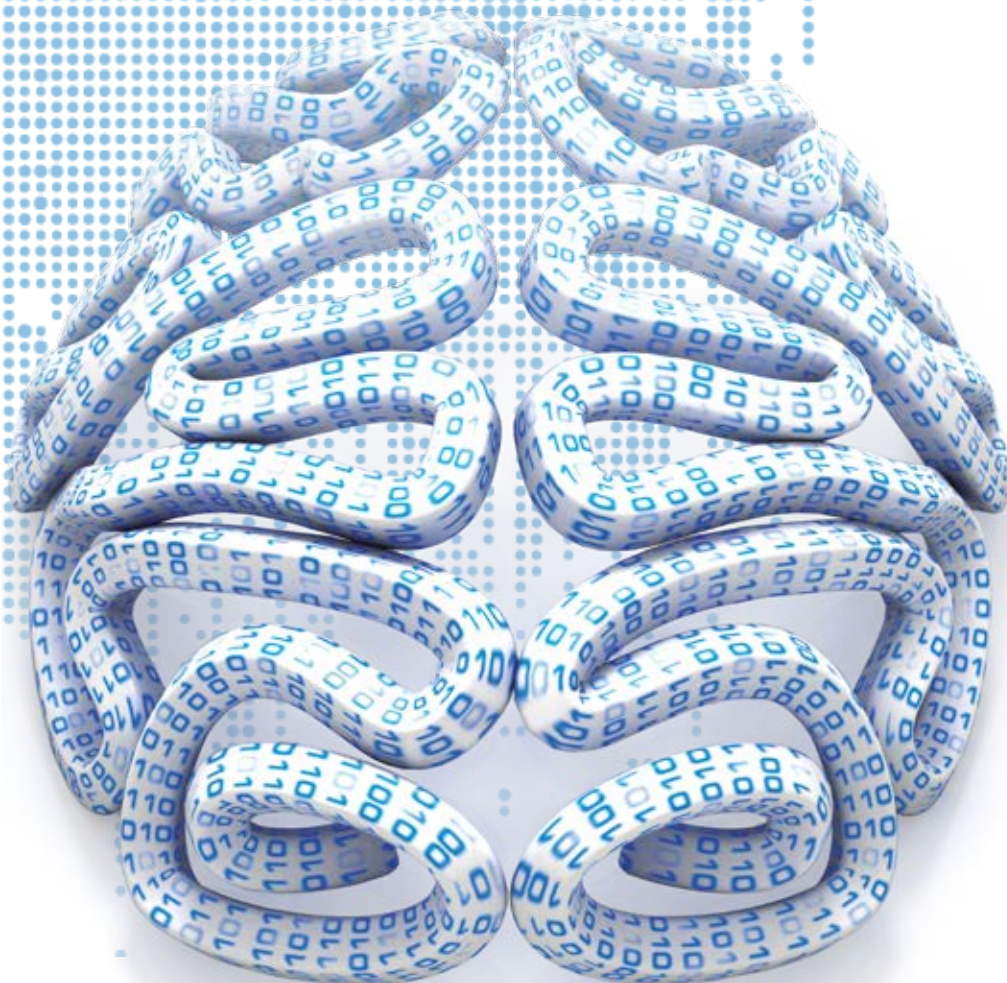




1111100001

[2017: KOMPETENZ FÜR DIE ZUKUNFT]

HEUTE AN MORGEN DENKEN.

Private Vorsorge als Fundament
für eine sorgenfreie Zukunft.

KEINE ANGST VOR VERÄNDERUNG.

Die Kunst ist es, sich selbst
nicht zu wichtig zu nehmen.

INDIVIDUELLE GESUNDHEITSVORSORGE.

Eine Krankenversicherung
muss der Gesundheit dienen.



11111100001

[2017: KOMPETENZ FÜR DIE ZUKUNFT]

SHORT CUTS

DAS UNTERNEHMEN

Die Sparkassen Versicherung (s Versicherung) ist Teil der Vienna Insurance Group (VIG) und die führende Bankenversicherung in Österreich. Seit mehr als 30 Jahren ist das Unternehmen dank seiner exklusiven Vertriebspartnerschaft mit Erste Bank und Sparkassen auf dem Markt erfolgreich. Aufgrund der Kompetenz und der emotionalen Nähe der Bankberater zum Kunden kann die s Versicherung maßgeschneiderte Produktlösungen und Services anbieten. Auch die zahlreichen Innovationen tragen dazu bei, neue Akzente zu setzen und das Unternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen.

S-VERSICHERUNG

VIENNA INSURANCE GROUP

DAS KERNGESCHÄFT

Die Zielgruppe der s Versicherung umfasst alle natürlichen und rechtlichen Personen. Insbesondere zählen Unternehmen, freiberuflich Tätige, Familien und Einzelpersonen in den unterschiedlichsten Lebenssituationen zu ihren Kunden. Das Kerngeschäft konzentriert sich auf die finanzielle Vorsorge und Absicherung der Zukunft und umfasst die:

Lebensversicherung

Sachversicherung

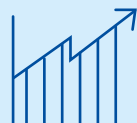
Krankenversicherung

Unfallversicherung

Betriebliche Vorsorge

DIE KENNZAHLEN 2017

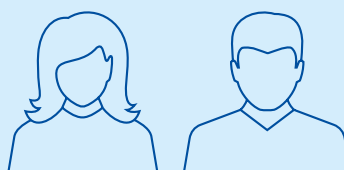
Mitarbeiter:	326
Kunden:	721.000
Kundenverträge:	1.209.682
Kundenprämien:	713,5 Mio. EUR
Kapitalerträge:	300,4 Mio. EUR
Kapitalanlagen:	11,5 Mrd. EUR
Versicherungssumme:	34,5 Mrd. EUR



DIE JAHRES-LEISTUNG 2017

Die Leistung einer Versicherung lässt sich am besten durch jene Zahlen ausdrücken, die die Kunden direkt betreffen. Im Jahr 2017 hat die s Versicherung ...

- **10.600** Neukunden gewonnen.
- **25.147** Personen eine Zusatzpension ausgezahlt.
- **4.651** Auszahlungen nach einem Todesfall geleistet.
- **5.759** Kunden nach einem Unfall finanziell geholfen.
- **144.906** Personen im Rahmen der betrieblichen Vorsorge betreut.



DIE VORSORGEKOMPETENZ

Mit der s Versicherung können die Kunden von Erste Bank und Sparkassen ihre finanzielle Zukunft planen. Dazu wurde das anschauliche Modell der Vorsorgepyramide entwickelt, das Kunden und Berater bei der Planung individueller Vorsorgelösungen unterstützt:



DIE S VERSICHERUNG DIGITAL

Die s Versicherung verbindet persönliche Beratung mit bedürfnisorientierten digitalen Services. Das Kundenportal auf www.s-versicherung.at bietet viel tagesaktuelle Information zu Verträgen sowie die Möglichkeit, diese im Rahmen von Aktionen aufzustocken. Die einmalige Registrierung zum Portal ist mit wenigen Klicks erledigt, jeder weitere Einstieg bequem mit Handysignatur möglich.

Seit mehreren Jahren kann der s Unfall-Schutz über George, das Online-Banking von Erste Bank und Sparkassen, abgeschlossen werden. Seit 2017 können zwei neu entwickelte kurzfristige Unfallversicherungen, der s Alpin-Unfall-Schutz für Bergsportaktivitäten sowie der s Running-Unfall-Schutz für Laufevents, bei Bedarf einfach via Smartphone für ein bis sieben Tage abgeschlossen werden. Diese kurzfristigen Unfallversicherungen sind bereits sehr beliebt und liegen im Trend, Vorsorge dann zu treffen, wenn sie gebraucht wird.



DIE S VERSICHERUNG IN ÖSTERREICH

Dank des engmaschigen Vertriebsnetzes von Erste Bank und Sparkassen ist die s Versicherung immer in Ihrer Nähe. Acht Landesdirektionen unterstützen die rund 5.000 Kundenbetreuer in ca. 1.000 Bankfilialen in ganz Österreich.

Die Filialen von Erste Bank und Sparkassen sowie deren Öffnungszeiten finden Sie im Internet unter: www.sparkasse.at

VIG IN ÖSTERREICH

Die Vienna Insurance Group ist ein internationaler Versicherungskonzern mit Sitz in Wien. Zu den österreichischen Konzerngesellschaften zählen die Wiener Städtische Versicherung, die Donau Versicherung und die Sparkassen Versicherung. Insgesamt sind mehr als 25.000 Mitarbeiter in rund 50 Versicherungsgesellschaften und 25 Ländern für die VIG tätig.





INHALT

08	Vorstandsinterview
12	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
14	Das Geschäftsjahr 2017
16	Keine Angst vor Veränderung
18	Ein Blick in die Zukunft
20	Die Welt der Altersvorsorge
22	Im Einsatz für die Industrie
24	Virtuelle Welten sichern
26	Ein gesundes Maß an Sicherheit
28	Spitzenmedizin aus Österreich
30	Ein würdevoller Lebensabend
32	Schutz mit wenigen Klicks
34	My Home Is My Castle
36	Smart Home
38	Alles, was Recht ist
40	Kennzahlen
42	Lagebericht
59	Jahresabschluss
101	Glossar
104	Vienna Insurance Group

ORGANE DER GESELLSCHAFT

Vorstand

Generaldirektor

DI Manfred Rapf

Vorstandsdirektoren

Manfred Bartalszky

Mag. Erwin Hammerbacher (bis 31.7.2017)

Aufsichtsrat

Vorsitzender

Generaldirektor **Mag. Andreas Treichl**
(bis 27.3.2017)

1. Vorsitzender-Stellvertreter

Generaldirektor **Dr. Günter Geyer** (bis 27.3.2017)

Vorsitzender

Generaldirektor **Dr. Günter Geyer** (ab 27.3.2017)

1. Vorsitzender-Stellvertreterin

Generaldirektorin **Prof. Elisabeth Stadler**
(ab 27.3.2017)

2. Vorsitzender-Stellvertreter

Vorstandsdirektor **Dr. Gerhard Fabisch**

Vorstandsdirektor

Friedrich Anrain

Vors.-Stv. des Angestelltenbetriebsrates

Andreas Almeder (bis 13.9.2017)

Bereichsleiter

Ing. Mag. Klaus Bergsmann

Vorstandsdirektor

Dr. Peter Bosek

Mitglied des Angestelltenbetriebsrates

Heinz Buchta (ab 13.9.2017)

Mitglied des Angestelltenbetriebsrates

Manuela Forjan

Vorstandsdirektor

Mag. Helge Haslinger, MBA

Vorstandsdirektor

Friedrich Himmelfreundpointner

(bis 27.3.2017)

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

Bereichsleiter

Helmut Rainer, MBA (ab 27.3.2017)

Vorstandsdirektor

Dkfm. Hans Raumauf

Vors.-Stv. des Angestelltenbetriebsrates

Kurt Schalek (ab 13.9.2017)

Vorstandsdirektor

Mag. Thomas Schaufler

Vors. des Angestelltenbetriebsrates

Robert Schweizer

Mitglied des Angestelltenbetriebsrates

Carola Sobol, MA (bis 13.9.2017)

Generaldirektorin

Prof. Elisabeth Stadler (bis 27.3.2017)

Vorstandsdirektor

Mag. Anton Steinberger

Mitglied des Angestelltenbetriebsrates

Mag. Meri Steiner (ab 13.9.2017)

Direktor

Peter Strohmaier

Vorstandsdirektor

Mag. (FH) Martin Sutter (ab 27.3.2017)

Vorstandsdirektor

Herbert Walzhofer

Vorstandsdirektor

Mag. Harald Wanke (bis 27.3.2017)

Treuhänder

(Deckungsstockabteilung gemäß
§ 300 Abs. 1 Z 1 VAG)

Treuhänder

DI Dr. Peter Baumann

Treuhänder-Stellvertreter

Mag. Günther Neubauer

(Deckungsstockabteilungen, ausgenommen
§ 300 Abs. 1 Z 1 VAG)

Treuhänderin

Mag. Teresa Bianchi, MBA

Treuhänder-Stellvertreterin

Karin Kerschbaum

ERFOLGREICH.

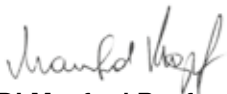
NEUE WEGE GEHEN.

Nach mehr als 30 erfolgreichen Jahren und als langjähriger Marktführer im Bereich der Lebensversicherung erwarten die Sparkassen Versicherung im Jahr 2018 einschneidende Veränderungen in ihrer Unternehmensstruktur. Die beiden eigenständigen Gesellschaften Wiener Städtische Versicherung und Sparkassen Versicherung – als exklusiver Bankenversicherer von Erste Bank und Sparkassen – gehören schon seit vielen Jahren zum Versicherungskonzern Vienna Insurance Group (VIG). Nach dem Verkauf der s Versicherung durch die Erste Bank an die VIG im Jahr 2008 ist nun die Zeit gekommen, die Kräfte zu bündeln und die vorhandenen Synergiepotentiale für einen hinkünftig gemeinsamen Marktauftritt noch stärker zu nutzen.

Sparkassen Versicherung und die Wiener Städtische Versicherung haben sich entschieden, die beiden Gesellschaften im Jahr 2018 zu fusionieren. Und was bedeutet das für die Marke Sparkassen Versicherung? Diese wird auch in Zukunft als Zeichen einer langjährigen und hervorragenden Partnerschaft mit Erste Bank und Sparkassen bestehen bleiben. Denn die Innovationskraft und die Marktorientierung der Sparkassen Versicherung sind einzigartig, und es ist nicht übertrieben zu sagen, dass die Zusammenarbeit der Sparkassen Versicherung mit ihrem Vertriebspartner Erste Bank und Sparkassen selbst über die Grenzen Österreichs hinaus beispielgebend ist und vielerorts als Musterbeispiel einer erfolgreichen Partnerschaft zwischen Bank und Versicherung gesehen wird.

Durch das Zusammengehen mit der Wiener Städtischen Versicherung sehen wir große Chancen, unsere Kernkompetenzen in der Lebens- und Unfallversicherung auch auf die Sparten Sach- und Krankenversicherung auszuweiten. Wir werden in Zukunft mit unserem Vertriebspartner noch mehr Marktbereiche erschließen und setzen dabei auf das große Vertrauen zwischen unseren Kunden und den Beratern von Erste Bank und Sparkassen, das über Jahrzehnte gewachsen ist. Genau dieses Vertrauen wird auch in Zukunft unser Kapital und die Basis für die Erweiterung unserer Produktkompetenz und damit der Schlüssel zum Erfolg der Sparkassen Versicherung sein. Davon sind alle Beteiligten zutiefst überzeugt.

Ihr



DI Manfred Rapf

Generaldirektor der Sparkassen Versicherung



KOMPETENZ FÜR DIE ZUKUNFT

Bereits im Jahr 2017 wurden von der Sparkassen Versicherung (s Versicherung) und ihrem Eigentümer eine Vielzahl wesentlicher strategischer und operativer Entscheidungen getroffen, um die Fusion 2018 zwischen der s Versicherung und der Wiener Städtischen Versicherung vorzubereiten. Dadurch entsteht, neben dem mit Abstand größten Lebensversicherer des Landes, ein neu strukturiertes, noch stärkeres Unternehmen. Die Marke s Versicherung aber bleibt bestehen. Generaldirektor DI Manfred Rapf und Vorstandsdirektor Manfred Bartalszky im Interview zum Geschäftsjahr 2017 und zu den Perspektiven für die kommenden Jahre.

Herr Generaldirektor, wie hat sich das vergangene Geschäftsjahr entwickelt?

Manfred Rapf: Das Jahr 2017 ist ein weiterer Teil unserer Erfolgsgeschichte, da wir sowohl unsere selbstgesteckten als auch die von unserem Eigentümer erwarteten Ergebnisse erreicht und teilweise sogar übererfüllt haben. Und das, obwohl sich der Lebensversicherungsmarkt seit Jahren in einer sehr schwierigen Phase befindet. Durch die anhaltende Niedrigzinsphase ist der Einmalerlag als wesentlicher Teil unseres ursprünglichen Geschäftsmodells nicht mehr annähernd so attraktiv wie früher. Daher entwickelt sich dieser Markt hinsichtlich des Prämienaufkommens und des Ertrages eher rückläufig. Entgegen dem Markttrend ist es uns jedoch gelungen, im Geschäft gegen laufende Prämien als einer der wenigen Versicherer im Jahr 2017 sogar zu wachsen. Ein herausragender Erfolg, auf den wir zu Recht alle sehr stolz sein dürfen. Auch in unserer kleinen, aber feinen Unfallsparte haben wir durch die innovative Entwicklung einer Unfallversicherung mit garantierter Sofortauszahlung den Markt erfolgreich an uns ziehen können und eine Steigerung von knapp 11% erzielt. Dazu kommt noch die Entwicklung zweier online abschließbarer, kurzfristiger Unfallversicherungen für die Bereiche Laufsport und Alpinsport im Jahr 2017. Die s Versicherung darf sich also über eine rundum ausgezeichnete Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr freuen.

In welchen Segmenten zeigte sich ein steigendes Prämienvolumen, und in welchen ist das Geschäft eher rückläufig?

Manfred Bartalszky: Zum Thema Lebensversicherung und Unfallversicherung wurden die positiven Entwicklungen ja schon erwähnt. Und dass die Einmalveranlagungen rückläufig sind, liegt naturgemäß an der Niedrigzinsphase und auch an den attraktiven Alternativen in der Wertpapierveranlagung durch unseren Bankpartner Erste Bank und Sparkassen. Es ist zu befürchten, dass, solange diese Zinspolitik der EZB anhält, sich daran auch nicht viel ändern wird. Dafür versuchen wir alternativ, die fondsgebundene Lebensversicherung zu stärken, da wir mit diesem Produkt unter dem Aspekt der steuerschonenden Veranlagung punkten können. Eine sehr erfreuliche Entwicklung sehen wir auch für den Bereich der Risikoversicherung, in dem wir 2017 eine Steigerung von 9% geschafft haben. Aus der Position des Marktführers sehen wir auch die Entwicklung des Bereichs der betrieblichen Altersvorsorge sehr positiv. Vor allem die Auslagerung von Pensionsverpflichtungen von Unternehmen, Jubiläumsgeldern und Rückstellungen kann man in einem Versicherungsmantel steuerschonend anbieten. Das funktioniert schon jetzt sehr gut. Ganz grundsätzlich werden wir hinkünftig über innovative Produktentwicklungen den Rückgang des Einmalerlags weiter kompensieren.

„Das Angebot von lebenslangem Einkommen ist ein Alleinstellungsmerkmal der Lebensversicherung. Das macht uns am Markt auch in Zukunft unverzichtbar.“

Manfred Rapf,
Generaldirektor der s Versicherung



Wie wirkt sich das niedrige Zinsniveau auf Ihre sonstige Geschäftsentwicklung aus? Werden Produkte wie zum Beispiel die fondsgebundene oder die prämienbegünstigte Lebensversicherung stärker nachgefragt?

Manfred Rapf: Das niedrige Zinsniveau ist wie gesagt eine Herausforderung. Doch die Lebensversicherung kann als einziges Finanzprodukt am Markt eine lebenslange Leistung anbieten und garantieren. Das ist ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal für uns als Lebensversicherer und macht uns am Vorsorgemarkt auch in Zukunft unverzichtbar. Wir haben stets alle zugesagten Garantien eingehalten und werden das auch in Zukunft tun und darüber hinaus den Ertrag für unsere Kunden – dank einer

Gewinnbeteiligung von im Schnitt derzeit 2,5% – sogar noch erhöhen. Auch werden wir, vor dem Hintergrund einer anhaltenden Niedrigzinsphase, Rentenprodukte auflegen, die etwas mehr Ertrag in Aussicht stellen und nur mit einem wohldosierten Risiko verbunden sind.

Manfred Bartalszky: Im Sinne des großen Kundenbedürfnisses nach Sicherheit muss man bei der Renditeerwartung in der Tat Abstriche machen. Maximale Rendite und maximale Sicherheit in einem Produkt ist nicht machbar. Daher müssen wir für den Kunden die Grenzen individuell so verschieben, wie er sie braucht. Auch das Bewusstsein für Risiken und Vorsorge in der Bevölkerung muss

weiter geschärft werden. Denn genau die Risiken Pensionslücke, Krankheit, Pflege oder auch Berufsunfähigkeit sind Themen, mit denen sich der gelernte Österreicher nicht gerne auseinandersetzt und über die er auch nicht gerne spricht. Alle Menschen wollen alt werden, aber niemand möchte alt sein. Oft beschäftigen sich die Menschen mit diesen Themen erst, wenn sie betroffen sind. Doch dann ist es oftmals schon zu spät.

Wechseln wir vom Unternehmenserfolg zur Unternehmenspolitik. Hier hat es im Jahr 2017 zahlreiche strategische Weichenstellungen gegeben. Welche Zukunft wartet auf die s Versicherung?

Manfred Rapf: Vienna Insurance Group, Wiener Städtische Versicherung und s Versicherung haben im Jahr 2017 eine Fusion von Wiener Städtischer Versicherung und s Versicherung beschlossen. Damit ist eine Reihe von Vorteilen einerseits für das Unternehmen selbst, andererseits für die Mitarbeiter und insbesondere die Kunden verbunden, die wir in Zukunft für einen noch größeren Markterfolg nutzen werden. Die Marke s Versicherung wird dabei weiter bestehen bleiben, und wir werden als Teil eines dann größeren Ganzen unsere Stärken bündeln und effizient einsetzen. Das ist notwendig, um unsere Kernkompetenzen im Bereich der Lebensversicherung sowie Unfall- und Pflegeversicherung gemeinsam mit unserem Vertriebspartner Erste Bank und Sparkassen auch auf andere Versicherungssegmente, insbesondere den Sach- und Krankenversicherungsbereich, auszudehnen. Wir werden intensiv und hart daran arbeiten, dass diese Neuordnung rasch und positiv für alle Betroffenen spürbar wird. Dazu müssen natürlich auch u. a. die Produktentwicklung und die Vertriebswege tadellos funktionieren. Mit dieser Fusion werden schlicht und einfach die Stärken zweier führender Versicherungsinstitute gebündelt, um gemeinsam

noch mehr Schlagkraft für Vertriebspartner und Kunden am Markt zu schaffen. Dabei kommt sozusagen das Beste aus zwei Welten zur Anwendung.

Welche Auswirkungen werden diese richtungsweisenden Entscheidungen auf die Rolle der s Versicherung im Konzern haben, und welche Chancen eröffnen sich dadurch im Vertrieb?

Manfred Bartalszky: Es ist eine klare Willensentscheidung unseres Eigentümers, den Bankenvertrieb in Zukunft auch für die Ausweitung des Geschäfts im Sach- und Krankenversicherungsbereich zu nutzen. Das bietet massive Chancen für die Marke s Versicherung, weil wir das jahrzehntelang aufgebaute Vertrauen zwischen den Vertriebsverantwortlichen von Erste Bank und Sparkassen und den Kunden selbst nun auch für neue Produktlösungen nutzen und weiter ausbauen können. Wohnraum, Gesundheit, Mobilität und andere Themencluster können in Zukunft ganzheitlich betrachtet und dem Kunden angeboten werden. Unsere Stärke in der Lebens- und Unfallversicherung werden wir klarerweise weiter ausbauen. Mit der Fusion wird die Wiener Städtische Versicherung auf einen Schlag zum mit Abstand größten Lebensversicherer in Österreich.

Zum Thema Zukunft gehört auch die Digitalisierung von Produkten und Services. Auf welche Angebote setzt die s Versicherung jetzt und in Zukunft?

Manfred Bartalszky: Unser Ziel ist, eine starke Vernetzung mit der Digitalisierungsinitiative von Erste Bank und Sparkassen zu erreichen. Daher sind wir auch bereits in George mit einer innovativen Unfallversicherung vertreten. Die Kunden können mittlerweile unkompliziert online für sich und die Familie kurzfristig und spontan für einen oder mehrere Tage eine Unfallversicherung für

den Laufsport oder den Alpinsport abschließen. Zusätzlich können die Kunden direkt in George mit einem Plug-in ihre Polizen und die damit verbundenen Zahlungen einsehen. Dabei steht die zeitlich und örtlich uneingeschränkte Verfügbarkeit von Informationen im Mittelpunkt. Im Prinzip werden Einfachprodukte wie Reise- oder Rechtsschutzversicherungen sowie Routineprozesse wie Schadenmeldungen oder Adressänderungen in Zukunft einfach und bequem digital umgesetzt werden.

Welche Entwicklungen erwarten Sie 2018 für die Versicherungsbranche, und was kann das Jahr für die s Versicherung Neues bringen? Werden Sie mit neuen Produkten überraschen?

Manfred Rapf: Wir blicken mit Spannung auf die Vorhaben im neuen Regierungsprogramm und ob damit eine Stärkung der zweiten und dritten Säule in der Pensionsvorsorge durch steuerliche Begünstigungen verbunden sein kann. Auch im Bereich der Pflege gilt es, Anreize für die Bevölkerung zu schaffen. Generell erwarten wir, dass die neue Bundesregierung das Thema Vorsorge nicht weiter vor sich herschiebt, sondern die Eigenverantwortung der Menschen nicht nur einfordert, sondern mit geeigneten Maßnahmen auch unterstützt. Denn nur die Kombination aus staatlicher Pensionsvorsorge, vorteilhaften betrieblichen Versicherungsleistungen und persönlicher, privater Vorsorge kann die Herausforderungen der steigenden Lebenserwartung in Zukunft wirkungsvoll begegnen. Zum Abschluss noch ein Leistungsversprechen: Wir werden auch in einem geänderten Umfeld und bei geänderten Rahmenbedingungen die Sicherheit, die Qualität und die Betreuungskompetenz gegenüber unseren Vertriebspartnern nicht nur aufrechterhalten und erfüllen, sondern sogar ausbauen und stärken. Wir freuen uns auf das Jahr 2018 und die Zukunft.



„Alle Menschen wollen alt werden, aber niemand möchte alt sein. Wir müssen uns daher den Herausforderungen unseres eigenen Lebens stellen.“

Manfred Bartalszky,
Vorstandsdirektor der s Versicherung

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Die inländische Wirtschaft wuchs im Jahr 2017 nach der guten Entwicklung im Vorjahr abermals kräftig. Das österreichische BIP legte (in vorläufiger Rechnung) 2017 gegen das Vorjahr um 3% zu. Die Entwicklung stand auf einer breiten Basis und war sowohl von den Investitionen und dem Konsum als auch von der Außenwirtschaft getragen.

Laut aktuellen Prognosen der beiden österreichischen Forschungsinstitute WIFO und IHS sollte das BIP im Jahr 2018 abermals um hohe 2,7% bis 3% expandieren können. Im Euroraum betrug das Wachstum 2017 (vorläufig) 2,2%.

2017 betrug der Leistungsbilanzüberschuss (prognostiziert) 2,2% des BIP. Seit 2002 weist Österreich positive Leistungsbilanzsalden aus, ein Hinweis auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Landes.

Von der kräftigen Konjunktur profitierte auch der heimische Arbeitsmarkt. 2017 waren in Österreich 3,6 Millionen Personen unselbstständig beschäftigt, um 2,3% oder 81.000 Personen mehr als im Jahr davor. Die Arbeitslosigkeit nach nationaler Berechnungsmethode (laut AMS) sank um 7,7% oder 31.688 Personen auf einen Stand von 378.741. Die österreichische Arbeitslosenrate ging von 5,7% im Dezember 2016 auf 5,4% (Stand November 2017) zurück und blieb deutlich unter dem Vergleichswert der Europäischen Union (7,3%).

2017 betrug Österreichs öffentlicher Schuldenstand nach den aktuell vorliegenden Zahlen vom 3. Quartal 2017 80,4% des BIP oder 293,6 Milliarden Euro. Damit blieb das Maastricht-Ziel von 60% des BIP wie schon in den Jahren davor in weiter Ferne. Rechnet man die Bankenpakete in Höhe von 14,4 Milliarden Euro heraus, so beträgt der Schuldenstand 76,5% des BIP. Das Budgetdefizit dürfte von 1,6% des BIP im Jahr 2016 auf (prognostiziert) 0,6% des BIP gefallen sein und damit unter dem Niveau des Maastricht-Limits von 3% des BIP geblieben sein.

Die EZB senkte die Leitzinsen zuletzt am 10. März 2016 auf 0% und beließ sie seither auf diesem

Niveau. Damit setzte sich die lockere Geldpolitik auch 2017 fort, obwohl sich in Österreich die Inflation mit (vorläufig) 2,1% deutlich gegenüber nur 0,9% im Vorjahr erhöhte. Die Zinssätze der österreichischen Kreditinstitute sanken 2017 wie schon in den Jahren davor sowohl in den jeweiligen Beständen des Kredit- und Einlagengeschäfts als auch im Neugeschäft weiter ab, blieben aber im positiven Bereich.

Für die Wiener Börse war 2017 ein sehr erfolgreiches Jahr, und der Aktienindex ATX legte, ausgehend von einem Indexstand von 2.618 Ende 2016, auf 3.420 Ende 2017 deutlich zu.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag und Ausblick 2018/2019

Die Konjunkturindikatoren für Österreich waren im Jahresverlauf 2017 deutlich nach oben gerichtet und begründeten den Ausblick für 2018.

Die aktuellen Prognosen von WIFO und IHS stellen 2018 für die österreichische Wirtschaft ein Wachstum des BIP von 2,7% bis 3% in Aussicht. Für 2019 gehen die Prognostiker mit 1,9% bis 2,2% von einer geringeren Expansion des BIP aus.

Allerdings sind die Risiken für die Wirtschaftsentwicklung, die noch weit über den Bilanzstichtag hinaus wirken, als sehr hoch einzustufen. Dazu zählen die mittlerweile hohen Kurse an den Wertpapierbörsen, der weiterhin unsichere wirtschafts- und geopolitische Kurs der USA, die schwache Kapitalausstattung vieler europäischer Banken sowie mögliche harte Konfrontationen zwischen der EU und Großbritannien im Zusammenhang mit dem Brexit.

Die Inflationsrate wird 2018 mit 2% bis 2,2% und 2019 mit 1,9% bis 2,1% nahe dem von der EZB angestrebten Ziel von knapp unter 2% prognostiziert. Ein Ende der Niedrigzinsphase ist in naher Zukunft nicht in Sicht, da die EZB ein reichliches Maß an geldpolitischer Unterstützung weiterhin als notwendig erachten dürfte.

DIE ÖSTERREICHISCHE VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

„Erste Berechnungen zeigen für das Geschäftsjahr 2017 sowohl in der Krankenversicherung wie auch in der Schaden-Unfallversicherung ein Prämienwachstum, in der Lebensversicherung einen Rückgang der Prämienentwicklung. Insgesamt vermerkt die österreichische Versicherungswirtschaft im vergangenen Jahr ein Wachstum der Prämieinnahmen um 0,3% auf 17,1 Milliarden Euro. Die gesamten Versicherungsleistungen des Jahres 2017 beliefen sich auf 14,2 Milliarden Euro – das ist ein Minus von 3% im Vergleich zum Vorjahr“, so Prof. Dr. Louis Norman-Audenhove, Generalsekretär des österreichischen Versicherungsverbandes VVO. Nach ersten Prognosen wird das Gesamtprämienaufkommen 2018 um etwa 1% auf rund 17,3 Milliarden Euro ansteigen.

Lebensversicherung

Mit einem Rückgang von 5,1% beläuft sich das Prämienvolumen der Lebensversicherung 2017 auf rund 5,8 Milliarden Euro. Die laufenden Prämien sanken mit einem Aufkommen von 5 Milliarden Euro um 1,7%. Bei der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge bestehen mittlerweile bei den heimischen Versicherungsunternehmen rund 1,3 Millionen Verträge, das Prämienvolumen daraus beläuft sich auf rund 0,9 Milliarden Euro. Die Einmalerläge verzeichneten mit einem Prämienvolumen von 0,8 Milliarden Euro ein Minus von 20,8%. Insgesamt wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 6,8 Milliarden Euro, das entspricht einem Rückgang von 12,7%, an die Kun-

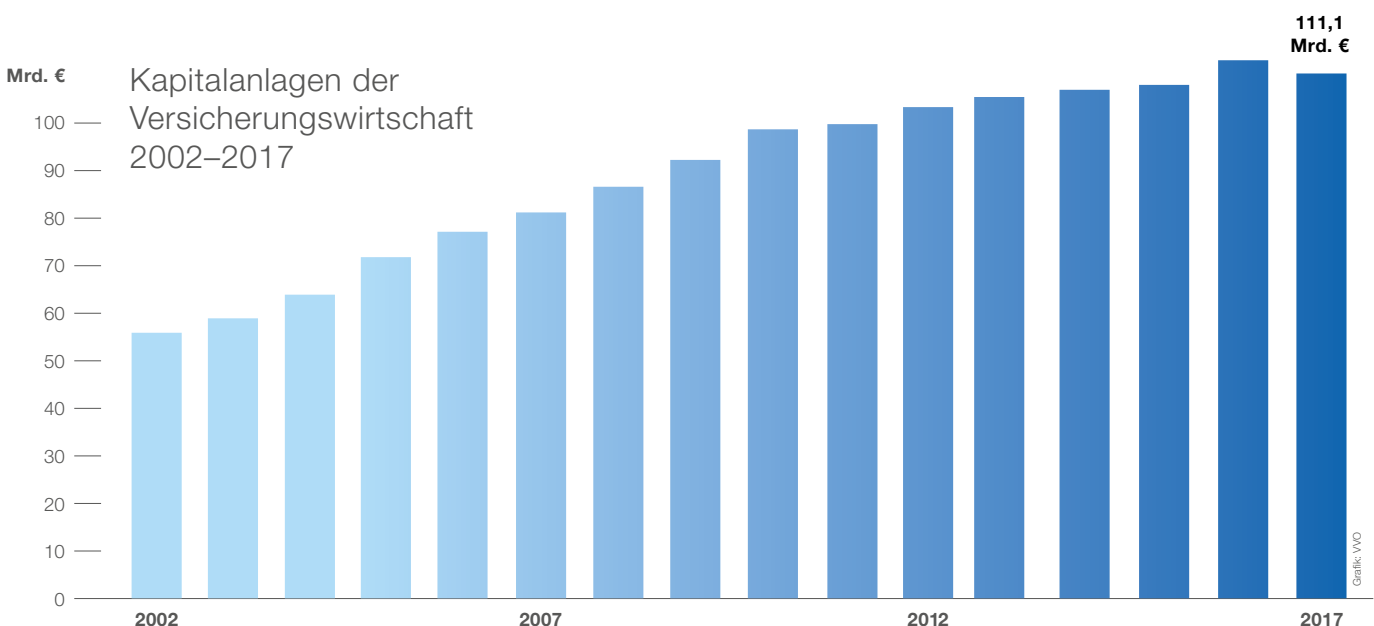
dinnen und Kunden der Lebensversicherung ausgezahlt. Im Jahr 2018 dürfte die Lebensversicherung nach ersten Prognosen Prämieinnahmen von rund 5,6 Milliarden Euro (rund –3,2%) verzeichnen.

Krankenversicherung

Die private Krankenversicherung versteht sich in Österreich als komplementärer Partner der gesetzlichen Krankenversicherung. Über die Sonderklassehonoreare trägt sie wesentlich zum Erhalt erstklassiger Medizin für alle Österreicherinnen und Österreicher bei. Damit wird ein entscheidender Beitrag zur Qualität des heimischen Gesundheitssystems geleistet. Für 2017 weist die private Krankenversicherung ein voraussichtliches Plus von 3,7% mit einem Gesamtprämienvolumen von 2,1 Milliarden Euro auf. Die Leistungen nahmen um 5,2% auf 1,4 Milliarden Euro zu. Eine erste Prognose weist für die Krankenversicherung 2018 ein Prämienwachstum von rund 3,7% auf ca. 2,2 Milliarden Euro aus.

Schaden-Unfallversicherung

Das Prämienvolumen der Schaden-Unfallversicherung (inklusive Kfz-Haftpflichtversicherung) wuchs 2017 auf 9,2 Milliarden Euro an und zeigt somit eine Steigerung von 3,2%. Die Leistungen in der Schaden-Unfallversicherung liegen mit 6,1 Milliarden Euro auch im Jahr 2017 auf hohem Niveau. Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die Leistungen in der Schaden-Unfallversicherung um 8,6%. Für 2018 wird ein Prämienwachstum der Schaden-Unfallversicherung um ca. 3,1% auf rund 9,4 Milliarden Euro prognostiziert.



DAS GESCHÄFTSJAHR 2017

Die Sparkassen Versicherung AG Vienna Insurance Group.

Die Entwicklungen auf dem Kapitalmarkt und die anhaltende Niedrigzinsphase haben als Rahmenbedingungen auch das Jahr 2017 geprägt. Trotzdem war das abgelaufene Geschäftsjahr für die s Versicherung sehr erfolgreich, vor allem weil sich die ergänzende private Altersvorsorge im Bewusstsein der Bevölkerung weiter verfestigt hat. Die s Versicherung hat damit ihre Position unter Österreichs Top-Versicherungen sowohl in der Lebensversicherung als auch in der betrieblichen Altersvorsorge weiterhin halten können.

Entwicklung: Vertragsbestand und Prämien

Der zum Bilanzstichtag der s Versicherung ausgewiesene Bestand von 1.209.682 Verträgen entspricht im Vergleich zum Geschäftsjahr 2016 einer Steigerung von immerhin 1,4%. In den Sparten Leben und Unfall erwirtschaftete das Unternehmen im Geschäftsjahr 2017 Gesamtprämieinnahmen von 713,5 Millionen Euro. Das bedeutet im Vergleich zu 2016 einen Rückgang um 10,3%. Diese rückläufige Entwicklung ist jedoch ausschließlich dem Rückgang im Einmalergeschäft geschuldet. Von der Gesamtprämiensumme entfallen 676,8 Millionen Euro auf den Bereich der Lebensversicherungen. Das entspricht rund 95% des gesamten Prämienvolumens.

Bei einer detaillierteren Betrachtung setzte sich das gesamte Prämienvolumen im Bereich der Lebensversicherung im Geschäftsjahr 2017 aus laufenden Prämien in Höhe von 483,6 Millionen Euro (das entspricht einem Anstieg von 1,1% gegenüber 2016) sowie Einmalerglägen und Renten in Höhe von 193,2 Millionen Euro (das entspricht einem Rückgang von 31,8% gegenüber 2016) zusammen. Mit diesem Ergebnis liegt die s Versicherung klar über dem Branchendurchschnitt. Sie ist mit einem Marktanteil von 11,6% die zweiterfolgreichste Lebensversicherung in Österreich. Bei Verträgen mit laufender Prämienzahlung sichert sich die s Versicherung mit

9,7% Marktanteil den vierten Platz unter den österreichischen Lebensversicherern.

Einmalergläge: erwarteter Rückgang

Das anhaltende niedrige Zinsniveau und die damit verbundene schwierige Situation bei der Veranlagung prägen das Geschäft mit Einmalprämien nach wie vor und haben die Entwicklung bei allen Gesellschaften in Österreich weiter zurückgehen lassen. Österreichweit ist das Geschäftsvolumen bei Einmalerglägen um 20,8% auf 0,8 Milliarden Euro gefallen. Das Prämienvolumen der s Versicherung reduzierte sich in diesem Bereich im Geschäftsjahr 2017 um 31,8% auf 193,2 Millionen Euro (im Vergleich zu 283,5 Millionen Euro im Jahr 2016). Trotz dieses massiven Prämienrückgangs konnte die s Versicherung mit einem Marktanteil von 22,9% weiterhin ihre führende Marktposition im Einmalergeschäft halten.

Prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge: Basisvorsorge

Die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge, die als einziges Produkt in der privaten Altersvorsorge völlig steuerfrei und dazu noch staatlich gefördert ist, wird mittlerweile von einigen großen Mitbewerbern nicht mehr angeboten. Die s Versicherung geht hier bewusst einen anderen Weg und sieht sich in ihrer Kontinuität bestätigt. So stieg das Prämienvolumen

WESENTLICHE KENNZAHLEN

EGT	EUR	32,5 Mio.
Finanzergebnis	EUR	275,2 Mio.
Kapitalanlagen	EUR	11,5 Mrd.
Versicherungssumme	EUR	34,5 Mrd.
Solvenzquote		218%

von 128,9 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2016 auf 130,1 Millionen Euro bis Jahresende 2017. Das entspricht einer Steigerung von 0,9%. Insgesamt verwaltete die s Versicherung zum 31. Dezember 2017 rund 172.000 Kundenverträge aus der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge und hält damit bei einem Marktanteil von 15,5%. Dank der Steuervorteile, der Kapitalgarantie und der staatlichen Förderung von 4,25% bleibt die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge weiterhin das zentrale Element jeder privaten Altersvorsorge. Die direkten Prämien für klas-

neuartigen Online-Produkte sind für sport- und bewegungsbegeisterte Menschen gedacht, die sich spontan dazu entschließen, eine Unfallversicherung für einen bestimmten Anlassfall abzuschließen. Beide Produkte können mit wenigen Klicks via Smartphone, Tablet oder PC abgeschlossen werden.

Betriebliche Vorsorge: erneut auf Erfolgskurs

Mit einem Prämienvolumen von 217,5 Millionen Euro im Jahr 2017 erreicht die s Versicherung einen Marktanteil von 24,3%. Damit ist die s Versicherung

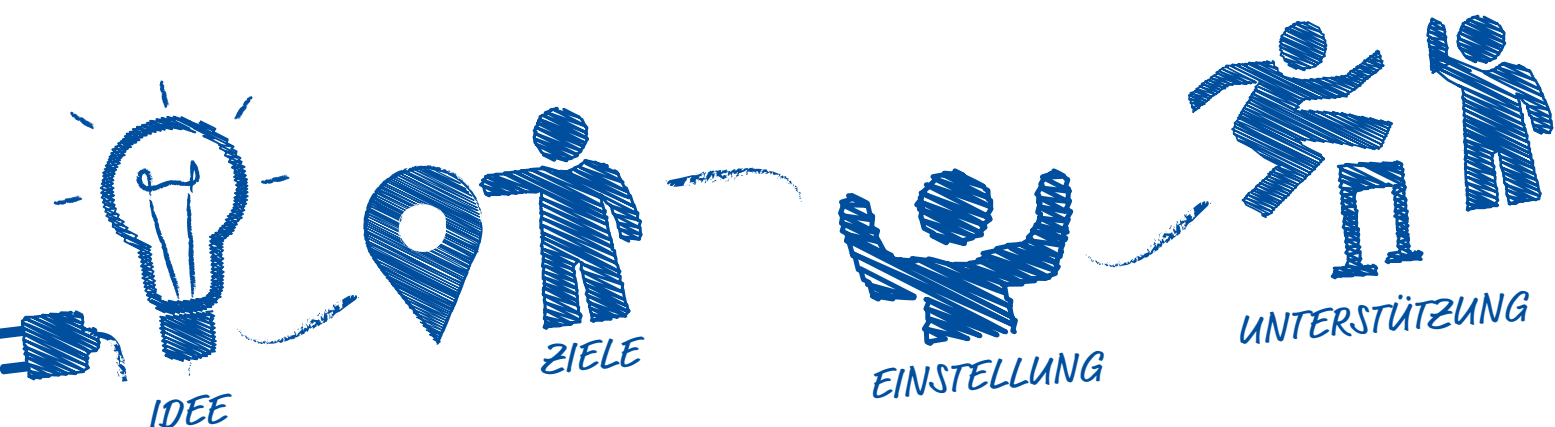
1.209.682
Menschen,
die uns vertrauen

sische Lebensversicherungen mit laufender Prämie sind gegenüber dem Vorjahr um 4,3 Millionen Euro auf 322,7 Millionen Euro gestiegen.

Private Unfallversicherung: s Unfall-Schutz goes online

Dank des im Jahr 2015 völlig neu entwickelten und bis heute konkurrenzlosen Produkts s Unfall-Schutz mit garantierter Sofortauszahlung sowie einer Vertriebsoffensive von Erste Bank und Sparkassen in den Jahren 2016 und 2017 ist es gelungen, das Prämienaufkommen im Bereich der privaten Unfallvorsorge im abgelaufenen Geschäftsjahr von 33,1 Millionen Euro im Jahr 2016 auf 36,7 Millionen Euro zu steigern (+10,9%). Damit ist die Sparte Unfallversicherung im Geschäftsjahr 2017 einmal mehr ein signifikant wachsendes Geschäftsfeld innerhalb der s Versicherung. Im Sommer 2017 wurden, neben der Online-Abschlussmöglichkeit auf George, zwei kurzfristige Unfallprodukte, nämlich der s Running-Unfall-Schutz und der s Alpin-Unfall-Schutz, auf den Weg gebracht. Diese beiden

in der betrieblichen Vorsorge (BVO) bereits zum achten Mal in Folge Marktführer in Österreich. Rund 30% des gesamten Prämienaufkommens des Unternehmens entfallen bereits auf betriebliche Vorsorgeprodukte. Mehr als die Hälfte der BVO-Prämien, nämlich 115 Millionen Euro, sind der betrieblichen Pensionsrückdeckung zuzuordnen. Gezielte Verkaufsaktivitäten haben gezeigt, dass die Nachfrage an der betrieblichen Zukunftssicherung weiterhin anhält. Trotz eines relativ geringen Betrages von 300 Euro pro Dienstnehmer und Jahr – eine Anhebung des steuerlich anerkannten Höchstbetrages wird von der Versicherungswirtschaft seit Jahren gefordert – konnten die Prämieinnahmen im Jahr 2017 hier um fast 5% gesteigert werden und machen mittlerweile rund 12% der gesamten BVO-Prämien aus. Im Jahr 2018 wird die s Versicherung gemeinsam mit Erste Bank und Sparkassen neben der betrieblichen Personenversicherung einen Fokus auf den Verkauf von betrieblichen Sachversicherungen legen.



KEINE ANGST VOR VERÄNDERUNG!

Dr. Stefan Frädrich ist gelernter Mediziner, Trainer, Coach & Consultant, Bestsellerautor und einer der Top-Erfolgsreferenten im deutschsprachigen Raum. Im Jahr 2018 engagierte ihn die s Versicherung für Vorträge rund um das Thema Motivations- und Verkaufsstrategien.

Herr Dr. Frädrich, Sie räumen bei Ihren Vorträgen und Büchern dem inneren Schweinehund einen großen Stellenwert ein. Wie gefährlich ist es, mit seinem inneren Schweinehund so vertraut zu sein?

Stefan Frädrich: Dieser vermeintliche Widerspruch ist natürlich gewollt. Denn der innere Schweinehund ist ein Teil der Persönlichkeit jedes Menschen. Und wenn man glaubt, gegen sein eigenes Ich ankämpfen zu müssen, dann wird man unweigerlich verlieren. Daher muss man mit seinem inneren Schweinehund vertraut sein, ihn auf seine Seite ziehen und zu seinem Verbündeten machen.

In Ihren Vorträgen warnen Sie eindringlich vor einer zu großen Zielorientierung. Wie passt diese Warnung zu Motivation und Erfolgsdenken?

Stefan Frädrich: Ziele sind ja richtig und wichtig. Doch Ziele sind oft auch abstrakt, und die meisten Menschen möchten wissen: „Wie sieht mein Weg hin zu den Zielen aus? Wozu tue ich was?“ Es ist schon wichtig, nicht nur auf die Ergebnisse, sondern auch auf den Weg dorthin zu achten. Nehmen wir die Ernährung als Beispiel. Ich kann mir zum Ziel setzen, fünf Kilogramm abzunehmen. Aber viel wichtiger wird bei diesem Prozess sein, was ich täglich esse. Wie konsequent kann ich auf Fett und Süßspeisen

verzichten? Wie baue ich heute und morgen genügend Portionen Obst, Gemüse und hochwertige Kohlehydrate in meine Ernährung ein? Oft ist die Erreichung von Zielvereinbarungen kein Selbstzweck, sondern ein Effekt eines konsequenten, verständlichen und logischen Weges dorthin.

Unter Ihren zehn Geboten erfolgreicher Führung findet sich etwas Bemerkenswertes: Mach Platz für andere. Was ist damit gemeint?

Stefan Frädrich: Damit ist der dringende Appell verbunden, dass eine Führungskraft nach Möglichkeit nicht operativ tätig und schon gar nicht operativ un-abkömmlich sein darf. Stattdessen kommt es darauf an, die Welt des operativen Denkens zu verlassen und für andere den Weg zu bereiten, den ihr überantworteten Mitarbeitern zu ermöglichen zu wachsen. Es wird allerdings immer Menschen geben, die sich selbst zu wichtig nehmen oder sich aus einem falsch verstandenen Perfektionismus heraus nicht trauen, loszulassen und Verantwortung an Mitarbeiter abzugeben. Diese Menschen gefährden den Unternehmenserfolg. Denn die Mitarbeiter lernen schnell und sagen sich: „Aha, meine Kompetenz ist ja gar nicht gewünscht.“ Statt selbst Lösungen zu suchen, gehen sie dann mit jedem Problem sofort zum Vorgesetzten. So ist der systematische Misserfolg perfekt vorprogrammiert.



Dr. med. Stefan Frädrich ist Motivationsexperte und Weiterbildungsunternehmer (GEDANKENTanken) sowie Direktor des Steinbeis Transferinstituts GEDANKENTanken der Steinbeis Hochschule Berlin.

Motivation



Sie sind in Ihrer Wortwahl nicht gerade zimperlich. So postulieren Sie etwa: „Stinkstiefel verkaufen nichts.“ Ist diese drastische Form notwendig, um die Menschen aufzurütteln und neue Wege aufzuzeigen?

Stefan Frädrih: (Lacht.) So disruptiv zu wirken war gar nicht mein Ziel. Wodurch lernen wir denn am effizientesten. Einerseits durch persönliche Betroffenheit, andererseits aber auch durch Bildlichkeit und natürlich durch Wiederholung und Anwendung des Gelernten. Wir lernen aber auch aus Witz und dem Spaß an den Dingen. Das korrespondiert natürlich mit dem Faktor Bildlichkeit und darf schon mal als Lernfaktor eingesetzt werden.

Betrachten wir die Finanzbranche. Welchen Stellenwert haben persönlicher Verkauf und Beratung vor dem Hintergrund einer rasch zunehmenden Digitalisierung noch?

Stefan Frädrih: Die Welt des Verkaufs befindet sich im Umbruch. Digitale Prozesse ermöglichen es, automatisiert zu verkaufen. Dem ist vorgelagert, dass persönliche Interessen von Usern digitaler Plattformen automatisch analysiert und davon die Interessen für Angebote und Käufe abgeleitet werden. Bedenken Sie, dass schon ein paar Likes oder Dislikes auf Facebook ausreichen, um einen Konsumenten hinsichtlich verschiedenster Kaufentscheidungen korrekt einschätzen zu können. Trotzdem ist der persönliche Kontakt zwischen zwei Menschen bis hin zur Beratung zumindest in den nächsten 30 Jahren aus dem Verkaufsprozess nicht wegzudenken. Die entsprechenden Faktoren heißen nämlich Empathie und Individualität. Und die sind weder aus dem Verkaufsprozess wegzudenken noch von Computern in den nächsten Jahrzehnten zu simulieren.

Die s Versicherung ist eine der führenden Lebensversicherungen in Österreich. Wie steht

es um Ihren persönlichen Zugang zum Thema finanzielle Risiko- bzw. Altersvorsorge?

Stefan Frädrih: Schauen Sie, ich bin Unternehmer, und als solcher bin ich gewohnt und geneigt, nach Möglichkeit profitable Erlösquellen aufzubauen und diese als Absicherung für die Zukunft zu betrachten. Aber natürlich ist mir bewusst, dass solche Quellen durch Fehleinschätzungen oder Schicksalsschläge aufhören können zu sprudeln. Daher sehe ich auch Risiken realistisch und bin dahingehend sehr weitreichend versichert.

Wenn Sie konkret an Ihre Arbeit mit der s Versicherung denken: Welche Gedanken und Impulse möchten Sie den Mitarbeitern des Unternehmens und dessen Vertriebspartnern in Österreich mit auf den Weg geben?

Stefan Frädrih: Mein wichtigster Gedankengang, den ich vermitteln möchte, ist es, keine Angst vor Veränderungen zu haben. Sehen Sie die Zukunft als Chance und sperren Sie sich nicht dagegen. Wie wir lernen, unsere Zukunft als Chance zu verstehen, verrate ich in meinen Vorträgen.

**„Wenn man glaubt,
gegen sein eigenes
Ich ankämpfen
zu müssen, dann
wird man verlieren.“**

Sie betreiben neben Ihrer Tätigkeit als Vortragender auch eine eigene Akademie und sind Herausgeber eines Magazins für Motivation. Wie nachhaltig und konsequent sollte man sich mit den Themen Motivation, Kommunikation und Rhetorik beschäftigen, um erfolgreich zu sein?

Stefan Frädrih: Ich lehne mich jetzt mal so richtig aus dem Fenster und behaupte, dass genau diese Soft Skills doch gut 60% unseres beruflichen Erfolgs und unseres Karriereweges ausmachen. Fachliche Kompetenz, Know-how in unseren Spezialgebieten und spezifiziertes Wissen ist eine Grundlage, über die auch andere verfügen. Wer aber dieses Wissen mit emotionalen Faktoren verknüpfen kann, der wird im Wettbewerb mit deutlichem Abstand vorne liegen.

EIN BLICK IN DIE ZUKUNFT

Die Lebenserwartung der Menschen steigt ständig.
Die Sorge um die Altersvorsorge ebenso.



Am 9. Dezember 2017 sorgte eine Kurznachricht des Spekulationen sonst eher unverdächtigen World Economic Forum für Aufsehen. Laut einer Einschätzung von Dr. Aubrey de Grey, Chefwissenschaftler der SENS Research Foundation in Kalifornien und einer der führenden Altersforscher weltweit, sei der erste Mensch, der 1.000 Jahre alt werde, schon geboren. Dr. de Grey ist der Überzeugung, dass eine Welt ohne altersbezogene Krankheiten und daher auch ohne Alterungsprozesse in Zukunft möglich sein wird. Neueste Verfahren in der Molekularbiologie und aktuelle Methoden der Stammzellenforschung haben bereits echte Erfolge im Bereich des Anti-Aging erzielt.

Die Welt wird älter

Die Vereinten Nationen erwarten in einer Studie bis zum Jahr 2050 revolutionäre Entwicklungen in der

Bevölkerungsstruktur. Der weltweite Anteil an Menschen über 60 Jahre wird sich mit 2,1 Milliarden mehr als verdoppeln, und das Durchschnittsalter der Bevölkerung wird sich von heute 29,6 Jahren auf 36,1 Jahre erhöhen. Dazu kommt, dass 55% aller zwischen den Jahren 2000 und 2005 Geborenen gute Chancen haben, 80 Jahre alt zu werden. Diese Entwicklung bringt einige Chancen und Herausforderungen mit sich. So wird die weltweite Kaufkraft der über 60-Jährigen im Jahr 2050 bereits 15 Billionen US-Dollar betragen. Allerdings werden auch 48% der Weltbevölkerung keine Pension erhalten, und 25% der Menschen über 65 Jahre werden sich aufgrund drohender Altersarmut wohl nie aus dem Arbeitsprozess zurückziehen können.

Vorsorgestudie für Österreich

Diese Entwicklungen haben die Sparkassen Versi-

cherung und die Sparkassengruppe in Österreich auf den Plan gerufen, um mit dem Markt- und Meinungsforschungsinstitut IMAS eine Studie zum Vorsorgebewusstsein in Österreich zu erstellen. 1.000 Menschen zwischen 16 und 65 Jahren in ganz Österreich wurden repräsentativ zu diesem Thema befragt.

Demnach blicken 33% der Österreicher mit Skepsis und 37% sogar mit Sorge auf den Zeitraum der nächsten zehn Jahre. Ein Grund dafür ist der als zu schnell empfundene gesellschaftliche Wandel. Technologien wie Digitalisierung oder künstliche Intelligenz sowie ein völlig verändertes Kommunikationsverhalten via Smartphone, Tablets und soziale Medien beschleunigen das Alltagsleben weit über die eigene Zustimmung und eine individuelle Beherrschbarkeit hinaus.

Staatliche Pension in Gefahr

Dazu kommt ein äußerst geringes Vertrauen in die gesetzliche Pension. Bereits 73% der befragten Österreicher sind überzeugt, ihren persönlichen Lebensstandard im Alter alleine mit der staatlichen Pension keinesfalls halten zu können. Dieser alarmierende Wert sorgt auch für einen völlig neuen Zugang zum Thema Vorsorgeverhalten. Bereits 84% der Menschen halten finanzielle Vorsorge für eher wichtig, 43% sogar für sehr wichtig. Dabei ist die Zustimmung gerade unter den jungen Menschen besonders hoch. Mehr als die Hälfte der Befragten in Österreich sind auch der Überzeugung, dass die private Vorsorge insbesondere deshalb wichtig ist, weil der Staat die Leistungen in Zukunft weiter reduzieren wird.

Private Vorsorge gewinnt

Die Top-Vorsorgethemen der Österreicher lauten Gesundheit, Pension und Familie. Auch das Thema Unfall wird noch von knapp der Hälfte der Befragten als wesentlich erachtet, während das Thema Pflege mit einem knappen Drittel an Zustimmung unter den Befragten eher abgeschlagen auf den hinteren Plätzen der Vorsorgethemen landet. Gesundheit und Pension jedoch erreichen mit jeweils knapp 70% Zustimmung Spitzenwerte. „Die Studie bestätigt uns, dass in der Gesellschaft ein erhöhtes Absicherungsbedürfnis herrscht und damit

die private Vorsorge an Bedeutung gewinnt. Auch der Wunsch, die Produkte und Serviceleistungen jeweils flexibel auf die Lebenssituation abstimmen zu können, ist klar erkennbar“, so Manfred Rapf, Generaldirektor der s Versicherung.

Vorsorge hat viele Gesichter

Dass die Angaben der Befragten keine Lippenbekenntnisse sind, beweisen die nächsten Aussagen der Studie. Mehr als 90% der Österreicher besitzen laut eigenen Aussagen bereits zumindest ein Vorsorgeprodukt und investieren dafür im Durchschnitt 145 Euro im Monat. An der Spitze liegen die Haushalts- und Eigenheimversicherung, gefolgt

von Sparbuch, Bausparvertrag und der privaten Unfallversicherung. Erst danach folgen mit jeweils zwischen 20% und 30% die klassische Lebensversicherung, Immobilienbesitz und eine private Krankenversicherung. Gerade vor dem Hintergrund der oben angesprochenen Beschleunigung des Alltags durch moderne Kommunikationstechnologien gewinnt aber umgekehrt der persönliche Kontakt bei der Informationsbe-

schaffung zu Vorsorgeprodukten an Bedeutung. Und nach wie vor ist es mit 57% Zustimmung die Bank, die als verlässlicher Ansprechpartner in finanziellen Angelegenheiten die größte Bedeutung hat.

Vertrauen in die Bank

Für einen Bankenversicherer wie die Sparkassen Versicherung ein unschätzbarer Vorteil, da der Bankberater die gesamte finanzielle und auch persönliche Situation seiner Kunden genau kennt und auch seine Anforderungen an die persönliche Zukunft meist recht gut einschätzen kann. Und im Gespräch zwischen Bank und Kunden zeigt sich auch, dass die Österreicher von einem hohen Sicherheitsdenken geprägt sind. Denn bei der Wahl zwischen Sicherheit und Rendite im Rahmen einer Veranlagung sprechen sich 60% der Befragten ganz klar für die Sicherheit aus. Dazu kommen noch Anforderungen wie Produktflexibilität, Kapitalgarantie, Verständlichkeit und gute Beratung. Alles in allem perfekte Voraussetzungen, um mit einem kompetenten Bankberater und den modernen Produkten der Sparkassen Versicherung die eigene finanzielle Zukunft langfristig abzusichern.

„Der erste Mensch,
der 1.000 Jahre alt
wird, ist schon
geboren.“

Dr. Aubrey de Grey,
SENS Research Foundation

DIE WELT DER ALTERSVORSORGE

Es geht um langfristig orientierte Vorsorge und Risikoabsicherung.

Hand aufs Herz: Wenn Menschen heute von Sicherheit und Unabhängigkeit im Alter reden, geht es um einen finanziell gesicherten Lebensabend – es geht um die private Altersvorsorge. Und das ist ein extrem wichtiges und sensibles Thema, denn jeder von uns will und braucht die Sicherheit und letztlich die Garantie, dass sein Spar- oder Vorsorgeziel auch tatsächlich erreicht wird und er im Alter über ausreichende finanzielle Reserven verfügt. Die Garantien sind auch heute noch das besondere Merkmal der Lebens- und Pensionsversicherung, und kein anderes Spar- oder Vorsorgeprodukt bietet hier eine vergleichbare Leistung an.

Die Lebensversicherung sichert aber nicht nur das Langlebkeitsrisiko ab, sondern bietet darüber hinaus bereits ab der ersten Prämienzahlung einen Versicherungsschutz. Der Kernzweck der Lebensversicherung liegt darin, biometrische Risiken zu decken, das heißt finanzielle Absicherung der Familie im Todesfall, ein finanzieller Polster bei Eintritt einer schweren Krankheit, Invalidität, Pflegebedürftigkeit oder bei Berufsunfähigkeit. Die Rolle der Lebensversicherung als Risikoträger für Schicksalsschläge nimmt also einen zentralen Stellenwert ein. Aber auch die immer größer werdende sogenannte Pensionslücke durch den Anstieg der Lebenserwartung rückt immer stärker in den Fokus der Menschen. Um sich seinen Lebensstandard in der Pension erhalten zu können, ist ein fixes, monatliches Zusatzeinkommen notwendig. Denn nichts wäre schlimmer, als sich im Alter eingestehen zu müssen: „Mein Geld ist aufgebraucht, aber ich bin noch da.“ Und genau hier greifen die Vorteile der Lebens-/Pensionsversicherung. Es geht nicht um kurzfristigen Vermögensaufbau oder eine möglichst hohe Rendite, sondern um langfristig orientierte Vorsorge und Risikoabsicherung. Das ist ein klares Alleinstellungsmerkmal der Versicherung. Daher wird die Lebensversicherung auch in Zukunft, als Ergänzung zur staatlichen Pension, eines der sichersten, beliebtesten und langfristigen Versorgungs- und Vorsorgeinstrumente der Österreicher bleiben.

Je nach Risikoneigung des Kunden wird in einem ausführlichen Beratungsgespräch mit dem Bankberater ein auf die persönlichen Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zugeschnittener Produktmix angeboten, von der klassischen Lebens-/Pensionsvorsorge bis hin zu kapitalmarktnahen Produkten mit höheren Ertragschancen (aber auch höherem Risiko).

Drei unterschiedliche Produktlösungen der Sparkassen Versicherung aus dem Portfolio der Lebensversicherungen und Pensionsvorsorgen finden sich hier:

Prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge

Als Basisprodukt für jede ergänzende private Altersvorsorge empfiehlt die Sparkassen Versicherung ihren Kunden die s Privat-Pension mit Prämien-Plus. Es handelt sich dabei um die einzige völlig steuerfreie private Vorsorge, die vom Staat zusätzlich mit einer Prämie gefördert wird. Es gibt in Österreich für den Privatkunden kein zweites Produkt mit derartigen steuerlichen Vorteilen. Keine Versicherungssteuer, keine KEST und auch keine ESt bei Auszahlung des Kapitals in Rentenform! Neben den steuerlichen Vorteilen besitzt die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge mittlerweile eine moderate Mindestaktienquote und eine staatliche Förderung der Prämie von aktuell 4,25% bis zu einer maximalen jährlichen Einzahlung von 2.825,60 Euro. Alle Personen bis zum Alter von 50 Jahren sollten dieses Produkt in ihrem Vorsorgeportfolio haben.

s Lebens-Versicherung mit Ertrags-Retter

Daneben bietet die Sparkassen Versicherung ihre innovative s Lebens-Versicherung mit integriertem Ertrags-Retter an, bei der die Vorteile einer klassischen und einer fondsgebundenen Lebensversicherung kombiniert werden. Der Kunde kann selbst bestimmen, wie viel von seinen Sparprämien in einen Aktienfonds, dem s Lebens-Aktienfonds, investiert werden soll. Der übrige Teil fließt in Form einer sicherheitsbetonten traditionellen Veranlagung mit Garantiezins in den Deckungsstock der



Versicherung. Der s Lebens-Aktienfonds ist ein Dachfonds, der in die attraktivsten und langfristig vielversprechendsten Aktien- und Themenfonds von Erste-Sparinvest und Sparkassen investiert. Ein besonderes Sicherheitsnetz bietet der automatisch integrierte Ertrags-Retter: Erzielte Erträge aus der Aktienveranlagung werden von dort automatisch in den Deckungsstock umgeschichtet und abgesichert. Das heißt, einmal erzielte Erträge aus der Aktienveranlagung gehen nicht mehr verloren und erhöhen die Garantieleistungen. Die s Lebens-Versicherung bietet aktuell 2,5% Gesamtverzinsung (davon 0,5% garantiert) auf die in den klassischen Deckungsstock veranlagten Sparprämien.

s Fonds-Polizze Plus

Aufgrund des anhaltenden Niedrigzinsumfeldes ist weiterhin ein Trend in Richtung fondsgebundene Lebensversicherung, Mischprodukte mit höherem Fonds- bzw. Aktienanteil und noch stärkere Absicherung von biometrischen Risiken klar erkennbar. Die Sparkassen Versicherung bietet ihren Kunden dazu seit 2017 die s Fonds-Polizze Plus mit einer bereits bei Vertragsabschluss garantierten Sterbetafel für die Verrentung an. Im Gegensatz zu einem Direktinvestment in Aktien oder Fonds fällt bei der s Fonds-Polizze Plus zwar die 4%ige Ver-

sicherungssteuer, nicht aber die 27,5%ige Kapitalertragsteuer und auch keine Einkommensteuer an. Je höher dabei die erzielten Erträge sind, desto spürbarer wird die Kapitalertragsteuer und desto mehr rechnet sich die s Fonds-Polizze Plus im Vergleich zu einem Direktinvestment. Bei Ende des Vertrages steht dem Kunden das dann vorhandene Fondsvermögen zur freien Verfügung. Neben einer

Auszahlung des Fondsvermögens hat der Kunde, dank einer Rentenoption, auch die Möglichkeit, sich eine lebenslange private Zusatzrente auszahlen zu lassen. In diesem Fall garantiert die Sparkassen Versicherung die bei Abschluss gültige Rentensterbetafel. Insbesondere in Zeiten großer Schwankungen auf den Finanzmärkten hängt der Ertrag bei fondsgebundenen Lebensversicherungen mit Einmal-

Die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge ist in Österreich das einzige Produkt mit umfangreichen steuerlichen Vorteilen.

prämie stark vom Fondskurs zum Veranlagungszeitpunkt ab. Bei einmaliger Veranlagung bleibt es in der Regel jedoch meist dem Zufall überlassen, ob der Ankauf zu einem niedrigen Kurs (Chance!) oder einem hohen Kurs (Risiko!) erfolgt. Mit dem s Start-Management wird das Risiko reduziert, einmalig zufällig zu hohen Kursen zu veranlagern. Die Einmalprämie wird zunächst in einen risikoarmen Fonds – den sogenannten Startfonds – investiert. Erst danach wird schrittweise in die vom Kunden gewählten Investmentfonds umgeschichtet.



IM EINSATZ FÜR DIE INDUSTRIE

Die Firma MLS Personaldienstleistung GmbH verfügt über eine Vielzahl von Zeitarbeitskräften, welche hochspezialisierte Profis sind, die genau dort eingesetzt werden, wo Spezialisten für eine gewisse Zeit und für verantwortungsvolle Aufgaben gebraucht werden.

Jedes Personaldienstleistungsunternehmen steht in Bezug auf Mitarbeiterbindung und Zugehörigkeitsgefühl seiner Mitarbeiter vor besonderen Herausforderungen. Zeitarbeitskräfte sind zwar bei einem Personaldienstleistungsunternehmen angestellt, aber oft über Monate, wenn nicht das ganze Jahr über bei den Vertragsunternehmen im Einsatz. Die Firma MLS in Kalsdorf hat eine eigene Mitarbeiterkultur entwickelt und gemeinsam mit der s Versicherung ein spezielles Vorsorgemodell erarbeitet, um ihre Mitarbeiter emotional und wirtschaftlich zu binden.

Die Firma MLS hat sich im Bereich der Personaldienstleistung bestens etabliert. Wie haben Sie es geschafft, den Markt nachhaltig zu erobern?

Frank Paizoni: Das Unternehmen gibt es mittlerweile fast 25 Jahre und betreibt neun Filialen. Der neueste Standort in Bruck an der Mur wurde erst im November 2017 eröffnet. Dabei war die Entwicklung nicht immer einfach, denn gerade der Geschäftszweig mit Zeitarbeitskräften hatte anfangs mit seinem Ruf zu kämpfen. Einen Wandel hat schließlich die Einführung eines Kollektivvertrages

im Jahr 2003 bewirkt. Durch die strengen Richtlinien und die nun geltenden hohen Qualitätsstandards haben einerseits nur die seriösen und korrekt arbeitenden Unternehmen ihren Weg fortgesetzt, und andererseits sind zahlreiche damalige Mitbewerber vom Markt verschwunden. Mittlerweile sind wir als MLS mit rund 1.100 Mitarbeitern der größte steirische Personaldienstleister.

Wie begeistern Sie neue Mitarbeiter für einen Job in Ihrem Unternehmen?

Frank Paizoni: Das Recruiting und die Arbeit an der Qualität der Mitarbeiter spielen eine zentrale Rolle. Aufgrund unseres positiven Qualitätsimages können wir einen ständigen Anstieg unseres Bekanntheitsgrades verzeichnen. Zusätzlich arbeiten wir massiv mit großen und etablierten Job- und Karriereplattformen sowie mit Social-Media-Kanälen zusammen, um einen perfekten Überblick über den Markt an Jobangeboten, aber auch an Fachkräften zu haben. Natürlich könnten Großkonzerne, mit welchen wir zusammenarbeiten, auch selbst Inserate schalten und Mitarbeiter suchen. Wir jedoch haben den Vorteil, als ausgelagerter Recruiter mit einem großen Fachkräfte-Pool sehr effizient zu sein, da wir permanent unzählige Bewerbungen selektieren und nur Bewerber übermitteln, welche den Anforderungen der Unternehmen entsprechen. Ist ein Vertragsunternehmen mit einer Zeitarbeitskraft nicht zufrieden, kann es diese einfach zurücksenden. Wenn die Qualität stimmt, werden Mitarbeiter häufig in das Unternehmen übernommen. Außerdem hat unser Team eine starke internationale Ausrichtung. Des Öfteren sind Mitarbeiter einer bestimmten Nationalität, wie z. B. Polen oder Slowenen, in einzelnen Branchen besonders gefragt. Zusammengefasst ist es ein sehr spannender Berufszweig mit vielen Möglichkeiten.

Wer gehört eigentlich zu Ihren Kunden?

Frank Paizoni: Da sind wir stolz, auf das Who is who der heimischen Industrie und der führenden Technologieunternehmen verweisen zu können. Das hat auch damit zu tun, dass wir als äußerst verlässlicher Partner gelten, der als eines der we-

nigen Unternehmen in dieser Branche schon seit 25 Jahren am Markt erfolgreich ist und dadurch für Sicherheit und Professionalität steht. Als Beispiele möchte ich Magna, Andritz AG, AVL List GmbH, Knapp AG, Novomatic AG und AHT Cooling Systems GmbH nennen, welche auf die Qualität und die Loyalität unserer Arbeitskräfte setzen.

Was haben Sie unternommen, um die Mitarbeiterbindung in Ihrem Unternehmen zu stärken?

Frank Paizoni: Wir haben große Anstrengungen unternommen, damit unsere Zeitarbeitskräfte die Qualität ihres eigentlichen Arbeitgebers verstärkt wahrnehmen können. Ich möchte hierzu auf eine Zertifizierung im Qualitätsmanagement nach ISO 9001 und auf die SGM-Zertifizierung der AUVA verweisen, welche wir seit Oktober 2017 innehaben. Letztere betrifft den Bereich des Sicherheits- und Gesundheitsmanagements.

Und welche Mitarbeiterbindungsmaßnahme haben Sie gemeinsam mit der s Versicherung realisiert?

Frank Paizoni: Das ist ein spezieller Benefit für alle unsere 1.100 Mitarbeiter. Nach dem Prinzip des 3-Säulen-Modells der Pensionsvorsorge wird neben der staatlichen Pension einerseits eine betriebliche Vorsorge gefördert als auch angestrebt und andererseits eine private Vorsorge empfohlen. Wir haben uns – gemeinsam mit der s Versicherung – für die betriebliche Zukunftsvorsorge entschieden. Bei diesem Modell sind sowohl die von uns als Arbeitgeber getätigten Einzahlungen als auch der Veranlagungsgewinn und die Auszahlung steuerfrei. Allerdings sind diese Beträge mit 25 Euro pro Monat limitiert, was vom Gesetzgeber so beschlossen wurde. Trotzdem kommt mit den Jahren eine nicht unbeträchtliche Summe zusammen. Vor allem ist es für die Mitarbeiter ein Grund mehr, den Arbeitgeber nicht zu wechseln, da diese Maßnahme ein Gefühl von Verantwortung ihnen gegenüber erzeugt. Es ist ein Vorsorgemodell, mit dem wir äußerst zufrieden sind und das von den Mitarbeitern durchwegs sehr geschätzt wird.



„Mit der betrieblichen s Zukunfts-Sicherung motivieren Sie Ihre Mitarbeiter und binden sie damit an Ihr Unternehmen. Auch finanziell profitieren Sie als Unternehmer von der Zukunftssicherung, da die Prämie als Betriebsausgabe absetzbar ist.“
Frank Paizoni, MBA, Geschäftsführer MLS

VIRTUELLE WELTEN SICHERN

Moderner Versicherungsschutz nach Cyberattacken.

Die aktuelle Studie des Wirtschaftsberatungsunternehmens KPMG zur Cyberkriminalität spricht eine deutliche Sprache. Denn die Anzahl der davon betroffenen Unternehmen ist im Jahresvergleich von 49% auf mittlerweile 72% stark angestiegen. Das bedeutet, drei von vier Unternehmen waren in den letzten zwölf Monaten

Opfer einer Cyberattacke. Dabei werden längst nicht alle Fälle gemeldet. Denn mehr als zwei Drittel der tatsächlich eingetretenen Fälle verbleiben unter dem Deckmantel der Verschwiegenheit. Cyberkriminalität ist also eine heikle Sache, über die nicht gerne gesprochen wird. Und doch behandeln drei Viertel der Unternehmen dieses Thema auf der



obersten Managementebene. Bedarf an Lösungen und Schutz ist also vorhanden.

72% der Unternehmen betroffen

Doch wie stark sind Österreichs Unternehmen von diesem Phänomen tatsächlich betroffen? Laut dem Bericht „Internet-Sicherheit Österreich 2016“ des Bundeskanzleramts werden allein in Österreich jede Woche 30 neue Cyberangriffe angezeigt. Eine massive Bedrohung österreichischer Unternehmen, wobei die Dunkelziffer sogar noch deutlich höher liegt. Der monetäre Schaden pro Cyberangriff beläuft sich dabei auf durchschnittlich 80.000 Euro. Während bei einem Einbruch der Schaden meist durch die klassische Unternehmensversicherung gedeckt ist, fehlt ein Versicherungsschutz gegen digitale Angriffe bei zahlreichen Unternehmen meist völlig. Dabei sind nicht nur die finanziellen Einbußen beträchtlich, sondern auch das Image und die Reputation eines Unternehmens können enormen Schaden nehmen.

Schaden rechtzeitig abwenden

Bei den meist komplexen Angriffen helfen herkömmliche Virenschutzprogramme oder eine Firewall oft nicht mehr weiter. IT-Experten warnen, dass mit nur einem falschen Klick das ganze Unternehmen lahmgelegt werden kann und der Schaden möglicherweise so massiv ansteigt, dass der ganze Betrieb in den Ruin getrieben werden kann. Trotz dieser eindrucksvollen und wohl auch erschreckenden Erkenntnisse sind erst 3% der Unternehmen in Österreich gegen die Folgen von Online-Kriminalität versichert. In den USA sind es hingegen bereits 60%.

Sicherheit durch s Cyber-Protect

Die s Versicherung und ihr Vertriebspartner Erste Bank und Sparkassen haben auf diese alarmierenden statistischen Zahlen reagiert und ihr Produkt-

portfolio um ein modernes Versicherungsprodukt mit Namen „s Cyber-Protect“ erweitert. Cyber-Protect ist ein Produkt der Wiener Städtischen Versicherung und wurde von der s Versicherung speziell für den Bankvertrieb adaptiert, um es unter dem Namen s Cyber-Protect über ihre Vertriebspartner Erste Bank und Sparkassen als führender Bankpartner im KMU-Bereich anbieten zu können.

s Cyber-Protect schützt bei Cyberkriminalität und Datenmissbrauch und bietet eine Absicherung von bis zu einer Million Euro für Schadenbehebung und Ansprüche gegenüber Dritten. Das Produkt deckt schon im Basispaket Datenverlust und Datenbeschädigung genauso wie Datendiebstahl und Datenschutzverletzungen ab. Im Falle eines Angriffes werden unter anderem die Kosten für benötigte IT-Spezialisten, Überstunden von IT-Verantwortlichen im Betrieb oder auch der Schaden durch eine Betriebsunterbrechung übernommen. Im Schadenfall ist dabei ein hochqualifiziertes Spezialistenteam mit einer dreistufigen Soforthilfe rund um die Uhr verfügbar. Dieses Team kümmert sich um Telefonsupport, Fernwartung sowie bei Bedarf auch um Hilfe vor Ort.

Zusatzmodule verfügbar

Je nach Anforderungen der versicherten Unternehmen können zum Basismodul auch verschiedene Zusatzmodule gewählt und deren Leistungsportfolio im Schadenfall genutzt werden. Dazu gehören die Absicherung der Kosten für ein internes und externes Krisen- und PR-Management, die Hilfe bei Erpressungen durch Cyberkriminalität, ein Kostenersatz für Betriebsunterbrechungen ab einer Dauer von zwölf Stunden sowie eine Medienhaftpflichtversicherung für Urheber-, Namens- und Persönlichkeitsrechte sowie Verletzungen des Markenschutzes. Die Prämien für das Basismodul und natürlich auch für alle Zusatzmodule sind selbstverständlich als Betriebsausgabe absetzbar.

Cyberkriminalität ist in Österreich im Vormarsch: Die Anzahl der betroffenen Unternehmen ist auf 72% angestiegen. Große Verschwiegenheit prägt dabei das Bild, nur rund ein Drittel aller Cyberangriffe wird gemeldet.

EIN GESUNDES MASS AN SICHERHEIT

Eine Krankenversicherung muss der Gesundheit dienen. Nicht den Krankheiten.

Wie aus der aktuellen IMAS-Vorsorgestudie hervorgeht, ist für sieben von zehn Österreichern (69%) die Gesundheit – noch vor der Pension (68%) und der Familie (59%) – das wichtigste Gut. Es ist daher auch nicht weiter verwunderlich, dass in derselben Studie rund ein Viertel der Befragten (23%) angibt, eine private Krankenversicherung zu besitzen. Der Sparkassen Versicherung als einer der führenden Bankenversicherungen des Landes helfen hier die Nähe und das Vertrauen der Kunden in ihre Berater von Erste Bank und Sparkassen enorm, das Thema der privaten Krankenversicherung als Vorsorgebedürfnis zu lokalisieren. Denn der Kunde erwartet sich zu Recht eine umfassende Vorsorgeunterstützung in allen Lebensphasen.

Individuelle Gesundheitsvorsorge

Dabei ist es längst nicht mehr nur die Überlegung, ob man im Fall der Fälle im Mehrbettzimmer oder doch lieber im Einbettzimmer liegen möchte, die einer Entscheidung der Kunden in eine solche Vorsorgeinvestition zugrunde liegt. Es ist vielmehr der Blickwinkel auf Sonder- und Zusatzleistungen, die

von den Kunden immer stärker nachgefragt werden und mit dem Bankberater gemeinsam kalkuliert und entschieden werden. Denn so, wie alle Vorsorgemodelle individuell auf die Wünsche und Anforderungen der Menschen abgestimmt sein sollten, so können auch die Leistungskomponenten einer privaten Krankenversicherung flexibel und situationsbezogen auf jedes Kundenbedürfnis abgestimmt werden.

Krankheit ist keine Alterserscheinung

Sieht man sich die Altersentwicklung der Bevölkerung in Österreich an, dann wird deutlich, dass jene Personen, die um das Jahr 2000 und danach geboren sind, sehr gute Chancen haben, im Durchschnitt 80 Jahre und älter zu werden. Die höhere Lebenserwartung hat aber nicht nur faktische und finanzielle Auswirkungen auf unsere Gesellschaft, sondern auch in Form zunehmender Inanspruchnahme medizinischer und pflegerischer Hilfe auf einzelne Personen und deren Familien. Der Fortschritt in der Medizin ist dank Digitalisierung, Nanotechnologie und neuester Operationstechniken gigantisch. Das hat nicht nur massive



Auswirkungen auf die Diagnostik und damit die Sicherheit, einer Krankheit auf die Spur zu kommen, sondern auch für die Heilungsprozesse und letztlich ein damit einhergehendes längeres Leben. Gering invasive Operationsmethoden und neuartige Medikamente werden neue Heilungschancen für die Patienten mit sich bringen. Methoden der Stammzellenforschung werden bislang unheilbare Krankheiten heilbar machen, und auch die Gentechnologie wird den Gottseibeiu-Status, der ihr in Teilen der Gesellschaft heute noch zugemessen wird, bald abschütteln, wird verschiedene Krankheiten erst gar nicht mehr entstehen lassen und die Heilungsprozesse komplexer Krankheitsbilder erfolgreich neu definieren.

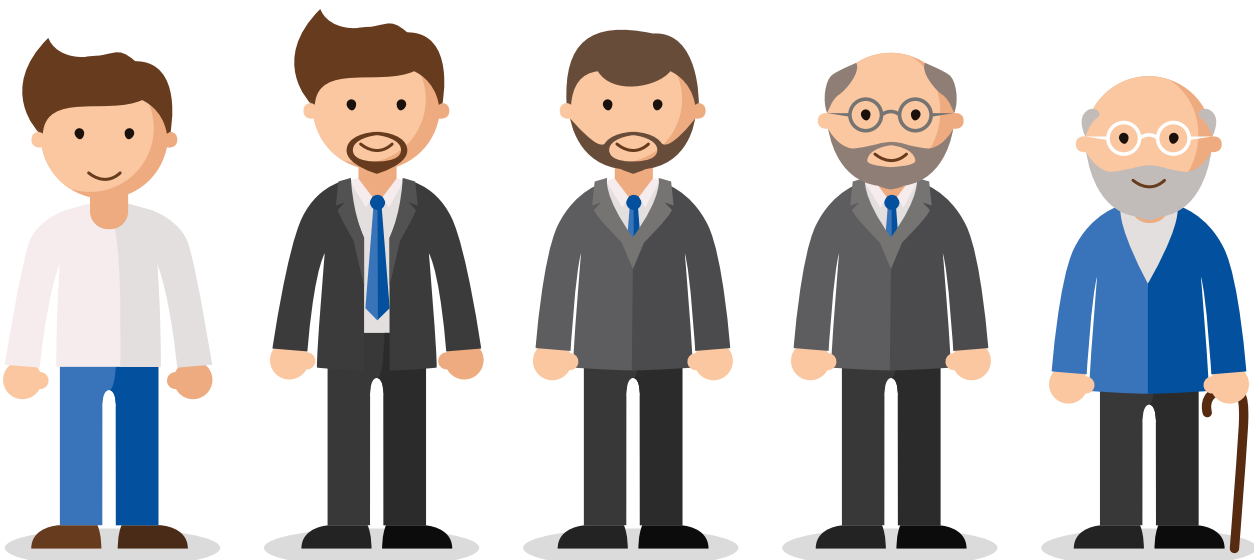
Neue Chancen für Diagnose und Heilung

Dazu werden Technologien zur Anwendung kommen, deren Einsatz großes Know-how der behandelnden Ärzte erfordert und Geld kostet. Viel Geld. Auch neuartige Arzneimittel werden anfangs nicht in der medizinischen Grundversorgung zum Einsatz kommen und daher auch nicht für alle Menschen finanzierbar sein. Nun ist das Bild einer

Zwei-Klassen-Medizin natürlich ein Feindbild unserer Gesellschaft. Es entspricht unserem Gerechtigkeitsempfinden, dass allen Menschen, unabhängig von ihrem gesellschaftlichen oder sozialen Status, die beste medizinische Versorgung zuteilwerden soll. Wir alle hoffen selbstverständlich, dass die gesellschaftliche Entwicklung in Österreich genau diesen Aspekt verwirklichen kann. Die Realität ist bislang jedoch eine andere.

Entscheiden Sie selbst über Ihre Gesundheit

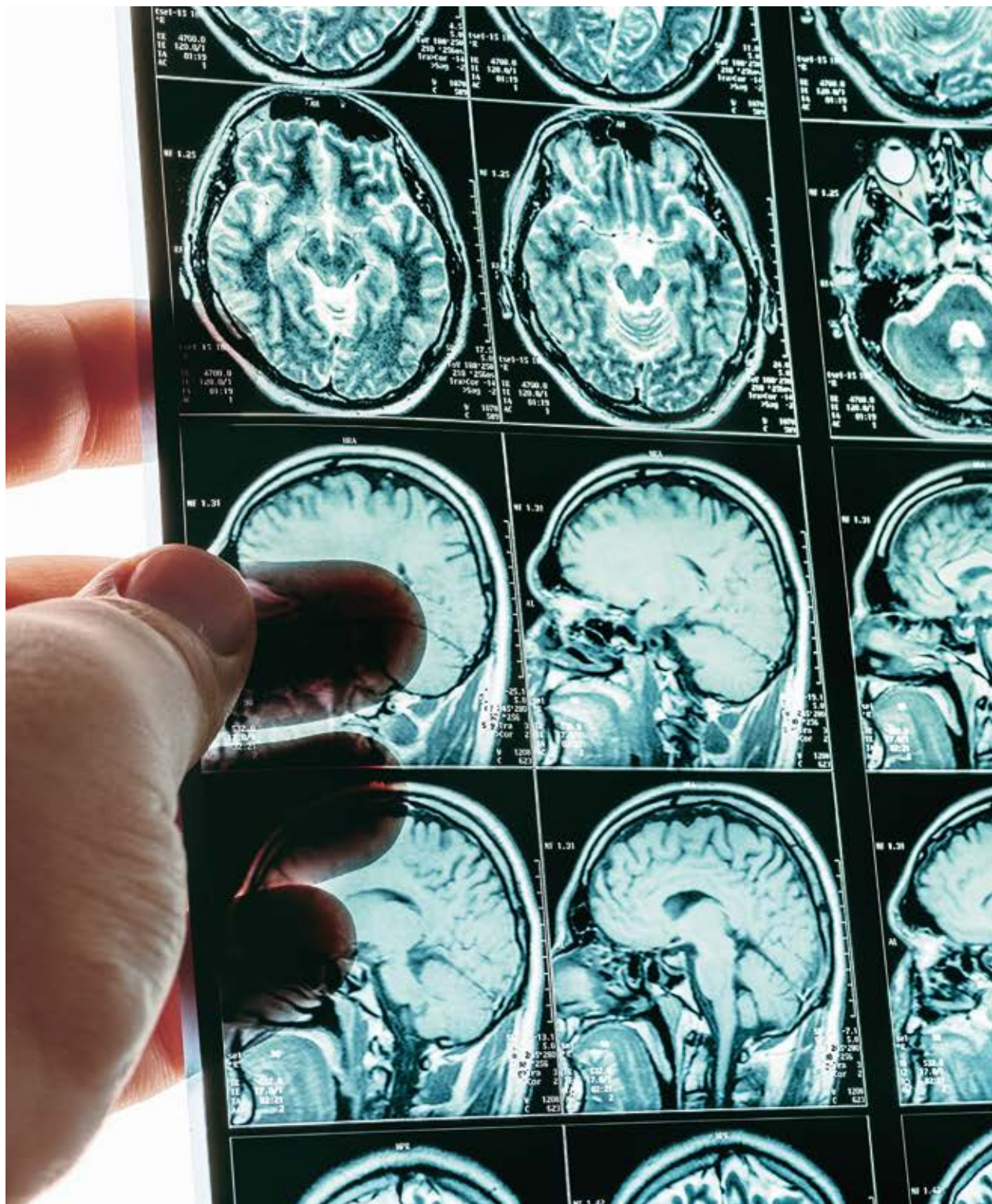
Die Wahlmöglichkeit, einen Privatarzt zu konsultieren, der Einsatz besonderer Medikamente oder die Inanspruchnahme von medizinischen Exklusivleistungen sind ein richtiger und wichtiger Schritt für das persönliche Wohlbefinden und eine maßgeschneiderte Vorsorge im Krankheitsfall – völlig unabhängig davon, ob man bei einem Spitalsaufenthalt die Unterbringung in einem Einbett- oder Mehrbettzimmer bevorzugt. Die Gesundheitsvorsorge der Wiener Städtischen Versicherung bietet Kunden von Erste Bank und Sparkassen für jeden Anspruch den optimalen Schutz und geht ganz genau auf die persönlichen Anforderungen und Sicherheitsbedürfnisse jedes Kunden ein.



SPITZENMEDIZIN

AUS ÖSTERREICH

Die Aufnahmezeit bei
Magnetresonanztomografie kann heute
auf zehn Sekunden
reduziert werden.



Forschung und Entwicklung in der Humantechnologie machen riesige Fortschritte.

Die neuesten Forschungsprojekte in Medizin und Humantechnologien hören sich an wie Science Fiction. Tatsächlich werden gerade in Österreich medizinische Spitzenleistungen auf Weltniveau erbracht, und zahlreiche Forschungseinrichtungen setzen Meilensteine in der Diagnostik und bei innovativen Operationsverfahren.

Knochen aus dem 3D-Drucker

Ein herausragendes Beispiel ist die 3D-Technologie bei Schädeldeckenoperationen, die von einem Forscherteam der Medizinischen Universität Graz und der Montanuniversität Leoben entwickelt wurde. Gerade bei irreparablen Schädeldeckenfrakturen nach Unfällen, Traumata oder aufgrund von Tumoren gilt es, die nicht weiter einsetzbaren Teile des Schädelknochens zu identifizieren und durch Implantate zu ersetzen. Dieser Vorgang erforderte bislang mehrere Operationen und barg auch das Risiko von Abstoßungsreaktionen auf die Implantate durch den Körper des Patienten, der tagelang zwischen Leben und Tod schwankte. Das neuartige Verfahren basiert auf dem Forschungsprojekt „iPrint“ und wurde auch schon mehrfach ausgezeichnet. Nach Einlieferung des Patienten in die Notaufnahme wird mittels Computertomografie (CT) eine dreidimensionale Abbildung der verletzten Schädeldecke erstellt. Gleichzeitig wird im Rahmen einer erweiterten Operationstauglichkeitsprüfung analysiert, bei welchen Kunststoffmischungen der Patient Abstoßungsreaktionen zeigen würde.

Risiko massiv verringern

Während der Operateur den Patienten für die Operation vorbereitet, werden nun von einem speziell entwickelten 3D-Drucker passgenau jene Schädelimplantate ausgedruckt, die für die laufende Operation nötig sind. Dabei kommt eine Kunststoffmischung aufgrund der vorangegangenen Analyse zum Einsatz, die beim Patienten keine Abstoßungsreaktionen auslöst. Die benötigten Schädelteile werden während der Operation gedruckt, überprüft, desinfiziert und eingesetzt. Dieses Verfahren erspart eine risikoreiche Zweitoperation, optimiert die Passgenauigkeit der Implantate und

verringert die kritischen Phasen der Operation aus zeitlicher Sicht sowie das Risiko der postoperativen Phase durch den Einsatz personalisierter Materialien.

Alzheimer auf der Spur

Die steigende Lebenserwartung führt zu einem erhöhten Auftreten von Alzheimer-Erkrankungen, wobei alleine in Österreich mehr als 100.000 Personen betroffen sind. Dies hat erhebliche Auswirkungen auf das Gesundheitssystem und stellt eine enorme Belastung für die Angehörigen im Bereich der häuslichen Pflege dar. Neue Techniken der Magnetresonanztomografie (MRT) erlauben eine Untersuchung des Krankheitsverlaufs mit dem Ziel, gezielte Therapiemaßnahmen schon vor dem bemerkbaren Ausbrechen der Erkrankung beginnen zu können. Eine dieser Techniken ermöglicht die Bestimmung von Eiseneinlagerungen im Gehirn, da diese beschleunigend zum Verlauf von Alzheimer beitragen können.

Untersuchung ermöglichen

Gerade für Alzheimer-Patienten bedeutet eine Untersuchung mittels Magnetresonanztomografie eine besondere Herausforderung. Ein interdisziplinäres Team aus österreichischen und internationalen Wissenschaftlern entwickelte daher ein neuartiges, schnelleres Verfahren, das die dafür notwendige Aufnahmezeit im Scanner von bisher fünf Minuten auf etwa zehn Sekunden verkürzt und durch ausgeklügelte mathematische Bildverarbeitung trotzdem qualitativ hochwertige Bilder liefert. Dieses Verfahren soll insbesondere bei Patienten mit Alzheimer eingesetzt werden, da konventionelle MRT-Bilder aufgrund der langen Messzeiten und der damit einhergehenden unwillkürlichen Bewegungen des Patienten häufig klinisch nicht nutzbar sind. Das neuartige Diagnoseverfahren ist nicht nur effizienter und schneller, sondern auch kostengünstiger als die bisherigen Methoden. Zusammenfassend ermöglicht diese neue technische Entwicklung die Klärung der Rolle von toxischem Eisen im Krankheitsverlauf von Alzheimer und kann langfristig auch für personalisierte Therapien genutzt werden.

EIN WÜRDEVOLLER LEBENSABEND

Das Risiko, ein Pflegefall zu werden, sollte man nie unterschätzen.

aut aktuellen Daten des Sozialministeriums gab es in Österreich im Jahr 2016 insgesamt 456.103 pflegebedürftige Personen. Das sind mehr als 5,25% der Gesamtbevölkerung, und statistisch gesehen bedeutet das, dass gut jeder achte Haushalt von der Pflegebedürftigkeit eines Menschen betroffen ist. Und trotzdem ist das Problembewusstsein bei den Österreichern relativ gering. Die Vorsorgestudie von IMAS zeigt, dass für lediglich 32% der Österreicher die Pflege überhaupt ein wichtiges Vorsorgethema ist. Und nur 9% der Österreicher assoziieren spontan das Thema Pflege mit der Notwendigkeit finanzieller Vor-

sorge. „Das Problembewusstsein hinsichtlich der persönlichen und finanziellen Belastungen eines Pflegefalles beginnt erst, wenn die eigene Familie oder der unmittelbare Freundeskreis betroffen ist“, weiß Vorstandsdirektor Manfred Bartalszky, der in der Sparkassen Versicherung unter anderem für den Vertrieb verantwortlich ist.

„Das Pflege Thema wird sich in Österreich in den nächsten 20 Jahren weiter verschärfen.“

Manfred Bartalszky,
Vorstandsdirektor s Versicherung

Abschaffung des Pflegeregresses

Durch die von der Regierung beschlossene Abschaffung des Pflegeregresses mit 1. Jänner 2018 ist das Thema wieder in das mediale Rampenlicht gerückt. Doch was bedeutet diese Regelung eigentlich? Und wem nützt sie am Ende des Tages? Durch den Pflegeregress konnten die Bundesländer bislang zur Deckung der Kosten eines stationären Pflegefalles in einer staatlichen Pflegeeinrichtung auf das Einkommen, aber auch auf die Vermögenswerte der Pflegebedürftigen, deren Ehepart-

ner oder Lebensgefährten zugreifen. Bis vor einigen Jahren waren davon auch Kinder der Pflegebedürftigen betroffen, soweit sie nach bürgerlichem Recht verpflichtet waren, dem Hilfeempfänger Unterhalt zu leisten.

Wer profitiert nun?

Mit der nunmehrigen Regelung darf nur mehr auf das Einkommen des Pflegebedürftigen selbst zugriffen werden. Ein allfälliger Fehlbetrag muss von den Bundesländern selbst bezahlt werden.

Profitieren werden Pflegebedürftige mit Vermögen und deren Angehörige mit Einkommen und Vermögen, die nun nicht mehr zur Zahlung verpflichtet werden können. Das gilt allerdings nur, wenn die Pflege in stationären Einrichtungen erfolgt. Keine Verbesserung bringt die neue Regelung für 90% der Pflegegeldbezieher, nämlich für jene Personen, die privat von Angehörigen oder durch mobile Dienste gepflegt werden. Und genau für diese Zielgruppe empfiehlt sich weiterhin eine private Pflegeversicherung.

Wozu eine Pflegeversicherung?

Der Rechnungshof setzt derzeit einen Betrag von rund 3.500 Euro im Monat für die Pflege zu Hause fest. Ein Platz in einer privaten Pflegeeinrichtung ist meist sogar noch teurer. Diese Kosten sind mit den durchschnittlichen Alterspensionen von 890





Euro bei Frauen und von 1.480 Euro bei Männern natürlich nicht zu bestreiten. Selbst bei Einbeziehung des durchschnittlichen staatlichen Pflegegeldes von 465 Euro bleibt eine beachtliche Finanzierungslücke. „Mit der s Pflegevorsorge lassen sich zu erwartende Finanzierungslücken rechtzeitig schließen“, so Manfred Bartalszky. Die beiden Varianten Komfort und Basis bieten unterschiedliche Leistungen ab der ersten bzw. dritten Pflegestufe und können jederzeit für sich, aber auch für Angehörige abgeschlossen werden. Mit im Paket sind auch wertvolle Mehrleistungen wie etwa das s Pflege-Telefon mit Soforthilfe für Angehörige und Pflegebedürftige rund um die Uhr, 365 Tage im Jahr.

Neue Möglichkeiten

Seit Jahresbeginn 2017 gibt es auch bei der prämi- enbegünstigten Zukunftsvorsorge nach Ablauf von zumindest zehn Jahren die Möglichkeit, Ansprüche als Einmalprämie für eine Pflegeversicherung zu verwenden. Dies gilt sowohl für Neuabschlüsse als auch für bestehende Verträge. Alle Vorteile wie eine komplette Steuerbefreiung und die staatliche Förderung der Zukunftsvorsorge bleiben durch diese Umwandlung erhalten.

SCHUTZ

MIT WENIGEN KLICKS

Kurzfristige Unfallversicherung ist digital verfügbar.

Innovative Produktentwicklungen gehören seit jeher zu den großen Assets der s Versicherung. Und besonders im Segment der Unfallversicherung hat das Unternehmen durch den einzigartigen s Unfall-Schutz mit garantierter Sofortauszahlung den Markt ordentlich in Aufruhr versetzt und erzielt erstaunliche Zuwachsraten.

Produktinnovationen

Vor dem Hintergrund der laufenden Digitalisierung wurden im Jahr 2017 neue Formen der Unfallversicherung entwickelt und online – wie auch über die modernste Banking-Plattform George von Erste Bank und Sparkassen – am Markt platziert. Mit den beiden Produktlösungen s Alpin-Unfall-Schutz und s Running-Unfall-Schutz wird das digitale Vorsorgeangebot der s Versicherung erweitert. Ausgangspunkt war die Tatsache, dass immer noch mehr als die Hälfte der Österreicher über keine private Unfallversicherung verfügt und daher auch nicht vor finanziellen Folgen im Falle einer Invalidität zum Beispiel nach Sportunfällen geschützt ist. Was oft nicht bedacht wird: Die gesetzliche Unfallversicherung übernimmt zwar die Kosten der Erstversorgung, bietet darüber hinaus jedoch nur im Fall von bleibenden Schäden (Invalidität) nach einem Arbeitsunfall finanziellen Schutz. Schäden aufgrund von Unfällen im Haushalt, in der Freizeit oder beim Sport sind durch die gesetzliche Unfallversicherung nicht abgedeckt. Hier leistet ausschließlich die private Unfallversicherung.

Private Unfälle überwiegen

Aber gerade im Bereich Haushalt, Freizeit und Sport passieren mit Abstand die meisten Unfälle. Laut Kuratorium für Verkehrssicherheit ereigneten sich im Jahr 2016 österreichweit fast 800.000 Unfälle. Davon mehr als 300.000 im Haushalt und knapp 290.000 bei Freizeit und Sport.

Die beiden Produkte s Alpin-Unfall-Schutz und s Running-Unfall-Schutz sind der Start in eine neue, unkomplizierte und einfachere Versicherungswelt. Diese Versicherungsprodukte sind rund um die Uhr online verfügbar, mit nur wenigen Mausklicks abschließbar und geben einen finanziellen Basisschutz. Sie umfassen einerseits den Bereich Laufsport und andererseits den Bereich Alpinsport, der nicht nur im Winter mit Rodeln, Skifahren oder

**Im Jahr 2016
ereigneten sich
österreichweit fast
800.000 Unfälle.
Davon mehr als
300.000 im Haushalt
und knapp 290.000
bei Freizeit und
Sport.**

Snowboarden gerade in Österreich besonders beliebt ist, sondern mittlerweile auch im Sommer durch Klettern und Mountainbiken tausende Österreicherinnen und Österreicher begeistert.

Leistung für Sportbegeisterte

Abschließbar sind die beiden Versicherungen jeweils im Anlassfall und nur für den gewünschten Zeitraum der Aktivität. Der s Alpin-Unfall-Schutz bietet beispielsweise für nur 4,90 Euro pro Erwachsenen und Tag für die Dauer von ein bis sieben Tagen einen finanziellen Basisschutz im Rahmen



der Erstversorgung (bis 1.000 Euro), die Übernahme von Hubschrauber-Bergungskosten oder von Kosten für kosmetische Operationen (bis jeweils 10.000 Euro). Ab 50% Unfallinvalidität werden bis zu 100.000 Euro ausbezahlt.

Für die Teilnahme an einem Laufsport-Event in Österreich eignet sich der s Running-Unfall-Schutz um günstige 1,90 Euro, bei dem man schon eine Stunde nach Abschluss bis 24 Uhr am Veranstaltungstag den vereinbarten Versicherungsschutz erhält. Für Versicherungsnehmer mit Wohnsitz in Österreich leistet der s Running-Unfall-Schutz zusätzlich die garantierte Sofortauszahlung für die 47 häufigsten Verletzungsarten.

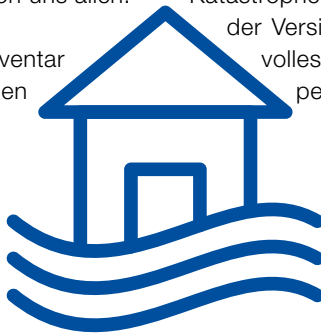
MY HOME IS MY CASTLE

Der Haushalts- und Eigenheimschutz
mit dem Gefühl für Sicherheit.



Egal, ob es die Anschaffung einer Eigentumswohnung oder eines eigenen Hauses ist, für die ein Kredit getilgt werden muss, oder ob man zur Miete wohnt: Die Wohnkosten beanspruchen mittlerweile einen guten Teil des Einkommens im Leben der meisten Menschen in Österreich. Auch die Einrichtung und Ausstattung der eigenen vier Wände geht schnell ins Geld und will daher auch gut abgesichert sein. Schließlich ist das eigene Zuhause der Lebensmittelpunkt von uns allen.

Die Wohnung mit dem gesamten Inventar ist also viel Geld wert. Und ein Schaden zu Hause ist schnell passiert. Kleine Schäden wie eine zerbrochene Fensterscheibe oder Vase verursachen meist mehr Ärger als Kosten. Aber so richtig ins Geld gehen sogenannte Elementarschäden. Das sind Schäden, die durch Feuer oder Leitungswasser verursacht werden – aber auch jener finanzielle Schaden, der aus einem Einbruch resultieren kann. Der s Top & Easy Haushalts-Schutz der Wiener Städtischen Versicherung leistet Schadenersatz für den Hausrat zum Neuwert. Sogar Schäden, die man selbst durch grobe Fahrlässigkeit verursacht, sind unlimitiert zum Neuwert gedeckt. Und auch bei Glasbruch und im Katastrophenfall wird Schadenersatz geleistet. Das ist aus Sicht der s Versicherung nur fair und konsequent, denn es handelt sich dabei um Fälle, bei denen man früher oftmals im Kleingedruckten des Versicherungsvertrages nachlesen musste, ob diese durch die jeweilige Haushaltsversicherung überhaupt abgedeckt werden. Und als zusätzlichen Bonus umfasst der s Top & Easy



Haushalts-Schutz auch eine Privathaftpflichtversicherung. Und mit der Easy-Help-Hotline sorgt die s Versicherung im Schadenfall für rasche Hilfe und Unterstützung bei der Schadenabwicklung.

Haushalt & Eigenheim

Eigenheimbesitzern bietet die s Versicherung vorteilhafte Angebote, um eine Haushalts- und eine Eigenheimversicherung zu kombinieren. Dazu gibt es das s Top & Easy Wohnpaket der Wiener Städtischen Versicherung, bei dem die Haushalts- und die Gebäudeversicherung bereits enthalten sind. Dieses Produkt bietet Schadenersatz zum Neuwert nach Schäden in Haushalt und Heim, die durch Feuer, Sturm und Leitungswasser verursacht werden oder aus einem Einbruch resultieren. Selbstverständlich sind auch Glasbruch und der Katastrophenfall (Hochwasser, Vermurung ...) in der Versicherung enthalten. Ein wirklich sinnvolles Kombinationsangebot. Aber je nach persönlicher Wohnsituation können Eigenheim- bzw. Haushaltsversicherung natürlich auch einzeln abgeschlossen werden.

Ersatz zum Neupreis

Wenn jemand nur sein Eigenheim schützen möchte und die Haushaltsversicherung nicht integriert sein soll, bietet der s Top & Easy Eigenheim-Schutz vollen Schadenersatz zum Neupreis. Die dabei abgedeckten Schäden sind: Feuer, Leitungswasser, Sturm oder Einbruch sowie selbstverständlich auch Glasbruch und der Katastrophenfall. Eine Unterversicherung ist bei den s Top & Easy Produkten ausgeschlossen, da Prämie und Leistung nach Quadratmetern berechnet werden. Sogar Schäden, die durch grobe Fahrlässigkeit verursacht werden, sind bei diesem Produkt zum Neuwert unlimitiert gedeckt. Und wer gerade dabei ist, sich als Bauherr seinen Traum vom Eigenheim zu erfüllen, kann den s Rohbau-Schutz nutzen, der ihn unkompliziert und sicher durch die Bauphase bringt und mit einer Gebäudeversicherung kombinierbar ist.

Der s Top & Easy Haushalts-Schutz leistet Schadenersatz für Ihren Haushalt zum Neuwert. Auch Schäden, die Sie selbst durch grobe Fahrlässigkeit verursacht haben, sind zum Neuwert unlimitiert gedeckt.

SMART HOME

Wenn Haus und Wohnung selbstständig denken.

Die Digitalisierung erreicht mittlerweile die meisten Bereiche unseres Lebens. Doch nicht nur bei Job, Kommunikation oder Shopping sind intelligente Sensoren und Plattformen im Einsatz, sondern auch im Bereich der eigenen vier Wände. Michael Mittendrein ist Geschäftsführer des Installationsbetriebes Schimautz und beschäftigt sich seit Jahren mit der Digitalisierung von Haustechnik. Zusätzlich ist er im Geschäftsbereich 3D-Druck tätig, und so schließt sich der Kreis über digitale Planung und Konzeption bis hin zur Komponentenfertigung.

„Viele Bauherren, egal, ob im privaten oder im gewerblichen Bereich, konzentrieren sich immer noch zu stark auf die Errichtungskosten von Haus oder Wohnung. Das ist schon wichtig, aber oft verliert man dabei die Möglichkeiten aus den Augen, für nur wenig Geld intelligente und mitdenkende Technologien einzubauen, die im laufenden Betrieb oder bei Schadenereignissen helfen, massiv Geld zu sparen“, so Mittendrein.

Alarm bei Wasserschaden

Ein Beispiel dafür ist der sogenannte Lecksensor. Dieser überwacht rund um die Uhr den durchschnittlichen Wasserverbrauch und registriert, wenn sich dieser schleichend erhöht. Das bedeutet: Sobald ein Leitungsschaden auftritt oder ein Verbraucher – zum Beispiel über einen defekten Schlauch – Wasser verliert, schlägt der Sensor Alarm, und größere Folgeschäden können vermieden werden. Diese Technik mindert nicht nur das Schadenrisiko für die Versicherung, sondern vermeidet auch Ärger durch eine Beeinträchtigung der Wohnbarkeit der Immobilie und durch die Verhinderung von Schäden an persönlichen Gegenständen, die zwar finanziell ersetzt werden können, ideell aber unwiederbringlich sind. Der Einbau solcher Lecksensoren macht auch im Nachhinein Sinn. Die notwendigen Komponenten können bei der Wasseruhr jederzeit nachgerüstet werden.

Doch auch die Haushaltsgeräte werden immer intelligenter und denken für ihre Besitzer mit. Waschmaschinen und Geschirrspüler werden schon jetzt zum Teil mit Feuchtigkeitssensoren ausgeliefert



und melden sich per Alarmsignal oder mit einer Message auf das Handy, wenn Wasser beim Betrieb austritt. Eine mehr als sinnvolle Sache, denn üblicherweise sehen Versicherungen vor, dass bei Inbetriebnahme solcher Geräte das Haus vom Besitzer nicht verlassen werden darf, um den Versicherungsschutz nicht zu verlieren.

Intelligente Hausgeräte und Sensoren

Wasser ist generell eines der großen Übel, wenn es an ungeeigneter Stelle und unkontrolliert auftritt. So rät der Fachmann auch zum Einsatz von Dachflächenfenstern mit sogenannten Regensensoren,



die sich bei einsetzendem Regen automatisch schließen. Kontrolliert werden kann dieser Vorgang einfach und sicher über das Smartphone, das es auch möglich macht, von unterwegs Fenster oder Türen zu verschließen oder gar die vergessene Herdplatte oder Kaffeemaschine abzuschalten. Damit solche Technologien möglich werden, setzen mehr und mehr Entwickler und Hersteller auf das Internet der Dinge. Dabei werden unzählige technische Geräte, vom Kühlschrank über die Video-Gegensprechanlage bis hin zur Kaffeemaschine, mit intelligenten Sensoren ausgestattet und an das Internet angebunden. Als Ergebnis können wir

von unterwegs beobachten, wer bei uns an der Tür läutet, und über die Handykamera mit genau diesen Personen so kommunizieren, als seien wir zu Hause.

Vernetzt und mobil steuerbar

Doch was tun, wenn man schon stolzer Besitzer eines Eigenheims ist? Kann man diese Technologien eigentlich nachrüsten, oder bedeutet das, alle Installationen tauschen zu müssen und mit Stemmarbeiten und neuen Rohinstallationen wieder in die Steinzeit des Hausbaus zurückzufallen? Keine Angst! War es früher tatsächlich notwendig, eine sogenannte digitale Rohinstallation – Stichwort: Instabus – durch das gesamte Haus zu ziehen, so gibt es heutzutage eine Fülle an hochprofessionellen und sicheren Funkbus-Systemen, die sich unkompliziert, kostengünstig und ohne viel Installationsaufwand auch im Nachhinein in die Haustechnik integrieren lassen. Durch die Einbindung der verschiedensten Geräte, Melder und Sensoren wird

das Zuhause zu einer wahren Sicherheitszentrale. Alarmanlagen, Bewegungsmelder, Lichtsteuerungen, Waschmaschinen, Feuermelder, Videoüberwachung, aber auch Kommunikationszentralen für Musik und Video, Kamerasignale und andere Kommunikationsgeräte können dabei in die digitale Haustechnik eingebunden und noch dazu rund um die Uhr und von überall auf der Welt online per Smartphone überwacht und gesteuert werden.

„Viele Bauherren, egal, ob im privaten oder im gewerblichen Bereich, konzentrieren sich immer noch zu stark auf die Errichtungskosten von Haus oder Wohnung.“

Michael Mittendrein

ALLES, WAS RECHT IST

Die Rechtsschutzversicherung gibt Sicherheit in vielen Lebenslagen.

Das ganze Leben ist durch rechtliche Möglichkeiten und Verpflichtungen geprägt, die uns in allen Lebenssituationen begegnen und begleiten. Und auch wenn es für einen Laien unmöglich ist, über sämtliche Rechtsvorschriften und Rahmenbedingungen Bescheid zu wissen, so sind wir trotzdem an diese Vorschriften gebunden und haben uns in den Entscheidungen und Handlungen danach zu richten.

Rechte und Pflichten begegnen uns als Konsument, als Verkehrsteilnehmer, als Wohnungsmieter, als Hausbesitzer und auch ganz generell als Mitglied der Gesellschaft. Doch ist das Rechtssystem so komplex und allfällige Streitigkeiten daraus so diffizil, dass sich manche strittige Fragen erst durch rechtsfreundliche Vertretungen oder überhaupt erst gerichtlich klären lassen. Daher ist die Rechtsschutzversicherung Ihr Partner, wenn Sie im Streitfall Ihre Rechte wahrnehmen wollen oder müssen. Der große Vorteil: Sie brauchen sich um das finanzielle Risiko eines gerichtlichen Verfahrens keine Sorgen zu machen und können sich, dank freier Anwaltswahl, den Rechtsbeistand Ihres Vertrauens selbst wählen.

Individueller Schutz

Mit dem s Top & Easy Rechts-Schutz, einem Produkt der Wiener Städtischen Versicherung, bietet die s Versicherung ihren Kunden und allen Familienmitgliedern Versicherungsschutz in den verschiedensten Lebenssituationen an. Seien dies Ansprüche aus einem Verkehrsunfall, bei Auseinandersetzungen aus Verträgen über bewegliche Sachen oder die anwaltliche Vertretung in einem Strafverfahren wegen eines Fahrlässigkeitsdeliktes:

Mit unserer Rechtsschutzversicherung entlasten wir Sie rundum und sind auch schon lange vor einem Rechtsstreit für Sie da. Zur Wahl stehen die zwei Leistungsvarianten Classic und Premium.

Der s Top & Easy Rechts-Schutz bietet für jede Situation die richtige Variante. Der Kunde kann selbst bestimmen, wie umfangreich der Versicherungsschutz sein soll und auf welche Lebensbereiche er sich erstreckt.

Eines der am weitesten verbreiteten Produkte ist dabei der Verkehrs-Rechtsschutz. Das ist die ideale Variante für alle Auseinandersetzungen rund um ein- oder mehrspurige Fahrzeuge, die auf den Versicherungsnehmer oder eine mitversicherte Person zurückgelassen sind. Der Fahrzeug-Rechtsschutz hilft bei der Durchsetzung von Ansprüchen nach einem Verkehrsunfall, sorgt für die Kostenübernahme der rechtsfreundlichen Vertretung in einem Strafverfahren wegen eines Verkehrsunfalls oder bei einer Übertretung von Verkehrsvorschriften und unterstützt den Versicherungsnehmer bei der Wahrnehmung rechtlicher Interessen aus schuldrechtlichen Verträgen, die das versicherte Fahrzeug samt Zubehör betreffen.





Sicherheit in zwei Stufen

Den s Top & Easy Rechts-Schutz der Wiener Städtischen Versicherung gibt es in den Varianten Classic und Premium. Der Classic-Rechtsschutz sorgt für einen umfassenden Versicherungsschutz im privaten und beruflichen Bereich und bietet Deckung im allgemeinen Vertrags- und Beratungs-Rechtsschutz. Darüber hinaus auch noch Schutz bei Streitigkeiten mit österreichischen Sozialversicherungsträgern und einen Haus- und Wohnungs-Rechtsschutz für den Hauptwohnsitz. Der Premium-Rechtsschutz bietet, neben den Leistungen des Classic-Rechtsschutzes, noch einen Arbeitsgerichts-Rechtsschutz, Hilfe bei Familienrechts- und Erbrechtsstreitigkeiten, einen Anti-Stalking-Rechtsschutz sowie Schutz bei

Mobbing und sexueller Belästigung am Arbeitsplatz. Individuelle Erweiterungen des Leistungsumfanges beider Varianten sind dabei natürlich jederzeit möglich.

Das Leben ist unberechenbar, und so sind es auch die rechtlich relevanten Situationen, mit denen Menschen im Laufe ihres Lebens konfrontiert werden. Oft reicht jedoch schon der Verweis auf eine gültige Rechtsschutzversicherung, um Gesprächs- und Verhandlungsbereitschaft bei der gegnerischen Partei auszulösen – ein gerne gesehener Nebeneffekt der Rechtsschutz-Produkte, die die s Versicherung über ihren Vertriebspartner Erste Bank und Sparkassen anbietet.

EIN TEIL DER VIENNA INSURANCE GROUP UNTERNEHMENSPROFIL

„Unser Fokus liegt auf Österreich, Zentral- und Osteuropa, wo wir Kunden ein individuelles, bedarfsgerechtes Angebot bieten. Unsere Strategie ist auf nachhaltige Profitabilität und kontinuierliches Ertragswachstum ausgerichtet, um in Zeiten dynamischer Veränderungen ein verlässlicher Partner sein zu können.“

Mehr als 25.000 Mitarbeiter sind in rund 50 Versicherungsgesellschaften und 25 Ländern für die Vienna Insurance Group (VIG) tätig. Wir entwickeln Versicherungslösungen, die an lokale und persönliche Bedürfnisse angepasst sind, und nehmen so eine führende Position im Versicherungsbereich in Österreich sowie in Zentral- und Osteuropa (CEE) ein.

Kompetenz und Stabilität

Die Vienna Insurance Group ist ein internationaler Versicherungskonzern mit Sitz in Wien. Die VIG hat sich nach der Ostöffnung im Jahr 1989 sehr rasch von einem rein österreichischen zu einem internationalen Konzern entwickelt. Die VIG steht für Stabilität und Kompetenz in der finanziellen Absicherung von Risiken. Die Wurzeln der Versicherungsgruppe gehen bis ins Jahr 1824 zurück. Diese bald 200-jährige Erfahrung und die Fokussierung auf die Kernkompetenz des Versicherns bilden eine solide und sichere Basis für die über 20 Millionen Kunden der Gruppe.

Fokussierung auf Zentral- und Osteuropa

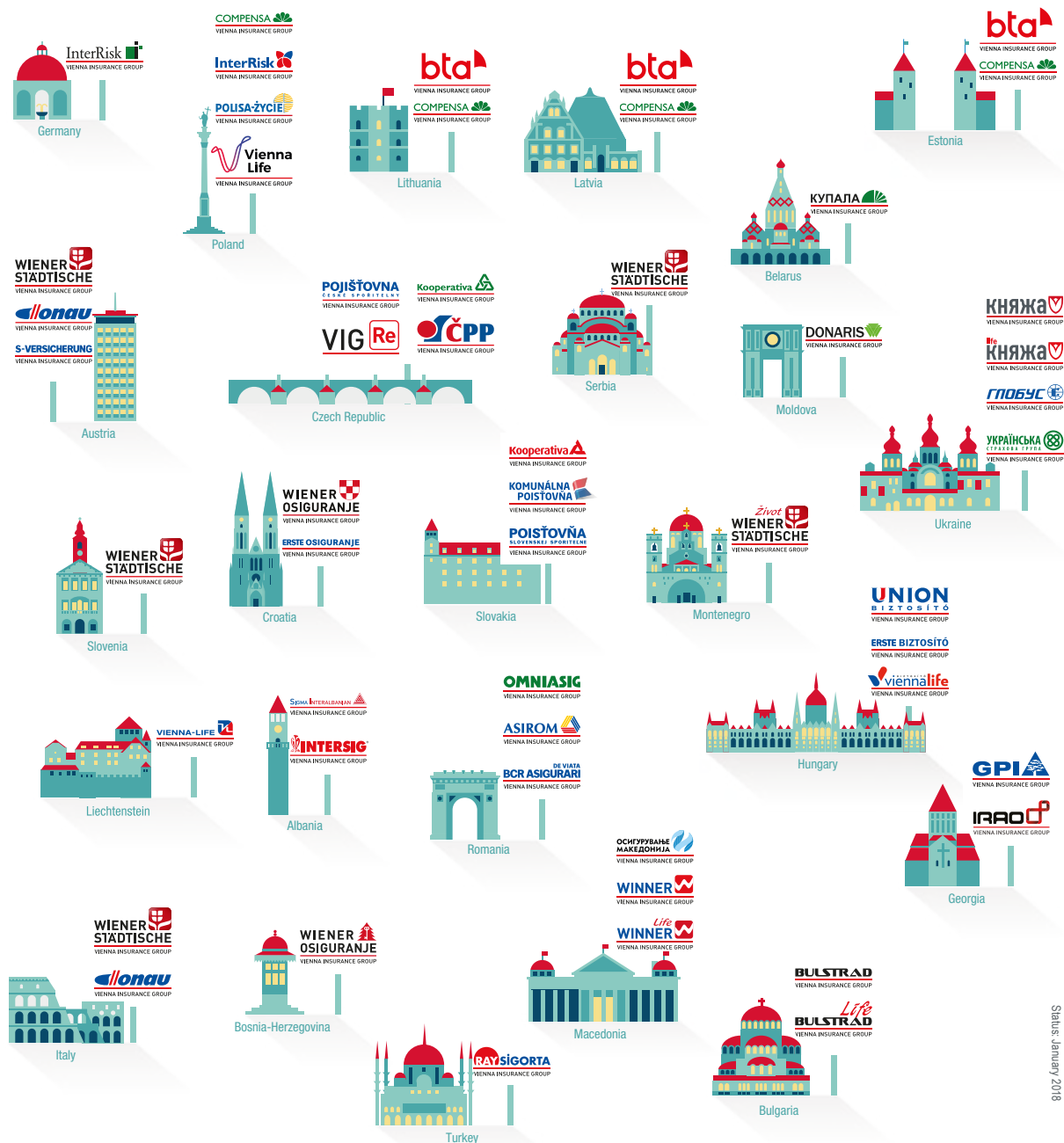
Neben Österreich sieht die VIG ganz klar Zentral- und Osteuropa als ihren Heimatmarkt. Mehr als die Hälfte der erwirtschafteten Prämien wird in CEE erzielt. Die VIG fokussiert sich in ihrer Geschäftstätigkeit auf diese Region. Grund dafür sind insbesondere die vielfach mindestens doppelt so hohen Wachstumsprognosen für den CEE-Raum im Vergleich zu Westeuropa und die noch weit unter dem EU-Schnitt liegende Versicherungsdichte.

Lokaler Marktauftritt

Die VIG sieht ihre Verantwortung in der finanziellen Absicherung ihrer Kunden. Dabei setzt sie auf eine Mehrmarkenpolitik mit regional etablierten Marken und auf lokales Unternehmertum. Denn es sind die individuellen Stärken dieser Marken und das lokale Know-how, welche besondere Kundennähe ermöglichen und die Unternehmensgruppe letztendlich erfolgreich machen.

Finanzielle Stärke und Bonität

Die VIG verfügt über ein „A+“-Rating mit stabilem Ausblick der international anerkannten Ratingagentur Standard & Poor's und damit unverändert über das beste Rating aller Unternehmen im ATX, dem Leitindex der Wiener Börse. Die Aktien der Vienna Insurance Group notieren an der Wiener und Prager Börse. Rund 70% der VIG-Aktien sind im Besitz des Wiener Städtischen Versicherungsvereins, des stabilen und langfristig orientierten Kernaktionärs. Die übrigen Aktien befinden sich im Streubesitz.



© Jelka Lenthle
Salvus January 2018

WE ARE THE **NUMBER ONE**
IN AUSTRIA, CENTRAL AND
EASTERN EUROPE.

VIG
VIENNA INSURANCE GROUP
Protecting what matters.

IHRE ANSPRECHPARTNER

Generaldirektion

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

Vorstand

Generaldirektor DI Manfred Rapf
Vorstandsdirektor Manfred Bartalszky

Asset Management

Mag. Reza Kazemi-Tabrizi

Risikomanagement

Mag. Bernhard Reisecker

Betriebliche Vorsorge

DI Christian Lückl

Compliance

Mag. Ulrike Pruckner-Herran

Informationstechnik/

Prozessmanagement

Andreas Almeder

Leistung

Markus Danzinger

Marketing

Katharina Lipinsky, M.A., MSc

Personal

Prok. Dir. KR Robert Bilek

Presse

Mag. Thomas Steiner

Rechnungswesen/Controlling

Prok. Hartwig Fuhs

Recht

Dr. Manuel Schalk

Revision

Dr. Herbert Allram

Versicherungsmathematische

Funktion Personenversicherung

Ulrike Ebner

Strategie- und

Innovationsmanagement

Prok. Herwig Amlacher

Aktuariat Personenversicherung

Prok. Paul Huss

Vertrieb

Prok. Mag. Christoph Oppitz

Landesdirektionen

Wien

Landesdirektor Robert Schweizer
1090 Wien
Maria-Theresien-Straße 19
Tel.: +43 (0)5 0100 - 75610
Fax: +43 (0)5 0100 9 - 75610
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 - 75670
E-Mail: center-noe@s-versicherung.at

Oberösterreich

Landesdirektor Peter Appl, MBA
4020 Linz
Untere Donaulände 40
Tel.: +43 (0)5 0100 - 75700
Fax: +43 (0)5 0100 9 - 75700
E-Mail: center-ooe@s-versicherung.at

Salzburg

Landesdirektor Mag. Christoph Oppitz
5020 Salzburg
Alpenstraße 47
Tel.: +43 (0)5 0100 - 75751
Fax: +43 (0)5 0100 9 - 75751
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 - 75801
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 - 75860
E-Mail: center-vbg@s-versicherung.at

Kärnten und Osttirol

Landesdirektor Herbert Printsitz
9020 Klagenfurt
St.-Veiter-Ring 13
Tel.: +43 (0)5 0100 - 75960
Fax: +43 (0)5 0100 9 - 75960
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 - 75943
E-Mail: center-ste@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 inhaltliche Verantwortung:

Magazin: Mag. Thomas Steiner
Lagebericht: Ulrike Ebner
Jahresabschluss: Prok. Hartwig Fuhs

Konzeption, Layout und Umsetzung:

Faschingbauer & Schaar Werbeagentur GmbH,
zum Teil durch s Versicherung mit firesys GmbH
produziert

Fotos:

Ian Ehm, Shutterstock, Roland Vorlauber (Porträt-
Illustrationen des Vorstands), Oliver Wolf

Druckmanagement:

Steiermärkische Landesdruckerei GmbH, Graz

© Sparkassen Versicherung AG
Vienna Insurance Group, 2018
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.

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.

Dieser Geschäftsbericht hat auch zukunftsbezogene Angaben zum Inhalt. Diese werden meist mit Begriffen wie „Erwartung“ oder „Ziel“ gestützt. Diese Inhalte wurden nach bestem Wissen erstellt und beruhen auf gegenwärtigen Fakten sowie auf Experteneinschätzungen und -annahmen des Managements der Sparkassen Versicherung AG Vienna Insurance Group. Die Einschätzung der zukünftigen Entwicklung des Unternehmens stützt sich auf unternehmensinterne Prognosen und Informationen, die bis spätestens zur Herausgabe des Geschäftsberichts durchgeführt wurden. Daher können zukünftige Ereignisse von den aktuell getätigten progressiven Angaben abweichen.

Die Erstellung des Geschäftsberichts erfolgte unter Anwendung größtmöglicher Sorgfalt, um die Richtigkeit und Vollständigkeit des Berichts zu gewährleisten. Eventuelle Druck-, Rundungs- und Satzfehler können dennoch nicht immer vermieden werden.

Redaktionsschluss: 10. April 2018

