

30 JAHRE
SICHERHEIT UND
VORSORGE



2015

**30 Jahre
s Versicherung**

Dank an alle Kunden,
Partner und Mit-
arbeiter. Und ganz
besonders an
Sie!

Drehen Sie mit uns am Rad der Zeit.



Kennzahlen

in Mio. EUR	2013	2014	2015
Bilanzsumme (in Mio.)	10.490,33	10.925,76	11.069,48
Verrechnete Prämien (in Mio.)			
- Lebensversicherung, lfd. Prämienzahlung	482,72	479,92	480,69
- Lebensversicherung, Einmalerlag	350,63	353,10	347,03
- Unfallversicherung	25,99	27,83	30,04
Total	859,34	860,85	857,76
Bestand (Verträge in Stück)			
- Lebensversicherung	1.092.954	1.075.317	1.055.363
- Unfallversicherung	117.534	117.934	119.173
Total	1.210.488	1.193.251	1.174.536
Versichertes Kapital			
- Lebensversicherung (in Mio.)	32.333,70	32.513,11	33.130,75
Versicherungstechnische Rückstellungen netto (in Mio.)	9.635,00	9.974,51	10.140,30
Kapitalanlagen (in Mio.)	10.220,56	10.594,08	10.833,56
Kapitalerträge (in Mio.)	322,83	327,57	299,79
Eigenmittel (in Mio.)	631,06	639,36	622,80

30 Jahre s Versicherung



06



36



26



42



22

Inhalt

- 04 Geleitworte
- 06 Vorstandsinterview
- 12 Organe der Gesellschaft
- 16 Das Geschäftsjahr 2015
- 18 30 Jahre s Versicherung
- 22 520 Wochen in die Zukunft
- 26 Rente und Verantwortung
- 30 Ein guter Plan fürs Leben
- 34 Revolution in der Unfallversicherung
- 36 Referenzkunden
- 42 Digitalisierung und Zukunft
- 50 Die Vienna Insurance Group

Partnerschaft seit 30 Jahren

Geleitwort von Andreas Treichl, Erste Group



Andreas Treichl
Vorsitzender des
Vorstandes (CEO)
Erste Group Bank AG

Die s Versicherung wurde vor 30 Jahren als Bankenversicherung ins Leben gerufen. Wie sehen Sie die Entwicklung des Unternehmens seit dessen Gründung?

Andreas Treichl: In den 70er Jahren gewann das Thema der privaten Altersvorsorge stark an Bedeutung. Für die Sparkassengruppe war damals klar, dass sie ihren Kunden nicht nur in Bankbelangen partnerschaftlich zur Seite stehen, sondern nach dem Motto „Alles aus einer Hand“ auch den Bereich der Altersvorsorge anbieten wollte. Die s Versicherung wurde 1985 als Bankenversicherung der Sparkassengruppe gegründet und schrieb rasch Erfolgsgeschichte. Das gesamte Umfeld war damals ideal – und der Schritt war goldrichtig.

Der Verkauf der s Versicherung 2008, noch dazu an einen Versicherungskonzern, zu dem keinerlei gesellschaftliche Beziehungen bestanden, rief Erstaunen hervor. Was waren Ihre Beweggründe?

Treichl: Gewisse Beziehungen zur heutigen VIG waren schon damals über die Donau Versicherung, die seit Gründung der s Versicherung deren Aktionärin war, gegeben. Als ich die Führung der Erste Bank übernahm, war mir klar, dass sich das Umfeld geändert hatte und wir um eine Bereinigung unseres Versicherungsgeschäfts nicht herumkommen würden. Am Ende des Tages geht es immer nur um den Kunden und seine Bedürfnisse. Erste Bank und Sparkassen bieten ihren Kunden auch heute noch jede Lebens- oder Pensionsversicherung exklusiv über ihren Partner s Versicherung an. Der Unterschied ist, dass wir das heute aus einem partnerschaftlichen Verhältnis heraus machen. Und die VIG ist ein Partner, auf den wir uns seit vielen Jahren verlassen können.

Die Finanzbranche befindet sich in der entscheidenden Phase der Digitalisierung. Welche Herausforderungen und Chancen sehen Sie?

Treichl: Die Digitalisierung erfordert es, dass wir unsere Kommunikation hin zum Kunden und damit letztlich auch unsere Vertriebswege kritisch durch-

leuchten und neu definieren. Mit der Entwicklung der intelligenten und vor allem mobilen Kundenplattform „George“ haben Erste Bank und Sparkassen ein gewaltiges Zeichen gesetzt und einen entscheidenden Schritt in die Zukunft gemacht. Die erste Implementierung von Produkten der s Versicherung auf George zeigt bereits deren gigantisches Potential auch für die Angebote der Versicherung. In absehbarer Zeit werden dadurch Produkte und flexible Gestaltungsmöglichkeiten für unsere Kunden entstehen, die sich nicht nur der jeweiligen Lebenssituation optimal anpassen, sondern sich auch rund um die Uhr mobil und individuell einsetzen lassen.

Das bedeutet, die Zukunft gehört den Online-Plattformen?

Treichl: Nicht nur, aber auch. Ich bin aber der festen Überzeugung, dass auch in Zukunft die persönliche Beratung bei zentralen Fragen der Sicherheit und der Vorsorge sowie bei der Lebensplanung und deren finanztechnischer Begleitung weiterhin im Mittelpunkt stehen wird. Empathie, Einfühlungsvermögen und zukunftsicherndes Denken und Planen im Sinne unserer Kunden werden immer eine Qualität der Menschen bleiben. IT-Systeme und digitale Plattformen können diese Assets ergänzen, aber nie ersetzen. George kann Informationen wie auch Transaktionen bequemer nutzbar machen und kann logische Schlüsse und Querverbindungen im Sinne von Effizienz und Kundennutzen erstellen. Hinter allen diesen Systemen steht aber auch in Zukunft der Mensch mit allen seinen emotionalen Qualitäten und seiner empathischen Intelligenz.

Was möchten Sie der s Versicherung zur 30-Jahr-Feier für die Zukunft mit auf den Weg geben?

Treichl: Unsere Partnerschaft zeigt, dass das gemeinsame Bemühen um den Kunden erfolversprechender ist als eigentumsrechtliche Verknüpfungen. Daher bin ich mir sicher, dass die s Versicherung als modernes Dienstleistungsunternehmen auch in den nächsten 30 Jahren ihre Verantwortung gegenüber den Kunden überaus ernst nehmen wird.

Die Chancen effizient nutzen

Geleitwort von Günter Geyer, Vienna Insurance Group

Die Vienna Insurance Group kann auf eine insgesamt fast zweihundertjährige Unternehmensgeschichte zurückblicken. Welchen Stellenwert hat die im Vergleich dazu junge, aber doch auch schon 30 Jahre erfolgreich auf dem Markt bestehende s Versicherung in der VIG-Gruppe?

Günter Geyer: Wir sind sehr stolz auf unsere s Versicherung, und gerade die Vielfalt innerhalb unseres Konzerns ist ein wichtiger Bestandteil unserer Kultur und ein relevanter Erfolgsfaktor. Daher geben wir der s Versicherung auch jede Möglichkeit, sich zu entwickeln und ihr starkes Image als Lebensversicherer und Vorsorgepartner weiter auszubauen. Schließlich möchte ich zu bedenken geben, dass auch 30 Jahre ein langer Zeitraum sind und die s Versicherung die Menschen somit schon seit einer ganzen Generation sehr erfolgreich begleitet. Wir freuen uns über die herausragende Entwicklung in all diesen Jahren, und ich möchte dem Vorstand und den Mitarbeitern zu diesem wundervollen Jubiläum herzlich gratulieren.

War es am Ende des Tages hilfreich, dass sich die s Versicherung von Anfang an auf die Bereiche der Lebensversicherung konzentriert hat?

Geyer: Die s Versicherung setzt auf eine klare Strategie als Versicherer mit Vertrieb über Erste Bank und Sparkassen und nutzt die Chancen effizient. Die bestehende Kundenbeziehung, die umfassende Kenntnis der finanziellen Situation und das Wissen um die Bedürfnisse der Kunden in verschiedenen Lebensphasen ermöglichen herausragende Beratungsleistungen und maßgeschneiderte, verständliche Angebote. Das hat die s Versicherung wie kaum ein anderes Versicherungsunternehmen in Erfolge umzusetzen gewusst. Deshalb war es auch richtig, sich voll und ganz auf das Thema Lebensversicherung zu konzentrieren.

Die s Versicherung wurde von der Vienna Insurance Group (VIG) im Jahr 2008 übernommen. Eine schwierige Entscheidung?

Geyer: Nicht für uns, denn das ist ein klares Bekenntnis zur Partnerschaft mit der Erste Group, die

weit über Österreich hinausreicht. Mir ist bewusst, dass die Entscheidung für viele Sparkassen emotional nicht einfach war. Wer legt schon gern ein äußerst erfolgreiches Unternehmenssegment in neue Hände? Die faszinierende Entwicklung seither hat gezeigt, dass dieser Zusammenschluss für beide Seiten goldrichtig war. Vor allem ist die beibehaltene erfolgreiche und fruchtbare Zusammenarbeit der s Versicherung mit ihren Vertriebspartnern Erste Bank und Sparkassen nach wie vor herausragend. Nicht ohne Grund ist die s Versicherung mit ihren Bankpartnern seit vielen Jahren die erfolgreichste Lebensversicherung in Österreich. Eine Konstellation, die mir persönlich besonders wichtig war und ist. Es sind ja nicht die Eigentumsverhältnisse, die zwei Partner zusammenschweißen und in eine gute Beziehung bringen, sondern die gemeinsamen Ziele und die Menschen, die sich dazu bekennen.

Welche Bereiche außer ihrem Kerngeschäft bringt die s Versicherung in den Konzern ein?

Geyer: Wir profitieren aus vielen Blickwinkeln vom Know-how der einzelnen Unternehmensbereiche und ihrer hervorragenden Mitarbeiter. Das beginnt beim Konzernrechnungswesen und geht bis hin zur Entwicklung von IT-Systemen. Ich denke, dass alle Beteiligten die Vernetzung der s Versicherung mit unserem Konzern als Symbiose und logische partnerschaftliche Verbindung sehen. Darauf können wir alle sehr stolz sein.

Richten wir den Blick in die Zukunft. Welchen Wunsch haben Sie für die s Versicherung aus Anlass dieses Jubiläums?

Geyer: Bleibt, wie Ihr seid, und seid mit Freude und Einsatz ein Teil der Vienna Insurance Group. Erhaltet Euch die Flexibilität gegenüber den Kunden, den Blick für den Markt und die Schnelligkeit bei Entscheidungen im Sinne der Kunden. Ich darf das Jubiläum aber auch zum Anlass nehmen, meine ganze Freude über die enge und konstruktive Verbundenheit zwischen der VIG und der Erste Bank und den Sparkassen – nicht zuletzt dank der s Versicherung als gemeinsamer Plattform – zum Ausdruck zu bringen.



**Generaldirektor
Dr. Günter Geyer,**
Wiener Städtische
Wechselseitiger
Versicherungsverein –
Vermögensverwaltung
– Vienna Insurance
Group

Haben Sie Mut zu Entscheidungen

Der Vorstand der s Versicherung in einem Spannungsbogen zwischen Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft

Mit 30 Jahren ist die s Versicherung im Vergleich zu anderen Versicherungsunternehmen noch blutjung. Trotzdem ist sie extrem erfolgreich und dazu seit vielen Jahren führender Lebensversicherer in Österreich. Worauf gründet sich dieser Erfolg?

Heinz Schuster: Das eigentliche Erfolgsrezept ist sicherlich der exklusive Vertrieb über die Sparkassen und seit 1998 auch über die Erste Bank. Entscheidend war dabei die Vorlaufzeit in den 70er und 80er Jahren, als mit einer Maklergesellschaft die ersten Schritte in Richtung Vertrieb von Versicherungsprodukten über die Sparkassen gesetzt wurden. In dieser Phase konnten wir ausloten, welche Marktchancen vorhanden waren und welches Potential das Geschäftsmodell einer Bankenversicherung in Österreich überhaupt hatte. Das Ergebnis war überzeugend, denn die Kunden waren geradezu froh, nun auch eine Lebensversicherung aus den Händen ihrer Bank zu erhalten. Das Vertrauen zu den Betreuern in den Banken war ja bereits da, und ihr Wissen um die persönlichen und finanziellen Verhältnisse ihrer Kunden war dafür entscheidend, genau das anbieten zu können, was die Kunden brauchten und sich auch leisten konnten. Ein Vertriebsnetzwerk des Vertrauens, das damals wie heute ein ganz besonderes Asset darstellt.

Und man muss ehrlich sagen: Auch der im Vergleich zu anderen Gesellschaften spätere Markteintritt war, im Nachhinein betrachtet, ein wesentlicher Vorteil für die s Versicherung. Unser Kundenportfolio glänzt dadurch mit deutlich „jugendfrischeren“ Tarifen und Versicherungsprodukten, die zeitgemäß, transparent und dynamisch gestaltet sind.

Erwin Hammerbacher: Gerade in der IT und im Kommunikationswesen sieht man die Rasananz des technologischen Fortschritts. Was einst unvorstellbar war, ist heute längst Realität. Wir haben mit einem Großrechner und zwei PCs begonnen. Mit unseren Kunden haben wir über Festnetztelefon, Fax und jede Menge Briefe kommuniziert. Reaktionszeiten von weniger als einer Woche haben als serviceorientiert gegolten. Heute sind wir über unser Kundenportal 24 Stunden am Tag sieben Tage die Woche für unsere Kunden erreichbar. Komplexe Tarifberechnungen – für die heute ein Knopfdruck genügt – mussten in den 80er Jahren noch per Hand mit Tabellen und Blicktarifen kalkuliert werden. Wobei man sagen muss: Gerade damals ist ein gutes Gespür dafür entstanden, wie wir unsere Abläufe – heute sagen wir Prozesse – verbessern müssen und wo wir IT-Unterstützung benötigen, um schneller und effizienter zu werden.

Kommen wir zur Gegenwart und werfen wir einen Blick auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2015. Welche Rahmenbedingungen waren für die s Versicherung prägend und welchen Einfluss hatten sie auf den Geschäftsverlauf?

Schuster: Schon seit 2014 spüren wir deutlich die Auswirkungen der Einführung des neuen Pensionskontos. Das Resultat war für viele Menschen aufschlussreich und bisweilen ernüchternd, und das hat auch das Jahr 2015 nachhaltig beeinflusst. Diese Phase der Information haben wir gut genutzt

„Unser größtes Asset ist ein Vertriebsnetzwerk des

Vertrauens.“

Heinz Schuster



**Generaldirektor
Heinz Schuster, 63**
Vertrieb, Marketing,
betriebliche Vorsorge,
Personal, Asset Risk
Management

**Generaldirektor-Stv.
DI Manfred Rapf, 55**
Versicherungstechnik/
Produktmanagement,
Rechnungswesen,
Assetmanagement,
Leistung

**Vorstandsmitglied
Mag. Erwin Hammerbacher, 58**
IT/Prozessmanagement,
Group Support, Recht

und mit zahlreichen Aktivitäten und Innovationen begleitet. So waren die Freischaltung der Handy-Signatur für alle Kunden von Erste Bank und Sparkassen und damit der mobile Zugriff auf die Daten des Pensionskontos österreichweit ein durchschlagender Erfolg. In Verbindung mit dem Pensionsrechner können die Menschen nun ihre tatsächliche gesetzliche Pension und zugleich ihre mögliche Vorsorgegüte sehr gut einschätzen. Das stärkt die Nachfrage nach privater Vorsorge.

Außerdem gestalten wir unsere Vorsorgeprodukte mittlerweile derart flexibel und transparent, dass unsere Kunden ihre Lebensversicherung letztendlich selbst mitgestalten. Wir haben die Möglichkeit geschaffen, der Lebensversicherung einen gewissen Anteil – meist sind es 10% – Aktien zur Veranlagung beizumischen: einen Anteil, der aus den

erfolgreichsten Fonds von Erste Bank und Sparkassen gespeist wird. Dazu wurde der sogenannte Ertrags-Retter eingebaut, der einen Gewinn aus der Aktienveranlagung automatisch in den sicheren Deckungsstock umschichtet. Das gibt es so nur einmal – und zwar bei uns!

Das Jahr 2015 zeichnet sich also durch wahre Meilensteine in der Produktentwicklung aus. So hat die s Versicherung auch die Unfallversicherung in diesem Jahr regelrecht revolutioniert...

Rapf: Unsere revolutionären Produkte sind durch zwei Parameter charakterisiert: Flexibilität und Innovation. Hier ist insbesondere unser neuer s Unfall-Schutz hervorzuheben. Wir haben dazu mehr als zwei Jahre in die Entwicklung und die Berechnung von Schadenstabellen für Verletzungen oder Invali-



„Wir bewegen das Volumen eines Konzerns mit der Dynamik einer

Task-Force.“

Manfred Rapf

dität infolge von Unfällen investiert. Herausgekommen ist der s Unfall-Schutz mit garantierter Sofortauszahlung. Bislang ist es marktüblich, dass vom Zeitpunkt des Unfalls bis zur Auszahlung der Schadenssumme wegen der unvermeidlichen ärztlichen Gutachten und der Beobachtung des Heilungsverlaufs meist ein Jahr vergeht. Dank der Erfassung der wichtigsten Verletzungen und Invaliditätsformen

in einem sogenannten Verletzungskatalog dauert das jetzt für Kunden der s Versicherung nur mehr wenige Wochen. Außerdem können alle Kunden bereits im Versicherungsvertrag sehen, welchen Betrag sie für welchen Schadensfall erhalten. Ein modernes Produkt, das noch mehr Transparenz und Sicherheit für unsere Kunden

bringt und das allein im zweiten Halbjahr des abgelaufenen Geschäftsjahres bereits knapp 12.000 Menschen überzeugt hat.

Innovationen und der Blick in die Zukunft zählen also zu den Schlüsselkompetenzen der s Versicherung...

Schuster: Auf jeden Fall, Innovationen gehören zum genetischen Code unseres Unternehmens. Aktuell arbeiten wir mit Hochdruck an einer Digital-Sales-Strategie, die einerseits auf unserem Kundenportal aufsetzt und andererseits unsere Angebote nach und nach mit der Online- und Mobile-Plattform

„George“ unserer Vertriebspartner Erste Bank und Sparkassen vernetzt. So wird die angesprochene neue Unfallversicherung bereits im kommenden Jahr bequem und sicher auch online über „George“ abschließbar sein. Daneben ist eine Schadensversicherung für technische Geräte wie Handy, Tablet, Navi oder Laptop bereits dort verankert. Diese schützt die Electronic Devices aller Familienmitglieder pauschal um nur 9,90 Euro im Monat.

Unser neues Kundenportal optimiert auch die Kommunikation mit unseren Kunden durch eine zeitgemäße Online-Strategie. Das spart wertvolle Ressourcen und senkt Kosten. Der Erfolg ist faszinierend: Allein im Jahr 2015 haben sich bereits mehr als 80.000 Kunden auf unserem Online-Portal registriert.

Auch die Verknüpfung von Versicherungsthemen und Zielgruppen gilt als Asset der s Versicherung. Dabei entstehen neue Produktideen wie die betriebliche Zukunftsvorsorge mit maßgeschneidertem s Unfall-Schutz. Wie erzeugt man für den Bereich Produktmanagement ein Klima, das solche Entwicklungen begünstigt?

Rapf: Eine gute Frage. Sicherlich kommt uns auf der einen Seite zugute, dass wir ein großer Lebensversicherer sind und die Erfahrung in der Zusammenarbeit mit mehr als einer Million Kunden in unsere Arbeit einfließen kann. Auf der anderen Seite sind wir aber auch ein sehr schlanker Lebensversicherer, weil wir mit nur 300 Mitarbeitern insgesamt ein Versicherungsvolumen von mehr als 10 Milliarden Euro bewegen. Wir handeln sozusagen das Volumen eines Großkonzerns mit der Dynamik einer Task-Force. Das macht stark und beweglich zugleich. Außerdem lassen wir einen kritischen und konstruktiven Dialog zwischen Mitarbeitern und Führungskräften nicht nur zu, sondern fordern diesen aktiv ein. Damit wird die Kreativität jedes Einzelnen im Sinne von Effizienz und Erfolg massiv gefördert. Und schließlich haben wir durch die Vernetzung mit unseren Vertriebspartnern Erste Bank und Sparkassen ein unschlagbares Sensorium für die Bedürfnisse unserer Kunden entwickelt, denen wir mit kurzen Entscheidungswegen, konzentriertem Know-how sowie mit neuen Produkten und Services entsprechen können.

Wechseln wir vom Vertriebserfolg in das Finanzumfeld. Wie geht die s Versicherung mit den Herausforderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen um? Wovon werden in diesem Bereich Gegenwart und Zukunft bestimmt?

Rapf: Nun, die ökonomischen Rahmenbedingungen gelten ja nicht nur für uns, sondern für alle Anbieter auf dem Markt. Und dass das Wachstum in Öster-

reich und in Europa generell noch Luft nach oben hat, ist unbestritten. Wir als einzelnes Finanzunternehmen haben wenig Einfluss auf die Zinspolitik der EZB und konzentrieren uns daher auf unsere Kernkompetenzen. Einerseits ist es unsere Aufgabe, mehr als einer Million Kunden die entsprechenden Garantien zu geben und auch einzuhalten. Andererseits müssen wir darauf hinweisen, dass der historische Vergleich mit den Renditen einer Lebensversicherung in der Vergangenheit nicht zulässig ist. Statt mit Rendite müssen wir damit argumentieren, welchen Wert und welche Sicherheiten die Lebensversicherung bietet und dass es trotz Zinsrückgängen keine anderen Angebote auf dem Markt gibt, die Vergleichbares leisten können.

Das sind Rahmenbedingungen, die es der Lebensversicherung nicht einfach machen. Es gibt etliche große Mitbewerber, die den Verkauf der klassischen Lebensversicherung eingestellt haben.

Schuster: Das ist ein Weg, den wir als Versicherung nicht gehen wollen, denn die primäre Idee hinter einer Lebens- oder Pensionsversicherung ist immer jene der lebenslangen finanziellen Versorgung. Seien wir doch ehrlich: Den wenigsten Menschen ist es gegeben, über 20 oder 30 Jahre ein Vermögen anzusparen, ohne sich selbst dauerhaft zu einer regelmäßigen Vorsorgezahlung zu verpflichten. Daher raten wir auch allen Kunden: Wenn du eine Pensionsversicherung hast, dann nimm das Geld am Ende der Laufzeit nicht heraus, sondern lass dir deine garantierte Pension lebenslang als monatliches Zusatzeinkommen auszahlen, Sonst könnte es plötzlich heißen: „Das Geld ist weg, aber ich bin noch da.“ Was man nie vergessen darf: Lebens- und Pensionsversicherungen sind die einzigen Produkte, die ein lebenslanges Zusatzeinkommen garantieren können.

Rapf: Das kann ich nur bekräftigen. Denn fixe lebenslange Ausgaben können nur durch lebenslange Einkünfte abgedeckt werden. Daher steht auch die Planbarkeit der Altersvorsorge für unsere Kunden im Mittelpunkt. Bei den meisten staatlichen Pensionsystemen stehen immer weniger aktiven Einzahlern immer mehr Pensionisten gegenüber. Und diese Schere geht immer weiter auseinander. Irgendwann sind die Zuschüsse der öffentlichen Hand nicht mehr finanzierbar, und am Ende wird die Reduktion der Leistungen stehen müssen. Daher passen wir unsere Leistungen und Garantien den Bedürfnissen unserer Kunden und den Marktgegebenheiten an. Natürlich müssen wir wegen verschiedener Regularien – insbesondere Solvency II – jedes Risiko und jede Garantie mit Eigenmitteln hinterlegen. Die

s Versicherung steht jedoch klar hinter den klassischen Lebens- und Pensionsversicherungen, denn nur diese können lebenslange Planbarkeit und Sicherheit bieten.

Die Verantwortung für die Zukunft ist ein gutes Thema. Oft hat man den Eindruck, die gängige Behauptung der Politik, die Pensionen seien sicher, entspricht nicht mehr wirklich der Realität. Wie kann man den Sorgen der Menschen in diesem Zusammenhang begegnen?

Schuster: Die finanzielle Sicherheit im Alter soll und muss sich in Zukunft auf alle drei Säulen der Altersvorsorge stützen. Die perfekte Basis ist und bleibt die gesetzliche Pension, wie wir sie alle seit je kennen. Diese wird letztlich aber oft nicht ausreichen. Daher werden die betriebliche und die private Vorsorge in Zukunft eine noch entscheidendere Rolle spielen. Wir betonen jedoch, dass diese beiden Säulen die staatliche Vorsorge niemals ersetzen können, sondern optimal ergänzen müssen. Damit wir dieses Miteinander noch attraktiver gestalten können, wünschen wir uns von der Politik für die betriebliche Vorsorge mehr Förderung durch steuerliche Anreize für Unternehmen. Die dafür notwendigen Investitionen der öffentlichen Hand sind heute überschaubar und bringen in Zukunft eine nachhaltige finanzielle Absicherung für die Menschen. Der



daraus resultierende Kaufkraftgewinn für die Pensionisten wiederum kurbelt die Wirtschaft an. Bei der privaten Vorsorge plädieren wir für mehr Eigenverantwortung der Menschen und für die aktive und realistische Einschätzung der persönlichen Zukunft. Dazu gehört die Altersvorsorge ebenso wie die Absicherung von Risiken wie Pflegebedürftigkeit oder Berufsunfähigkeit. Auch diesen Themen und Fragen müssen wir uns rechtzeitig stellen.

Die s Versicherung hat sich dem Motto „Vom Marktführer zum Themenführer“ verschrieben. Nun sind Sie, Herr Rapf, neben Ihrer Funktion als stellvertretender Generaldirektor der s Versicherung auch Sprecher der Lebensversicherungen im Österreichischen Versicherungsverband. Hilft diese Doppelrolle im öffentlichen Dialog rund um das Thema Vorsorge?

Rapf: Der notwendige und konstruktive Dialog mit Aufsichtsbehörden und Konsumentenschützern sowie diversen anderen Stakeholdern gibt mir natürlich Gelegenheit, für die Idee der Lebensversicherung aktiv einzutreten. Diese Doppelrolle ist einerseits sehr hilfreich, da wir von der s Versicherung als Marktführer im Bereich der Lebensversicherung viele Aspekte und Anregungen in die öffentliche Diskussion einbringen können. Andererseits ist sie auch erdend, weil wir uns im Versicherungsforum auch mit Themen auseinandersetzen, die nicht nur mit unseren hausinternen Herausforderungen und Sorgen zu tun haben. Insgesamt kann ich jedoch durch dieses Netzwerk, dessen Teil ich sein darf, den Markt besser einschätzen und allgemeine Trends früher wahrnehmen.

Kommen wir vom Inland zum CEE-Raum. Die s Versicherung in Österreich dient vielen wesentlich jüngeren Bankenversicherungen in CEE als Vorbild und Know-how-Lieferant. Wie läuft hier die Zusammenarbeit?

Hammerbacher: Um die Jahrtausendwende hat die s Versicherung ihre Geschäftstätigkeit auch nach Zentral- und Osteuropa ausgedehnt. Im Fahrwasser der Expansion von Erste Bank und Sparkassen haben wir in vielen Ländern des CEE-Raums Bankversicherungsgesellschaften gegründet. Heute sind diese Bankenversicherungen in Südosteuropa unabhängige, eigenständige und vor allem profitable Tochtergesellschaften der Vienna Insurance Group. Die s Versicherung begleitet diesen Weg und unterstützt ihre Schwes-tergesellschaften durch ihre Rolle als Know-how-Geber. Neben der Unterstützung in der Produktentwicklung und im Risikomanagement wurden ein einheitliches Prozessmodell und darauf abgestimm-

te einheitliche IT-Lösungen in den Gesellschaften implementiert.

Diese Länder unterscheiden sich von Mittel- und Westeuropa vielfach noch gravierend. Welche Unterschiede zeigen sich bei der Bevölkerung im CEE-Raum im Vergleich zu Österreich?

Hammerbacher: Jeder Mensch hat ein elementares Bedürfnis, nämlich den erreichten Lebensstandard zu erhalten. Da gibt es keinerlei Unterschiede. Natürlich haben die Menschen in Ost- und Südosteuropa im Vergleich zu Österreich noch einen niedrigeren Lebensstandard, aber die Annäherung an den Westen ist – besonders in den Städten – stetig und unaufhaltsam. Mit der Zunahme des Vermögens wachsen auch die Vorsorgebereitschaft und das Bedürfnis nach Sicherheit. Dem trägt das Geschäftsmodell der Bankenversicherungen hervorragend Rechnung. Der Einstieg in die Lebensversicherung beginnt meist mit der Kreditrestschuldversicherung, also der Absicherung wesentlicher Risiken bei Investitionen für die Verbesserung der Lebensqualität. Je nach Entwicklungsstand des Markts dominiert in der Folge die Nachfrage nach Spar- und Pensionsversicherungen bis hin zum Einmalanlage als Anlageform. Das bedeutet für uns, dass der mit der Verbesserung des Lebensstandards einhergehende Anstieg in der Vermögensbildung auch künftig der Wachstumstreiber für die Versicherungswirtschaft in dieser Region sein wird. Die Voraussetzungen sind günstig, die Staatsverschuldung der Länder ist geringer, und die Prognosen für das Wirtschaftswachstum sind deutlich besser als in Westeuropa.

Die s Versicherung feiert 2016 ihr 30-jähriges Bestehen und hat somit im Hinblick auf Sicherheit und Vorsorge eine ganze Generation begleitet. Herr Generaldirektor Schuster, Sie kennen die s Versicherung seit der ersten Stunde. Was waren für Sie persönlich die herausragenden Momente in all den Jahren?

Schuster: Nach meinem Start in der Landesdirektion Niederösterreich im Jahr 1986 und dem Weg bis in den Vorstand im Jahr 2009 war es sicherlich die Rückeroberung der Marktführerschaft 2012, die ein besonderes Highlight für mich darstellt. Und ja, ich bin natürlich ehrgeizig. Deshalb erfüllt mich nicht nur das reine Volumen, sondern insbesondere die Themenführerschaft der s Versicherung mit Stolz. Hier kommt uns die Spezialisierung auf Vorsorgethemen sehr entgegen, denn Kreativität und Motivation sind die entscheidenden Faktoren, um Platz 1 nicht nur zu erreichen, sondern vor allem zu halten. Und schließlich war es für mich persönlich die Bestellung zum Generaldirektor im Jahr 2015, die mich sehr bewegt hat.

„Den erreichten Lebensstandard zu halten, ist ein elementares

Bedürfnis.“

Erwin Hammerbacher

Bleiben wir doch bei der Zukunft. Wovon wird die Geschäftsentwicklung in den nächsten Jahrzehnten abhängen? Welche strategischen Entscheidungen und welche Einflussfaktoren erachten Sie als essentiell?

Schuster: Gerade das Thema Digitalisierung und damit auch die enge Vernetzung zwischen Kunden und Versicherung wird eine neue Generation von Produkten und Services entstehen lassen. Immer mehr biometrische Faktoren werden in die Individualisierung der Angebote einfließen und das Versicherungsprodukt zu einem „Maßanzug“ für jeden Einzelnen machen. Dabei werden Absicherungsmodelle für Pflege, Unfall oder auch Berufsunfähigkeit völlig flexibel den jeweiligen Situationen des Kunden angepasst werden können. Das bedeutet: So flexibel, wie die individuellen Interessen und Lebenssituationen der Kunden sind, so flexibel wird auch unser Produktangebot sein.

Rapf: Die Technologie wird uns dafür neue Wege erschließen. Trotzdem werden wir auch in Zukunft Wasser nicht zu Wein machen können. So lange die EZB ihre Niedrigzinspolitik fortsetzt, können die Renditen nicht in den Himmel wachsen. Unsere Grundqualität heißt jedoch Beständigkeit und Verlässlichkeit. Daher werden wir erstens unsere Garantien so einstellen, dass sie für unsere Kunden halten. Zweitens werden wir nach wie vor zumindest 85% unserer Gewinne in Form einer Gewinnbeteiligung an unsere Kunden ausschütten. Und drittens werden wir unser strategisches Geschäftsfeld der Vorsorge unter Garantie nicht verlassen. Denn ein verlässliches zusätzliches Kapitaleinkommen im Alter wird massiv an Bedeutung gewinnen. Und die betriebliche wie auch die private Vorsorgesäule sind in Österreich noch sehr ausbaufähig.

Hammerbacher: Wir bewegen uns in einer Zeit, in der Innovationen und Technologien im medizinischen Bereich revolutionäre Zukunftsperspektiven eröffnen. Die Menschen werden nicht nur ein höheres Lebensalter erreichen, sondern dabei auch länger gesund bleiben. Das bedeutet, dass wir die Chance haben, unsere späteren Lebensabschnitte aktiv zu gestalten und voller Interesse zu erleben. Die Interaktion zwischen immer weniger jungen und immer mehr älteren Menschen wird zum Vorteil aller Generationen zunehmen müssen. Eine Zukunftsperspektive der Versicherung ist daher nicht nur die reine finanzielle Absicherung im Alter, sondern auch die Begleitung für ein sinnerfülltes Leben. Ich sehe hier einen Trend zu Life-Coaches, die auf Basis virtueller Informationsplattformen und persönlicher Beratung generationenübergreifend die Leidenschaften und Interessen von Gleichgesinnten



erkennen, koordinieren und damit neue Angebote und Communities schaffen.

Versuchen wir ein Resümee zu ziehen. Welche Wünsche hätten Sie, Herr Generaldirektor, für die Zukunft der s Versicherung?

Schuster: Ich darf meine Wünsche an drei unterschiedliche Zielgruppen richten. Der erste Wunsch richtet sich an die Mitarbeiter der s Versicherung und an jene von Erste Bank und Sparkassen: Erhalten Sie sich Ihre Motivation. Interessieren Sie sich für die Sorgen und Hoffnungen der Menschen und richten Sie gemeinsam mit dem Unternehmen Ihre Beratung und Ihre Angebote, aber auch Ihre Innovationsbereitschaft darauf aus. Der zweite Wunsch geht an unsere Kunden: Gestalten Sie Ihre finanzielle Zukunft aktiv mit. Zeigen Sie Eigenverantwortung und ergreifen Sie die Chance, rechtzeitig für sich und Ihre Familien vorzusorgen. Und schließlich noch der Wunsch an die Politik: Schaffen Sie attraktive Rahmenbedingungen für die zweite und dritte Säule der Altersvorsorge und nehmen Sie die Hilfe und die Unterstützung der privaten Versicherungswirtschaft an, damit Österreich in der Alters- und Pflegevorsorge auch in Zukunft ein strahlendes Vorbild für andere Länder und andere Gesellschaften sein kann. Wir haben alle sehr hart dafür gearbeitet.

Danke für das Gespräch, meine Herren.

Organe der Gesellschaft

Vorstand

Vorsitzender

Heinz Schuster

Mitglieder

Mag. Erwin Hammerbacher

DI Manfred Rapf

Aufsichtsrat

Vorsitzender

Generaldirektor **Mag. Andreas Treichl**

1. Vorsitzender-Stellvertreter

Generaldirektor **Dr. Günter Geyer**

2. Vorsitzender-Stellvertreter

Vorstandsdirektor **Dr. Gerhard Fabisch**

Vorstandsdirektor

Dr. Christian Aichinger (bis 25.3.2015)

Vorstandsdirektor

Friedrich Anrain

Vors.-Stv. des Angestelltenbetriebsrates

Andreas Almeder

Geschäftsführer

Mag. Heinz Bednar

Bereichsleiter

Ing. Mag. Klaus Bergsmann

Vorstandsdirektor

Dr. Peter Bosek

Mitglied des Angestelltenbetriebsrates

Manuela Deutsch

Vorstandsdirektor

Friedrich Himmelfreundpointner

Generaldirektor

Mag. Wolfgang Just

Vorstandsdirektorin

Mag. Andrea Klemm

Vorstandsdirektor

Mag. Anton Klocker

Mitglied des Angestelltenbetriebsrates

Mag. Martina Knabl

Bereichsleiter

Mag. Rudolf Köberl

Generaldirektor

Mag. Robert Lasshofer

Vorstandsdirektor

Dr. Franz Pruckner, MBA (ab 25.3.2015)

Vorstandsdirektor

Dkfm. Hans Raumauf

Mitglied des Angestelltenbetriebsrates

Kurt Schalek

Vors. des Angestelltenbetriebsrates

Robert Schweizer

Vorstandsdirektor

Dr. Martin Simhandl

Mitglied des Angestelltenbetriebsrates

Carola Sobol, MA

Vorstandsdirektor

Mag. Anton Steinberger

Prokurist

Mag. Christian Stöbich (bis 25.3.2015)

Direktor

Peter Strohmaier

Vorstandsdirektor

Harald Walzhofer (ab 25.3.2015)

Vorstandsdirektor

Mag. Harald Wanke

Treuhänder

(Deckungsstockabteilung gemäß § 20 Abs. 2 Z 1 VAG)

Treuhänder

DI Dr. Peter Baumann

Treuhänder-Stellvertreter

Mag. Günther Neubauer

(Deckungsstockabteilungen, ausgenommen § 20 Abs. 2 Z 1 VAG)

Treuhänderin

Mag. Teresa Bianchi, MBA

Treuhänder-Stellvertreterin

Karin Kerschbaum

Schnelligkeit und Innovation

Dr. Gerhard Fabisch, Präsident des Österreichischen Sparkassenverbands

Welche Bedeutung hat die s Versicherung für Sie als Präsidenten des Sparkassenverbands im Hinblick auf die österreichischen Sparkassen?

Gerhard Fabisch: Die s Versicherung bietet ein Produktportfolio, das die Kunden der Sparkassen durch ihr gesamtes Finanzleben begleitet. Wir können dadurch unseren Kunden die Möglichkeit bieten, sich für die verschiedensten Lebenssituationen gut zu rüsten, wobei der Zugang zum Thema Vorsorge und Sicherheit – und damit zu Produkten wie Privatpension, Pflege- oder Lebensversicherung – in unterschiedlichen Lebensphasen unterschiedliche Bedeutung hat. Auch die Abdeckung von Risiken bei Unfällen, Berufsunfähigkeit oder Betriebsunterbrechung – bis hinein in den Sachbereich der Feuerversicherungen für Immobilien – gibt unseren Kunden Sicherheit und finanzielle Stabilität in Zeiten besonderer Herausforderungen.

Unsere Betreuer können den jeweiligen Bedarf und die finanzielle Gesamtsituation der Kunden sehr genau einschätzen. Dieses Know-how und das Vertrauen der Kunden in unsere Mitarbeiter sind wesentliche Grundlagen für den gemeinsamen Erfolg. Außerdem unterscheiden sich Versicherungsprodukte durch das Prinzip der Risikoverteilung entscheidend von Bankprodukten, daher bilden sie für uns die ideale Ergänzung. Und schließlich trägt das Provisionsergebnis aus dem Versicherungsbereich auch insgesamt nicht unwesentlich zum Geschäftserfolg der Sparkassen bei.

Was waren für Sie die herausragenden Meilensteine in der Entwicklung der s Versicherung in den letzten 30 Jahren?

Fabisch: Begonnen hat die s Versicherung als Bankenversicherung im Segment der Lebensversicherungen, da diese den Bankprodukten am ähnlichsten sind. Im Erlebensfall sind sie im Grunde ja Sparprodukte. In den folgenden Jahren ist es uns allen extrem gut gelungen, diese Partnerschaft auszubauen. Ich kenne bis heute keine ähnlich erfolgreiche Kooperation. Ganz besonders möchte ich die Leistungen der s Versicherung in der Betreuung der Sparkassen durch Information und Schulungen,



durch Produktinnovationen, aber auch durch die IT-Begleitung und die vorbildlich kurze Reaktionszeit bei gesetzlichen Veränderungen hervorheben.

Wie geht man in der Beratung der Kunden mit sensiblen Themen wie Pflegevorsorge oder Berufsunfähigkeit um?

Fabisch: Das sind in der Tat heikle Themen, die zwar rational gut erklärbar sind, intuitiv aber oft abgelehnt werden. Es ist nicht immer einfach, die Kunden auf diese Risiken anzusprechen, und die eher verhaltene Abschlussbereitschaft spiegelt das auch wider. Trotzdem ist das Wachstum in diesem Bereich heute beeindruckend, und wir sehen für die Zukunft noch viel mehr Potential, denn die mit Pflege oder Pensionsvorsorge verbundenen finanziellen Risiken rücken immer mehr in das Bewusstsein der Menschen.

Die s Versicherung begleitet nun schon eine ganze Generation von Kunden. Welche Wünsche möchten Sie dem Unternehmen für die Zukunft mit auf den Weg geben?

Fabisch: Ich möchte Glückwünsche aussprechen und wünsche mir, dass auch in Zukunft jene Schnelligkeit und Innovationsfreude erhalten bleiben, die heute die s Versicherung für uns als Vertriebspartner so attraktiv machen. Diese Assets bieten unglaubliche Vorteile nicht nur für uns Sparkassen als Vertriebspartner, sondern auch für unsere gemeinsamen Kunden.

Wirtschaftliche Rahmen- bedingungen

In welchem Umfeld agiert die s Versicherung?

Die österreichische Wirtschaft hat im Jahr 2015 nach der Stagnation im Jahr davor wieder etwas Fahrt aufgenommen. Nach vorläufigen Berechnungen der österreichischen Wirtschaftsforschungsinstitute betrug das Wachstum des österreichischen BIP im Jahr 2015 0,8%. Laut aktuellen Prognosen von WIFO und IHS für 2016 sind bis zu 1,7% im Bereich des Möglichen. Der Euroraum insgesamt konnte 2015 um (vorläufig) 1,5% zulegen.

Der österreichischen Konjunktur fehlten im Jahr 2015 abermals die Expansions-Impulse. Die Schwäche der Weltwirtschaft dämpfte den Außenhandel, die Investitionen zogen erst im Jahresverlauf moderat an, und der private Konsum expandierte aufgrund der Arbeitslosigkeit und der schwachen Einkommensentwicklung nur geringfügig. Entlastend für die österreichischen Exporteure wirkte der gegenüber dem Franken und dem Dollar gesunkene Eurowechsellkurs.

2015 betrug der Leistungsbilanzüberschuss (prognostiziert) EUR 10,2 Mrd. oder 3% des BIP. Seit 2002 weist Österreich positive Leistungsbilanzsaldden aus, was die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Landes bestätigt. Die Inflation ging im Jahresvergleich von 1,7% im Jahr 2014 auf 0,9% im Jahr 2015 zurück.

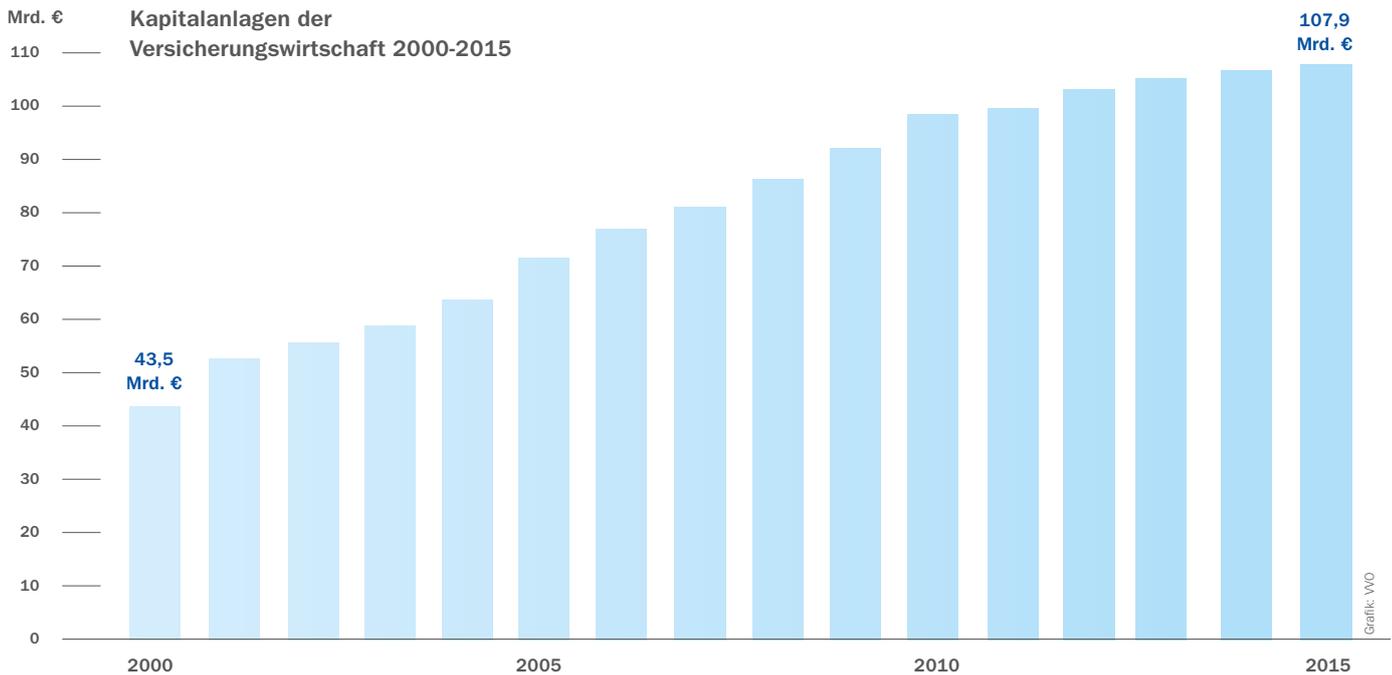
Die österreichische Arbeitslosenrate stieg 2015 von 5,6% auf (vorläufig) 5,7% und blieb deutlich unter dem Vergleichswert der Europäischen Union (10,5%). Im Jahresdurchschnitt waren 2015

3,535 Mio. Personen unselbständig beschäftigt, um 0,9% oder 31.466 Personen mehr als im Jahr davor. Die Zahl der Arbeitslosen stieg um 6,1% oder 23.840 auf 417.514 an.

2015 betrug Österreichs öffentlicher Schuldenstand nach den aktuell vorliegenden Zahlen 85,3% des BIP oder EUR 285,893 Mrd. Damit rückte das Maastricht-Ziel von 60% des BIP in noch weitere Ferne als in den Vorjahren. Das Budgetdefizit dürfte hingegen von 2,7% des BIP im Jahr 2014 auf (prognostiziert) 1,6% des BIP gefallen sein und damit das Maastricht-Limit von 3% des BIP unterschritten haben.

Die EZB ließ die Leitzinsen im Jahr 2015 unverändert bei 0,05% und senkte die Einlagenfazilität von -0,2% auf -0,3%. Rückendeckung für das angekündigte Staatsanleiheprogramm bekam die EZB am 14.1.2015 vom EU-Generalanwalt des EU-Gerichtshofs, der das Programm OMT als mit EU-Recht vereinbar betrachtet.

Von großer Bedeutung für den österreichischen Bankensektor war die überraschende Aufgabe des Euro/Franken-Mindestkurses von 1,20 durch die Schweizer Nationalbank SNB am 15.1.2015. Die Finanzmärkte reagierten deutlich auf den Beschluss, und der Euro sackte gegenüber dem Franken (CHF) um ca. 14% ab. Dies verteuerte Fremdwährungskredite in Franken für die österreichischen Kreditnehmer erheblich. Bis zum vierten Quartal 2015 erholte sich der Euro gegenüber dem Franken bis auf einen Kurs von knapp unter 1,10.



Die österreichische Versicherungswirtschaft konnte 2015 ein Prämienwachstum verzeichnen

Das Wirtschaftswachstum in Österreich bleibt auch 2015 hinter den Erwartungen und Hoffnungen zurück. Das Marktumfeld muss daher weiterhin als sensibel bezeichnet werden. Erste Berechnungen des österreichischen Versicherungsverbands (VVO) zeigen jedoch für die österreichische Versicherungswirtschaft 1,7% Prämienwachstum auf EUR 17,4 Mrd. im Geschäftsjahr 2015. Die gesamten Versicherungsleistungen des Jahres 2015 beliefen sich auf EUR 15,4 Mrd. – das ergibt ein Plus von 9,2% im Vergleich zum Vorjahr.

Lebensversicherung

In diesem Segment sind zwar die laufenden Prämien mit einem Aufkommen von EUR 5,1 Mrd. um 0,9% gesunken, das gesamte Prämienvolumen der Lebensversicherungen 2015 ist jedoch um 0,2% auf EUR 6,8 Mrd. angewachsen. Der Vertragsbestand in der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge beträgt mittlerweile rund 1,4 Mio. Stück. Das sich daraus ergebende Prämienvolumen beläuft sich auf rund EUR 0,9 Mrd. Auch bei den Einmalerlägen kommt der Markt wieder in Schwung. Diese verzeichnen mit einem Prämienvolumen von EUR 1,6 Mrd. ein Plus von 3,8%. Insgesamt wurden in Österreich im abgelaufenen Geschäftsjahr EUR 8,5 Mrd. an Leistungen im Rahmen der Lebensversicherung ausgezahlt. Das entspricht einem Wachstum von 19,4% gegenüber 2014. Für das Jahr 2016 rechnet der VVO mit einem leichten Rückgang der Prämieinnahmen um 2,7% auf EUR 6,6 Mrd.

Krankenversicherung

Die private Krankenversicherung versteht sich in Österreich als komplementärer Partner der gesetzlichen Krankenversicherung. Über die Sonderklassehonorare trägt sie wesentlich zum Erhalt erstklassiger medizinischer Versorgung für die Bevölkerung bei. Damit wird ein entscheidender Beitrag zur Qualität des heimischen Gesundheitssystems geleistet. Für 2015 kann die private Krankenversicherung beim Gesamtprämienvolumen voraussichtlich ein Plus von 4,3% auf EUR 2,0 Mrd. vorweisen. Die Leistungen sind um 4,3% auf EUR 1,3 Mrd. gestiegen. Die erste Prognose für 2016 sagt für das Gesamtprämienvolumen der Krankenversicherung ein Wachstum von rund 3% auf etwa EUR 2 Mrd. voraus.

Schaden-/Unfallversicherung

Das Prämienvolumen der Schaden-/Unfallversicherung (inklusive Kfz-Haftpflichtversicherung) weist für 2015 ein Wachstum auf EUR 8,7 Mrd. aus, was einer Steigerung von 2,4% entspricht. Die Leistungen in der Schaden-/Unfallversicherung präsentieren sich mit EUR 5,5 Mrd. auch im Jahr 2015 zwar auf hohem Niveau, sind jedoch im Vergleich zum Vorjahr um 2,6% gesunken. Für 2016 wird für die Schaden-/Unfallversicherung ein Prämienwachstum um etwa 1,9% auf rund EUR 8,9 Mrd. erwartet.

Auch bei der Einschätzung der künftigen Entwicklung ist Vorsicht geboten. Nach ersten Prognosen wird das Gesamtprämienaufkommen der österreichischen Versicherungswirtschaft im Geschäftsjahr 2016 um 0,3% auf EUR 17,5 Mrd. steigen.

Das Geschäftsjahr

2015

Die Sparkassen Versicherung AG Vienna Insurance Group

Aufgrund der Entwicklungen auf dem Kapitalmarkt und aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase darf auch das Geschäftsjahr 2015 in seinen Rahmenbedingungen als herausfordernd gelten. Und doch war es für die s Versicherung vor allem wegen der immer stärkeren Ausprägung des Vorsorgebewusstseins innerhalb der Bevölkerung ein sehr erfolgreiches Jahr. Die Marktführerschaft konnte sowohl im Bereich der Lebensversicherung als auch in der betrieblichen Vorsorge gehalten werden.

Zum Bilanzstichtag hat die s Versicherung einen Bestand von insgesamt 1.174.536 Verträgen ausgewiesen, was im Vergleich zum Vorjahr einem leichten Rückgang von 1,6% entspricht. An Gesamtprämieinnahmen (Leben und Unfall) erwirtschaftete das Unternehmen im Jahr 2015 EUR 857,76 Mio. Das bedeutet im Vergleich zu 2014 einen leichten Rückgang um 0,4%. Von diesen Einnahmen entfallen Prämien in Höhe von EUR 827,73 Mio. auf die Lebensversicherung. Das sind fast 97% des gesamten Prämienvolumens.

Mit diesem Ergebnis liegt die s Versicherung deutlich über dem Branchendurchschnitt und bleibt mit einem Marktanteil von 12,2% die klare Nummer 1 unter den österreichischen Lebensversicherungen. Das Prämienvolumen der Lebensversicherung setzte sich 2015 aus laufenden Prämien in Höhe von EUR 480,69 Mio. (Steigerung 0,2% gegenüber 2014) und Einmalerlägen sowie Renten in Höhe von EUR 347,03 Mio. (Rückgang 1,7% gegenüber 2014) zusammen. In der Lebensgesamtprämie hält die s Versicherung somit in etwa das Niveau des Vorjahres (2015: EUR 827,73 Mio. im Vergleich zu 2014: EUR 833,02 Mio.). Die Gesamtbranche weist hier ein Plus von 0,2% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum aus.

Auch bei den Einmalerlägen sichert sich die s Versicherung mit 21,1% Marktanteil im Geschäftsjahr 2015 einmal mehr die Spitzenposition auf dem österreichischen Markt. Nach laufenden Prämien reiht

sie sich mit 9,2% Marktanteil unter den Top-3-Versicherungen in Österreich ein. In der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge konnte die s Versicherung ihren Marktanteil auf 14,8% per Jahresende 2015 ausbauen.

Rückgang und Steigerung

Bei der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge fiel das Prämienvolumen von EUR 136,90 Mio. im Geschäftsjahr 2014 auf EUR 128,92 Mio. bis Jahresende 2015, was im Vergleich zum Vorjahr einen Rückgang in der Prämie um 5,8 % bedeutet. Auch die Zahl der Neuabschlüsse fiel um rund 24%. Mit Stichtag 31.12.2015 verwaltete die s Versicherung insgesamt rund 185.000 Kundenverträge aus der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge und hält damit bei einem Marktanteil von 14,8%. Aufgrund der steuerlichen Vorteile, der Kapitalgarantie und der staatlichen Förderung von 4,25% bleibt die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge jedoch weiterhin das zentrale Produkt im Rahmen der privaten Altersvorsorge.

1 . 1

Die direkten Prämien für klassische Lebensversicherungen mit laufender Prämie hingegen sind gegenüber dem Vorjahr um EUR 2,6 Mio. auf EUR 319,31 Mio. gestiegen. Auslöser für diesen erfreulichen Trend war sicher die Einführung des neuen Pensionskontos und die damit verbundene Transparenz hinsichtlich der zu erwartenden staatlichen Pension.

Einmalerläge: Leichter Rückgang

Die im Regierungsprogramm verankerte gesetzliche Reduktion der Mindestbindefrist für Einmalerläge in der Lebensversicherung für über 50-jährige Menschen von 15 auf 10 Jahre verschaffte im Jahr 2014 dem gesamten Lebensversicherungsmarkt wieder Aufwind im Einmalerlagsgeschäft. Aufgrund der weiterhin niedrigen Zinsen und der damit einhergehenden schwierigen Situation in der Veranlagung wurde das Geschäft mit Einmalprämien im Jahr 2015 jedoch bewusst zurückgenommen. Österreichweit stieg das Geschäftsvolumen im Einmalerlag um 3,8% auf EUR 1,6 Mrd. Das Prämienvolumen der s Versicherung reduzierte sich in diesem Segment im Geschäftsjahr 2015 hingegen um 1,7% auf EUR 347,03 Mio. (Vergleich 2014: EUR 353,10 Mio.). Trotz der gezielten Prämienrücknahme hält die s Versicherung weiterhin mit einem Marktanteil von 21,1% den 1. Marktrang im Einmalerlagsgeschäft.

Positiv wirkte sich auf das Einmalerlagsgeschäft der s Versicherung das Modell mit sofortigem Rentenanspruch aus. Deutlich mehr Menschen über 50, die ihr Kapital nicht nochmals auf 10 Jahre binden,

jedoch weiterhin von der guten Gesamtverzinsung der Lebensversicherung und dem sofortigen Renteneinkommen profitieren wollen, haben sich für diese Variante entschieden.

Private Unfallversicherung: s Unfall-Schutz mit garantierter Sofortauszahlung

Dank des völlig neu entwickelten und in Österreich einmaligen Produkts „s Unfall-Schutz mit garantierter Sofortauszahlung“ und der diesbezüglichen Vertriebsoffensive von Erste Bank und Sparkassen ist das Prämienaufkommen im Bereich der privaten Unfallvorsorge im Geschäftsjahr 2015 kontinuierlich auf EUR 30,04 Mio. (Vergleich: EUR 27,83 Mio. 2014) angestiegen. Damit zeigt sich die Unfallversicherung im Geschäftsjahr 2015 einmal mehr als wichtiges Wachstumsfeld für die s Versicherung. Freizeitunfälle haben den größten Anteil am Unfallgeschehen in Österreich. Jährlich werden über 800.000 Menschen bei Unfällen verletzt, davon über 600.000 im Haushalt, in der Freizeit und beim Sport. Vielen Österreichern ist nicht bewusst, wie begrenzt die gesetzliche Absicherung bei Freizeitunfällen ist.

74.536

Menschen, die uns vertrauen

30 Jahre s Versicherung

S-VERSICHERUNG ⁸⁵¹⁵_{30 JAHRE}
VIENNA INSURANCE GROUP

Vorsorge und
Sicherheit für eine
ganze Generation

In den 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts gewann die private Vorsorge mit Lebensversicherungen enorm an Bedeutung. Dementsprechend stark gerieten auch die Versicherungsmärkte in Bewegung. Für die Sparkassengruppe war es daher von besonderer marktpolitischer Bedeutung, zusätzlich zu den traditionellen Vorsorgeinstrumenten der Gruppe eine sinnvolle Erweiterung der Angebots- und Problemlösungspalette durch eine gruppeneigene Lebensversicherung zu schaffen.

Als Vorläufergesellschaft der Sparkassen Versicherung Aktiengesellschaft (s Versicherung) wurde 1973 die Girozentrale-Tochter „Sparkassen-Versicherungsservice Ges.m.b.H“ (SVS) gegründet. Es wurden einheitliche Vermarktungskonzepte entwickelt und schrittweise in der Gruppe umgesetzt. Für den Vertrieb von Lebensversicherungen konnten in diesem Rahmen wertvolle Erfahrungen für die Zukunft gesammelt werden.

Wir schreiben das Jahr 1985. Michail Gorbatschow wird Generalsekretär der KPdSU, der Glykol-Weinskandal erschüttert Österreich, und am 13. Juli findet in London und Philadelphia das erste Live-Aid-Benefizkonzert statt. Der siebzehnjährige Boris Becker gewinnt als jüngster Tennisspieler aller Zeiten das Turnier in Wimbledon, und Apple-Gründer Steve Jobs verlässt im September das Unternehmen nach einem „Putschversuch“ für einige Jahre.



Robert Schweizer
Landesdirektor für
Wien

Anfang Februar 2016 übernahm Robert Schweizer die Leitung der Landesdirektion Wien, und damit liegt das Geschick der s Versicherung in der Bundeshauptstadt nun in seinen Händen. Mehr als 25 Jahre Erfahrung im Unternehmen und ein hervorragendes Gespür für die Lösung komplexer Aufgabenstellungen werden die Zusammenarbeit mit dem Spitzeninstitut der österreichischen Sparkassen weiter optimieren. „Ich werde zusammen mit meinem Team alles daransetzen, durch Kommunikation, Kreativität und persönliche Motivation die Landesdirektion Wien noch klarer als erfolgreichen Servicepartner der Erste Bank zu positionieren“, so Schweizer. „30 Jahre s Versicherung sind ein schöner Ausgangspunkt für einen neuen und spannenden Weg in unsere gemeinsame Zukunft.“



Alois Maurer
Landesdirektor für Niederösterreich und Burgenland

Niederösterreich und das Burgenland verbindet einerseits der Weinbau und andererseits die landschaftliche Schönheit. Vom Ötscher bis in die pannonische Tiefebene bestechen die einzelnen Regionen durch ihre Vielfalt.

Das Angebot der s Versicherung ist so individuell wie die Menschen selbst. Produktideen und kreative Kundenlösungen werden seit 30 Jahren mit viel Know-how von engagierten und erfahrenen Mitarbeitern erarbeitet. Schulungen und Vertriebsoffensiven werden gemeinsam mit der Erste Bank und den Sparkassen auch in Zukunft für den gemeinsamen Erfolg geplant und umgesetzt.

In dieses turbulente Jahr fällt aufgrund der Erfolge der Sparkassen-Versicherungsservice Ges.m.b.H. (SVS) und des Aufschwungs der Lebensversicherung in Österreich auch der Entschluss zur Gründung der s Versicherung.

Die beginnende Diskussion über die Probleme und die Finanzierbarkeit der gesetzlichen Pension macht den Österreichern deutlicher als bisher die Wichtigkeit der Vorsorge bewusst. Die Folge ist eine massive Nachfrage nach Lebensversicherungen, insbesondere der Ruf nach einer privaten Zusatzpension.

Der Weg zur Marktführerschaft

Bereits Ende der 80er Jahre begann die rasche Expansion der s Versicherung. Bereits 1988 gab es über 100.000 Versicherungsverträge, und 1990 wurde das Institut zur Nummer 1 unter den Bankenversicherern. Schon nach fünf Jahren Geschäftstätigkeit war der Break-even-Point erreicht. Die Prämien-schallmauer von einer Milliarde Schilling (72,7 Mio. Euro) wurde 1992 durchbrochen. Damit übernahm die s Versicherung auch im Neugeschäft die Führung.

Boom bei Vorsorgeprodukten

Mitte der 90er Jahre wurde deutlich, dass die Pensionen keineswegs so sicher waren, wie man das lange Zeit angenommen hatte. Die Nachfrage nach Vorsorgeprodukten wie der bereits 1990 eingeführten s Privat-Pension wuchs rapide an. Die s Versicherung trug dem Trend in Richtung Gesundheit und Wellness mit der Herausgabe von zahlreichen Büchern zu Gesundheits- und Vorsorgethemen Rechnung.

Kooperationen

Bereits ab 1991 konnte die s Versicherung in Kooperation mit der Donau Versicherung auch Eigenheim- und Haushaltsversicherungen anbieten. Die s Versicherung wurde damit endgültig zu dem Spezialisten für private Zukunftsvorsorge mit Lebens- und Unfallversicherungen, für Sachversicherung (Eigenheim- und Haushaltsversicherung) sowie für die betriebliche Vorsorge.

Aufgrund des großen Markterfolgs der s Versicherung wurde diese von der Erste Bank im Zuge der



Peter Appl, MBA
Landesdirektor für Oberösterreich

Die Entscheidung der Sparkassen vor 30 Jahren, in das Versicherungsgeschäft einzusteigen, war goldrichtig. Wir haben uns in Oberösterreich vom ambitionierten Bankenversicherer zum führenden Anbieter für Lebensversicherungen entwickelt. Bei der engen Zusammenarbeit zwischen der Landesdirektion und den Mitarbeitern der Sparkassen stehen die Bedürfnisse unserer Kunden stets im Mittelpunkt. Auch für die Zukunft versprechen wir – zusammen mit den Betreuern der Sparkassen – gute Betreuung, optimale Lösungen für den jeweiligen Bedarf und damit verbunden die Fortsetzung der gemeinsamen Erfolgsgeschichte im Sinne unserer Kunden.



Renate Vierthaler
Landesdirektorin für
Salzburg

In den letzten 30 Jahren hat sich die s Versicherung zu einem wichtigen Partner der Sparkassen in Salzburg entwickelt. Der breiten Produktpalette wegen wird die s Versicherung in Salzburg nicht nur bei Lebensversicherungen, sondern auch im Bereich Sachversicherung von den Kunden der Sparkassen als zuverlässiger Partner geschätzt. Auch in Zukunft werden wir gemeinsam mit unserem Vertriebspartner optimale Lösungen für die individuellen Lebenssituationen der Menschen erarbeiten und damit erfolgreich bleiben.

Neustrukturierung der Sparkassengruppe 1998 nicht nur für die Sparkassen, sondern auch für das Lead-Institut selbst zum exklusiven und alleinigen Versicherungspartner für den Vertrieb aller Versicherungsprodukte bestimmt. 2001 wurde erstmals die Marktführung bei Lebensversicherungen – gemessen an Prämieinnahmen – errungen und bis 2005 erfolgreich verteidigt. So stieg die s Versicherung zum „Kompetenzzentrum für Vorsorge“ der gesamten Sparkassengruppe auf.

Der Schritt über die Grenzen

1999 expandierte die s Versicherung auf den Spuren der Erste Bank überaus erfolgreich nach Zentraleuropa. Damit ist es gelungen, die Entwicklung zum Kompetenzzentrum für das Versicherungsgeschäft innerhalb der Sparkassengruppe nicht nur im Inland, sondern auch in Tschechien, der Slowakei, Ungarn und Kroatien voranzutreiben.

2008 – das Jahr der Veränderung

Am 15. September 2008 wechselte die s Versicherung den Besitzer. Der bisherige Haupteigentümer, die Erste Bank, verkaufte seine Anteile an der Sparkassen Versicherung AG (Österreich, Zentral- und Osteuropa) bis auf 5% an die Vienna Insurance

Group. Ein wesentlicher Bestandteil dieser Transaktion war der Abschluss einer Ländervertriebsvereinbarung zwischen Vienna Insurance Group und Erste Group für die nächsten 15 Jahre. Damit war die Sparkassen Versicherung AG Vienna Insurance Group nun Teil der größten und erfolgreichsten Versicherungsgruppe in Österreich und in Zentral- und Osteuropa.

2008 bis heute

Mittlerweile begleitet die s Versicherung die Menschen seit einer ganzen Generation in allen Belangen von Sicherheit und Vorsorge. Wachstum und Erfolg des Unternehmens sind der schönste Beweis für das Vertrauen, das der s Versicherung von ihren Kunden seit Beginn entgegengebracht wird. „Als wir 1992 die Prämieschallmauer von 1 Milliarde Schilling durchbrochen haben, war das ein echter Meilenstein für uns“, erinnert sich Heinz Schuster, heute Generaldirektor der s Versicherung und schon seit der Gründung mit an Bord. „Bereits 2005 haben wir dann die 1-Milliarden-Euro-Grenze erreicht.“



Ingo Hämmerle
Landesdirektor für Tirol
und Vorarlberg

Massive Gebirgsformationen zwischen Tirol und Vorarlberg wachen über die beiden Bundesländer. In den letzten 30 Jahren konnten auch wir von der s Versicherung viel für die Sicherheit der Menschen tun. Es galt ebenso Finanzkrisen zu meistern wie die Hochzinsphasen mit unzähligen Versicherungsabschlüssen in nachhaltige Erfolge umzusetzen. Die Sparkassen im Westen werden von engagierten Mitarbeitern besonders partnerschaftlich betreut. Und aus Partnern sind Freunde geworden. Mit Motivation und Freude blicken wir daher in die Zukunft, bereit, immer wieder neu durchzustarten. Wir freuen uns auf Herausforderungen, Spaß und Erfolg in den nächsten 30 Jahren.



Herbert Printschitz
Landesdirektor für Kärnten
und Osttirol

In den letzten 30 Jahren haben erstklassige Produkte mit beachtlichem Kundennutzen den Ruf unseres Hauses geprägt. Dank unserer engagierten Vertriebspartner, der enorm starken regionalen Sparkassen in Kärnten und Osttirol, profitieren die Kunden von der ausgezeichneten Zusammenarbeit zwischen den service- und lösungsorientierten Mitarbeitern der Landesdirektion und den hochqualifizierten Betreuern der Sparkassen vor Ort. Kurze Entscheidungswege auf allen Ebenen sind ebenfalls ein herausragendes Asset. Mit dieser Dynamik werden wir uns auch in den nächsten 30 Jahren weiterentwickeln und weiterhin ein verlässlicher Partner für unsere Kunden in Kärnten und Osttirol sein.

Das ist ein Anstieg auf das knapp Vierzehnfache. Dieses Prämienvolumen haben wir nachhaltig abgesichert, und wir sind jetzt dabei, mit Innovation und neuen Produkten die Zukunft zu erobern.“

Ursachen für den Erfolg

Für den Erfolg der s Versicherung ist die Attraktivität von Lebensversicherungen nur eine Ursache. „Mindestens ebenso wichtig war und ist die Partnerschaft mit Erste Bank und Sparkassen – die Gruppe ist heute stärker denn je, und es ist wichtig, den Geist der Partnerschaft und der Zusammenarbeit auch in der Zukunft zu leben“, so Schuster. Entscheidend ist dabei der Kundenbetreuer in der Filiale der Sparkasse, zu dem der Kunde volles Vertrauen hat und von dem er sich in allen finanziellen Belangen beraten lässt. Die Kombination aus Kundenvertrauen in die Sparkassenorganisation und dem innovativen Produktangebot der s Versicherung ist die Hauptursache dafür, dass die s Versicherung zur größten österreichischen Lebensversicherung aufgestiegen ist. Seit ihrer Gründung vor nunmehr 30 Jahren agiert die s Versicherung

als „Bancassurance“ und lebt diesen Grundsatz konsequent.

Die Zukunft gestalten

Zukunft ist generell das Thema, das die s Versicherung im Angesicht ihres dreißigjährigen Bestehens am meisten bewegt. Just im Jubiläumsjahr 2015 hat der völlig neu gestaltete s Unfall-Schutz völlig neue Maßstäbe in der Produktlandschaft gesetzt. Mit Hochdruck wird an der Integration von digitalen Online- und Mobile-Angeboten gearbeitet, die über die Plattform „George“ von Erste Bank und Sparkassen zu den Kunden gelangen sollen. Dem Motto „Vom Marktführer zum Themenführer“ folgend, wird der weitere Ausbau der Marktposition in Österreich auch für die nächsten 30 Jahre die Hauptaufgabe der s Versicherung bleiben. Die Zeichen dafür stehen günstig, denn die neuen Forderungen der Gesellschaft zu den Themen Sicherheit und Vorsorge sowie die technischen Möglichkeiten der Kommunikation und der Geschäftsabwicklung werden die Zukunft der Versicherungswirtschaft revolutionieren – eine Revolution, bei der die s Versicherung dank Serviceorientierung und Innovationsgeist auch weiterhin an der Spitze stehen wird.



Franz Klug
Landesdirektor für
die Steiermark

Der Erfolg der s Versicherung in der Steiermark schlägt sich in 1,5 Mrd. EUR veranlagtem Prämienvolumen nieder. Maßgeblich für den überragenden Geschäftserfolg ist die enge Zusammenarbeit zwischen Sparkassen und Landesdirektion. Die Mitarbeiter der s Versicherung im Innen- und Außendienst stehen den rund 1.700 Kollegen in den steirischen Sparkassen als persönliche Betreuer zur Seite. Um das hohe Niveau der Betreuung auch in Zukunft zu gewährleisten, investiert die s Versicherung laufend in Weiterbildung und in die Weiterentwicklung der vertriebsunterstützenden Systemtechnik.

Reisen wir zurück ins Jahr 2005. Der Deutsche Josef Ratzinger wird Papst Benedikt XVI, Angela Merkel wird Bundeskanzlerin, der Prototyp des Airbus 380 wird vorgestellt, und der erste Satellit des europäischen Navigationsystems Galileo wird in den Orbit gebracht. So weit, so nah. Andererseits sind weder iPad noch Smartphones erfunden, die Firma Facebook Inc. ist gerade wenige Monate alt, und von Twitter oder Instagram ist weit und breit nichts zu sehen. Doch so lange her? Wenn wir allerdings 520 Wochen vorausdenken und damit das Jahr 2025 anpeilen, so liegt das für die Menschen weit in der Zukunft. Doch ebenso rasch, wie die letzten zehn Jahre vergangen sind, werden wir auch in der Zukunft angekommen sein. Werfen wir also einmal einen Blick in diese Richtung.



Lars Thomsen, Gründer
und leitender Zukunftsforscher bei future matters®

520 Wochen in die Zukunft

Herr Thomsen, welche wichtigen Veränderungen halten Sie bis 2025 für wahrscheinlich? Was sind die großen Trends?

Lars Thomsen: Grundsätzlich werden wir zwischen kontinuierlichen Trends und regelrechten Umbrüchen unterscheiden müssen. Eine der unaufhaltbaren Entwicklungen ist der Prozess der Alterung in unserer Bevölkerungsstruktur, der große Herausforderungen an die medizinische Versorgung und die Pflege mit sich bringt. Gleichzeitig werden Nanotechnologie, Robotik und künstliche Intelligenz unser gesamtes Leben revolutionieren und damit natürlich auch die Medizin. Wir werden ein wesentlich höheres Alter erreichen und gleichzeitig gesünder, aktiver und damit unternehmungslustiger bleiben. Das hat Einfluss auf die Ansprüche, die man in der Pension hat, aber auch auf den Arbeits- und Ruhestandsprozess selbst. Es ist fraglich, ob unsere Vorstellung von Pension überhaupt Zukunft hat.

Die medizinische Forschung hat errechnet, dass eine Person, die im Jahr 2000 geboren ist, statistisch bereits gute Chancen hat, 100 Jahre alt zu werden. Wie wird das unsere Gesellschaft verändern?

Thomsen: Wir werden unsere gelernten Lebenszyklen anpassen müssen. Der klassische Ablauf von Ausbildung, Arbeitsleben und Ruhestand muss über-

dacht werden. Vielleicht werden wir künftig bis ins hohe Alter irgendeine Leistung für die Gesellschaft erbringen, gleichzeitig aber flexibel die Art der Arbeit unseren Möglichkeiten anpassen können. Parallel dazu heißt das aber auch, sich vom derzeitigen Pensionssystem zu verabschieden oder dieses zumindest zu ergänzen. Unsere Kinder werden die vielen rüstigen und lebenslustigen Pensionisten nicht mehr erhalten können. Es braucht eine staatliche Grundsicherung, eine betriebliche Zusatzpension und vor allem die private Vorsorge in Eigenverantwortung der Menschen.

In der Wirtschaftsentwicklung fallen wir hinter die BRIC-Staaten zurück, und auch die großen Innovationsschübe kommen aus Asien und den USA. Wie werden wir unseren Wohlstand erhalten?

Thomsen: Viele Berufe, die heute selbstverständlich sind, wird es dann nicht mehr geben. Was bedeuten selbstfahrende Autos und die Steuerung von Fahrzeugen über Satellitensysteme wie GPS, Galileo oder OPS-SAT für LKW-Fahrer, Taxilenker, Busfahrer in zehn Jahren? Die Art und Weise, wie wir heute junge Menschen ausbilden und in gewisse Berufe einpassen, muss sich ändern, muss flexibler und über den Lebenszyklus ergänzt werden. Neugierig, lernfähig und innovativ zu sein sind menschliche Qualitäten, die uns Maschinen nie werden



streitig machen können. Wir müssen außerdem überlegen, die Werte „Glück“ und „Erfolg“ neu zu definieren. Das erste Paar Schuhe ist etwas Besonderes, das zweite Paar wirkt schon wie Luxus – aber bringt das elfte Paar Schuhe über das Käuferlebnis hinaus denselben Nutzen wie das erste oder wirklich ein erfüllteres Leben? Wohlstand in Politik und Gesellschaft muss endlich qualitativ und nicht mehr rein quantitativ definiert werden.

Sie haben gesagt, dass stagnierendes Wachstum und eine Bevölkerung mit signifikant höherer Lebenserwartung auch zu Herausforderungen für unser Sozialsystem werden. Sind die Pensionen wirklich so sicher, wie die Politik in Österreich es immer behauptet?

Thomsen: Der Generationenvertrag hat sich in den letzten 50 Jahren immer mehr von der zukünftigen Realität entkoppelt, und alle haben die Augen zugemacht. Das klassische Modell kann sich nicht mehr ausgehen, ganz egal, was die Politik oder sonst jemand behauptet! Eine Gesellschaft, die Solidarität und Verantwortung lebt, muss diese Entwicklungen erkennen und neu prägen. Mehr Eigenverantwortung, vernetzt mit gemeinschaftlichem Denken, wird zu neuen

80%
aller Österreicher zwischen 16
und 74 Jahren nutzen regelmäßig
das Internet.

Lösungen führen. Ob das dann Alters-Wohngemeinschaften sind oder ob sich soziale Netzwerke speziell für diese Zielgruppen entwickeln, die dann deren Leben, Entscheidungen und auch Investitionen massiv prägen, wird sich in den nächsten Jahren entscheiden.

Wie müsste dann ein zukunftssicheres Vorsorgemodell für das Alter aussehen?

Thomsen: Die Art der Vorsorge hat sich verschoben. War es früher der Hof und dessen Übergabe an die nächste Generation, um die sich alles gedreht hat, und viele Kinder, die einen sorglosen Lebensabend versprochen, so ist es heute die Geldvorsorge, die im Mittelpunkt steht. Vorsorge kann aber nicht nur Pensionsleistung, sondern auch ganz andere Dinge bereitstellen. Lebe ich in dem Umfeld, das mir gefällt? Mit wem könnte ich dieses Umfeld sinnvoll tauschen oder teilen? Welche sozialen Netzwerke bieten mir Kontakte zu Menschen mit ähnlichen Interessen und Werten? Wie sieht meine Vorstellung von Risiko, Glück, Sicherheit und Angst aus und welche Versicherung kann mich hier begleiten? Da wartet ein breites Betätigungsfeld ...

Wenn man Menschen, die heute im Pensionsalter sind, mit der jeweiligen Elterngeneration vergleicht, so sind erstere aktiver, gesünder, anspruchsvoller und wirken auch jünger. Täuscht dieser Eindruck?

Thomsen: Die Menschen sind im Kopf jünger und mobiler. Und die Technologie hilft ihnen dabei. Die Akzeptanz gegenüber diesen Technologien ist längst gegeben. Mehr als 80% aller Österreicher zwischen 16 und 74 Jahren nutzen heute regelmäßig das Internet. Und diese Zahl wächst weiter rasant. Während die Jungen schon bei 100% stehen, haben ältere Menschen das höchste Wachstum beim Einsatz von Online- und Mobile-Kommunikation. Entscheidend für Akzeptanz und Nutzung ist eine intuitive und unkomplizierte Schnittstelle zwischen Mensch und Maschine. Dadurch bleiben die Menschen bis ins hohe Alter aktiv und nehmen auch am Prozess der Globalisierung unmittelbar teil.

Sie sehen also nicht nur eine Neudefinition der Lebensansprüche und der Lebensqualität von Menschen über 60, sondern auch eine neue Definition der Arbeitsprozesse und der Lebensarbeitszeit?

Thomsen: Was jemand als Leistung betrachtet, ist sehr individuell. Bei einem ist es der angestammte Beruf, für den anderen bedeutet Leistung, die eigene Mutter im Alter zu pflegen, und der Dritte definiert Leistung über sein Handicap beim Golfspiel. Es muss nicht immer der Staat beurteilen, was denn eine Leistung ist, sondern es kann auch ein anderes, flexibleres System entstehen. So gesehen kann im fortgeschrittenen Alter der Senior-Berater, der Pfleger oder auch der Golflehrer an Schulen eine gewisse Leistung erbringen, die ihm auch abgegolten wird.

Bis wann, schätzen Sie, wird diese Veränderung kommen?

Thomsen: Man kann hier keinen genauen Zeitpunkt angeben, aber man kann mit sehr hoher Sicherheit sagen, dass diese Veränderungen auf uns zukommen. Daher ist es bisweilen schockierend zu sehen, wie kurzsichtig die Politik oft denkt oder wie sie die Lösung gern erst den Verantwortlichen der nächsten Legislaturperiode überlassen möchte. Denn unsere Zukunft gestalten zu können bedeutet, Verantwortung für zukünftige Generationen zu übernehmen und sich den Visionen, Konzepten und Ideen der Zukunft zu öffnen und sich der eigenen Verantwortung bewusst zu werden. Wenn man in zehn Jahren etwas verändert haben will, dann muss man jetzt damit beginnen. Denn es sind nur mehr 520 kurze Wochen Zeit ...!

Zeit für Verantwortung.

„Menschliches Verhalten orientiert sich an augenblicklichen Bedürfnissen“, meint Helmut Brandstätter, Herausgeber des Kurier.

Es war ein Schock, als die Mitteilung der Pensionsversicherung mit dem Überblick über das Pensionskonto eintraf. Pensionskonto? Das hatte den Beiklang von nahendem Ruhestand – für mich mit meinen nicht einmal 60 Jahren sicherlich noch kein Thema. Und die Summe, die da ausgewiesen wurde, versprach keinen entspannten Lebensabend. Dazu kam, dass ich einige Berufsjahre in Deutschland und in Belgien verbracht hatte: Da mussten eingezahlte Monate nachträglich berechnet werden. Die Bürokratie ist in der Europäischen Union auch nicht einfacher als in Österreich.

Pension – für viele in Österreich ist sie ja erstrebenswert, die Belohnung für ein langes Berufsleben, die Zeit, in der man nur mehr das tut, was Spaß macht. Aber wie schon das Sprichwort sagt, was Spaß macht, ist oft unmoralisch oder macht dick. Oder es kostet viel Geld. Dass die Pensionen jedenfalls nicht mehr steigen werden, ist inzwischen klar. Längeres Arbeiten wird notwendig sein, aber in vielen Branchen schwierig.

Also eine zusätzliche Absicherung? Ja, aber ab wann und wie finanziert? Menschen tun sich sehr schwer, von ihrer persönlichen Situation zu abstrahieren. Jeder von uns kann sich an ältere Kollegen oder Vorgesetzte zu Beginn seines Berufslebens erinnern. Sie kamen uns uralt vor, obwohl sie vielleicht gerade einmal 50 Jahre alt waren. Wenn diese sich damals über die Pension unterhielten, war uns das so fremd wie ein weit entfernter Stern. Beim ORF, meinem ersten regulären Arbeitgeber, kam noch dazu, dass alle Angestellten laut einer freien Betriebsvereinbarung das Recht erwarben, mit 80% des Letztgehalts in Pension zu gehen. Darüber dachte ich zum ersten Mal ernsthaft nach, als ich mit 41 Jahren das Unternehmen verlassen wollte. Und dann ging ich erst recht weg, weil das neue Angebot vom deutschen Nachrichtensender n-tv inhaltlich interessant und finanziell durchaus lukrativ war. Außerdem muss man den Job wech-

seln, wenn man mit 41 Jahren versucht ist, an den Ruhestand zu denken. Dass ich viel Geld liegen gelassen habe, hat mich nicht bewegt, weil die Aussicht auf ein berufliches Abenteuer großartig war. Aber auch damals habe ich mich – nach Aufgabe jeder beruflichen Absicherung – nur für den Fall der Berufsunfähigkeit versichert. Bei einem Unfall oder einer längeren Krankheit wären die Kinder wenigstens eine Zeit lang abgesichert gewesen.

An meine Pension habe ich mit 41 Jahren immer noch nicht gedacht, auch später nicht, bei der Gründung meines eigenen Unternehmens mit 50. Wie gesagt, menschliches Verhalten orientiert sich an augenblicklichen Bedürfnissen und nicht an Situationen, von denen man nicht einmal weiß, ob sie jemals eintreten.

Dazu kommt, dass jedenfalls meine Generation in Österreich so aufgewachsen ist, dass ewige Versorgung durch Vater Staat garantiert schien. Genau, es geht inzwischen um den Schein, und die Jungen machen gerade die Erfahrung, dass es sich der Staat nicht mehr leisten kann, für alle und alles zuständig zu sein. Wobei wir in Österreich noch immer ein soziales Niveau haben, das mit nur wenigen Staaten der Erde vergleichbar ist. Aber die Phase des ewigen Wachstums ist vorbei, das spüren wir.

Doch wie sorgt jemand vor, der mit seinem Geld gerade irgendwie auskommt? Das wird die zweite wichtige Frage. Also: Zuerst geht es um das Bewusstsein, dass private Vorsorge wichtig ist. Und dann stellt sich die Frage der Finanzierung. Hier sind der Staat und die Betriebe gefragt. Wir brauchen Modelle für zusätzliche Vorsorge, organisiert auf der Ebene der Unternehmen, unterstützt und gefördert vom Staat. Auch wenn sich das junge Leute nicht vorstellen können: Die Jahrzehnte des Berufslebens vergehen schneller, als man glaubt.



Dr. Helmut Brandstätter,
Herausgeber und Chef-
redakteur KURIER

Der Staat

wird es sich nicht mehr leisten können,
für alle und alles zuständig zu sein.

Rente und Verantwortung

Wie werde ich mir meine Zukunft leisten können?

„Die Pensionen sind sicher!“ Selten wurde in der jüngeren Vergangenheit eine Aussage von Politikern mehr strapaziert und für das Fangen von Wählerstimmen herangezogen als diese. Mittlerweile ist diese Behauptung oftmals auch Anlass für Spott und Hämie sowie Gegenstand kritischer medialer Berichterstattung. Kurzum: Große Teile der Bevölkerung sind unsicher, wie es mit unserem Pensionssystem künftig weitergehen soll. „Die Notwendigkeit eines Systems, das den Menschen eine staatliche Pension sichert, ist unbestritten“, meint dazu Christoph Oppitz, Vertriebsdirektor der s Versicherung. „Und dass es staatliche Pensionen auch in Zukunft geben wird, steht für mich persönlich außer Frage. Einziger Unsicherheitsfaktor ist, wie hoch diese Pensionen einmal ausfallen werden und welche Beträge und Prozentsätze sich der Staat Österreich in Zukunft noch leisten können.“

Trotz Pensionsreform: Die Schere zwischen dem Letzteinkommen und der Pension wird sich in Zukunft noch weiter öffnen.

Wo wir derzeit stehen

Riskieren wir einen Blick über die Grenzen ins benachbarte Ausland. In Deutschland, dem Land mit der aus heutiger Sicht stärksten Volkswirtschaft in der EU, erhalten Pensionisten eine Brutto-Ersatzrate zwischen 40% und 45% als staatliche Rente. In Österreich sind es noch 70 bis 80%. Wobei die Brutto-Ersatzrate im Prinzip die Höhe der Rente im Vergleich zum durchschnittlichen Bruttoverdienst über die gesamte Lebensarbeitszeit darstellt. So gesehen werden noch einige wenig attraktive Reformen auf uns zukommen, um sicherzustellen, dass auch für unsere Kinder und Enkelkinder noch staatliche Pensionen zur Verfügung stehen. Erste Schritte wurden im Rahmen der letzten Pensionsreformen bereits gesetzt, weitere werden folgen.



„Nach der Reform ist vor der Reform“, sagt Oppitz und zeigt auf, dass sich die Schere zwischen dem Letzteinkommen und der Pension eher noch weiter öffnen wird. Das sei kein Pessimismus oder Populismus der Versicherungsbranche, sondern Realität und für alle leicht nachvollziehbar, die sich mit den vielen Expertenmeinungen auseinandersetzen.

Panik durch Pensionskonto?

Für Ernüchterung sorgten vielerorts die Briefe der Pensionsversicherungsanstalten, die in den letzten beiden Jahren an die Bevölkerung versendet wurden und die einen ersten Einblick in das persönliche Pensionskonto erlaubten. Die darin enthaltene Kontoerstgutschrift war für viele Menschen schon ernüchternd. Trotz allem, Panik ist unangebracht. Zum einen zeigt die Kontoerstgutschrift nur jene

Summe, die zum Regelpensionsalter monatlich ausgezahlt wird, wenn ab sofort keine Beiträge mehr ins System eingezahlt werden. Zum anderen ist gerade für Arbeitnehmer jungen und mittleren Alters noch ausreichend Zeit, Beiträge anzusammeln, die eigene Pension durch zusätzliche private Vorsorgemaßnahmen aufzubessern und damit die sogenannte Pensionslücke zu verkleinern oder gar zu schließen. So betrachtet ist das Pensionskonto Neu die erste realistische Orientierungshilfe auf Basis vorhandener Pensionsdaten und gestattet vernünftige individuelle Vorsorgeplanung.



PENSION IN DER ZUKUNFT

Mag. Christoph Oppitz
Vertriebsdirektor

Insgesamt rechnet Christoph Oppitz nicht nur mit Veränderungen im staatlichen Pensionssystem selbst, sondern auch in der Einstellung der Menschen und der Gesellschaft zum klassischen Lebensweg von Ausbildung, Arbeitsprozess und Pension. „Ich erwarte, dass die Übergänge zwischen den Lebensabschnitten fließender werden und die Menschen aufgrund der fortschreitenden demografischen Entwicklung und der rasanten Weiterentwicklung des Gesundheitswesens bis ins hohe Alter in irgendeiner Weise Leistungen für die Gesellschaft erbringen werden: durch die Pflege von Freunden und Verwandten, durch das Einbringen ihrer Erfahrungen in Wirtschaftsprozesse und Unternehmen oder einfach durch Nachhilfestunden für Schüler. Jeder könnte entsprechend seinen Talenten, seinen Möglichkeiten und seiner Begeisterung aktiv bleiben. Und auch diese Leistungen sollten in Zukunft bewertet und in ein gesamtheitliches Pensionssystem eingepreist werden.“

Wie kommt man nun von der Momentaufnahme des Pensionskontos zu einer validen Einschätzung der tatsächlichen Pension, die man einmal vom Staat erhalten wird? „Da gibt es zahlreiche Online-Pensionsrechner auf den Webseiten der Pensionsversicherungsanstalt, der Kammern, privater Versicherungen und vieler anderer Institutionen“, so Oppitz. „Sie ermöglichen eine realistische Annäherung aus heutiger Sicht, berücksichtigen jedoch nicht die individuellen Lebensumstände oder zukünftige Änderungen gesetzlicher Rahmenbedingungen.“ Grundsätzlich sei ein persönliches Beratungsgespräch die einzige Möglichkeit, einen individuellen Altersvorsorgeplan zu erstellen.

»Das Pensionskonto Neu gibt Orientierung. Der Bankbetreuer zeigt die Vorsorgemöglichkeiten.«

Beratung bringt Lösung

Die s Versicherung bietet über das große regionale Vertriebsnetz von Erste Bank und Sparkassen Beratung, Information und Empfehlungen aus erster Hand an. Die Analyse der bisherigen Gehaltsentwicklung samt abgeleiteter Entwicklungsprognosen, die Berechnung des tatsächlichen Finanzbedarfs im Alter, die Einschätzung der Kaufkraft-Entwicklung des Euro, das alles ergibt zusammen unter Berücksichtigung persönlicher Wünsche, Vorstellungen und Möglichkeiten eine tragfähige Basis für die individuelle Planung der finanziellen Alterssicherung. Dazu wird auch die Absicherung von Witwen und Waisen – der in Ausbildung befindlichen Kinder bis zum 27. Lebensjahr – unter die Lupe genommen und kalkuliert. Gleichzeitig schaltet der Bankbetreuer auf Kundenwunsch kostenlos das elektronische Pensionskonto über die Handy-Signatur frei, wodurch man jederzeit Einblick in die Entwicklung des eigenen Pensionskontos nehmen kann. Diese persönlichen Beratungsmaßnahmen sorgen dafür, dass der Kunde für dieses wichtige Thema sensibilisiert wird und merkt, dass er mit seinen Fragen und Wünschen nicht allein gelassen wird.

Das Pensionskonto ist eine Momentaufnahme. Private Vorsorgemaßnahmen helfen dabei, die Pensionslücke zu verkleinern.

Das 3-Säulen-Modell

Wie sieht nun die ideale Altersvorsorge aus? „Die s Versicherung unterstützt das 3-Säulen-Modell“, plädiert Christoph Oppitz für das Zusammenspiel von staatlicher Pension, betrieblicher und privater Vorsorge. Bei der betrieblichen Vorsorge unterschei-



den wir zwischen der freiwilligen zusätzlichen Vorsorge durch das Unternehmen und der verpflichtenden Vorsorge. Diese verpflichtende Vorsorge ist die sogenannte „Abfertigung neu“ und gilt – im Gegensatz zur „Abfertigung alt“ – für alle Arbeitnehmer, die seit dem 1. Jänner 2003 ein neues Dienstverhältnis begründet haben. Betriebliche Vorsorgemaßnahmen, die ein Unternehmer seinen Mitarbeitern freiwillig anbietet, werden immer mehr zum Asset, will man für qualifizierte Arbeitskräfte attraktiv bleiben und Mitarbeiter an sich binden, indem man diesen eine gewisse finanzielle Zusatzabsicherung für die Zeit nach dem aktiven Berufsleben bietet. Die Vorsorgemodelle reichen dabei von der steuerfreien betrieblichen Zukunftssicherung nach § 3 Abs 1 Z 15 EStG mit EUR 300 pro Mitarbeiter und Jahr über die vielen individuellen Möglichkeiten einer Firmenpension bis hin zum umfassenden Managerschutz.

Spezialisten-Netzwerk

Im Bereich der privaten Altersvorsorge ist das Angebot noch breiter gefächert: Die dritte Vorsorgesäule zählt zu den wichtigsten Ergänzungen staatlicher Pensionsleistungen. Gemeinsam mit dem Betreuer von Erste Bank oder Sparkassen wird ein individueller Vorsorgeplan auf Basis der sogenannten Versicherungspyramide (Abbildung oben) für die persönliche Altersvorsorge erstellt. Um hier stets auf dem aktuellen Stand der Entwicklungen zu sein, erhalten Bankbetreuer laufend brandaktuelle Informationen über Produktneuerungen, Vorsorgemöglichkeiten und Marktentwicklungen von den Spezialisten der s Versicherung. Bei komplexen Fragen und besonderen Lösungsanforderungen werden Bankbetreuer und Mitarbeiter der s Versicherung auch gemeinsam tätig und erarbeiten spezielle Lösungen, die auch weiterführende Aspekte der Vorsorge wie Aktien, Wertpapiere oder die persönlich genutzte Immobilie berücksichtigen.

Wie alt werden wir?

werden wir alt?

Über tausende Generationen hinweg blieb die Lebenserwartung der Menschen mit etwa 20 bis 30 Jahren unverändert. Auch in Westeuropa stieg die Lebenserwartung erst nach 1800 auf 40 Jahre an und lag um 1900 bei rund 50 Jahren. Erst seit Mitte des 19. Jahrhunderts beobachten wir einen stetigen linearen Anstieg um etwa zwei bis drei Jahre pro Dekade. Derzeit liegt die Lebenserwartung in Österreich bei 78,0 Jahren für Männer und bei 83,3 Jahren für Frauen.

Diese signifikante Erhöhung der Lebenserwartung ist das Ergebnis der dramatischen Reduktion der Sterblichkeit (Mortalität) in allen Altersgruppen, bedingt durch bessere Hygiene, medizinische Versorgung und soziale Absicherung. Interessanterweise ist der gegenwärtige Anstieg primär auf den Rückgang der Sterblichkeit bei den über 65-Jährigen zurückzuführen. So ist die Wahrscheinlichkeit eines 80-Jährigen, 100 Jahre alt zu werden, heute zwanzigmal so hoch als noch vor 50 Jahren.

Die Anpassungsfähigkeit des menschlichen Alterns ist erstaunlich. Bei keiner anderen Spezies wurde etwas Vergleichbares beobachtet – nicht einmal unter Laborbedingungen. Das steht auch in krassm Widerspruch zu dem weitverbreiteten Glauben, es gäbe eine biologisch festgelegte maximale Lebenserwartung. Das Leben wird immer durch Krankheit oder Funktionsversagen beendet, nicht durch den Ablauf einer bestimmten Zeitspanne.

Allerdings wurde die Erhöhung der Lebenserwartung bis jetzt nur dadurch erreicht, dass sich die Mortalitätskurve zu einem höheren Alter hin verschoben hat. Der Verlauf der Kurve selbst hat sich jedoch nicht geändert. Das heißt, wir konnten zwar die Sterblichkeit reduzieren, den Prozess des Alterns selbst aber nicht verlangsamen.

Genau dafür müssen wir das Altern mit seinen Einflussfaktoren besser verstehen. Experimente an Mo-

dellorganismen haben einige dieser Faktoren zu Tage gefördert. Diese spielen vor allem bei der DNS-Reparatur bzw. beim Energiestoffwechsel eine wichtige Rolle. Ganz unerwartet haben diese Experimente auch gezeigt, dass es bis ins hohe Alter möglich ist, z. B. durch Drosselung der Kalorienzufuhr die Lebenserwartung von Tieren massiv zu erhöhen. Gelingt es der Wissenschaft, den Alterungsprozess um den Faktor 2 zu verlangsamen, hätte eine heute 50-jährige Frau eine Lebenserwartung von 118 statt derzeit 85 Jahren.

Zum besseren Verständnis des Alterns werden im Rahmen der Studie „Graz Study on Health and Aging“ 3.000 Grazerinnen und Grazer über 45 auf altersbedingte Veränderungen verschiedener Organsysteme untersucht. Dazu gehören Auge, Herz-Kreislauf-System, Gehirn, Haut/Haar, Immun- und Endokrinesystem sowie der Bewegungsapparat. Gleichzeitig werden genetische und Lifestyle-Faktoren, Persönlichkeitsmerkmale, das soziale Umfeld und diverse Umwelteinflüsse dokumentiert, und eine zentrale Bio-Datenbank wird aufgebaut. Die Studie soll Schlüsselfaktoren des menschlichen Alterns und deren Auswirkungen aufzeigen, sodass „alterungsmodifizierende“ Maßnahmen abgeleitet werden können. Diese Maßnahmen werden voraussichtlich nicht nur das Altern verlangsamen, sondern auch das durch alterstypische Erkrankungen wie Schlaganfall, Demenz oder Krebs bedingte Sterberisiko verringern.



Univ.-Prof. Dr. Helena Schmidt
Institut für Molekularbiologie

Dr. Helena Schmidt ist Universitätsprofessorin für Genetische Epidemiologie und Suszeptibilitätsdiagnostik am Institut für Molekularbiologie und Biochemie der Medizinischen Universität Graz. Sie untersucht die Faktoren menschlichen Alterns und deren Interaktion und ist Leiterin der Studie „Graz Study on Health and Aging“.

Ein guter Plan fürs Leben

Ein guter Vorsorgeplan stützt sich nicht starr auf ein einzelnes Versicherungsprodukt, sondern schafft ein intelligentes Netzwerk aus mehreren individuellen Absicherungswegen.

Man kann nie zu früh dran sein, um die eigene Zukunft abzusichern, es ist aber auch nie wirklich zu spät.

Was die s Versicherung im Bereich Sicherheit und Vorsorge leisten kann, ist nichts weniger als die totale Flexibilisierung der Vertragsgestaltung, aufbauend auf einem individuellen Vorsorgekonzept. Der Schlüssel zur effizienten Vorsorgeplanung ist dabei immer das persönliche Beratungsgespräch. Dabei werden die Lebenssituation, der jeweilige Bedarf an Versicherungsleistungen und die finanziellen Möglichkeiten des Kunden analysiert und die Absicherung der Risiken und der Vermögensaufbau über die gesamte Vertragslaufzeit individuell geplant. Die enge Zusammenarbeit zwischen den Betreuern von Erste Bank

und Sparkassen in ganz Österreich und den Spezialisten der s Versicherung sichert dabei die optimale Lösung.

Der richtige Start

Beginnen wir mit dem richtigen Zeitpunkt für das persönliche Vorsorgekonzept: Man kann nie zu früh dran sein, um die eigene Zukunft abzusichern, es ist aber auch nie wirklich zu spät. Fakt ist natürlich, dass längere Laufzeiten das Risiko minimieren und die monatliche finanzielle Belastung senken. Ziel jedes Vorsorgekonzepts ist es, die vorhandenen Risiken und Vermögenswerte abzusichern und zusätzliche finanzielle Werte für die private Altersvorsorge aufzubauen. Und bei aller Wertschätzung für Renditen muss an dieser Stelle auch eines klar gesagt sein: Ein Vorsorgeplan automatisiert die Sparleistung und schafft über Jahre und Jahrzehnte ein Vermögen, wie es viele Menschen selbst kaum erzielen könnten: Denn oft lockt ein Urlaub, ein neues Auto oder eine Wohnungseinrichtung, und das lässt die angesparten Werte wieder deutlich abschmelzen.

Drei Säulen der Vorsorge

Das Vorsorgekonzept an sich berücksichtigt alle drei Säulen der Vorsorge: die gesetzliche Pensions- und Unfallversicherung, die betriebliche Altersvor-



sorge – die in Österreich immer noch massiv unterentwickelt ist – und die private Vorsorge, mit der jeder sein Leben und seine Zukunft selbst in die Hand nehmen kann. Die private Vorsorge wiederum umfasst im Idealfall eine Risikoabsicherung zugunsten der Hinterbliebenen für den Ablebensfall, eine finanzielle Rücklage für Unfall oder Invalidität und einen Erlebensanteil, der auch als Zusatzpension bezeichnet wird. Gemeinsam mit dem Betreuer werden nun die einzelnen Risiken geprüft und die für jeden dieser Fälle optimalen Vorsorgemaßnahmen besprochen.

Risiken kalkulieren

Um nun die Risiken realistisch einschätzen zu können, müssen die finanziellen Mittel für jeden dieser Fälle veranschlagt werden. Im Ablebensfall sind das zunächst die Bestattungskosten, aber auch die im Falle des Vererbens von Immobilienvermögen ab 2016 neu vorgeschriebenen und teilweise empfindlich höheren Ausgaben für die Grunderwerbssteuer. Sinnvollerweise wird man für die Hinterbliebenen einen zusätzlichen Betrag als finanziellen Polster kalkulieren. So sollte man die Dauer des Erbverfahrens bis zur Auszahlung an die Erben ebenso berücksichtigen wie die Zeit, die der hinterbliebene Partner möglicherweise benötigt, um eine Arbeitsstelle zu finden oder für die Kinder zu sorgen, bis diese ihre Ausbildung abgeschlossen haben.

Im Unfalls- und Invaliditätsfall vereinfacht und beschleunigt der neue Unfall-Schutz die Leistungserbringung. Die garantierte Sofortzahlung je nach Art der Verletzung oder der Individualität erspart einem die langwierige Prozedur der Gutachten und die Beobachtung des Heilungsverlaufs.

Der Erlebensanteil schließt im Idealfall die Lücke zwischen der gesetzlichen Pension und dem persönlichen Bedarf an finanziellen Mitteln zum Erhalt des Lebensstandards in der Pension.

Flexibilität als Asset

Alle diese Leistungen sind auch während der Vertragslaufzeit flexibel gestaltbar und lassen sich an die unterschiedlichen Lebenssituationen anpassen. So ist ein höherer Ablebensanteil für die Rückzahlung eines Immobilienkredits ebenso möglich wie die Ausweitung der Unfallversicherung auf Familienmitglieder und die Reduktion auf das persönliche Risiko zu einem späteren Zeitpunkt. In jedem Fall ist die Versicherungsleistung durch Kapitalgarantie und gesetzliche Mindestverzinsung abgesichert.

Die Versicherung ist auch der einzige Versicherer, der den Kunden bei der Veranlagung seiner Lebensversicherung mitentscheiden lässt. So wurde eine Variante entwickelt, die beim Erlebensanteil – also bei der Pensionsvorsorge – das Beimischen von

Aktien ermöglicht. Damit hat man die Chance, mit einem Teil der Ansparleistung – meist 10% der Prämie – über die Laufzeit höhere Erträge zu erzielen. Zur Sicherheit der Kunden wurde für diese Variante der sogenannte Ertrags-Retter eingebaut. Dadurch wird der Gewinn aus der Aktienveranlagung automatisch in den sicheren Deckungsstock umgeschichtet, und die so gewonnenen zusätzlichen Erträge bleiben für die Zukunft erhalten.

Die Versicherungspyramide

Für eine gesicherte finanzielle Zukunft sollte man eine den Lebensumständen angepasste Vorsorgestrategie verfolgen: Diese beginnt bei der Absicherung existenzgefährdender Risiken und geht über die Vorsorge für die Familie bis zur Sicherstellung eines sorgenfreien Lebens im Alter.



MASSIVE VERÄNDERUNGEN

Dr. Ulrich Schuh
Forschungsvorstand ECO Austria und Mitglied
der österreichischen Pensionskommission

Im Jahr 2014 hat die öffentliche Hand in Österreich knapp 50 Milliarden Euro für Leistungen der Pensionsversicherung aufgewendet. Zu den Beiträgen der Versicherten mussten Zuschüsse aus allgemeinen Haushaltsmitteln von 21,4 Milliarden Euro geleistet werden. Dies entspricht knapp 23% der gesamten Steuereinnahmen des Staatshaushalts. Internationale Studien belegen, dass die Leistungen aus der öffentlichen Pensionsversicherung zu den großzügigsten weltweit gehören. Gleichzeitig ist auffällig, dass der Anteil der privaten, betrieblichen und individuellen Altersvorsorge in Österreich deutlich unterentwickelt ist. Aufgrund der demografischen Entwicklung, die zu einer massiven Veränderung der Altersstruktur führen wird, ist die derzeitige Finanzierungs- und Leistungsstruktur in der öffentlichen Pensionsversicherung nicht aufrechtzuerhalten. Bis zum Jahr 2040 wird sich in der Wohnbevölkerung das Verhältnis der 20- bis 64-Jährigen zur Anzahl der Personen mit über 65 Jahren von derzeit 3,5 auf einen Wert von 2 verringern. Die bereits gesetzlich verankerten Reformen der öffentlichen Pensionsversicherung werden in den nächsten Jahren eine spürbare Rücknahme des Leistungsniveaus bewirken. Heute 40-Jährige werden bei unveränderten Versicherungsverläufen Einbußen von etwa 30% bei staatlichen Pensionsleistungen hinnehmen müssen. Angesichts dieser absehbaren Veränderung kommen der betrieblichen und der privaten Altersvorsorge bei der Sicherung des Lebensstandards im Ruhestand künftig deutlich prominentere Rollen zu. Es ist wichtig zu betonen, dass es dabei nicht um einen Abtausch zwischen den Vorsorgemodellen geht, sondern um eine dringend notwendige ausgewogene und nachhaltige Ergänzung der staatlichen Säule durch die betriebliche und die individuelle Altersvorsorge.

Wer weiß, was kommt?

Die s Pflegevorsorge deckt einen Leistungsbereich für eine Lebensphase ab, über die wir nicht gern nachdenken.

Man sagt, es gibt zwei Dinge im Leben, über die der gelernte Österreicher nicht gern spricht: Geld und Tod. Und es gibt noch weitere Situationen im Leben, an die man nicht denken mag. Situationen, die man von sich wegschiebt und hofft, dass man nie davon betroffen ist. Eine davon ist, ein Pflegefall zu werden. Jeder, der so etwas bei Bekannten oder sogar im eigenen Familienumfeld selbst erlebt hat, weiß, welche Belastungen – persönlicher und finanzieller Natur – sich daraus ergeben. Und auch wenn die persönliche Fitness, der Lebenswandel und der momentane Gesundheitszustand es nicht erahnen lassen, wirklich davor gefeit ist niemand.

Je früher, desto besser

Klar, gerade wenn man als junger Mensch mitten im Leben steht, schmälert der Abschluss einer Pflege-

versicherung den finanziellen Spielraum, und damit steht einfach weniger Geld für den Konsum zur Verfügung. Doch je früher man in dieser Phase seines Lebens Weitsicht beweist, desto günstiger wird die laufende Prämie. Das ergibt sich einerseits aus der Entwicklung der Alterspyramide der Gesellschaft, denn ein heute 20-Jähriger hat – aufgrund des medizinischen Fortschritts – statistisch ein geringeres Risiko, mit z. B. 75 Jahren zu einem Pflegefall zu werden, als ein Gleichaltriger noch vor 20 oder 30 Jahren. Andererseits teilt sich das spätere Risiko einfach auf einen längeren Zeitraum auf.

Ein existenzielles Ereignis

Aber selbst wenn man es als junger Mensch verabsäumt hat, ist es nicht zu spät, für den Pflegefall vorzusorgen. Auch wenn die monatliche Belastung in späteren Jahren deutlich ansteigt, der Eintritt

der Pflegebedürftigkeit ist fast immer ein finanziell schwer zu bewältigendes Großereignis. Wer dann über keine zusätzlichen finanziellen Mittel verfügt, muss nach und nach seine Vermögenswerte abbauen und die über ein ganzes Leben für die Kinder aufgebaute Substanz für den Ersatz der Pflegekosten aufwenden. Der Staat nämlich übernimmt die Kosten der Pflege erst dann zur Gänze, wenn kein persönliches Vermögen mehr vorhanden und die monatliche Pension bis auf ein Taschengeld abgeschöpft ist.

Die Situation verschärft sich

Im Vergleich zu anderen Ländern leben wir in Österreich, bezogen auf die sozialen Leistungen im Pflegefall, noch auf einer Insel der Seligen, denn öffent-

liche Pflegeeinrichtungen sind bei uns im Grunde eine Selbstverständlichkeit. Doch schon jetzt sind Pflegeplätze rar, und besonders bei Einrichtungen mit gutem Ruf gibt es meist lange Wartelisten. Dieses Problem wird sich in Zukunft noch verschärfen, und schon jetzt ist die Explosion der Pflegekosten im öffentlichen Haushalt abzusehen. Daher drohen, abgesehen von der schon bestehenden Verwertung des Vermögens und des Einkommens bzw. der Pension des Pflegebedürftigen, in naher Zukunft weitgreifende Maßnahmen wie der Regress auf das Vermögen von Angehörigen oder die Kürzung von Leistungen: eine Entwicklung, deren Auswirkungen durch den Abschluss einer privaten Pflegevorsorge deutlich gemildert werden können.



IN JEDER HINSICHT VORSORGEN!

Elisabeth Anselm, Geschäftsführerin, Hilfswerk Österreich

Die Alterspyramide der Bevölkerung ändert sich massiv. Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für die Gesellschaft von morgen aus Ihrer Sicht?

Die Veränderung der Altersstruktur fordert nicht nur das Pensions- und Gesundheitssystem, sondern auch den Bereich der Pflege. Wir rechnen damit, dass der Pflegebedarf überproportional steigen wird. Heute ist die geburtenschwache und von Kriegsausfällen betroffene Generation aus den 30er Jahren des vorigen Jahrhunderts im „Durchschnittsalter der Pflegebedürftigkeit“, das etwa bei Mitte achtzig liegt. Wenn erst die geburtenstarken Jahrgänge vom Übergang der 30er auf die 40er Jahre „nachrücken“, dann verändert sich die Situation nochmals grundlegend. Zusätzlich sind Angehörige für die Pflege und Betreuung heute oft nicht mehr im selben Ausmaß verfügbar wie frü-

her – beispielsweise weil sie nicht am selben Ort leben oder weil sie selbst erwerbstätig sind.

Pflegevorsorge bedeutet, dass man sich mit dem Thema bereits in einem Alter beschäftigen sollte, in dem der Gedanke an mögliche Beeinträchtigungen in späteren Jahren wenig Interesse hervorruft.

Was empfehlen Sie den Menschen? Aus Erfahrung raten wir dringend dazu, sich rechtzeitig mit geeigneter Vorsorge für den Pflegefall auseinanderzusetzen. Oft wird übersehen, dass es dabei um eine Lebensphase von mehreren Jahren gehen kann. Wer diese bei guter Lebensqualität und möglichst selbstbestimmt verbringen möchte, sollte vorsorgen. Zweckdienliche Vorsorge ist allerdings kein eindimensionales, sondern ein vielschichtiges Unterfangen. Es geht um finanzielle und gesundheit-

liche Vorsorge ebenso wie um die Frage des Wohnens oder der sozialen Einbindung.

Mit Ansteigen der Lebenserwartung wird auch der Pflegebedarf wachsen. Was bedeutet das für das Hilfswerk?

Neben Finanzierung und Organisation des österreichischen Pflegesystems wird es vor allem um die Frage des Personals gehen. Der Pflegeberuf hat Zukunft, er gilt als sicher, als sinnstiftend, aber natürlich belastet er auch. Wir müssen für möglichst gute Rahmenbedingungen sorgen, aber wir müssen auch die Reform der Ausbildung vorantreiben. Die Ausbildung muss moderner und effizienter, die Bedingungen für Menschen, die umsteigen möchten, müssen besser und attraktiver werden.

Revolution in der Unfallversicherung

Wie die s Versicherung einen ganzen Versicherungszweig revolutioniert und auf völlig neue Beine stellt.

Die Ausgangslage ist ebenso klar wie seit Jahren unverändert: Von den über 800.000 Unfällen jährlich in Österreich passieren 75% in der Freizeit. Die gesetzliche Unfallversicherung bietet jedoch nur nach einem Arbeitsunfall bzw. nach einem Unfall auf dem Weg zur und von der Schule finanziellen Schutz. Kinder bis zum Schuleintritt, Hausfrauen und Pensionisten sind gesetzlich überhaupt nicht unfallversichert. Daher bieten Versicherungen seit Jahren erfolgreich private Unfallversicherungen an. So weit, so gut.

Garantierte Sofortauszahlung

Im Jahr 2015 jedoch hat die s Versicherung diesen Produktbereich geradezu revolutioniert. Auslöser für diese Produktinnovation war der Umstand, dass bisher zwischen dem Versicherungsfall und der tatsächlichen Auszahlung der Geldbeträge an den Kunden oft viel Zeit lag. So mussten Behandlungen abgewartet, Gutachten erstellt und Heilungsverläufe in die Leistungsbeurteilung miteinbezogen werden. Die Entwicklung der Dinge nach einem Unfall ist jedoch so individuell wie die Menschen selbst. „Vom Unfall bis zur Feststellung eventueller Invalidität vergeht in der Regel ein Jahr“, bringt Heinz Schuster, Generaldirektor der s Versicherung, das Problem auf den Punkt. Nun, wer schnell hilft, der hilft doppelt – so lautet ein bekanntes Sprichwort.

Daher hat die s Versicherung ihren Unfall-Schutz noch zeitgemäßer gestaltet und mit garantierter Sofortauszahlung verknüpft. „Für nur 80 Cent pro Tag erhält der Kunde eine sinnvolle Basis-Unfallversicherung mit 50.000 Euro Versicherungssumme inklusive garantierter Sofortauszahlung“, so Schuster. Damit sollte die Absicherung von Unfällen im Privatbereich für jeden leistbar sein und auch in keinem Versicherungsportfolio fehlen.

Detaillierter Verletzungskatalog

Welche Summe für welche Verletzungen ausgezahlt wird, wurde im Rahmen einer aufwendigen Studie und auf Basis langjähriger Erfahrungswerte festgelegt. Nur noch bei seltenen Verletzungen, die in dem speziell entwickelten Verletzungskatalog nicht aufgelistet sind, wird die Frage der Invalidität und der damit verbundenen Versicherungsleistung – wie auf dem Markt üblich – frühestens nach einem Jahr geklärt. Für den Versicherungsfall hat der Kunde von Anfang an volle Transparenz hinsichtlich der ihm zustehenden Versicherungsleistungen, denn die Höhe der garantierten Sofortauszahlung richtet sich nach dem bereits im Versicherungsvertrag ausgewiesenen sogenannten Verletzungskatalog. Darin sind konkrete Auszahlungsbeträge für die insgesamt 47 häufigsten Verletzungsarten aufgelistet: von Brüchen über Sehnen- und Bänderrisse und Ver-

Nur 80 Cent:
Basis-Unfallver-
sicherung inklusive
garantierter
Sofortauszahlung.

renkungen bis zu Amputationen. Der Kunde kennt daher bereits bei Vertragsabschluss die jeweiligen Versicherungsleistungen für eine Unfallverletzung und erspart sich so die übliche Wartezeit von einem Jahr sowie den Besuch beim Gutachterarzt. Ein ärztlicher Befund hinsichtlich der Verletzung nach dem Unfall reicht.

Individualität und Transparenz

Aber Individualität und Flexibilität der s Versicherung betreffen nicht nur den Produktbereich Unfallversicherung selbst, sondern erstrecken sich auch auf die Ausgestaltung des Versicherungsvertrags. So kann der s Unfall-Schutz als Einzel-, Partner-, Familien-, Kinder-, Senioren-, Ärzte- oder Manager-Unfallversicherung abgeschlossen werden. Und auch bereichsübergreifend kommt diese Innovation zum Einsatz. So bietet das Unternehmen die betriebli-

che Zukunftssicherung nun auch in Kombination mit maßgeschneidertem s Unfall-Schutz mit garantierter Sofortauszahlung an. Die neue Unfallversicherung ist darüber hinaus selbstverständlich auch abwärtskompatibel. So können alle Kunden, die in der Vergangenheit bereits einen s Unfall-Schutz abgeschlossen haben, bei ihren Betreuern in Erste Bank und Sparkassen problemlos auf den neuen s Unfall-Schutz umsteigen. „Die Vorteile dieses revolutionären Produkts sind einzigartig auf dem Markt und für alle Kunden in höchstem Maße optimiert“, stellt Heinz Schuster fest. Die garantierte Sofortauszahlung nach ärztlichem Befund lässt nämlich durchaus die Möglichkeit offen, dass sich nach neuerlicher Begutachtung hinsichtlich bleibender Schäden oder Invalidität zu einem späteren Zeitpunkt die Versicherungsleistung erhöht.

»Vom Unfall bis zur Feststellung
eventueller Invalidität vergeht
in der Regel ein Jahr.«

Heinz Schuster,
Generaldirektor der s Versicherung



Ready to race

Perfektion, Präzision und Performance aus Mattighofen in Oberösterreich

Die KTM AG ist einer der Leitbetriebe Österreichs und einer der herausragenden Partner der s Versicherung. Seit der Übernahme des Unternehmens im Jahr 1992 hat KTM eine einzigartige Erfolgsgeschichte geschrieben. Das Unternehmen, bekannt für seine Offroad-Motorräder und in den letzten Jahren auch für Straßenmaschinen, hat eine echte Kultmarke geschaffen, die nicht nur in Europa, sondern auch weltweit Fans und Kunden begeistert.

Für den Geschäftsbericht 2015 der s Versicherung spricht DI Stefan Pierer, CEO der KTM AG und Vorstand der Cross Industries Holding, über Verantwortung, Sicherheit und Faszination.

Herr DI Pierer, als Sie 1992 den Motorradbereich der damals insolventen KTM-Gruppe übernahmen, war das wirtschaftliche Risiko sicher enorm. Seitdem geht es mit der KTM AG steil bergauf. Was bedeutet für Sie Sicherheit bei wirtschaftlichen Entscheidungen und worauf gründet sich der Unternehmenserfolg?

Stefan Pierer: Das unternehmerische Risiko, das wir damals eingegangen sind und auch heute immer noch tragen, ist natürlich nicht versicherbar. Die große Chance bei der Übernahme jedoch war, dass KTM eine Weltmarke mit einer klaren Positionierung und mit klaren Kernwerten verkörpert, die auch heute noch Gültigkeit haben. Schon damals stand die Marke unter dem Motto „Ready to race“. Die Bikes waren sauschnell, doch es fehlte an der Standfestigkeit. Daher haben wir diese tragfähige Basis der Marke und der Sportlichkeit mit einem großartigen Team nachgeschärft und verbessert. Heute steht KTM für unbedingte Qualität in jedem Detail des Fahrzeugs.

KTM produziert einen im internationalen Vergleich immens hohen Anteil seiner Produkte auf dem Heimmarkt in Mattighofen. Mit welchen Maßnahmen und welchen Programmen begegnet KTM den Risiken an den Arbeitsplätzen in der Produktion?

Pierer: Wir legen Wert auf ruhige, saubere und helle Atmosphäre, das fördert die Konzentration der Mitarbeiter. Denn für unsere flexible Rüstung der Produktionslinien brauchen wir über den ganzen Arbeitstag motivierte Mitarbeiter, die sich bedingungslos mit dem Produkt und dem Unternehmen identifizieren. Wir versuchen dabei auch aus Zwischenfällen zu lernen, selbst wenn diese keinen Arbeitsunfall verursachen – egal, ob es die Produktionsanlagen oder den Werksverkehr betrifft.

Nun ist Ihnen die Sicherheit der Mitarbeiter ein Anliegen – und das betrifft nicht nur den Arbeitsplatz, sondern auch das persönliche und private Umfeld. So haben Sie rund 1.600 Mitarbeitern zu einer steuerbegünstigten betrieblichen Zukunftssicherung verholfen ...

Pierer: Mitarbeiterbindung hat bei uns hohen Stellenwert. In diesem Bereich würden wir gern noch mehr tun, aber die Steuerbegünstigung ist derzeit auf EUR 300 pro Jahr begrenzt. Da ist die Politik gefordert. Zusätzlich haben wir auch ein Modell der Gewinnbeteiligung für alle Mitarbeiter entwickelt, das unabhängig von der Position alle Mitarbeiter im gleichen Ausmaß am Unternehmenserfolg beteiligt.

Der Geist von KTM prägt nicht nur das Unternehmen und die ganze Region rund um Mattighofen, sondern auch die Community der Kunden und Fans. Wie möchten Sie das Unternehmen in Zukunft weiterentwickeln?

Pierer: Die Freude am Wettbewerb – daran, sich zu messen – hält nicht nur den Körper, sondern auch den Kopf frisch. Das gilt aber nicht nur für die Rennstrecke, sondern auch für das Business. Daher möchten wir in diesem Geist auch die Marke weiterentwickeln und vor allem auch außerhalb Europas weiter wachsen.

Zum Schluss noch eine persönliche Frage: Sie sind ja nicht nur Eigentümer des Unternehmens, sondern Sie pilotieren Ihre Produkte auch selbst. Was bedeutet es für Sie, eine KTM zu fahren?

Pierer: Was mich am meisten fasziniert, ist die technische Lösung – das Fahrzeug an sich. Perfektion, Präzision und Performance in jedem Detail zu spüren ist das, was eine KTM ausmacht. Dazu kommt, dass wir technologisch immer einen Schritt voraus sind und auch bleiben werden. Heute setzen wir mit dem sogenannten Neigungs- oder Kurven-ABS Maßstäbe, und genauso entwickeln wir auch für die Zukunft elektronische Assistenzsysteme, die Fahrspaß, Dynamik und Sicherheit vermitteln.

Danke für das Gespräch.



Offroad-Motorräder und seit einigen Jahren auch Straßenmaschinen von KTM erobern den Weltmarkt.

Technologie & Sicherheit

KTM verbindet Rennsport und Innovation in der Serienentwicklung zu einem Gesamtkunstwerk der Technik.

Joachim Sauer ist bei KTM so etwas wie das Urgestein des Motorsports und der Produktentwicklung. Jahrelang war er für KTM im Motorsport erfolgreich. Mit seinen Siegen in der Enduro-Europameisterschaft in der Klasse bis 125 cm³ im Jahr 1986 und in der Klasse bis 350 cm³ im Jahr 1987 begann zwischen Sauer und KTM eine Erfolgsgeschichte und eine Partnerschaft, die bis heute anhält und wächst.

„Ein Motorrad von KTM ist nicht nur ein herausragendes technisches Meisterwerk, sondern auch ein Statement“, sagt Sauer und fasst in einem Satz das zusammen, was die Maschinen aus Mattighofen von den Fahrzeugen der Mitbewerber unterscheidet. „Dazu gehören Performance, Fahrverhalten, Agilität und natürlich die bestechende Optik.“ Die Dominanz der Marke KTM im Offroad-Bereich ist seit Jahren Fakt, aber die Österreicher holen jetzt zum nächsten Schlag aus: Mit der Entwicklung der Rennmaschine RC16 bereitet KTM den Einstieg in die MotoGP-Serie 2017 vor.

Talente im Rennsport

Grund genug nachzufragen, welche Talente ein junger Fahrer mitbringen muss, um sich im Motorsport und ganz besonders in der Königsklasse der Straßenrennen zu behaupten. „Zunächst muss man schon in jungen Jahren ein Gespür für ein Zweirad entwickeln. Das beginnt mit dem Fahrrad und geht über das Moped bis zum Motorrad. Die

hohen Anforderungen an den Körper, an die Konzentration und vor allem an die Intelligenz eines Fahrers werden von vielen Leuten unterschätzt.“ Aus diesem Grund hält Sauer neben der Begabung für das Bewegen von Zweirädern das Gefühl für

Technik und Taktik für besonders wichtig. „Vollgas allein bringt Dich nicht aufs Podium.“

Mensch und Maschine

Daher spielt das Thema Vernunft und Sicherheit für KTM nicht nur im Renneinsatz, sondern auch bei der Entwicklung der Motorräder und bei deren Einsatz auf der Straße und im Gelände eine entscheidende Rolle. Als erster Hersteller hat KTM das sogenannte Kurven-ABS in die Serie übernommen und mit Technologien wie Traktionskontrolle oder Ride-by-Wire – der Steuerung von Komponenten über Elektronik statt über Bowdenzüge und Hydraulik oder Mechanik – für Aufsehen gesorgt. Jenen, die in die Welt des Motorrads einsteigen bzw. wiedereinsteigen, empfiehlt er Demut und viel Training: „Den Rookies unter den Fahrern kann ich nur ans Herz legen, mit einem Einstiegsmodell zu beginnen. Es ist wichtig, sich langsam und unter kontrollierten Bedingungen an die Grenzen des Könnens und des Fahrzeugs heranzutasten. Gelegenheit dazu bieten Fahrtechnik-Zentren, Rennstrecken und natürlich auch unser hauseigener Freeride-Park, der auch mit E-Motorrädern ausgestattet ist.“

Auch ist die Rennstrecke das einzige Terrain, wo man sich mit seinem Motorrad ausleben kann. Die maximale Beschleunigung, die optimale Kurvenlage, die Höchstgeschwindigkeit auf der Geraden: Nur auf dem Racetrack ohne Gegenverkehr und mit entsprechenden Sturzräumen kann man sich an die Grenzen von Mensch und Maschine herantasten und diese manchmal auch überschreiten, ohne sich und andere in Gefahr zu bringen.

Blick in die Zukunft

Moment mal: E-Motorräder? Wo liegt denn die Zukunft für KTM? „Elektroantriebe, Sensoren für elektronische Assistenzsysteme und das ganze Thema

„Ein Vollprofi kann auch mit einem
Serienmotorrad
aufs Podest fahren.“



KTM. EINE ERFOLGSGESCHICHTE.

Die KTM Motorrad AG mit Sitz in Mattighofen produziert und entwickelt rennsporttaugliche Offroad- und Street-Motorräder. Die KTM Produkte werden über 31 Vertriebsgesellschaften und zwei Joint-Venture-Unternehmen in Dubai und Neuseeland weltweit an über 1.700 eigenständige Händler und Importeure vertrieben. Seit dem Jahr 2007 kooperiert KTM mit der indischen Bajaj-Gruppe. Den Schwerpunkt der Zusammenarbeit bildet die gemeinsame Entwicklung von Street-Motorrädern im Einstiegssegment von 125 bis 390 ccm, die in Indien produziert und unter der Marke KTM von beiden Unternehmen in ihren Stammmärkten vertrieben werden. Seit Jahrzehnten engagiert sich KTM auch erfolgreich im Rennsport. Gemäß der Unternehmensphilosophie „READY TO RACE“ übernimmt KTM Erkenntnisse aus dem Motorsport direkt in die Serienproduktion.

Der Motorradsport stellt hohe Anforderungen an die Konzentration, den Körper und die Intelligenz.

Connectivity von der Internet-Anbindung bis zu Audio- und Kamerasystemen werden in Zukunft noch mehr Einfluss gewinnen“, meint Sauer. Außerdem will man über die Aufzeichnung von Nutzungs- und Fahrdynamik-Daten, die beim Service ausgelesen werden, in Zukunft wertvolle Informationen für die Weiterentwicklung der Fahrzeuge erhalten.

Und wie viel Einfluss hat der Rennsport auf die Motorradentwicklung bei KTM? „Im Gegensatz zum Automobilbereich arbeiten die Rennsportabteilung und die Serienentwicklung bei uns Hand in Hand. Ein Offroad-Motorrad für den Renneinsatz entspricht zu 90 bis 95% dem jeweiligen Serienfahrzeug“, so Sauer. Ein Vollprofi hat sogar die Chance, auch mit einem reinen Serienmotorrad „aufs Podest“ zu fahren. „Ready to race“ im wahrsten Sinn des Wortes.

Wir denken VOR

Bei VESCON Systemtechnik in Gleisdorf verschmelzen Motivation, Innovation und Kompetenz zu einer einzigartigen Erfolgsgeschichte



DI Heimo Reicher,
VESCON System-
technik GmbH

Es war 1993, als sich der Weizer Dietmar Haubenhofer aufmachte, in Mannheim die VESCON GmbH als elektrotechnisches Zeichenbüro zu gründen. Mittlerweile ist daraus eine Unternehmensgruppe mit rund 500 Mitarbeitern und mehr als 60 Millionen Euro Umsatz entstanden. Mit Standorten in Deutschland, Österreich, der Slowakei und Ungarn versteht man sich als Systemintegrator für ingenieurtechnische Lösungen, insbesondere im Anlagenbau. Im Jahr 1996 wurde in Gleisdorf die VESCON Systemtechnik GmbH gegründet, die im Sondermaschinenbau – speziell für die Autoindustrie – tätig ist.

Der Weg in die Zukunft

„Wir leben in spannenden Zeiten. Denn der Industriesektor steht vor massiven Veränderungen“, so Geschäftsführer Heimo Reicher über sein Kerngeschäft. „Durch neueste Technologien bei Robotik und Sensorik und damit auch bei den Software-Lösungen entstehen in Zukunft ganz neue Möglichkeiten für die Bereiche Produktion, Logistik, Vertrieb und Service.“ An der Schwelle zum sogenannten Industrie-4.0-Zeitalter werden künftig Bauteile und ganze Anlagen von sich aus ihren Betriebszustand oder Wartungsbedarf melden können. Über den Auftragsstand wird die Produktionsplanung

automatisch gesteuert, und Produktionsanlagen werden selbständig den Lagerbedarf koordinieren können. Und wo bleibt der Mensch?

Das Know-how bündeln

„Gerade im Sonderanlagenbau sind wir sehr auf die Qualität der Mitarbeiter angewiesen. Top-Leute zu bekommen ist nicht leicht, und sie zu halten ist eine unserer vordringlichsten Aufgaben“, betont Reicher die Notwendigkeit, Know-how im Unternehmen zu bündeln. Dabei spielt die Partnerschaft mit der s Versicherung eine entscheidende Rolle. So erhalten die Mitarbeiter in den Schlüsselpositionen zusätzlich zu Gehalt und Prämien auch eine Firmenpension im Rahmen der betrieblichen Vorsorge. „Damit haben wir neben der Motivation durch ein innovatives, partnerschaftliches und konstruktives

Betriebsklima auch ein starkes Element der Bindung geschaffen“, so Reicher. Denn die Unternehmensphilosophie „Wir denken vor“ gilt auch für diesen Bereich. Neben den bestehenden Versicherungsmodellen werden laufend verschiedene

»Anlagenbau ist wie
Legospielen
für Große.«

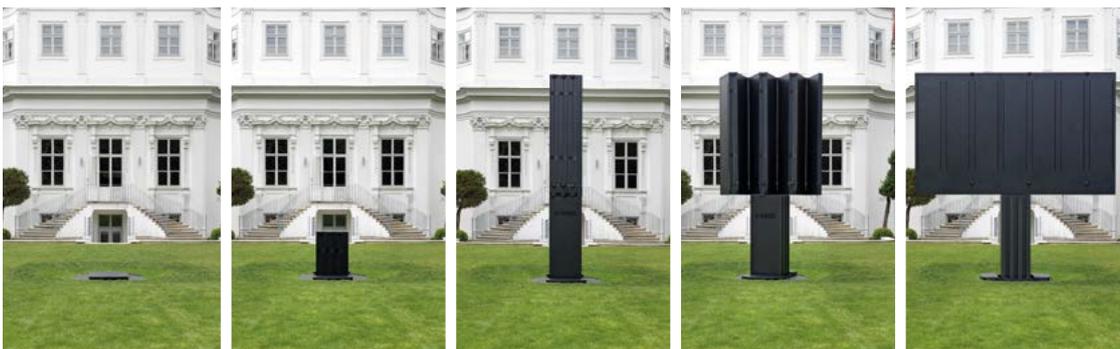
versicherungstechnische Möglichkeiten im Bereich des Unfallschutzes, der Berufsunfähigkeit sowie der Altersvorsorge evaluiert und bei Bedarf eingebunden.



Größter TV-Screen der Welt

Noch ein Projekt hat die Aufmerksamkeit auf die Firma VESCON gelenkt und diese zu einem interessanten Arbeitgeber für hochkarätige Fachkräfte gemacht: der größte TV-Bildschirm der Welt. „Der Bereich des Sondermaschinenbaus ist Außenstehenden oft schwer zu vermitteln. Dabei ist es wie Legospielen für Große“, schmunzelt Heimo Reicher. Als Leuchtturmprojekt wurde daher ein riesiger Fernsehapparat für den Außenbereich entwickelt, der sich auf Kommando aus einem Fundament im Freibereich ausfahren lässt und zu einem imposanten 201-Zoll-Screen entfaltet. Mit mehr als 5 Meter Bildschirmdiagonale kann man bei einer Gartenparty schon ganz schön Eindruck schinden. Und auf Wunsch gibt es natürlich auch eine versenkbare

Surround-Anlage dazu. Wer sich so etwas leistet? „Hauptsächlich sind es Unternehmer aus dem arabischen und osteuropäischen Raum, die sonst eher im Hintergrund bleiben möchten“, stoppt Reicher die Spekulationen, dass die meisten dieser Anlagen in Hollywood zum Einsatz kommen. Der wichtigste Effekt der bislang zehn Anlagen, die von Wien über St. Tropez bis zu Mystic Island verteilt sind, ist aber die Strahlkraft, die dieses Projekt in der Öffentlichkeit entwickelt hat. „Seitdem erhalten wir deutlich mehr Bewerbungen, und auch bei der aktiven Mitarbeitersuche ist unser Screen ein wichtiges Asset,“ lächelt Reicher. Das ist auch gut so, denn in Gleisdorf wurde soeben eine neue Fertigungshalle in Betrieb genommen. Und weitere Pläne für den Ausbau des Unternehmens liegen schon in der Schublade.



Bei VESCON in Gleisdorf wird der größte Outdoor-Fernsehapparat der Welt gefertigt.



30 Jahre s Versicherung

Die Zukunft gehört den digitalen Medien, und das wird erfolgreiche Anbieter wie auch Konsumenten auf den verschiedensten Märkten zum Umdenken bringen.

So wie die Zahl 30 im Binärsystem mit der Ziffernfolge 11110 dargestellt wird, so werden auch die Angebote der s Versicherung in Zukunft neu abgebildet werden. Im Rahmen einer Digital Roadmap ist das Unternehmen bereits heute auf einem guten Weg in die „digitale Zukunft“. Die Basis dazu bildet das s Kundenportal, bei dem als Herzstück der Informationstechnologie alle Kundendaten, Informationen und Produktdetails zusammenlaufen. Ein weiteres Asset ist die schrittweise Implementierung von Angeboten der s Versicherung in „George“, die digitale und mobile Kundenplattform der exklusiven Vertriebspartner Erste Bank und Sparkassen.

Das digitale Gehirn

Die Herausforderung in den nächsten Jahren wird darin bestehen, die klassischen und die digitalen Kommunikations- und Vertriebskanäle aufeinander abzustimmen und die jeweiligen Maßnahmen noch genauer auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden und die Anforderungen der Vertriebs-

partner auszurichten. Um die digitalen Kommunikationskanäle zu optimieren, wurde innerhalb des Marketings der s Versicherung ein eigener Verantwortungsbereich für Digital Media geschaffen. Für den analogen wie für den digitalen Bereich ist es nach wie vor unerlässlich, den Vertrieb nicht nur als Sendekanal zu betreiben, sondern auch als „Ohr zum Kunden“ und somit als Empfangskanal für die sensible Entwicklung der Märkte offenzuhalten. Der Trend zur Digitalisierung wird nicht nur im Handel, sondern auch im Financial-Service-Bereich zu einem neuen Informations- und Kaufverhalten führen. Diese strukturellen Veränderungen wird die s Versicherung mit aller Kraft umsetzen, um für die Kunden noch individuellere und noch besser auf die persönliche Lebenssituation abgestimmte Angebote bereitzustellen – wann immer sie darauf zugreifen möchten und wo immer sie sich gerade befinden.

Mit dem Herz beim Kunden

Trotz Digitalisierung wird auch in Zukunft die persön-

liche Beratung und damit das Vertrauensverhältnis zwischen Bankbetreuer und Kunden eine zentrale Rolle spielen, denn die verschiedenen Lebensphasen und die damit verbundenen Sicherheits- und Vorsorgebedürfnisse der Kunden zu erkennen und zu begleiten verlangt mehr als ein intelligentes Datenmanagement. Einfühlungsvermögen und Empathie, vorausschauendes rationales, aber auch emotional orientiertes Planen setzen Fähigkeiten voraus, über die auch hochentwickelte Datensysteme in den nächsten Jahrzehnten nicht verfügen werden. Die digitale Welt der Zukunft wird eine kontinuierliche Veränderung in den Geschäftsmodellen der Finanzwelt mit sich bringen und für unsere Kunden neue Möglichkeiten schaffen, ihr Leben im Hinblick auf Sicherheit und Vorsorge noch individueller zu planen.

Zufriedenheit zählt

Kundenzufriedenheit wird für die s Versicherung auch in Zukunft das Maß aller Dinge sein. Und dass diese Kundenzufriedenheit keine Eintagsfliege, son-

dern einem kontinuierlichen Prozess geschuldet ist, zeigt sich im neuerlichen Gewinn des „Recommender-Award“ in der Kategorie Bankenversicherung im Jahr 2015. Die Ergebnisse des Recommender-Award basieren auf der Weiterempfehlungsbereitschaft der österreichischen Bank- und Versicherungskunden und zeichnen ein klares Stimmungsbild der Zufriedenheit mit den Branchenvertretern. Insgesamt wurden 8.000 Kunden österreichischer Banken, Versicherungen und Bausparkassen befragt. Nach den Jahren 2010, 2012 und 2014 erhielt das Unternehmen diese Auszeichnung bereits zum vierten Mal, was eine schöne Bestätigung für die Kontinuität im steten Bemühen um Kundenzufriedenheit ist.

Zukunft

bedeutet, die digitale Welt und die klassische Welt zu verschmelzen.

Für die Zukunft gerüstet

Informationstechnologie, Betriebsorganisation und Infrastruktur kann man als das zentrale Nervensystem der s Versicherung bezeichnen. Kernaufgaben sind die Systementwicklung, der Anwendungsbetrieb und mit dem Prozessmanagement das intelligente Vernetzen der einzelnen Arbeitsbereiche. Außerdem gehören unter anderem Project-Management, Document-Management und Facility-Management, aber auch der gesamte Einkauf zu den Aufgaben unseres Bereichs. Was zunächst recht trocken und systemisch klingt, ist bei näherer Betrachtung ein sehr kreatives Tätigkeitsfeld. Bereits 1985 wurden die ersten Teile eines komplett eigenen IT-Systems, das die Bedürfnisse einer Bankenversicherung abdeckt, aufgesetzt. Beginnend mit der Softwarelösung für die Kreditrestschuldversicherung, wurden nach und nach für alle Produktgenerationen eigene IT-Lösungen entwickelt. Das Ergebnis war beispielgebend, und so war der Bereich auch beim Einzug der s Versicherung in die Auslandsmärkte federführend. Egal, welcher



Markteintritt in CEE vorbereitet wurde, als Erstes wurden Infrastruktur- und IT-Systeme für die jeweiligen Bankversicherungsgesellschaften von uns aufgesetzt und die betreffenden Produktlösungen implementiert. Als Bankenversicherung verfügen wir über einen hohen Automatisierungsgrad, weshalb die s Versicherung auf die Digitalisierung bestens vorbereitet ist. Daher arbeiten wir schon heute mit Hochdruck an der stetigen Weiterentwicklung der Kundenkommunikation und neuer, auch mobil verfügbarer Produkte und Services, die gerade im Retail-Bereich erfolgversprechend sind. Mit unserer IT-Basis und der Integration unserer Produkte in das System „George“ unserer Vertriebspartner Erste Bank und Sparkassen sind wir für die Zukunft hervorragend aufgestellt.

Prok. Herwig Amlacher

Leitung Informationstechnik,
Betriebsorganisation, Infrastruktur

Transparenz und Effizienz

Der Bereich Unternehmensmodellierung stellt in seinem Kern das Risikomanagement der Versicherung dar. Wir befinden uns hier am Puls des grundlegenden Geschäftsmodells einer Versicherung, denn die Übernahme von Risiken der Versicherungsnehmer in ein Kollektiv stellt die Kernkompetenz eines Versicherers dar. Die zentrale Verantwortung dieses Bereichs liegt in der Gewährleistung der nachhaltigen Erfüllbarkeit der in den Versicherungsverträgen garantierten Verpflichtungen dem Kunden gegenüber. Erfolgreiches Risikomanagement bedeutet mittlerweile wesentlich mehr als nur die Sicherung des Fortbestands des Unternehmens. Vielmehr kann es auch als Chancenmanagement bezeichnet werden und stellt für uns und unsere Kunden eine reale Wertsteigerung dar. Den größten



Umbruch in den letzten Jahren brachte sicherlich die schrittweise Einführung von Solvency II – der Harmonisierung des Versicherungsaufsichtsrechts auf europäischer Ebene – mit sich. Der an sich gute Grundgedanke eines risikobasierten Aufsichtsregimes wird jedoch durch überbordenden Dokumentationsaufwand konterkariert. Nach dem Motto „nach der Pflicht kommt die Kür“ machen wir aus der „Pflicht“ der regulatorischen Last die „Kür“ eines modernen strategischen Risikomanagements als unverzichtbares Werkzeug für eine wert- und risikoorientierte Unternehmenssteuerung.

Ulrike Ebner

Leitung Unternehmensmodellierung/
Risikomanagement

Das Herzstück der Finanzen

Das Rechnungswesen ist eines der Herzstücke jedes Finanzunternehmens. Alle Zahlenwerke und Zahlungsmittelströme werden in diesem Bereich erfasst und geprüft. Ein Meilenstein der Entwicklung war dabei sicherlich die 1997 erfolgte Umstellung von Buchhaltung und Kostenrechnung auf die Software von SAP und die damit verbundenen IT-Lösungen für Anlagenbuchhaltung, Treasury oder Zahlungsverkehr. Dabei wurden gleichzeitig alle Prozesse hinterfragt, neu definiert und angepasst. Das Ergebnis ist nicht nur die optimale Automatisierung und Vernetzung über diverse Schnittstellen, sondern damit einhergehend auch höchste Kompetenz für den gesamten Verantwortungsbereich des Rechnungswesens. Im Jahr 2009 wurde daher auch die Zuständigkeit für alle österreichischen Gesellschaften der Vienna Insurance Group in dieser



Abteilung gebündelt. Für die Zukunft erwarten wir, dass sich die Aktivitäten in der Kundenkommunikation über Online-Dienste und Mobile-Applikationen verstärken werden. Dieser Prozess, der mit dem Launch unseres Kundenportals und der Implementierung einiger Produkte in das Online-Tool „George“ von Erste Bank und Sparkassen schon begonnen hat, wird am Ende eine neue Qualität in der Kundenkommunikation und neue Produkte ermöglichen. Wir erwarten allerdings, dass die persönliche Beratung zu komplexen Produkten wie Lebensversicherungen auch in Zukunft an erster Stelle stehen wird.

Prok. Hartwig Fuhs

Leitung Rechnungswesen und Controlling

Alles für den Kunden

Neben der Vertragsverwaltung und der Beantwortung telefonischer Kundenanfragen sind Produktentwicklung und -management zentrale Aufgaben unseres Bereichs. Um eine Vorstellung vom Volumen zu bekommen: Allein im Jahr 2015 wurden etwa 630.000 Kundenwünsche bearbeitet bzw. Kundenanfragen beantwortet. Aus der hohen Frequenz der Interaktion mit unseren Kunden gewinnen wir wertvolle Informationen, und wir haben ein hervorragendes Sensorium für die Bedürfnisse des Markts entwickelt. Dadurch sind wir auch in der Produktentwicklung am Puls der Zeit und überaus erfolgreich. Trotz Digitalisierung und Automation wird die angebotene Servicequalität in Zukunft noch mehr als heute für unseren Erfolg entscheidend sein. So setzen wir alles daran, unser einzigartiges Niveau in puncto Kundenservice zu halten und weiter auszubauen – und das selbstverständlich unter Einbeziehung aller Kommunika-



tionskanäle. Auch die Bedeutung des Wissensmanagements wird steigen. In der Lebensversicherung bieten wir mittlerweile die zehnte Produktgeneration an und haben bereits rund 500 Tarife in unserem Bestand. Das Produkt- und Fachwissen so zu ordnen und zu speichern, dass es rasch und einfach abrufbar ist, gehört sicherlich zu den großen Herausforderungen in der nächsten Zeit.

Selbstverständlich werden wir weiterhin innovative und einzigartige Produkte für unsere Kunden entwickeln und somit in Zukunft nicht nur unsere Marktführerschaft verteidigen, sondern auch weiterhin die Innovations- und Themenführerschaft in der Personenversicherung beanspruchen.

Prof. Paul Huss

Leitung Versicherungstechnik,
Produktmanagement

Interessante Perspektiven

Die wichtigste Aufgabe einer Versicherung ist es, die zugesagten Leistungen einzuhalten und abzusichern. Das Asset-Management kümmert sich um die Veranlagung der Kundengelder und der Prämien. Dieser sogenannte Deckungsstock bildet das Zentrum des Vertrauens der Kunden in die s Versicherung. Dank der Marktführerschaft des Unternehmens in der Lebensversicherung ist auch das Veranlagungsvolumen gigantisch. Die Strategie des Asset-Managements muss also die Verschmelzung aus konservativer Veranlagung und Ertragsperspektive sein, um stabile Erträge zu erzielen und die zugesagten Garantien jederzeit zu gewährleisten. Auch wenn die Entwicklung der Finanzmärkte auf den ersten Blick volatil erscheint und nach chaotischer Berg-und-Tal-Fahrt aussieht, sind langfristig gesehen doch gewisse Trends auf den Märkten zu beobachten. Beispielsweise kann man erkennen,



dass die Zinsen schon seit 30 Jahren tendenziell sinken. Bei Aktien gab es zwar die Einschnitte der Dot-Com-Blase, der Finanzkrise und der Eurokrise seit der Jahrtausendwende, aber dennoch ist das

langfristige Kurspotential durch das stetige Wirtschaftswachstum durchaus interessant. Auf jeden Fall bleibt die Zukunft aus Sicht des Asset-Managements spannend, da sich seit der Einführung des Euro das Anlageuniversum deutlich vergrößert hat und das Währungsrisiko auf Europas Finanzmärkten und bei in Euro gehandelten Finanzprodukten weggefallen ist. Unsere Aufgabe wird es

auch weiterhin sein, Trends rechtzeitig zu erkennen und frühzeitig auf die zu erwartenden Bewegungen der Märkte zu reagieren.

Prof. Mag. Reza Kazemi-Tabrizi

Leitung Asset-Management

11110

Sichere Zukunft

Der Bereich „Betriebliche Vorsorge“ kümmert sich um das Firmenkundengeschäft der s Versicherung. In der Hauptsache werden die Altersvorsorge für Geschäftsführer und Angestellte, aber auch die betriebliche Zukunftssicherung und die Abfertigungsvorsorge für große Mitarbeitergruppen von uns gemanagt. Im Blickpunkt stehen dabei die steuerlichen Vorteile und der Aspekt der Mitarbeiterbindung an das Unternehmen. Seit 2005 bieten wir die betriebliche Kollektivversicherung als Alternative zu den Pensionskassen an. Dabei können bis zu 10% der Gehaltssumme seitens des Unternehmens als Betriebsausgabe geltend gemacht werden. Insgesamt betreut die s Versicherung rund 120.000 Kunden im Rahmen der betrieblichen Vorsorge und hält damit einen Anteil von mehr als 26% des Gesamtmarkts in Österreich. Seit 2010 ist die s Versicherung Marktführer in der betrieblichen Vor-



sorge, und sie konnte das Prämienvolumen im Jahr 2015 auf 256 Mio. EUR steigern. Für die Zukunft sehen wir hier weiterhin großes Potential, denn nicht einmal 20% aller Österreicher kommen derzeit in den Genuss betrieblicher Vorsorge – im internationalen Vergleich ein sehr niedriger Wert. Die betriebliche, aber auch die private Säule innerhalb eines ganzheitlichen Vorsorgesystems muss vor dem Hintergrund der Bevölkerungsentwicklung und des Anstiegs der Lebenserwartung noch stark ausgebaut werden. Dazu wünschen wir uns seitens der Politik noch mehr und flexiblere Möglichkeiten sowie deutlichere Steueranreize, um die zweite und die dritte Vorsorgesäule als ergänzende Standbeine zur staatlichen Pension zu stärken.

DI Christian Lückl
Leitung Betriebliche Vorsorge

Helfen und genießen

Der Verein WineAid unterstützt benachteiligte Kinder auf ihrem Weg durchs Leben und begleitet sie auch in Ausbildungs- und Arbeitsprozessen.

Gewinnendes Lächeln, wachsame Augen und immer für sein Herzensanliegen unterwegs: Thomas Schenk ist die Seele und der Motor hinter WineAid, einer Organisation, die höchsten Weingenuß mit der Unterstützung von Projekten für hilfsbedürftige Kinder verbindet. Dabei kommt Schenk aus einer ganz anderen Ecke des Lebens, war zunächst Techniker und dann im Marketing eines der größten Technologiekonzerne der Welt. Dann kam die Erkenntnis: „Ich wollte einen Teil meiner Zeit einem guten Zweck widmen, insbesondere zugunsten benachteiligter Kinder.“ Aus dem Nichts wurde daraufhin im September 2009 der Verein WineAid gegründet. Das bedeutete einen Eingriff in Schenks Leben, aber auch neue Ziele und die einmalige Möglichkeit, im Leben etwas Neues zu beginnen.

Genießen mit Gewissen

Heute unterstützt WineAid die Österreichischen Kinderdörfer, die Österreichische Kinderkrebshilfe und seit neuestem auch das Projekt „Jugend & Zukunft“. Doch was ist WineAid eigentlich? Im Kern ist es eine Plattform zum Kaufen, Schenken und Genießen. Basis ist ein Weinangebot wohlbekannter Weingüter wie Cobenzl, Semmler, Polz oder Scheiblhofer. Vom Grünen Veltliner bis hin zum komplexen Pinot Noir reicht die Palette herausragender Tropfen, die alle zum Ab-Hof-Preis angeboten werden, der jedoch schon einen Spendenanteil für die angeführten Organisationen enthält. Zielgruppe sind dabei Unternehmen, Private und Veranstalter,



die besonderen Bedarf an hochkarätigen Weinen als Geschenk, für Caterings oder für den eigenen Keller haben.

Wein, Erlebnis, Nachhaltigkeit

Rund um das Weinangebot hält WineAid auch spannende und erlebnisreiche Incentives bereit. Die Auswahl reicht dabei von der Event-Weinbegleitung bis zur sozialen Weinlese und vom frei nutzbaren WineAid-Spendentaler bis zu Weinsets und Geschenkgutscheinen. Ganz besonders am



Herzen liegt Thomas Schenk auch die CSR-Beratung, die er gerade als neues Geschäftsfeld aufbaut. „Der Gedanke hinter WineAid ist mehr als ein soziales Geschäftsmodell, mehr als der Wille, Gutes zu tun. Es ist ein Gesamtansatz nachhaltigen Denkens und Handelns. Genau aus diesem ganzheitlichen Ansatz heraus entwickeln und begleiten wir auch CSR-Projekte und Initiativen von Unternehmen und Organisationen. Unser Ziel ist es, einen Thinktank aufzubauen, der als Herz für den Kreislauf nachhaltiger Unternehmensentwicklungen fungiert.“

Pate der ersten Stunde

Die s Versicherung verbindet eine jahrelange und vertrauensvolle Patenschaft mit dem Verein. Sie war sogar der erste Pate, der WineAid überhaupt unterstützt hat, und macht seitdem neben anderen klingenden Namen jene Projekte möglich, die Kinderaugen zum Leuchten bringen. Ganz besonders am Herzen liegt Thomas Schenk die neue Initiative „Jugend & Zukunft“. Dabei werden junge Menschen, die als Kinder oder Jugendliche eine Krebserkrankung hatten, auf dem Weg ins Arbeitsleben begleitet. Langzeitfolgen wie Konzentrationsstörungen oder körperliche Beeinträchtigungen und spezielle Bedürfnisse, die sich aus der Krankheit ergeben, werden bei der Eingliederung dieser Menschen in den Ausbildungs- oder Arbeitsprozess berücksichtigt. „WineAid begleitet die Teilnehmer von ‚Jugend & Zukunft‘ auf dem Weg zurück ins Leben, in die Schule oder in den Beruf ganzheitlich“, erklärt Schenk. Die s Versicherung sieht die erfolgreichen Entwicklungen und den Innovationsgeist des Vereins mit großem Wohlwollen und auch mit Stolz.



»Wir unterstützen WineAid seit der ersten Stunde. Als führender Lebensversicherer liegt uns die Gesundheit dieser Kinder besonders am Herzen, und wir helfen mit, sie möglichst lange zu erhalten.«

Heinz Schuster,
Generaldirektor der s Versicherung



Die Vienna Insurance Group Unternehmensprofil

Der Konzern ist seit mehr als 25 Jahren in Zentral- und Osteuropa (CEE) tätig und zählt zu den führenden börsennotierten Versicherungsgruppen in der Region. Im Jahr 2015 konnte die VIG Prämien in Höhe von über 9 Mrd. EUR erwirtschaften und ist damit erneut die Nummer 1 in ihren Kernmärkten. Mit annähernd 23.000 Mitarbeitern und mehr als 50 Konzerngesellschaften in insgesamt 25 Ländern bietet der Konzern in allen Sparten (Schaden- und Unfall-, Lebens- sowie Krankenversicherung) ein umfangreiches, am Kunden orientiertes Produkt- und Dienstleistungsportfolio.

Expansion nach Zentral- und Osteuropa

Die Wurzeln der VIG in Österreich gehen bis in das Jahr 1824 zurück. Seitdem entwickelte sich das Unternehmen von einer lokal verankerten Assekuranz zu einem führenden internationalen Versicherungskonzern. Die Weichen für die internationale Expansion stellte die Wiener Städtische. Sie erkannte 1990 als eines der ersten westeuropäischen Versicherungsunternehmen das Entwicklungspotential Zentral- und Osteuropas und wagte den Sprung in die damalige Tschechoslowakei. Die letzten 25 Jahre waren von weiteren Expansionsschritten geprägt, unter anderem nach Ungarn (1996), Polen (1998), Kroatien (1999) und Rumänien (2001). Seit dem Markteintritt in Moldawien im Jahr 2014 ist die VIG in insgesamt 25 Ländern aktiv.

Die Nummer 1 in den Kernmärkten

Die Länder Österreich, Tschechische Republik, Slowakei, Polen, Rumänien, Bulgarien, Kroatien, Serbien, Ungarn und die Ukraine bilden die Kernmärkte der VIG. Mit einem Marktanteil von über 18% ist die VIG in dieser Ländergruppe die klare Nummer 1 unter den Versicherern.

Die im Jahr 1990 getroffene Strategieentscheidung, nach Zentral- und Osteuropa zu expandieren, erweist sich als sehr erfolgreich: 2015 wurde mehr als die Hälfte des gesamten Prämienvolumens der VIG von über 9 Mrd. EUR in den CEE-Märkten erwirtschaftet! Die VIG ist überzeugt, dass sich das Wirtschaftswachstum der Region fortsetzen und die dortige Nachfrage nach Versicherungen weiter steigen wird.

Welch große Bedeutung die CEE-Region als Wachstumsmarkt für die VIG hat, zeigt auch die Entscheidung, den Sitz der 2008 gegründeten Rückversicherungsgesellschaft VIG Re in der Tschechischen Republik zu etablieren.

In 25 Märkten ist die Kundennähe Trumpf

Der Erfolg der VIG basiert maßgeblich auf dem lokalen Unternehmertum und der Nähe zu den Kunden. Dies spiegelt sich einerseits in der regionalen Verankerung und Mehrmarkenstrategie wider, andererseits in der Vielfalt der Vertriebskanäle. Der Konzern hat bewusst entschieden, auf regional gewachsene und etablierte Marken zu setzen, die sich unter dem Dach der Vienna Insurance Group vereinen. Der Erfolg der VIG als Unternehmensgruppe ist auch auf die individuellen Stärken dieser Marken und das lokale Know-how der rund 50 Konzerngesellschaften zurückzuführen.

Kerngeschäft ist der Schlüssel für den Erfolg

Für die VIG steht das Versicherungsgeschäft als klares Kern-

geschäft im Vordergrund ihrer Tätigkeiten. Verfolgt wird eine progressive Versicherungsstrategie mit ausgeprägtem Risikobewusstsein. Zuverlässigkeit, Handschlagqualität und Solidität sind Attribute des Konzerns, die nicht nur im Umgang mit den Kunden, sondern auch mit Geschäftspartnern, Mitarbeitern und Aktionären zum Tragen kommen. Die Grundlage für die Unternehmensentscheidungen der VIG bilden die Werte Ehrlichkeit, Integrität, Vielfältigkeit, Chancengleichheit und Kundenorientierung. Diese Grundhaltung findet nicht nur in der kontinuierlichen und nachhaltigen Wachstumsstrategie ihren Niederschlag, sondern auch in der ausgezeichneten Bonität. Untermauert wird die Entwicklung der VIG durch die internationale Ratingagentur Standard & Poor's, die den Versicherungskonzern seit Jahren mit einem „A+“-Rating mit stabilem Ausblick einstuft. Die VIG hat damit das beste Rating aller Unternehmen des ATX, des Leitindex der Wiener Börse.

VIG und Erste Group: ein starkes Gespann

Die in Österreich stabil verankerte Erste Group zählt zu den führenden Bankengruppen in Zentral- und Osteuropa. VIG und Erste Group sind seit dem Jahr 2008 strategische Partner, die in der Region gleichermaßen voneinander profitieren: Während Versicherungsprodukte der VIG über die Filialen der Erste Group vertrieben werden, bieten die Konzerngesellschaften der VIG im Gegenzug Bankprodukte der Erste Group an.

Stabile Dividendenpolitik des Konzerns

Die VIG ist seit Oktober 1994 an der Börse notiert. Heute zählt die VIG zu den Top-Unternehmen im Segment „prime market“ der Wiener Börse, wobei das Unternehmen mit einer attraktiven Dividendenpolitik, die eine Ausschüttung von mindestens 30% des Konzerngewinns (nach Steuern und nicht beherrschenden Anteilen) an die Aktionäre vorsieht, aufwarten kann.

Der Gang an die Prager Börse im Februar 2008 betont zusätzlich den hohen Stellenwert des zentral- und osteuropäischen Wirtschaftsraums für die VIG. Wie in Wien zählt die VIG-Aktie auch auf dem Prager Wertpapiermarkt zu den Top-Titeln.

Rund 70% der VIG-Aktien hält der Kernaktionär Wiener Städtische Versicherungsverein. Die übrigen Aktien befinden sich im Streubesitz.

Attraktiver Arbeitgeber in Österreich und Zentral- und Osteuropa

Die VIG will nicht nur bei Versicherungsprodukten, sondern auch als Arbeitgeber die Nummer 1 sein. Ihr Ziel ist es, die größten Talente und klügsten Köpfe für sich zu gewinnen. Das Erkennen und die Förderung von individuellen Fähigkeiten im Unternehmen werden vom modernen Personalmanagement groß geschrieben. Vielfalt wird in der VIG als Chance betrachtet und ist täglich gelebte Praxis. Hierbei ist es auch ein wichtiges Anliegen des Konzerns, entsprechende Rahmenbedingungen zu schaffen, um die Entfaltungsmöglichkeiten seiner Mitarbeiter zu fördern. Denn die Vienna Insurance Group weiß: Ihr Erfolg beruht auf dem Engagement ihrer knapp 23.000 Mitarbeiter.

Weitere Informationen zur VIG sind unter www.vig.com oder im Konzerngeschäftsbericht der VIG zu finden.

THE LEADING INSURANCE SPECIALIST IN AUSTRIA AND CEE.

VIG

VIENNA INSURANCE GROUP
Wiener Versicherung Gruppe



AUSTRIA

WIENER STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

onau
VIENNA INSURANCE GROUP

S-VERSICHERUNG
VIENNA INSURANCE GROUP

ITALY BRANCH

WIENER STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

onau
VIENNA INSURANCE GROUP

SLOVENIA BRANCH

WIENER STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

CZECH REPUBLIC

Kooperativa
VIENNA INSURANCE GROUP

ČPP
VIENNA INSURANCE GROUP

POJIŠŤOVNA ČESKÉ SPORITELNY
VIENNA INSURANCE GROUP

VIG Re

SLOVAKIA

Kooperativa
VIENNA INSURANCE GROUP

KOMUNÁLNÁ POIŠŤOVNA
VIENNA INSURANCE GROUP

POIŠŤOVŇA SLOVENSKEJ SPORITELNE
VIENNA INSURANCE GROUP

POLAND

COMPENSA
VIENNA INSURANCE GROUP

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

POLISA-ŻYCIE
VIENNA INSURANCE GROUP

skandia
VIENNA INSURANCE GROUP

ROMANIA

OMNIASIG
VIENNA INSURANCE GROUP

ASIROM
VIENNA INSURANCE GROUP

DE VIATA BCR ASIGURARI
VIENNA INSURANCE GROUP

BULGARIA

BULSTRAD
VIENNA INSURANCE GROUP

BULSTRAD Life
VIENNA INSURANCE GROUP

CROATIA

WIENER OSIGURANJE
VIENNA INSURANCE GROUP

ERSTE OSIGURANJE
VIENNA INSURANCE GROUP

HUNGARY

UNION BIZTOSÍTÓ
VIENNA INSURANCE GROUP

ERSTE BIZTOSÍTÓ
VIENNA INSURANCE GROUP

viennalife
VIENNA INSURANCE GROUP

SERBIA

WIENER STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

UKRAINE

КНЯЖА
VIENNA INSURANCE GROUP

ГЛОБУС
VIENNA INSURANCE GROUP

ЮПІТЕР
VIENNA INSURANCE GROUP

УКРАЇНСКА СТРАХОВА ГРУПА
VIENNA INSURANCE GROUP

ESTONIA

COMPENSA
VIENNA INSURANCE GROUP

LATVIA

COMPENSA
VIENNA INSURANCE GROUP

Baltikums
VIENNA INSURANCE GROUP

LITHUANIA

COMPENSA
VIENNA INSURANCE GROUP

MOLDOVA

DONARIS
VIENNA INSURANCE GROUP

BELARUS

КУПАЛА
VIENNA INSURANCE GROUP

GEORGIA

GPIA
VIENNA INSURANCE GROUP

IRAO
VIENNA INSURANCE GROUP

TURKEY

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

ALBANIA

SIGMA INTERALBANIAN
VIENNA INSURANCE GROUP

INTERSIG
VIENNA INSURANCE GROUP

MACEDONIA

ОСИГУРУВАЊЕ МАКЕДОНИЈА
VIENNA INSURANCE GROUP

WINNER
VIENNA INSURANCE GROUP

Life WINNER
VIENNA INSURANCE GROUP

MONTENEGRO

Život WIENER STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

BOSNIA HERZEGOVINA

WIENER OSIGURANJE
VIENNA INSURANCE GROUP

GERMANY

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

LIECHTENSTEIN

VIENNA-LIFE
VIENNA INSURANCE GROUP

Ihre Ansprechpartner

Zentrale – Wien

Vorstand

Heinz Schuster
DI Manfred Rapf
Manfred Bartalszky (seit 1.1.2016)
Mag. Erwin Hammerbacher

Asset Management

Prok. Mag. Reza Kazemi-Tabrizi

Asset Risk Management

Prok. Mag. Bernhard Reisecker

Betriebliche Vorsorge

DI Christian Lückl

Informationstechnik/Betriebs- organisation/Infrastruktur

Prok. Herwig Amlacher

Personal

Mag. Jürgen Pfeiler

Presse

Mag. Thomas Steiner

Rechnungswesen/Controlling

Prok. Hartwig Fuhs

Unternehmensmodellierung/ Risikomanagement

Ulrike Ebner

Versicherungstechnik/ Produktmanagement

Prok. Paul Huss

Vertrieb/Marketing

Prok. Mag. Christoph Oppitz

Wien

Landesdirektor Martin Senner
(bis 31.1.2016)
Landesdirektor Robert Schweizer
(ab 1.2.2016)
1090 Wien
Maria-Theresien-Straße 19
Tel.: +43 (0)5 0100 - 75610
Fax: +43 (0)5 0100 9 - 75646
E-Mail: center-vie@s-versicherung.at

Niederösterreich und Burgenland

Landesdirektor Alois Maurer
3107 St. Pölten
Dr.-Adolf-Schärf-Straße 4
Tel.: +43 (0)5 0100 - 75670
Fax: +43 (0)5 0100 9 - 75650
E-Mail: center-noe@s-versicherung.at

Oberösterreich

Landesdirektor Peter Appl, MBA
4020 Linz
Gruberstraße 2–4/Top 3B
Tel.: +43 (0)5 0100 - 75700
Fax: +43 (0)5 0100 9 - 75740
E-Mail: center-ooe@s-versicherung.at

Salzburg

Landesdirektorin Renate Vierthaler
5020 Salzburg
Alpenstraße 47
Tel.: +43 (0)5 0100 - 75751
Fax: +43 (0)5 0100 9 - 75750
E-Mail: center-sbg@s-versicherung.at

Tirol

Landesdirektor Ingo Hämmerle
6020 Innsbruck
Maria-Theresien-Straße 17–19
Tel.: +43 (0)5 0100 - 75801
Fax: +43 (0)5 0100 9 - 75800
E-Mail: center-tir@s-versicherung.at

Vorarlberg

Landesdirektor Ingo Hämmerle
6850 Dornbirn
In Rhomberg's Fabrik, Orange 8
Tel.: +43 (0)5 0100 - 75860
Fax: +43 (0)5 0100 9 - 75850
E-Mail: center-vbg@s-versicherung.at

Kärnten und Osttirol

Landesdirektor Herbert Printschtz
9020 Klagenfurt
St.-Veiter-Ring 13
Tel.: +43 (0)5 0100 - 75960
Fax: +43 (0)5 0100 9 - 75950
E-Mail: center-kae@s-versicherung.at

Steiermark

Landesdirektor Franz Klug
8010 Graz
Albrechtgasse 9
Tel.: +43 (0)5 0100 - 75943
Fax: +43 (0)5 0100 9 - 75900
E-Mail: center-ste@s-versicherung.at

Wipplingerstraße 36–38, 1010 Wien
Tel.: +43 (0)5 0100 - 75400
Fax: +43 (0)5 0100 9 - 75400
www.s-versicherung.at
E-Mail: sag@s-versicherung.at

Impressum

Eigentümer, Herausgeber und Verleger:

Sparkassen Versicherung AG Vienna Insurance Group
Wipplingerstraße 36–38, 1011 Wien
www.s-versicherung.at
E-Mail: sag@s-versicherung.at

Redaktion und für den Inhalt verantwortlich:

Prok. Hartwig Fuhs
Sparkassen Versicherung AG Vienna Insurance Group
Mag. Thomas Steiner
Sparkassen Versicherung AG Vienna Insurance Group

Konzeption, Layout und Umsetzung:

Faschingbauer & Schaar Werbeagentur GmbH

Fotos:

Ian Ehm, Shutterstock, Christian Jungwirth,
KTM (H. Mitterbauer, M. Campelli),
Erste Bank (Daniela Beranek), Vescon, future matters®

Druckmanagement:

Rema-Print-Littera Druck- und Verlagsgesellschaft m.b.H

© Sparkassen Versicherung AG
Vienna Insurance Group, 2016
FN 82351 f Handelsgericht Wien
DVR: 0463299

Disclaimer

In diesem Geschäftsbericht wird neben dem vollen Firmennamen „Sparkassen Versicherung AG Vienna Insurance Group“ die Kurzform „s Versicherung“ verwendet. Beide Schreibweisen sind bedeutungsgleich und zulässig. Zahlenangaben erfolgen grundsätzlich in 1.000 Euro (TEUR). Bei der Summierung von gerundeten Beträgen können durch Verwendung automatischer Rechenhilfen rundungsbedingte Differenzen auftreten. Vorjahreswerte sind als solche bezeichnet bzw. in Klammer gesetzt.

Keine Diskriminierung!

Um unseren Geschäftsbericht leicht lesbar zu halten, haben wir auf geschlechtsspezifische Formulierungen verzichtet. Selbstverständlich sind stets Frauen und Männer ohne jegliche Diskriminierung in gleicher Weise gemeint.

