ausgeglichen zu halten, muss dieser 2006 ordentlich nachgefüllt werden.

Somit werden auch die Aufwendungen für die 724 WKÖ-Mitarbeiter, die heuer mit 79 Millionen Euro zu Buche schlagen, 2006 abseits der regulären Teuerungsabgeltungen deutlich höher ausfallen.

Überhaupt zeigt der Vergleich des aktuellen Voranschlags mit dem Budget 2005 einige interessante Details auf: Bei Aufwendungen in Höhe von 191,1 Millionen Euro beliefen sich die Einnahmen heuer auf 187,3 Millionen Euro. Das Finanzie-

 GASTRONOMIE ■ HANDEL ■ ÄRZTE

DIE NEUEN ZIELGRUPPENPRODUKTE IM FIRMENBEREICH.

Die optimale Gesamtlösung – maßgeschneidert nach individuellen Bedürfnissen.

Mehr Informationen unter www.ankerversicherung.at, makler@deranker.at oder bei Alexandra Sturm, Tel. 01/53 474-526

 **ANKER**
einfach gut versichert

Ein Unternehmen der
Schweizer Helvetia Patria Gruppe

Finanzwirtschaft

rungsloch betrug somit lediglich 3,8 Millionen Euro gegenüber den 12,4 Millionen Euro 2006. Dafür werden die WKÖ und ihre Dienstleistungsorganisationen abseits der Einnahmequelle Umlage aktiver: Immerhin steigen die sonstigen Einnahmen im kommenden Jahr um 9,7 Millionen Euro auf rund 42 Millionen Euro.

DWS verbucht Rekordjahr

„Die DWS ist weiter auf dem Vormarsch“, sagte der Sprecher der DWS-Geschäftsführung, Axel Benkner, am Donnerstag in Frankfurt zur Presse. Von Januar bis Ende Oktober investierten die Anleger den Angaben zufolge netto 11,2 Mrd. Euro in die Fonds des deutschen Marktführers. Das Fondsvermögen habe mit rund 108 Mrd. Euro den bislang höchsten Stand erreicht. Benkner rechnet damit, dass der positive Trend im kommenden Jahr anhält: „Wir schauen sehr optimistisch in die Zukunft, was den Markt in Deutschland, aber auch was unsere Absatzchancen weltweit betrifft“. Das Augenmerk lege die DWS auf den asiatischen Markt.

Raiffeisen NÖ-Wien: Neuer Eigentümer bei NÖN

Die Raiffeisen-Holding Niederösterreich-Wien, die schon den „Kurier“-Verlag kontrolliert, steigt mit 20 Prozent beim Wochenzeitungs-Verlag der „Niederösterreichischen Nachrichten“ (NÖN) ein, teilte das Unternehmen am Freitag in einer Aussendung mit. Laut Pressehaus-Geschäftsführer Harald Knabl hat die Niederösterreichische Pressehaus Druck- und Verlagsgesellschaft m.b.H. mit der Raiffeisen-Holding „einen Partner ausgewählt, der unseren Heimmarkt genauso gut kennt, und ihn in gleicher Weise versteht, wie wir.“

Im Rahmen der Beteiligungsverhältnisse der bisherigen Eigentümer gab es eine Änderung, sodass ab 1. Jänner 2006 folgende Anteile gelten: 54 Prozent hält das Bistum St. Pölten, 26 Prozent der Preserverein der Diözese St. Pölten und 20 Prozent nunmehr die Raiffeisen-Holding Niederösterreich-Wien. Erste neue Investitionen wurden von Pressehaus-Geschäftsführer Knabl ebenfalls bereits angekündigt. So werde bereits Mitte des Jahres 2006 eine neue 48 Seiten Akzidenz-Druckmaschine (Investitionsvolumen rund 14 Millionen Euro) in Betrieb genommen.

Die Seite vier

Gastkommentar

Von Dr. Herwig Kainz

Gewerbeverein: Tamiflu hätte auch aus Österreich kommen können!

Die Rahmenbedingungen für innovative Unternehmer stimmen bei uns (noch) nicht!

Der Vater von Tamiflu - der Chemiker Norbert Bischofberger - stammt aus Mellau in Vorarlberg. Tamiflu ist heute der Pharmarennner, denn wer von der Vogelgrippe dahin gerafft wird - so denkt Otto Normalverbraucher - braucht sich weder um sein Viagra noch um sein Sortis zur Blutfettsenkung Sorgen zu machen. Verfolgt man den wissenschaftlichen Weg des Tamiflu-Erfinders, dann kann man die Unzulänglichkeiten der bisherigen heimischen Forschungspolitik nach vollziehen und möglicher Weise daraus lernen, meint der Österreichische Gewerbeverein (ÖGV).

Nach seiner Vorarlberger Kindheit und Jugend studierte Bischofberger an der Uni Innsbruck Chemie. Dann scheint ihm aber die Qualität der westösterreichischen Uni schon etwas zu denken gegeben haben. Er wechselte ins europäische Chemie-Mekka, an die ETH Zürich, wo er sein Doktorat im zarten Alter von 27 Jahren erwarb. Das Ausnahmetalent wurde dann sofort weiter gereicht. In Boston gab es ein Gastsemester. Von dort ging es nach Kalifornien - interessanter Weise zu einer Computerfirma. Und von dort zu einer Chemie- und Forschungsfirma in San Francisco. Als ein Erdbeben das Unternehmen zerstörte, begann er bei Gilead zu arbeiten. Damals war das eine kleine Quetsche mit gerade einmal hundert Mitarbeitern.

Tamiflu entdeckte Bischofberger schon vor 14 Jahren, das Pa-

tent hält er immer noch. Heute ist er Vizepräsident von Gilead, dem derzeit drittgrößten Biotech-Konzern der Welt mit 2000 Mitarbeitern. Roche vertreibt zwar Tamiflu, aber die Erfinderrfirma Gilead erhält pro Packung Lizenzabgaben von fünf Dollar. Und immerhin wurden heuer schon an die 300.000 Packungen Tamiflu alleine in Österreich verkauft.

Was wäre da in Österreich im Vergleich dazu geschehen.

- Das Doktorat erwerben, um möglichst rasch einen pragmatisierten Uni-Job zu erlangen.

- Deswegen nur lange hier zu bleiben und nicht nach USA zu gehen, um bei der Vergabe eines höherwertigen Unijobs nicht weg vom Geschehen zu sein.

- Nur ja nicht das Fach wechseln. Möglichst nicht über den Tellerrand blicken. Was hat ein Chemiker in einer Computerfirma verloren? Und überhaupt: Da wäre ja die ganze Pragmatisierung futsch!

- Und wenn dann die Naturkatastrophe - bei uns eher selten ein Erdbeben - kommt, einmal verharren und auf staatliche Beihilfe warten.

- In ein Start-up einzutreten, das ist riskant. Da doch lieber zum Umweltbundesamt gehen!

In Österreich stimmen sowohl die Rahmenbedingungen nicht so, wie sie eine Bischofberger-Karriere braucht und die Bischofbergers sind wohl auch Ausnahmeerscheinungen - außer vor zwei Jahren. Da war er anlässlich des 50ers seiner Schwester im Lande und hat voll Herzenslust Käsknöpfele und Schweinsbraten verzehrt. „Denn das vermisst der Norbert in den USA“, meint seine Schwester. Und sonst nix?

Dr. Herwig Kainz

T: 01-587-36/3330 <http://www.gewerbeverein.at>

Meinl European Land: Projektabschluss in Ungarn

Meinl European Land hat zwei Entwicklungsprojekte in Polen und Ungarn erfolgreich abgeschlossen. Die Entwicklungskosten für die beiden Objekte beliefen sich auf rund 70 Mio. Euro. Am 23. November 2005 erfolgte die Eröffnung eines Einkaufszentrums im polnischen Torun, das über eine Einkaufsfläche von rund 35.000m² verfügt. Die Entwicklungskosten für das Einkaufszentrum beliefen sich auf knapp 50 Mio. Euro. Hauptmieter der "Galeria Copernicus" ist die deutsche Metro Gruppe mit einem "Mediamarkt" und einem "Real" Hypermarkt. Heute eröffnet ein weiteres Projekt - ein 20 Mio. Euro Fachmarktzentrum in Szombathely nahe der österreichisch-ungarischen Grenze. Das "Family Center" verfügt über eine Fläche von fast 20.000m² und ist ebenfalls langfristig an Metro mit einem "Mediamarkt" und einem "Praktiker" Baumarkt als Anker vermietet. Das Einkaufszentrum grenzt an ein Tesco Zentrum am stärksten Retail Standort der Stadt an.

Unternehmenskrise als Kommunikationschance

Anlassfälle für Unternehmenskrisen gibt es in großer Zahl: Sie können von außen kommen – wie etwa Störfälle, Brände, Unfälle, Erpressungen – oder im Unternehmen selbst ihre Ursache haben – etwa Bestechung, Bilanzfälschung, Werksschließungen oder massive Budgetabweichungen. In jedem Fall ist dem betroffenen Unternehmen die ungeteilte Aufmerksamkeit der Medien – und damit der Öffentlichkeit – gewiss. Krisen sind ein stets willkommenes Medienthema. Umso überraschender ist daher die Tatsache, dass so wenige Unternehmen auf die Kommunikation in Krisenzei-

ten vorbereitet sind. Doch woran mag das liegen? Etwa an einem grundsätzlich unprofessionellen Kommunikationsverhalten oder vielleicht doch daran, dass Menschen gerne Unangenehmes verdrängen – vor allem dann, wenn es keinen unmittelbaren Anlass gibt, sich mit einer eventuellen Krise auseinanderzusetzen.

Rasche und ehrliche Kommunikation

Gerade in einer Krisensituation entscheidet das Kommunikationsverhalten über den Tenor und damit über die Wirkung der Medienberichte innerhalb der ersten Stunden. Wenn äußere Einflüsse die Ursache sind, besteht zwar keine direkte Chance, sich auf das gezielte Ereignis vorzubereiten. Vielmehr sollte aber gerade für solche Situationen ein Krisenplan vorliegen, nach welchem dann – je nach Ereignis – spontan und authentisch vorgegangen werden kann. Denn eine Chance zur Korrektur besteht kaum. Hat man einmal die Unwahrheit gesagt, ist die Glaubwürdigkeit für lange Zeit verspielt. Doch nicht nur Fehlinformationen können sich bitter rächen, auch mediale Abstinenz führt in aller Regel zu größeren Schwierigkeiten als die offene und ehrliche Kommunikation von Fakten.

Chance für eine Neupositionierung

Präventive Krisen-PR hat die Funktion, Krisenpotenziale frühzeitig zu erkennen und geeignete Reaktionsmaßnahmen vorzubereiten. Damit können aufkeimende Krisen frühzeitig identifiziert, und in ihrer Wirkung abgeschwächt werden. Auch die Reaktion auf plötzlich auftauchende Krisen kann vorzeitig geübt werden. Eine Krise sollte nicht immer unbedingt negativ gesehen werden, sondern kann auch als Chance genutzt werden: Gerade eine Krise kann eine lehrreiche Erfahrung sein, und Anlass zum Überdenken des eigenen Selbstverständnisses bzw. der Entwicklung einer Neupositionierung geben.

Ad-hoc Meldeverpflichtung börsennotierter Unternehmen

Als eine wesentliche Verpflichtung börsennotierter Unternehmen ist im Börsengesetz die Verpflichtung zur Ad-hoc-Publizität vorgesehen. Darüber hinaus wird auch im Österreichischen Corporate Governance Kodex im Kapitel „Investor Relations/Internet“ an erster Stelle über Ad-hoc-Publizität berichtet – es handelt sich also um eine Investor Relations-Verpflichtung von vorrangiger Bedeutung.

Die Regelung über die Ad-hoc-Publizität im Börsengesetz besagt, dass börsennotierte Unternehmen, deren Aktien zum Amtlichen Handel oder zum geregelten Freiverkehr zugelassen sind, unverzüglich über wesentliche neue Tatsachen im Tätigkeitsbereich des Unternehmens berichten müssen. Die Kommunikation von neuen Tatsachen und Veränderungen ist deshalb so wichtig, weil sie wegen ihrer Auswirkungen auf die Vermögens- und Finanzlage oder den Geschäftsverlauf des Unternehmens geeignet sind, den Aktienkurs der Gesellschaft erheblich zu beeinflussen. Um eine neue Tatsache im Sinne der Ad-hoc-Publizität handelt es sich bei Fakten, die im Tätigkeitsbereich des börsennotierten Unternehmens liegen und noch nicht allgemein bekannt sind. Diese Tatsachen müssen das börsennotierte Unternehmen selbst betreffen – nicht etwa die gesamte Branche. Auch müssen Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf bzw. die Vermögens- oder Ertragslage vorliegen. Der Umstand, der zur Ad-hoc-Publizität verpflichtet, muss nicht nur neu sein, er muss vor allem auch kursrelevant sein. Unternehmenskrisen im oben beschriebenen Sinne verpflichten den Vorstand jedenfalls zu einer Ad-hoc-Mitteilung. Um ein mediales Eskalieren der Krise zu vermeiden, muss für solche Fälle intern rechtzeitig durch aktive Krisen-PR vorgesorgt werden.

Quell: Prime Consulting GmbH

**WENN MAN NICHT MEHR SELBST FÜR SICH SORGEN KANN, IST ES GUT,
WENN MAN ES SCHON VORHER GETAN HAT.**

Die private PFLEGEVERSICHERUNG der Wiener Städtischen. Damit können Sie im Ernstfall das gesetzliche Pflegegeld verdoppeln und Ihre Sorgen gering halten. Mehr unter: 0800/208 800.

**WIENER
STÄDTISCHE**

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

**Vernissage Malwerkstatt Graz
in der Merkur Galerie**

Am 22. November 2005, fand in der Merkur Galerie bereits die 99. Vernissage statt. Gezeigt werden Werke der Malwerkstatt Graz von Jugend am Werk Steiermark. Die Eröffnung erfolgte durch Merkur Generaldirektor Alois Sundl gemeinsam mit Josef Gruber LR a. D., Präsident Jugend am Werk (JAW) und Dr. Peter Grabensberger, Leiter des Kulturamtes der Stadt Graz.

Zur Vernissage erschienen zahlreiche Gäste, darunter u.a. Prof. Alfred Gerstl, Altbürgermeister Alfred Stingl und ORF-Landesdirektor Dr. Edgar Sterbenz.

Die Malwerksatt Graz von JAW existiert seit 1992 und beseht aus einer Gruppe von sieben KünstlerInnen. Gemeinsam ist ihnen eine überdurchschnittliche Motivation und Begabung für da Malen. Unterschiedlich sind Techniken und Formsprache, mit denen die KünstlerInnen ihre Werke gestalten. Seit 1994 stellt drei MeisterInnenklasse der JAW-Malwerkstatt im In- und Ausland aus und hat mittlerweile internationale Bedeutung erlangt.

Die Ausstellung in der Merkur Galerie zeigt Werke von Gerhard Hammerl, Manuela Hillebrand, Jörg Kozak, Barbara Seirer, Walter Novak, Adi Brunner und Andreas Schmidt.

Die ausdrucksstarken Werke können bis 20. Jänner 2006 in der Merkur Galerie, Joanneumring 22, 8010 Graz, besichtigt und

erworben werden. Der Verkaufserlös kommt den KünstlerInnen in der JAW Galerie zu Gute.

Gerling an die Talanx-Gruppe

Der Verkauf von Gerling an die Talanx-Gruppe ist laut einem Zeitungsbericht besiegelt. Die Aufsichtsräte der beteiligten Gruppen hätten die Übernahme der aktiven Versicherungsgesellschaften des Gerling-Konzerns, Köln, durch die Talanx AG, Hannover, gebilligt, schreibt die „Financial Time Deutschland“. Angaben zu den Details der Verträge, die am Donnerstag unterschrieben werden sollen, wollten die Unternehmen nicht machen. Aus Versicherungskreisen sei zu erfahren gewesen, Talanx zahle insgesamt 1,3 Mrd EUR für die operativen Versicherer Gerling Allgemeine und Gerling Lebensversicherung. Allerdings fließe das Geld nicht vollständig an den Verkäufer, die Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG (GKB).

Die Pensionslasten von mehr als 500 Mio EUR, die zurzeit bei der GKB liegen, würden von den operativen Gesellschaften übernommen, schreibt das Blatt. Die entsprechenden Rückstellungen bauten die neuen Talanx-Töchter mit Hilfe der Muttergesellschaft auf. Der bar an die GKB fließende Betrag werde entsprechend gekürzt und dürfte nach Schätzung aus Branchenkreisen 700 Mio bis 800 Mio EUR betragen.

**Der deutschen Allianz droht
ein eigenartiger Rechtsstreit**

Die deutsche Allianz Lebensversicherung soll die Geschäftsergebnisse vorsätzlich zu Lasten der Kunden manipuliert haben. Diesen schweren Vorwurf erhebt die auf Kapitalmarktfragen spezialisiert

te Rechtsanwaltskanzlei KTAG, die bei der Stuttgarter Staatsanwaltschaft Strafanzeige gegen den Allianz-Vorstandschef Gerhard Rupprecht, den Finanzvorstand Maximilian Zimmerer und weitere Verantwortliche eingereicht hat.

„Ganz bewusst und damit vorsätzlich manipulieren die Verantwortlichen erwirtschaftete Überschüsse so, dass die an die Versicherungsnehmer zu zahlenden Überschussbeteiligungen geringer als notwendig ausfallen, die Beteiligung der Aktionäre jedoch großzügiger“, sagt der Bremer Anwalt Jens-Peter Gieschen. Dadurch verletze das Unternehmen die Pflicht zur Betreuung fremder Vermögensinteressen.

Anwalt Gieschen beruft sich bei seiner Strafanzeige auf aktuelle Urteile der deutschen Verfassungsrichter. Daraus ergebe sich, dass es sich bei den Ansprüchen auf Überschussbeteiligung um mehr als eine Chance handele. Das Bundesverfassungsgericht spreche von „werdendem Eigentum“ der Versicherten.

Die Allianz Leben reagierte entschlossen. „Wir weisen die Vorwürfe entschieden zurück, weil sie rechtlich nicht haltbar sind“, sagte ein Unternehmenssprecher.

Das deutsche Bundesverfassungsgerichts entschied in diesem Sommer, dass die Lebensversicherer ihren Kunden von 2008 an tieferen Einblick in ihre Kalkulation gewähren und bei der Verzinsung der Prämien auch stille Reserven berücksichtigen müssen (Az.: 1 BvR 782/94, 1 BvR 957/96, 1 BvR 80/95). Bis Ende 2007 muss dem Grundsatzurteil zufolge die Rechtslage angepasst werden. Rückwirkend müssen die Versicherer keine höheren Überschüsse ausschütten.

bitte blättern Sie um

www.servicebytogether.at
powered by Siemens

Eine Lösung aus einer Hand
Das Portal für die Versicherungsbranche
Das kostengünstige Webbüro
Kontinuierlich steigende Useranzahl
Problemlose Abwicklung von Geschäftsfällen

Winterthur zieht sich aus Kanada zurück

Die Winterthur-Versicherungen geben ihr Kanada-Geschäft ganz auf. Für 310 Millionen kanadische Dollar oder knapp 350 Millionen Franken verkauft die Tochter der Credit Suisse Group ihre letzten beiden Einheiten in Kanada an den Konkurrenten AXA.

Bei den verkauften Einheiten handelt es sich um die Winterthur Canada Financial Corporation und deren in Toronto domizilierte 100-Prozent-Tochter Citadel. Käuferin ist die kanadische Tochtergesellschaft des französischen Versicherungskonzerns AXA, wie die Winterthur mitteilt. Der Deal soll im ersten Quartal 2006 vollzogen werden, sofern die zuständigen Behörden einwilligen.

Letzter Akt in Kanada

Die Citadel ist als Unternehmens-, Unfall-, Kranken- sowie Personenversicherer tätig und beschäftigt rund 350 Personen. Etwa 2% der gesamten Winterthur-Bruttoprämien entfallen gemäss Mitteilung auf die Citadel. Die Finanzergebnisse der Citadel hätten sich in den vergangenen Jahren bedeutend verbessert.

Die Winterthur zieht sich mit dem Verkauf vollständig aus dem kanadischen Geschäft zurück, nachdem sie bereits früher die kanadische Tochter L'Unique mit Sitz in Quebec verkauft hatte. Mit dem Verkauf des Kanada-Geschäfts verfolge die Winterthur Group konsequent ihre Strategie der Konzentration und der Vereinfachung der Geschäftsstruktur, heisst es in der Mitteilung.

Lloyd's of London

Lloyd's of London hat seine Schätzungen für die finanziellen Auswirkungen des Hurrikans "Katrina" angehoben. Nunmehr erwartet Lloyd's auf Grund des Hurrikans einen Nettoverlust von 1,9

Mrd GBP oder 3,42 Mrd USD. Die vorläufige Schätzung des Nettoverlustes hatte 1,4 Mrd GBP oder 2,55 Mrd USD gelautet. Der Nettoverlust aus den Hurrikanen Rita und Wilma werde auf 535 Mio GBP (947 Mio USD) bzw. 483 Mio GBP (855 Mio USD) geschätzt, so Lloyd's weiter.

Aufgrund der Auswirkungen von Rita und Wilma mit einem Nettoverlust von rund 1 Mrd GBP sieht Lloyds nur noch eine geringe Chance, das Jahr 2005 mit einem Gewinn abzuschließen. Zum Halbjahr hatte es geheißen, Lloyd's erwarte ein positives Nettoergebnis, sofern keine unvorhergesehenen Ereignisse eintreten. Trotz der höheren Belastungen sieht Lloyd's nur unbedeutende Auswirkungen auf den gemeinsamen Fonds des Versicherungsmarktes. Zudem werde jedes einzelne Mitglied des Marktes seinen Verpflichtungen nachkommen können.

WIFO Studie: 2004 Privatversicherungszweige

Nach der verhaltenen Entwicklung des Jahres 2003 habe sich in der Versicherungswirtschaft 2004 das Wachstum der abgegrenzten Bruttoprämieinnahmen von +2,9% auf +6,8% verdoppelt. Der Aufschwung wurde sowohl durch die Lebens- als auch durch die Schaden-Unfallversicherung getragen und mündete in den bisher höchsten Wert der Versicherungsdurchdringung: Die Prämienzahlungen machen nunmehr 5,9% des BIP aus. Die Verteilung der Prämieinnahmen zwischen Lebens-, Kranken- und Schaden-Unfallversicherung verlagerte sich nach einer Unterbrechung von zwei Jahren wieder zugunsten der Lebensversicherung. Die günstige Geschäftslage ermöglichte 2004 auch eine deutliche Steigerung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (+75%). Eine vom WIFO Ende August unter Versicherungsunternehmen durchgeführte Umfrage zeichnet für 2005 ebenfalls ein optimistisches Bild.

Die Entwicklung übertraf damit in Österreich die internationalen Vergleichswerte. Weltweit nahm das Prämienvolumen laut Swiss Re 2004 sowohl in der Lebensversicherung als auch in der Nicht-Lebensversicherung real um 2,3% zu. Österreichische Versicherer verzeichneten reale Zuwächse von 3,1% im Nicht-Lebensbereich und von 5,9% in der Lebensversicherung.

Seit Anfang 2004 gelten in der EU strengere und einheitliche Mindestanforderungen für die Berechnung der Solvabilitätsspanne von Versicherungsunternehmen, die grenzüberschreitend auf dem Binnenmarkt tätig sind („Solvabilität I“). Die Solvabilitätsspanne ist jenes Zusatzkapital für unvorhergesehene Schadenereignisse mit hoher Schadensumme bzw. für unerwartet schlechte Veranlagungsergebnisse, über das Versicherungsunternehmen verfügen müssen. Gleichzeitig wurden die Befugnisse der Aufsichtsbehörden zum frühzeitigen Eingreifen in die Geschäftsführung von Versicherungsunternehmen ausgeweitet. Die neuen Regelungen sind Bestandteil des Aktionsplanes für Finanzdienstleistungen zur Schaffung eines einheitlichen integrierten Finanzmarktes in der EU.

Die günstige Geschäftslage ermöglichte 2004 auch eine deutliche Steigerung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (+75%).

In den nächsten Jahren erarbeitet die Europäische Kommission zusammen mit dem Committee of European Insurance and Occupational Pension Supervisors (CEIOPS) die Grundlagen für den Ersatz der einheitlichen und starren Solvabilitätsspannen durch ein stärker am individuellen Risikoprofil der beaufsichtigten Versicherungsunternehmen ausgerichtetes Solvenzkapital („Solvabilität II“). Gleichzeitig soll die Verantwortung der Unternehmensführung für das Risikomanagement und die interne Kontrolle von Versicherern verstärkt werden. Ähnlich wie Kreditinstitute („Basel II“) werden somit in der EU auch Versicherer durch internes Risikomanagement ihre Solvabilitätsspanne verringern können.

DER BESTE SCHUTZ IN PUNKTO PUNKTE-FÜHRERSCHEIN. DAS IST FÜHREND.



Die D.A.S. Österreich, ein Unternehmen der ERGO Versicherungsgruppe und Mitglied der internationalen D.A.S. Organisation.

D.A.S. Der führende Spezialist im Rechtsschutz

Tel.: 01 404 64
www.das.at

Vermischtes

ticker

OeNB: großes Aufholpotenzial

Laut einer Analyse der Österreichischen Nationalbank (OeNB) durchlaufen derzeit die Finanzsektoren Zentral-, Ost- und Südosteuropas einen dynamischen Entwicklungs- und Integrationsprozess. So stieg der Anteil der Bilanzsumme der Banken am BIP im Zeitraum 1999 bis 2004 in den acht neuen EU-Mitgliedsländern von 71 Prozent auf 78 Prozent und in Südosteuropa von 41 Prozent auf 51 Prozent. Vergleicht man diese Werte mit dem Niveau von etwa 200 Prozent im Euroraum, so wird das weiterhin große Aufholpotenzial im Entwicklungsstand der Finanzmärkte für diesen Wirtschaftsraum deutlich.

Weltkonjunktur trotzt Ölpreis

Die Feri Finance AG hat ihre jüngste Konjunkturprognose für die Kapitalmärkte präsentiert. Die Feri-Experten sehen derzeit trotz hoher Ölpreise keine Gefahr einer weltweiten Konjunkturkrise. Sofern es nicht zu einem weiteren starken Ölpreisanstieg kommen, würden die Mechanismen, der Vergangenheit wirksam werden.

Vermischtes

Heilsarmee wählt neuen General

Am 20. Januar 2006 kommen die 102 Mitglieder des Hohen Rates der Heilsarmee aus allen Kontinenten in Sunbury Court UK zusammen, um die Wahl des 18. Generals vorzunehmen. Der Hohe Rat (High Council) wird einzig zu diesem Zweck jeweils einberufen. Er setzt sich aus den ranghöchsten Vertretern der weltweiten Heilsarmee zusammen. Am Samstag, 21. Januar 2006 wird der Hohe Rat in der Westminster Central Hall in London öffentlich willkommen geheissen. Im Rahmen dieser Feier werden auch der scheidende General, John Larsson, und seine Frau, Kommissarin Freda Larsson, offiziell in den Ruhestand verabschiedet.

Beratungen

Das Gremium tagt unter Ausschluss der Öffentlichkeit. Über den Fortgang der Wahl wird jedoch regelmässig informiert. So werden nach einigen Tagen die Nominierungen bekannt gegeben. Wahlberechtigt sind alle Offiziere der Heilsarmee, die im Rang eines Kommissärs sind oder das Amt eines Territorialleiters bekleiden. Die Dauer des Treffens ist unbestimmt und hängt vom Verlauf der Wahl ab. Es wird mindestens mit einer Woche gerechnet.

Höchste Mitgliederzahl

Die Rekordzahl an einberufenen Mitgliedern des Hohen Rates (102) widerspiegelt die weltweite Präsenz der Heilsarmee in nunmehr 111 Ländern. Der General repräsentiert die Heilsarmee auf höchster Ebene.

Im zu Ende gehenden Jahr gehörten für John Larsson Besuche beim neuen Papst und auch bei Präsident George W. Bush zum Programm. Er ist

aber auch der Garant für die Bewahrung der Einheit des Werkes und hat bei Personalentscheiden weitreichende Kompetenzen.

Die Heilsarmee ist eine internationale Bewegung und Teil der weltweiten christlichen Kirche. Ihre Botschaft gründet auf der Bibel. Ihr Dienst ist motiviert von der Liebe zu Gott. Ihr Auftrag ist es, das Evangelium von Jesus Christus zu predigen und menschliche Not ohne Ansehen der Person zu lindern.

US-Lasergewehr lässt Angreifer kurzfristig erblinden

Die US-Regierung hat ein nicht-letales Gewehr entwickelt, welches derart konstruiert ist, dass es den Angreifer kurzfristig erblinden lässt. PHASR (Personnel Halting and Stimulation Response), wie die Entwicklung genannt wurde, hat die Aufgabe Feinde zu stoppen ohne ihnen einen permanenten Schaden zuzufügen, berichtet der NewScientist. Vor dem Einsatz wird das Gewehr wahrscheinlich von der UN genauer unter die Lupe genommen werden, da diese 1995 die Entwicklung von Laserwaffen, die zu dauerhafter Erblindung führen, verboten hatte.

„In der Vergangenheit bestand das Problem mit Laserwaffen darin, daß die Zielperson oft dauerhaft erblindete“, sagte Tobias Feakin, Waffenexperte an der britischen Bradford Universität. Die neue Generation an Laserwaffen habe dieses Problem nicht mehr, da weniger starke Laserstrahlen verwendet werden. Viele Labors weltweit arbeiten an der Entwicklung solcher Niedrig-Energie-Waffen. Jedoch selbst diese können einen permanenten Augenschaden verursachen, wenn sie in unmittelbarer Nähe oder über längere Zeit zum Einsatz kommen, schreibt der NewScientist.

Liebe Leserin, lieber Leser

risControl sucht den „Servicefreundlichsten Versicherer des Jahres 2005.“

Wir laden alle unsere Leserinnen und Leser herzlich ein, an dieser Wahl teilzunehmen, denn es kommt auf jede einzelne Stimme an.

Genießen Sie Ihr Wahlrecht!

Der Wahlvorgang ist einfach. Den Wahlzettel ausfüllen und per E-mail retour senden.

Wir informieren Sie (hier) in 2 Teilen:

Heute erhalten Sie die **Informationsbeilage** aus der ersichtlich ist **wie** beurteilt soll (und kann). *Es ist derjenige Versicherer Sieger, der die höchste Punkteanzahl erreicht.* Es müssen mindestens drei Versicherer beurteilt werden, damit der Wahlzettel als gültig gewertet werden kann.

Im **zweiten** Teil - also **in der nächsten Ausgabe** von risControl !ONLine! legen wir den erwähnten Wahlzettel bei.

Das ist ein einfaches WORD-Dokument. Man kann es aus dem Dokument heraus öffnen (der Wahlzettel folgt als separate Beilage: Name der Datei „W@hlzettel“) ausfüllen und als Antwort zurücksenden. Es ist also ganz einfach.

Sollten Fragen offen sein, so beantworten wir Ihnen jede Frage gerne.

Auf Wunsch senden wir auch die Info-Beilage und den Wahlzettel gerne separat zu.

Rufen Sie uns einfach an: Wien (01) 513 29 42

Ihre

Redaktion risControl

e-mail: riscontrol@inode.at

Die Wahl als Event!

Nur drei Schritte zum „Klick“

Liebe Leserin, lieber Leser,

Es gibt viele Argumente warum man an der Wahl zum „Servicefreundlichsten Versicherer 2005“ teilnehmen sollte. Einige davon lesen Sie auf Seite 2.

Wir rufen Sie auf: Nehmen Sie an der Wahl teil!
Es kommt auf jede Stimme an. Ja! Gerade auf Ihre Stimme kommt es an!

Um Ihnen, liebe Leser, die Teilnahme an der Wahl zum „Servicefreundlichsten Versicherer 2005“ so praktisch und bequem als möglich zu machen

legen wir den „W@hlzettel 2005“ separat als WORD-Dokument bei.

So brauchen Sie den W@hlzettel nur:

- öffnen (der W@ahlzettel ist virengeprüft),
- ausfüllen, abspeichern und
- Ihrer E-mail-(Rück)-Sendung an uns - als (Text)-Beilage (Neudeutsch: attachement) anfügen. (Einfach auf „Antworten“ klicken)

Hier unsere E-mail-Adresse: riscontrol@inode.at

Wir freuen uns, daß Sie an der Wahl teilgenommen haben,
und zeichnen, mit freundlichen Grüßen
Ihre
risControl - Redaktion

Ein Mensch
erhofft sich
fromm und still,
Daß er einst das kriegt,
was er will.
Bis er dann doch dem
Wahn erliegt
Und schließlich das
will, was er kriegt.

Eugen Roth

voraus denken - nachhaltig handeln - an der Wahl teilnehmen

Hallo! Assekuradeure! Sagt Eure Meinung!

Nein, so wild – mit „Meinung-sagen und so“ soll es ja gar nicht sein. Der Aufmacher soll unsere Leser lediglich zur Teilnahme motivieren. Wer also „den Versicherern“ seine „Meinung“ sagen möchte, der hat es leicht. Man braucht nur den Wahlzettel auf Seite 13 ausfüllen und an unsere Redaktion senden: per E-mail: riscontrol@inode.at, oder per Fax: Wien (01) 890 90 90 / 90 (Per Post geht's natürlich auch)

Es ist also ganz leicht – dauert nicht lange und kostet (fast) nix.

Wir laden alle unsere Leser herzlich ein an dieser großen Leserumfrage teilzunehmen. Wir suchen den servicefreundlichsten Versicherer Österreichs!

Mit dieser Ausgabe von risControl – und ab sofort auch in risControl !ONLine! startet die traditionelle Branchenumfrage in ihr 12. Jahr.

Deshalb: Assekuradeure auf-gemerkt! Eure Meinung wird gehört! Denn die Versicherungswirtschaft wartet – wie immer – mit Spannung, wie unsere Leserschaft entscheidet. Wer seine Erfahrungen am Markt in Rosen umwandelt (eine Rose ist ein Punkt), und so viele Rosen wie möglich dem Versicherer seiner Wahl schenkt, der trägt dazu bei den servicefreundlichsten Versicherer zu ermitteln. Denn derjenige der Versicherer, welcher die meisten Rosen (Punkte) erhält ist der servicefreundlichste Versicherer des Jahres 2005.

Jeder unserer LeserInnen hat doch so seine/ihre eigene Erfahrung. Sei es in Vertragsangelegenheiten oder in Schadensfällen. Wer seine Meinung in Rosen ummünzt trägt sein Teil dazu bei, daß Veränderungen am Markt eintreten können. Veränderungen hin zum Guten, für ein bestmögliches Geschäftsleben.

Deshalb ist es so wichtig demitzumachen. Damit Versicherer direkt und ungeschönt erfahren wie ihr Marketing, ihr Handling, ihr Service beurteilt wird. Dauert Ihnen, liebe Leser, die Erledigung eines Schadenfalles zu lange? Wie schaut die Provisionsabrechnung aus. Und was erleben Sie mit Call-Center? Hält der Versicherer das was er verspricht?

Wie hält es der Versicherer mit der Kommunikation? Sind seine Repräsentanten stets ansprechbar? Und persönlich erreichbar?

Heute und hier haben Sie die Möglichkeit Ihre Erfahrungen, die überwiegend guten und die vielleicht weniger überwiegend guten in eine einfache Form zu gießen: In die Zahlen 5 bis 1. Es geht umgekehrt - und nicht wie in der Schule. "5 Rosen" stehen für ihre Beurteilung „ausgezeichnet, excellent, maklerorientiert. 4 - 2 Rosen sind die Nuancen zwischen 5 und 1. Und die Null – also wenn man keine „Rose vergibt“ – die steht für: "dieser Versicherer ist uninteressiert".

Jetzt bleibt nur noch unsere Bitte: MACHEN Sie mit! Die Branche wartet gespannt auf Ihr Urteil. Heute, hier und jetzt wird Ihre Stimme gehört!

O.K. Liebe Leserin, lieber Leser: Jetzt sind Sie dran. Wir zählen auf Sie!

Wie immer haben wir eine Frage nach dem „Gesamteindruck“ vorgesehen. Spalte 25. Dort kann man seine allgemeinen Erfahrungen in die Wertung einbringen. Dies ist auch die einzige Spalte bei der auch MINUS-Punkte vergeben werden können, denn die Bewertungsskala reicht hier - und nur hier - **von 20 PLUS-Punkte bis 20 MINUS-Punkte**. Bitte, vergessen Sie auf keinen Fall das MINUS-Zeichen deutlich sichtbar anzuführen, damit beim Auslesen des Wahlzettels keine Fehlauslegung möglich ist.

Für's Mitmachen gibt es ein kleines „Dankeschön“. Alle eingesendeten Fragebogen nehmen an der Preisverlosung teil (Sofern Name und Anschrift des Einsenders bekannt ist). Die Auslosung erfolgt unter Ausschluß der Öffentlichkeit. Ein Rechtsanspruch besteht nicht. Eine Ablöse in Bargeld ist nicht möglich. Die Einsendung des Originalfragebogens ist nicht Bedingung für die Erlangung eines Preises. Die Mitarbeiter des Verlages sind von der Teilnahme ausgeschlossen.

Sollten Fragen offen sein, so zögern Sie bitte nicht und rufen Sie einfach unsere Redaktion an Wien (01) 513 29 42. Wochentags von 09:00 bis 16:00. Wir werden Ihnen stets gerne jed-mögliche Unterstützung bieten.

SIE MÜSSEN NICHT JEDEN VERSICHERER BEURTEILEN!

Nur, einen einzigen, das gilt auch nicht!

Unter allen gültigen Einsendungen werden folgende Preise ausgelost:

1. Preis Digitalkamera
2. Preis Dinner und Casino für 2 Personen
3. Preis Digitales Schnurlostelefon
4. - 10. Preis Doppelabo risControl & rC-IONLine!
- 11.- 15. Preis Abo rC-IONLine!

Alle eingesendeten Wahlzettel nehmen an der Preisverlosung teil. Die Auslosung erfolgt unter Ausschluß der Öffentlichkeit. Ein Rechtsanspruch besteht nicht. Eine Ablöse in Bargeld ist nicht möglich. Die Einsendung des Originalwahlzettels ist nicht Bedingung für die Erlangung eines Preises. Die Mitarbeiter des Verlages sind von der Teilnahme ausgeschlossen.

Den ausgefüllten Wahlzettel senden Sie bitte an den Verlag: EDITION VEGA, Verlagsgesellschaft mbH, Postgasse 14 A1010 Wien Tel: 890 90 90 Fax:890 90 90 -- DW 90 oder per E-mail an: riscontrol@inode.at

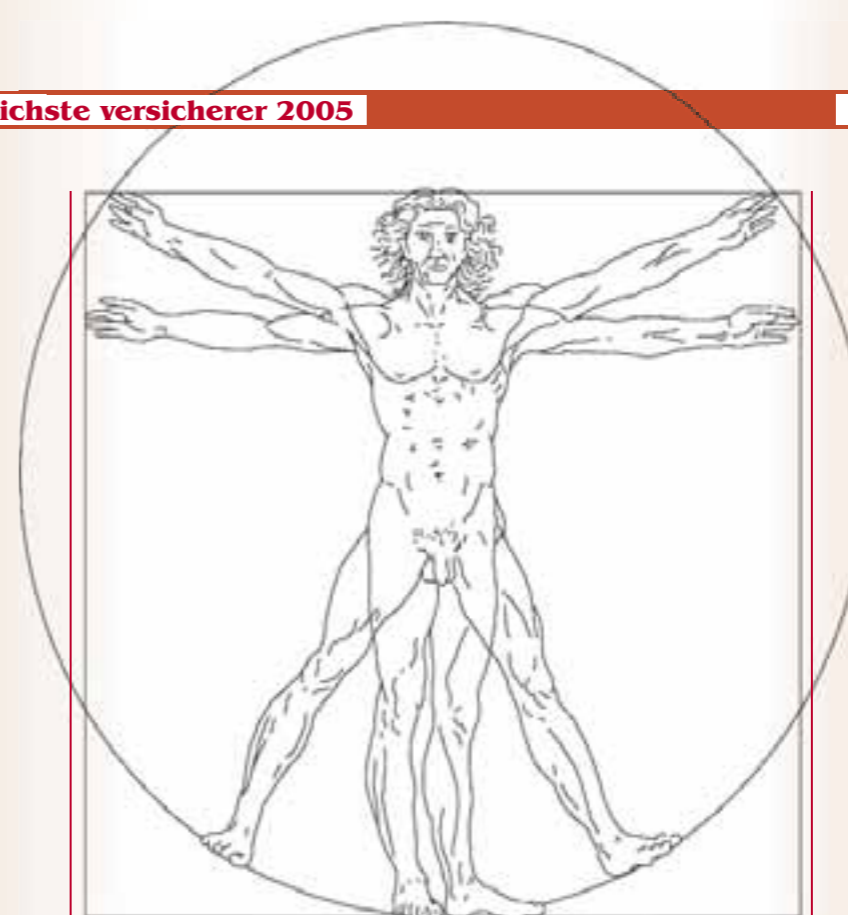
Einsendeschluß ist **Freitag der 16. Dezember 2005**

Für Anfragen stehen wir gerne zur Verfügung.

Bitte geben Sie Ihren Namen, Adresse, Telefon- und E-mail-Adresse deutlich leserbar an. Das Ergebnis der Umfrage und die Preisträger werden in der Ausgabe Jänner 2006 von risControl veröffentlicht.

Diese Umfrage läuft auch in der nächsten Ausgabe

DER SERVICEFREUNDLICHSTE VERSICHERER DES JAHRES 2005



„Das Maß aller Dinge“ dem Servicefreundlichsten Versicherer des Jahres 2005

Ein kleines Dorf - wir würden sagen ein "Kaff" - in der Toscana, nahe Empoli. Es heißt heute wie damals Vinci. Am 14. April 1452 begann ein gewisser Leonardo dort das Licht der Welt zu ergründen. So gründlich, daß er bis zu seinem Lebensende, am 2. Mai 1519, zum wohl innovativsten Menschen aller Zeiten wurde. Leonardo da Vinci, "da" Vinci eben, hat sich niemals mit Tatsachen mit "Fakten" zufriedengegeben. Hinter jedem "Deshalb" suchte er das "Weshalb", und das "Was-wäre-wenn?" war sein Lebensmotor. Stets das Große, Ganze im Auge, suchte er unaufhörlich nach Lösungen, Möglichkeiten, Antworten. Malend, dichtend, erfindend, konstruierend, philosophierend, stürmte er dem Gral entgegen. Er machte das Geheimnis um die Quadratur des Kreises, um das Maß aller Dinge, ein Vielfaches transparenter als es vor ihm war. So ist Leonardo da Vinci ein Symbol für Innovation. Seine Darstellung des Menschen als statischen Sucher nach der Grenzenlosigkeit des bewegten Gedankenuniversums ziert jene Trophäe, die dem Servicefreundlichsten unter uns zuerkannt wird. Nicht allein das Neue, sondern das bessere Neue, das zielführendere Neue steht, ganz im Sinne Leonardos, auf dem Siegespodest.

Hans K. Stöckl

So wird bewertet & gewählt!

Bitte berücksichtigen Sie bei jeder Frage insgesamt gesehen auch diese Faktoren:

A) Kompetenz, Richtigkeit, Klarheit, Schnelligkeit — als Gesamteindruck (d.h. diese Faktoren gehören zu jeder unten angeführten Fragekategorie)

ACHTUNG: Da derjenige Versicherer gewinnt, der die meisten Rosen (Punkte) erhält, geht es umgekehrt wie in der Schule! 5 ist bestens, 1 ist Minimum

00 = Nummer des Frage-Feldes (Spalte)

Vom Antrag bis zur Polizze

01 Vorvertragliches Verhalten: plus wie oben A)
 02 Annahmepolitik: (Underwriting), Risikobeurteilung, Offerterstellung, Preis-Leistung, Solidität der Deckungsanbote: plus: wie oben A)

03 Polizzierung: plus wie oben A plus Bedingungen, Formalismus

04 Bestandsverwaltung -bearbeitung: wie oben A) plus Formalismus

Kooperation / Service - Betreuung

05 Erreichbarkeit der für Sie wesentlichen Mitarbeiter des Versicherers - Von Persönlich 1 direkt bis Call-Center

06 Kompetenz, Zeichnungsvollmacht, Zuverlässigkeit

Schaden

07 Schadenregulierung insgesamt gesehen
 08 Korrektheit, Angemessenheit, Kulanz

Courtage

09 Wie oben A) plus Transparenz, Abrechnungsmodus (Nachvollziehbarkeit)
 10 Korrektheit, Maklerfreundlichkeit

Information / Kommunikation

11 Erhalten Sie Informationen: Alle, jederzeit und leicht, als hoch qualifizierte Information = 5
 Regelmäßig, qualifizierte Information = 4
 In bestimmten Fällen, allgemeine Information = 3
 Unregelmäßig unerhebliche Information = 2
 Eigentlich gar nicht, bzw. belanglose, nichtssagende Information = 1

Software u Software-Unterstützung

12 Software und Internetunterstützung Von gibt es (ausgezeichnet) = 5 (Beispiel: Der Versicherer nimmt mich auf seiner Homepage auf)
 gut = 4
 zufriedenstellend = 3
 mühsam, schwierig = 2
 Bis: es gibt keinerlei Unterstützung = 1

Erfahrung aus der Praxis

13 Sind Ihre Erfahrungen (mit dem Versicherer) Super = 5
 Alles in allem viel besser als erwartet = 4
 Es geht = 3
 Etwas schlechter = 2
 Oder viel schlechter als erwartet = 1

Beschwerdemanagement

14 Haben Sie sich schon einmal beim Versicherer über etwas beschwert? Und wie zufrieden waren Sie mit der Reaktion? Super = 5
 Alles in allem viel besser als erwartet = 4
 Es geht = 3
 Etwas schlechter = 2
 Oder viel schlechter als erwartet = 1
 Gar keine Reaktion = 0

Plattform, Internet

15 Der Versicherer bietet eine Internetplattform: Von „JA“ = 5, und zwar eine versicherer- und branchenübergreifende Plattform (zb: wie together)
 Nur eigene Versicherer-Homepage
 Nur eigene Tarifprogramme
 Kein Support (Unterstützung, Arbeitsunterlagen)

Das Unternehmen

16 Wettbewerbsfähigkeit, Versicherer gibt wichtige Kennzahlen bekannt
 17 Produktqualität (insgesamt), Innovationskraft
 18 Marktauftritt / Marketing
 19 Kontinuität (Stetigkeit) der Geschäftsgestion (heute das, morgen dies und übermorgen das Gegenteil)
 20 Glaubwürdigkeit: Management hält sich an Vereinbarungen , Fakten statt Argumente.
 21 Stabilität, Kontinuität des Managements (jedes xy-Monat ein anderer Ansprechpartner)
 22 Weitsicht des Managements(Motto: des haum'a imma scho so gmocht)
 23 Management der Geschäftspartnerschaft, Beziehungspflege (geht auf Probleme ein, zeigt Verständnis im konkreten Fall)
 24 Würden Sie dem Versicherer den Titel „Best Partner“ verleihen? JA = 5 NEIN = 1

So wird bewertet

Man vergibt für jeden einzelnen Bereich (jedes FFELD) „Rosen“. Eine „Rose“ ist 1 Punkt.

Bewertung: 5 bis 1.

Es geht umgekehrt wie in der Schule. Weil es darum geht, wer die meisten Rosen „einheimsen“ kann!

5 ist daher BESTENS

1 ist die geringste Wertung. Ok? Wird ein einzelne Feld LEER gelassen oder steht eine NULL im „Kasterl“, dann wird dieses Feld NICHT bewertet.

Bei Rückfragen - rufen Sie uns doch bitte einfach an: Wien (01) 513 29 42

Es gilt also:

5 Rosen für: ausgezeichnet, exzellent, beste Note = 5
 4 Rosen für: gut = 4
 3 Rosen für: zufriedenstellend, ausreichend = 3
 2 Rosen für: mühsam, schwierig
 0 (Null) oder LEERES FELD: NICHT BEWERTET = Null

FELD 25 Die „EMOTIONAL“-Frage

UND Ihre „allgemeine“ Meinung - Die Generalnote.

Ihr Gesamteindruck Feld NR: 25 Wie beurteilen Sie ganz allgemein die Zusammenarbeit? Wie zufrieden sind Sie alles in allem mit dem Versicherer? Dafür haben Sie in der Spalte 25 (allgem.Bewertung)

1.) 1 bis 20 Punkte PLUS (oder)
 2.) 1 bis 20 Punkte MINUS

Bitte bewerten Sie jede einzelne Frage (Spalte/Feld) und sagen Sie Ihre Meinung! (5 = beste Bewertung, 1 = geringste Bewertung, Null oder leere Spalte: nicht bewertbar - oder nicht bewertet). Außer bei Frage 25: da haben Sie ein Punktekonto von Minus 20 bis PLUS 20 für Ihren ganz persönlichen Gesamteindruck (Erfahrung). Bei einzelnen Fragen: JA =5, Nein=0. Angaben OHNE Vorzeichen werden als PLUS gewertet (wichtig für Spalte 25 - Gesamteindruck).
Bitte: auf die Vorzeichen! (plus oder minus) nicht vergessen!

Bitte deutlich schreiben (möglichst Blockbuchstaben) / Zur Teilnahme an der Verlosung erbitten wir Ihre Daten:

Hr./Fr./Firma _____

Vorname/Name _____

Adresse _____

Telefon/(Handy) /E-mail / _____

DIESER WAHLZETTEL LIEGT SEPARAT BEI!

Studie - Umfrage - Wer ist der servicefreundlichste Versicherer 2005

FrageFeld (Thema) Nr	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
1 Allianz																									
2 APK Versicherung																									
3 ARAG Österreich																									
4 ASPECTA																									
5 Bank-Austria Vers.																									
6 Basler																									
7 BAWAG-Versicherung																									
8 Clerical Medical																									
9 Collegialität																									
10 D.A.S.																									
11 Der ANKER																									
12 Dialog Lebensvers.																									
13 Die Niederösterreichische																									
14 Donau																									
15 Europäiscshe Reise																									
16 Finance Life Lebensvers.																									
17 Garanta																									
18 Generali Versicherung																									
19 Gerling SACH																									
20 Gerling LEBEN																									
21 Gothaer																									
22 Grazer Wechselseitige																									
23 HDI Hannover Vers.																									
24 Kärntner Landesvers.																									
25 Merkur																									
26 Nürnberger																									
27 Oberösterreichische																									
28 OeKB Versicherung																									
29 Österr. Beamtenvers.																									
30 Österr. KreditV COFACE																									
31 Prisma																									
32 Raiffeisen-Versicherung																									
33 Salzburger LandesVers																									
34 SKANDIA																									
35 Standard Life																									
36 Tiroler LandesVers.																									
37 UNION																									
38 UNIQA																									
39 VAV																									
40 Victoria-Volksbanken																									
41 Vorarlberger LandesVers.																									
42 Wiener Städtische																									
43 Wüstenrot Versicherung																									
44 Zürich Versicherung																									

