



Disruptive Veränderungen vorhersehen:

Wie werden sich die Lebensstilpräferenzen in Österreich in den nächsten 10 Jahren entwickeln? Wie wirkt sich dies auf Finanz- und Versicherungsdienstleistungen aus?

AFPA, der Branchenverband der selbständigen Versicherungsvermittler und Finanzberater Österreichs, vertritt Wertpapierfirmen, selbstständige Versicherungsvermittler und Finanzberater in Österreich. Mehr als 13.000 Versicherungsmakler, Finanzberater und Versicherungsagenten arbeiten mit AFPA-Mitgliedern zusammen. Sie arbeiten im Auftrag von 540.000 Kunden und kümmern sich um deren täglichen Versicherungs-, Anlage- und Finanzbedürfnisse. Um Verbraucherinnen und Verbraucher auch in Zukunft den Zugang zu selbständiger Versicherungs- und Finanzberatung zu erhalten, bringt sich AFPA aktiv in die Regulierung des europäischen und österreichischen Finanzmarktes ein.

Dieses Forschungsprojekt widmet sich den Fragen „Wie werden sich die Lebensstilpräferenzen in Österreich in den nächsten 10 Jahren entwickeln?“ und „Wie wirkt sich dies auf Finanz- und Versicherungsdienstleistungen aus?“.

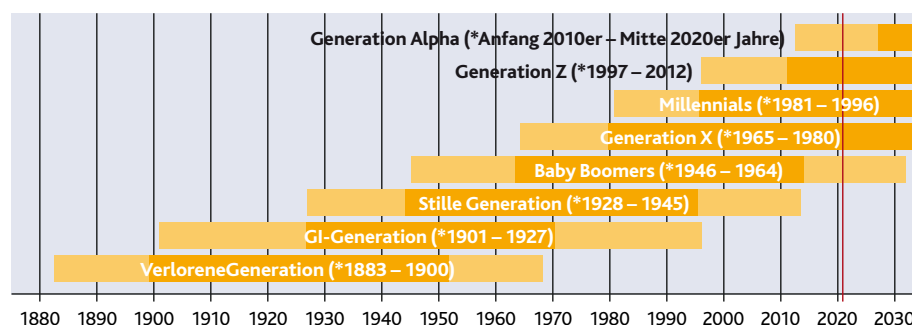
Wie wir wissen, ist es sehr schwierig, die Zukunft vorherzusagen. Politische, wirtschaftliche, soziale, technologische, ökologische und rechtliche Faktoren beeinflussen die Art und Weise, wie wir heute und morgen leben. Um jedoch die Ungewissheit bestmöglich zu berücksichtigen, haben wir in unserer Arbeit zwei Fragen zu unserem Ansatz gestellt:

1. „Wie können wir die Zukunft vorhersehen und auf welche Faktoren müssen wir besonders achten, um Veränderungen zu erkennen“
2. „Wie können wir die erkannten Veränderungen so nutzen, dass wir auch in Zukunft erfolgreich sein werden?“

Der Finanz- und Versicherungssektor ist sehr dynamisch und befindet sich in ständigem Wandel, wobei die jüngste Corona-Krise einen weiteren Wendepunkt darstellt. Allerdings hat sich die Digitalisierung in Österreich im Vergleich zu anderen Industrieländern lange Zeit nur langsam entwickelt. Seit nicht allzu langer Zeit ist ein schneller Aufholprozess zu beobachten. Dennoch treffen nach wie vor 90 bis 95 % der österreichischen Verbraucher ihre Finanz- oder Versicherungsentscheidungen erst nach Rücksprache mit ihrem persönlichen Berater. Aber Big-Tech-Unternehmen fordern bereits heute durch genaue Datenanalysen und digitale Prozesse die persönliche Beratung heraus. Steht der Markt vor einem grundlegenden Umdenken? Wie und in welchem Umfang wird sich die Finanz- und Versicherungsdienstleistungsbranche in den nächsten 10 Jahren verändern? Welche Warnsignale können erkannt werden?

Die Generation Z (*1997–2012) wächst als erste Generation vollständig mit Technologie auf und wird daher ständig mit einer immer größeren Menge an Informationen konfrontiert.

Quelle: Wikipedia

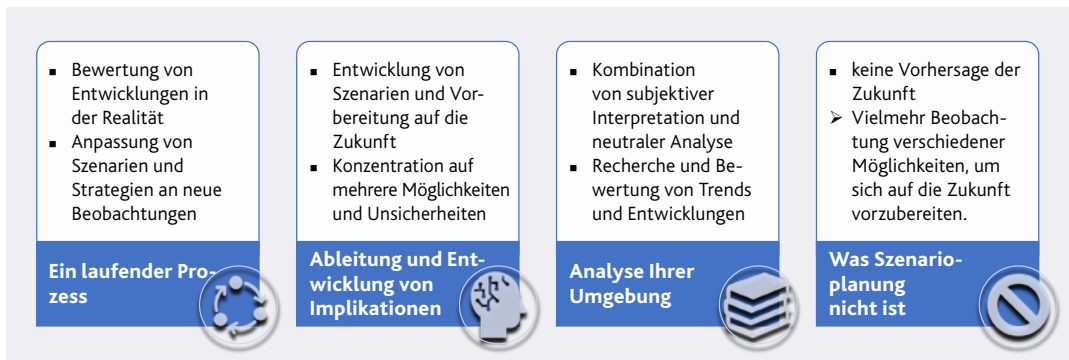


Es ist offensichtlich, dass die nächste Generation von Verbrauchern, Arbeitnehmern und Entscheidungsträgern nicht nur die Wirtschaft, sondern alle Bereiche unserer Gesellschaft prägen wird. Diese sogenannte **Generation Z** wächst als erste Generation vollständig mit Technologie auf und wird daher ständig mit einer immer größeren Menge an Informationen konfrontiert. In diesem Zusammenhang hängt vieles davon ab, was der Einzelne für die Wahrheit hält, gleichzeitig nimmt das Vertrauen in Nachrichten ständig ab. Die Generation Z und die Generation Alpha sind im Umgang mit Mobiltelefonen und Tablets geübt und daher ständig vernetzt. Deshalb verbreiten sich Nachrichten viel schneller und können unabhängig von ihrem Wahrheitsgehalt leicht viral werden.

Das Hauptziel der Arbeit war die Identifizierung von Zukunftsszenarien auf der Grundlage einer umfassenden Trendforschung und -analyse:

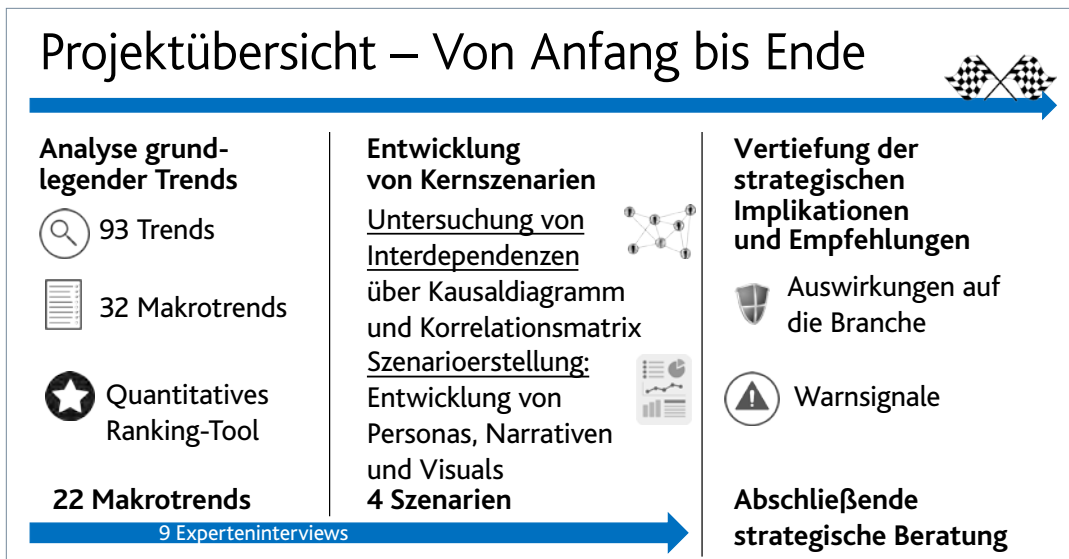
- Was sind die **finanziellen Bedürfnisse/Interessen der Generation Z**?
- Welche Rolle spielt die **persönliche Finanz-/Versicherungsberatung** für die Generation Z?
- Werden „**Alexa**“, „**Siri**“ und „**Amazon**“ traditionelle Vertriebskanäle ersetzen?
- **Wie informiert sich die Generation Z** über Finanz-/Versicherungsdienstleistungen/-produkte?

Was ist Szenarioplanung?



Dieses Projekt wurde nach dem methodischen Rahmen der Szenarioplanung gegliedert. Zunächst wurden zahlreiche (Mega-)Trends zum Schwerpunktthema analysiert und bewertet. Anschließend wurden diese Trends anhand einer Vielzahl von Interviews mit Experten aus verschiedenen Branchen nach ihrer Relevanz sortiert. Schließlich wurden die beiden kritischsten Trends als Ausgangspunkt für die Szenarioplanung ausgewählt. Daraus ergaben sich vier Szenarien, die in Beziehung zueinander gesetzt wurden.

Projektübersicht:
Von Anfang bis Ende



Das Ergebnis ist eine realistische und verständliche Vision der Zukunft. Sie gibt Wertpapierfirmen, Anbietern, Finanz- und Versicherungsfachleuten usw. Antworten auf die folgenden Fragen:

- **Welche Trends sind** für unser Geschäft **relevant**?
- **Wie werden sich die Veränderungen auf** unser **Berufsleben auswirken**?
- **Was sind Warnsignale**, die zeigen, dass wir unser Zeitfenster verpassen?
- **Welche Ökosysteme werden sich auf** unser **Geschäftsszenario** auswirken und sind wir in der Lage, uns diese zunutze zu machen?

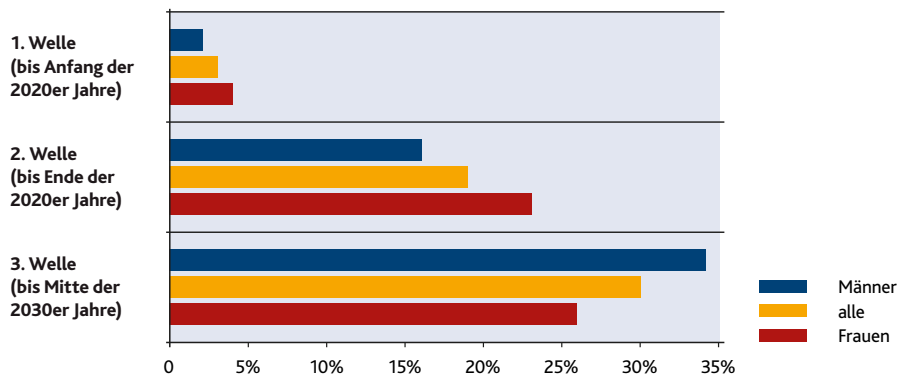


Die Europäische Kommission hat am 24. September 2020 ein **digitales Finanzpaket** verabschiedet, das eine digitale Finanzstrategie und Legislativvorschläge zu Krypto-Assets und digitaler Widerstandsfähigkeit für einen wettbewerbsfähigen EU-Finanzsektor enthält. Dies wird den Verbrauchern Zugang zu innovativen Finanzprodukten verschaffen und gleichzeitig den Verbraucherschutz und die finanzielle Stabilität gewährleisten. Indem sie die Vorschriften mehr auf die digitale Welt ausrichtet und sicherer für die Verbraucher macht, versucht die Kommission, Synergien zwischen hochinnovativen Start-ups und etablierten Unternehmen im Finanzsektor zu nutzen und gleichzeitig die damit verbundenen Risiken anzugehen. AFPA wird seine Erkenntnisse anschließend nutzen, um den rechtlichen Rahmen für digitale Finanz- und Versicherungsdienstleistungen in Europa und Österreich zu gestalten.

Megatrend „Automatisierung“

Automatisierung ist nach der Definition von Merriam Webster der automatisch gesteuerte Betrieb eines Geräts, Prozesses oder Systems durch mechanische oder elektronische Geräte, die die menschliche Arbeit ersetzen. Einfach ausgedrückt bedeutet dies, dass die Produktion von Waren oder die Erbringung von Dienstleistungen von Maschinen ohne Menschen erfolgt. Roboter, die Autos montieren oder Teppiche reinigen, sind weithin bekannte Beispiele für eine solche Automatisierung. Die Robotik ist jedoch nur die Spitze des Eisbergs, wenn es um die Automatisierung geht. Ein großer Teil davon spielt sich vollständig im digitalen Bereich ab. Sei es die automatische Verarbeitung großer, zuvor manuell verarbeiteter Datenmengen, automatisierte Werbung und Verkauf, Kundensupport durch Chatbots oder andere datengesteuerte Prozesse. Jeder Job, der mit sich wiederholenden Aufgaben verbunden ist, kann in naher Zukunft automatisiert werden. Mit ein wenig optimistischer Extrapolation und angesichts der aktuellen Fortschritte bei Technologien wie der künstlichen Intelligenz könnten sogar Arbeitsplätze, die nicht in diese Kategorie fallen, in Zukunft automatisiert werden.

% der bestehenden Arbeitsplätze, die potenziell von der Automatisierung bedroht sind



Quelle:
PricewaterhouseCoopers. (n.d.)
Schätzungen auf der Grundlage von OECD PIAAC-Daten (Medianwerte für 29 Länder)

Megatrend „Geteilter Konsum“

Laut Investopedia kann „Sharing: Geteilter Konsum“ (oder kollaborativer Konsum) als die gemeinsame Nutzung einer Ware oder Dienstleistung durch eine Gruppe definiert werden. Als Beispiel fallen die beliebten Fahrrad- oder Roller-Sharing-Dienste ein, die es in vielen Großstädten gibt. Eine andere Form des gemeinsamen Konsums sind Uber-ähnliche Ride Hailing- oder Car-to-Go-Dienste. Das Aufkommen solcher Dienste wirft die Frage auf: Was bedeutet Eigentum heute und morgen? Der Aufstieg der digitalen Technologie ermöglicht eine schnelle, effiziente und automatisierte Kommunikation, was die gemeinsame Nutzung von Ressourcen erleichtert. Die Möglichkeit, die Nutzung einer Ressource durch mehrere Personen schnell zu koordinieren, hat die Kosten und den Zeitaufwand so weit gesenkt, dass der Besitz eines Gegenstands nicht länger die flexibelste Option ist. Bei Anmietung zahlen die Menschen nur für das, was sie nutzen, und vermeiden die typischen Ausgaben, die mit dem Besitz verbunden sind, insbesondere für größere Vermögenswerte wie Autos. Die entscheidende Frage für Finanz- und Versicherungsfachleute lautet: Wer trägt das Risiko der gemeinsam genutzten Dienstleistungen und Güter? Die Antwort auf diese Frage wird für die Finanzdienstleistungs- und Versicherungsbranche von großer Bedeutung sein.

Vier Szenarien ...

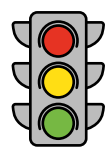
... entstehen aus dem Zusammenspiel dieser beiden einflussreichsten Trends: Automatisierung und geteilter Konsum.

1. Von Hand geteilt – keine Automatisierung, geteilter Konsum
2. Selbst machen, selbst haben – Aufstieg der Big-Data-Phobiker
3. Hightech-Besitz – Eigentum an automatisierten Gütern
4. Ex-Machina – alles als Dienstleistung



Die vier Szenarien

Für jedes dieser Szenarien hat das Forschungsteam eine ausführliche Beschreibung erstellt, einschließlich einer Beschreibung eines charakteristischen Vertreters. Sie untersuchten gründlich die relevanten Trends für die Finanzdienstleistungs- und Versicherungsbranche in jedem Quadranten, einschließlich strategischer Schlussfolgerungen und Empfehlungen. Für jedes der Szenarien zeigt ein Monitoring-System in Ampelform frühe und dringende Warnsignale, die Fachleute nutzen sollten, um ihren Ist-Status zu hinterfragen und zukünftige Optionen und Entscheidungen zu definieren.



Warnsignale

Das Projekt ist als eine fortlaufende Untersuchung über die gemeinsame Nutzung der Früchte der Automatisierung gedacht und wird daher regelmäßig aktualisiert werden. Die Ergebnisse, einschließlich der professionellen Beratung durch das Forschungsteam, stehen exklusiv AFPA-Mitgliedern zur Verfügung.

Szenario 1: Von Hand geteilt – keine Automatisierung und geteilter Konsum

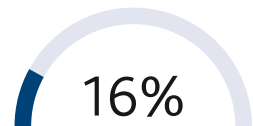
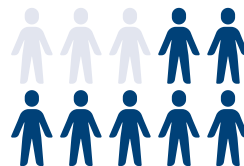
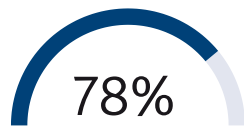
Automatisierung: niedrig | Geteilter Konsum: hoch

In diesem Szenario hat der kollaborative Konsum stark an Bedeutung gewonnen und sich als wichtiges Wirtschaftssystem durchgesetzt, während die Automatisierung an Attraktivität verloren hat und mehr oder weniger aus Wirtschaft und Gesellschaft verschwunden ist.“

Relevante Trends für das Szenario: Wandel der Werte und Verhaltensweisen | Veränderung der Lebenskonzepte | neue Arbeitsmodelle | Convenience-Orientierung

Auswirkungen auf die Versicherungsbranche: Die Versicherungsbranche könnte mit Herausforderungen in Form einer verstärkten Konkurrenz durch die Sharing Economy konfrontiert werden. Dies zeigt sich bereits bei den Peer-to-Peer-Kreditplattformen, bei denen Kredite ohne eine Bank als Vermittler direkt vergeben werden. Wenn sich die heutigen Akteure der Versicherungsbranche jedoch an die veränderten Werte, Verhaltensweisen und Bedürfnisse der Kunden anpassen können, ist viel zu gewinnen.

Chance für die Versicherungsbranche: Verbraucher, die ihre Dienstleistungen oder Vermögenswerte teilen, sehen sich oft großen Versicherungslücken gegenüber. Außerdem kann es schwierig sein, den traditionellen Versicherungsschutz für Privatkunden auf die Sharing Economy anzuwenden. „Die Chance einer Zusammenarbeit zwischen Sharing-Economy-Plattformen und der Versicherungsbranche liegt auf der Hand. Indem sie zusammenarbeiten, um Risiken zu reduzieren und das Wachstum zu erleichtern, wird sich das Sharing-Erlebnis für Kunden, die sich auf Sharing-Plattformen engagieren, weiter verbessern.“



... der Anbieter in der Sharing Economy – z. B. Uber-Fahrer – sind der Meinung, mehr Kunden gewinnen zu können, wenn die Plattform Versicherungslösungen anbieten würde.

Von Verbrauchern, die schon einmal eine gemeinsam genutzte Dienstleistung bzw. ein gemeinsam genutztes Produkt in Anspruch genommen haben, würden 7 von 10 dies eher wieder tun, wenn sie wüssten, dass sie durch eine Versicherung geschützt wären.

Nur 16 % der 5.000 befragten Verbraucher gaben an, schon einmal ein Produkt oder eine Dienstleistung über die Sharing Economy genutzt zu haben.

Umfrage von: Lloyds | „Sharing risks, sharing rewards“ (2018)

Ava (Alter: 25 | lebt im Jahr 2034)

- bietet ihre freiberuflichen Dienstleistungen online an
- arbeitet in einen Co-Working Space
- nutzt Mitfahrgelegenheiten zu ihrem Arbeitsplatz
- mietet ihre Möbel an
- besucht den Arzt über eine App
- bucht Unterkünfte auf „AirZnz“
- verdient extra mit Peer-to-Peer-Krediten

Quelle: Lloyds | „Squaring risk in the sharing age“ (2018)

Segmente mit hohem Versicherungsbedarf*:

- **43,6 Mio. Erwachsene**, die in den letzten drei Jahren einen Lieferservice (ohne Lebensmittel) in Anspruch genommen haben
- **7,7 Mio. Erwachsene**, die in den letzten drei Jahren ihre Immobilie vermietet und mehr als 20.000 USD in der Sharing Economy verdient haben
- **17,6 Mio. Erwachsene**, die in den letzten drei Jahren gehackt wurden, während sie etwas in der Sharing Economy verkauft/verliehen haben
- **13,5 Mio. Erwachsene**, die in den letzten drei Jahren freiberufliche Dienstleistungen angeboten haben und nicht bezahlt wurden

* in der Sharing Economy

Szenario 2: Selbst machen, selbst haben – Aufstieg der Big-Data-Phobiker

Automatisierung: niedrig | Geteilter Konsum: niedrig

Relevante Trends für das Szenario: Erhöhtes Rechtsbewusstsein | zunehmende Verfügbarkeit von Wissen | Wertewandel | Konnektivität | Bequemlichkeit in Form von Individualisierung

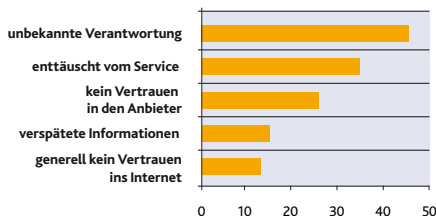
Auswirkungen auf die Branche: Dieses Szenario wäre in gewisser Weise eine Fortsetzung des Status Quo, da die Kunden die Macht und die damit verbundene Anfälligkeit der Weitergabe sensibler biometrischer Daten an Online-Plattformen fürchten. Daher spielen die Transparenz und die potenzielle Ausweitung der DSGVO in diesem Szenario eine wichtige Rolle und die Versicherungsunternehmen müssen damit rechnen, mehr Zeit und Ressourcen in den Datenschutz und die Privatsphäre ihrer Kunden investieren zu müssen. Außerdem scheint eine Spezialisierung auf biometrische Versicherungen, insbesondere als Folge des demografischen Wandels, wahrscheinlich.

Chance für die Branche: Die Kunden scheinen in Bezug auf Versicherungen im Bereich der Biometrie recht sensibel zu sein und möchten bestimmte Dinge lieber für sich behalten. Außerdem schätzen die Kunden eine gute, solide und persönliche Beratung zu diesen Aspekten (z. B. Lebensversicherungen und Pensionsvorsorgen). Dies eröffnet die Möglichkeit für unabhängige Berater, die Transparenz und Einfühlungsvermögen in die Materie bieten können – eine menschliche Fähigkeit, die Maschinen noch nicht ersetzen können. Außerdem können bestimmte Dienstleistungen, wie etwa eine Krankenversicherung, nicht gemeinsam genutzt werden, wodurch die Zahl der potenziellen Versicherungen konstant bleibt.

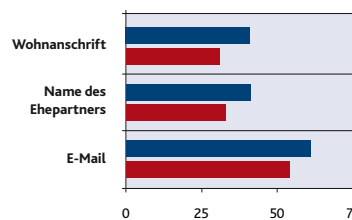
„In den 1990er Jahren war das Internet noch kein Opfer des größten Frevels in der Geschichte der digitalen Welt: die Bestrebungen von Regierungen und Unternehmen, die Online-Identität der Benutzer so eng wie möglich mit ihrer legalen Offline-Identität zu verknüpfen.“

Edward Snowden

Die Stiftung Advertising Research Foundation weist darauf hin, dass amerikanische Verbraucher immer weniger bereit sind, ihre Daten mit Unternehmen zu teilen (Swant, M., 2019).



Quelle: Statista 2016. Was sind die Nachteile von Sharing-Angeboten? Diese Studie deutet darauf hin, dass mangelnde Transparenz und eine unbekannte Verteilung der Verantwortung ein großer Nachteil von Sharing-Angeboten sind.



Blau steht für den Prozentsatz im Jahr 2018 und rot für den im Jahr 2019.

Ann-Sophie (Alter: 27 | Familie: Single mit liebevoller Familie in Oberösterreich | Beruf: Doktorandin | Ort: Wien und Oberösterreich)

- zögerlich beim Teilen von Inhalten in den sozialen Medien
- bevorzugt es, Dinge manuell und analog zu erledigen, wenn möglich
- ist besorgt um die Macht der über Kunden gesammelten Datensätze und die dahinter stehenden multinationalen Unternehmen

iBusiness-Studie über die größten digitalen Ängste (2019)

1. Datenmissbrauch
2. zunehmende Cyber-Kriminalität
3. mehr Überwachung von Zivilisten
4. terroristische Cyber-Angriffe
5. Fake News beeinflussen die Fähigkeit, Fakten zu akzeptieren
6. ausländische Spionage
7. unnötige Speicherung personenbezogener Daten
8. totale Überwachung
9. Verlust der Kontrolle über die eigenen Daten
10. Stärkung von Kriminellen

„Ich glaube, dass der abscheuliche Verfall ethischer Standards in erster Linie auf die Mechanisierung und Entpersönlichung unseres Lebens zurückzuführen ist, ein verhängnisvolles Nebenprodukt von Wissenschaft und Technologie. Nostra culpa!“

Albert Einstein

Szenario 3: Hightech-Besitz – Eigentum an automatisierten Gütern

Automatisierung: hoch | Geteilter Konsum: niedrig

Relevante Trends für das Szenario: Versicherung für digitale Vermögenswerte | Convenience-Orientierung | Versicherung für autonome Technologien | Veränderung des menschlichen Verhaltens | neue Arbeit | Automatisierung

Auswirkungen auf die Versicherungsbranche: Eine mögliche Herausforderung für die Versicherungsbranche könnte die automatisierte Vermittlung von Versicherungen sein. Dies könnte zu höheren Arbeitslosenquoten führen, da klassische Versicherungsmakler nicht mehr benötigt werden. Allerdings würde dies auch bedeuten, dass Versicherungen zu geringeren Kosten abgeschlossen werden könnten – sowohl für den Versicherer, als auch für den Versicherten.

Chance für die Versicherungsbranche: Durch die Automatisierung von Versicherungsprozessen können Versicherungsunternehmen mehr Zeit für die wichtigen Themen wie die Kundenakquise aufwenden. Mit automatisierten Versicherungsprozessen als Beispiel für einen hohen Automatisierungsgrad in der Branche könnten Versicherungen wesentlich zeit- und kosteneffizienter abgeschlossen werden. Dadurch können auch Mitarbeiter in höherwertigen Positionen eingesetzt werden.



Dank KI besteht für US-Unternehmen in den Bereichen Versicherung, Investment Management und Bankwesen ein Einsparungspotenzial von 1 Billion USD.



Derzeit nutzen 4 der 10 größten Versicherungsunternehmen in den USA eine Form des maschinellen Lernens.



In den nächsten 3 Jahren planen mehr als 75 % der Versicherungsunternehmen die Einführung einer Art von Versicherungsautomatisierung.

Quelle:
<https://www.rootsautomation.com/blog/the-future-is-now-how-automation-is-changing-the-insurance-industry>

Pete (Alter: 29 | Familie: keine Frau oder Kinder | Beruf: Produktmanager | Ort: Wien)

- arbeitet im Büro
- fährt mit dem eigenen Auto zur Arbeit
- kann sich dank automatisierter Prozesse auf wichtigere Aufgaben konzentrieren
- eine gemeinsame/geteilte Nutzung ist in seinen Augen keine Alternative zum Eigentum
- betrachtet jeden neuen Automatisierungsprozess als eine Erleichterung seines Lebens



Szenario 4: Ex-Machina – alles als Dienstleistung

Automatisierung: hoch | Geteilter Konsum: hoch

Relevante Trends für das Szenario: Verfügbarkeit von Informationen und Mikroversicherungen | Versicherung für neue Verbrauchertechnologien | Smart Homes | Home Office & Remote-Arbeit | Versicherung für digitale Vermögenswerte

Auswirkungen auf die Versicherungsbranche: Da große Mengen an Arbeit automatisiert werden, ohne dass Menschen daran beteiligt sind, wird die Versicherung für solche Automatisierungstechnologien ein relevantes Thema sein. Wer ist für die Fehler von unabhängig agierenden Maschinen verantwortlich? Wenn Eigentum der Vergangenheit angehört und alles zu einer Dienstleistung geworden ist, wird die Schwere dieser Frage noch verstärkt. Es ist wahrscheinlich, dass ein großer Teil dieser Dienstleistungen über eine integrierte Versicherung verfügen wird. Eine Versicherung für den Verbraucher könnte weitgehend der Vergangenheit angehören.

Chance für die Versicherungsbranche: Während die Automatisierung und die Umwandlung von allem in eine Dienstleistung wahrscheinlich große Teile der derzeitigen Versicherungsanwendungen für Verbraucher überflüssig machen wird, könnten durch diesen Wandel neue Märkte entstehen. Mit digitalen Vermögenswerten auf dem Vormarsch und einem zunehmenden Interesse der Öffentlichkeit an ihrer digitalen Präsenz wird ein Schutz für solche nicht-physischen Vermögenswerte wahrscheinlich sehr gefragt sein. Darüber hinaus könnte eine unabhängige Versicherung gegen Dienstleistungsvereinbarungen für Alles-als-Dienstleistung relevant werden.

Reagan (Alter: 29 | Familie: verheiratet, 1 Kind | Beruf: Buchhalterin | Ort: Wien, Österreich)

- arbeitet aus der Ferne
- Firma hat kein Büro, Co-Working Space auf Anfrage
- kümmert sich nur um die Finanzkommunikation, sich wiederholende Aufgaben werden automatisiert
- nutzt das öffentlich bereitgestellte autonome Autonetz fürs Pendeln
- frische Lebensmittel werden jeden Tag automatisch zu ihrem Haus geliefert

86%



... der unter 30-Jährigen haben noch nie aktiv eine Versicherung abgeschlossen.



In 9 von 10 Fällen ist eine Versicherung in die Dienstleistung integriert.

72%



... der unter 30-Jährigen haben automatisierte Anlageportfolios.

Einige potenzielle Zahlen



Ein großes Anliegen der AFPA ist es, aktuelle und verlässliche Informationen über den Finanzdienstleistungs- und Versicherungsvermittlermarkt in Österreich zur Verfügung zu stellen. Dadurch konnten schon viele Missverständnisse und Meinungsverschiedenheiten zwischen Marktteilnehmern, Aufsichtsbehörden und Gesetzgeber zur allseitigen Zufriedenheit aufgeklärt werden. Mitgliedsbetriebe profitieren darüber hinaus von umfangreichen Branchenstudien, die ihnen exklusive Einblicke in ihren Markt mit relevanten Informationen für Vertriebsstrategie, Unternehmensausrichtung, Marketing, etc. ermöglichen. Die Mitgliedsbetriebe haben auch Zugang zu europaweiten Untersuchungen und grenzüberschreitenden Research-Projekten, an denen sich FECIF, der EU Dachverband der Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler in Brüssel laufend beteiligt.

Weitere Spezial-Ausgaben



AFPA-Factsheet Nr. 4 zum Thema „IDD“

IDD Umsetzung in Österreich

Standpunkte selbstständiger Versicherungsmakler, -agenten und Vermögensberater

Schon bisher waren selbstständige Versicherungsvermittler und Finanzberater durch ein Übermaß gesetzlicher Regulierungen belastet. Eine unverhältnismäßig strenge Umsetzung der IDD würde ihre Existenz gefährden und die finanzielle Nahversorgung kollabieren lassen.

Zehn Jahre lang brachte sich AFPA daher konstruktiv in die Verhandlungen auf europäischer Ebene ein. Auch für die Umsetzung in Österreich haben wir konkrete Vorschläge erarbeitet, damit Konsumenten weiterhin Zugang zu Versicherungs- und Finanzberatung haben.

Details finden Sie im Factsheet „IDD Umsetzung in Österreich“.



Branchenprofil

Selbständige Versicherungsmakler, -agenten und Vermögensberater in Österreich

Im Auftrag der AFPA untersuchte ein unabhängiges Marktforschungsinstitut den heimischen Vermittler- und Beratermarkt, um verlässliche Zahlen, Daten und Fakten der Politik, der Branche und den Beratern für ihre Beratungsgespräche zur Verfügung zu stellen.

Damit wird erstmals dokumentiert:

- die (volks-)wirtschaftliche Bedeutung der Gesamtbranche
- der Bildungsstand der Berater und Vermittler
- Fakten zur durchschnittlichen Beratungsdauer
- die Entwicklung von Personal und Personalkosten
- der Zeitaufwand für eine Beratung
- die Häufigkeit von tatsächlichen Reklamationen und Klagefällen
- und vieles mehr.

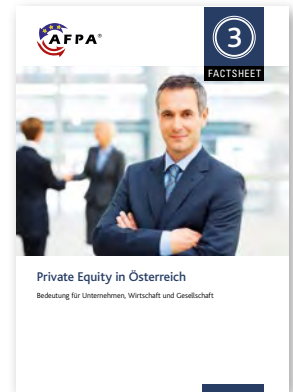
AFPA-Factsheet Nr. 3 zum Thema „Umsetzung der AIFM-Richtlinie“

Private Equity in Österreich

Bedeutung für Unternehmen, Wirtschaft und Gesellschaft

Im Auftrag der AFPA untersuchte ein unabhängiges Marktforschungsinstitut – aus Anlass der Umsetzung der AIFM-Richtlinie in Österreich – den Bereich Private Equity.

Damit stellt AFPA Entscheidungsträgern und der interessierten Öffentlichkeit erstmals eine realitätsnahe Bestandsaufnahme zur Verfügung und schließt vorhandene Informationslücken. Volkswirtschaftliche Faktoren und auch die Perspektive betroffener Unternehmer, die ihre Firma über PE finanziert haben, wurden berücksichtigt.



AFPA-Factsheet Nr. 2 zum Thema „Provisionen“

Provisionen beim Verkauf von Versicherungen und Kapitalanlagen

Fakten & Mythen

Strenge Rechnung, gute Freunde! Unter diesem Motto steht dieses AFPA-Factsheet. Wie der Verkauf von Versicherungen und Kapitalanlagen vergütet werden soll, sorgt seit Jahren für **heftige Diskussionen in der EU**. Provisionen sollen Anreize liefern, den Kunden nicht das beste Produkt zu empfehlen, sondern jenes, das die höchste Provision brächte. So der oftmals geäußerte Verdacht, u.a. der Konsumentenschützer.

Befürworter sehen in Provisionen eine Vergütungsform, bei der das wirtschaftliche Risiko zur Gänze beim Berater liegt und mit der sich auch Normalverbraucher qualifizierte Beratung leisten können. Wir haben die Fakten erhoben.

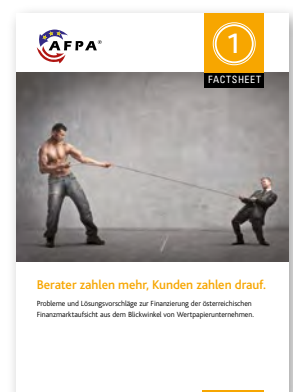


AFPA-Factsheet Nr. 1 zum Thema „FMA Kosten“

Berater zahlen mehr, Kunden zahlen drauf.

Probleme und Lösungsvorschläge zur Finanzierung der österreichischen Finanzmarktaufsicht (FMA) aus dem Blickwinkel von Wertpapierunternehmen.

Der österreichische Kapitalmarkt wird von der FMA reguliert. Die Kosten dieser Behörde werden nur zu einem kleinen Teil vom Bund getragen. Der große Rest wird laut Gesetz auf die Beaufsichtigten umgelegt. Da sich die Zahl der Wertpapierfirmen und Wertpapierdienstleistungsunternehmen im Zuge der Finanzmarktkrise drastisch reduziert hat, stöhnen die „Überlebenden“ unter immer höheren Aufsichtskosten. Das gefährdet den Zugang zu selbständiger Finanzberatung in Österreich, weil sich immer weniger Beratungsunternehmen ihre Konzession leisten können!





Zusammenfassung Forschungsprojekt: Disruptive Veränderungen vorhersehen

Diese Untersuchung fand in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsuniversität Wien, Institut für Strategie, Technologie und Organisation, statt. Das Forschungsteam bietet AFPA und seinen Mitgliedern eine realistische und zugängliche Vision der Zukunft.

Szenario	Eigenschaften	Warnsignale	Empfehlung
Selbst machen, selbst haben	<ul style="list-style-type: none"> Angst vor Datenmissbrauch keine Akzeptanz der Sharing Economy 	<ul style="list-style-type: none"> neue Gesetzgebung zur Datennutzung strengerer Verbraucherschutz 	<ul style="list-style-type: none"> vertrauenswürdiger und einfühlsamer Berater Transparenz haben Sie das beste Interesse der Kunden im Sinn
Von Hand geteilt	<ul style="list-style-type: none"> flourierende Sharing Economy Untergang des Eigentums 	<ul style="list-style-type: none"> staatliche Vorschriften bremsen den Automatisierungsprozess ökologische Nachhaltigkeit wird von größter Bedeutung 	<ul style="list-style-type: none"> Partnerschaft mit Sharing-Plattformen Unternehmen in InsurTech umwandeln beteiligen Sie sich an Sharing-Plattformen
Hightech-Besitz	<ul style="list-style-type: none"> Privateigentum an hochautomatisierten Gütern Ende der gemeinsamen Nutzung 	<ul style="list-style-type: none"> der Besitz von Statussymbolen wird wichtig KI im Alltag implementiert 	<ul style="list-style-type: none"> profitieren Sie von neuartigen Versicherungsprodukten passen Sie sich schnell an
Ex-Machina	<ul style="list-style-type: none"> Automatisierung ist überall Untergang des Eigentums: Alles als Dienstleistung 	<ul style="list-style-type: none"> Ihr nächstes Handy ist gemietet Nur-digital wird zum Standard 	<ul style="list-style-type: none"> nutzen Sie Branchenkenntnisse für den Übergang zu digitalen Produkten Überempfindlichkeit gegenüber neu geschaffenen Märkten



Wir bedanken uns bei der VPI Vermögensplanung GmbH, die die Finanzierung der Übersetzung übernommen hat, da die Studie der Wirtschaftsuniversität im Original in Englisch erstellt wurde.

AFPA ist der Branchenverband der selbständigen Versicherungsvermittler und Finanzberater Österreichs. Unsere Mitgliedsunternehmen bieten Konsumentinnen und Konsumenten eine breite Auswahl an Finanz- und Versicherungsprodukten an, zum Unterschied zu angestellten Beratern von Banken und Versicherungen.

Mehr als 13.000 Versicherungsmakler, Vermögensberater und Versicherungsagenten arbeiten mit den AFPA Mitgliedsbetrieben zusammen.

Für 540.000 Kundinnen und Kunden sichern unsere Mitglieder die tägliche finanzielle Nahversorgung in den Bereichen Versicherung, Investment und Finanzierung.

Um Konsumentinnen und Konsumenten auch in Zukunft den Zugang zu selbständiger Versicherungs- und Finanzberatung zu erhalten, bringt sich AFPA aktiv in die Regulierung des europäischen und österreichischen Finanz- und Versicherungsmarktes ein.