

KERNBANKGESCHÄFT**Raiffeisen Polska an BNP Paribas**

WIEN. Die Raiffeisen Bank International AG (RBI) hat den Verkauf des Kernbankgeschäfts der Raiffeisen Bank Polska S.A. mittels Abspaltung an die Bank BGZ BNP Paribas S.A., Tochter der BNP Paribas S.A. (BNP), vereinbart. Der Verkaufspreis beträgt rund 775 Mio. €; das entspricht einem vorläufigen Verhältnis Preis/materieller Buchwert von rund 0,95. Die Fremdwährungskredite der RBI-Tochter wurden nicht verkauft; der Deal wird das Kernkapital (CET 1 Fully Loaded) um 0,9 Prozentpunkte erhöhen, im Konzerngewinn aber ein Minus von 120 Mio. € bewirken.

UNIQA**Weiterhin starke Kapitalquoten**

WIEN. Die ökonomische Kapitalquote der Uniqa Group – Gradmesser für die Kapitalisierung – lag mit 31. Dezember 2017 auf Basis des internen Steueransatzes bei 210% und damit weiterhin auf einem sehr hohen Niveau, meldet das Unternehmen. Der Market Consistent Embedded Value nach Minderheiten der Uniqa Group verbesserte sich im Vorjahr um 3,2% auf 5,140 Mrd. € (2016: 4,981 Mrd. €). Der Bestandswert im Bereich Lebens- und Krankenversicherung stieg dabei um 12,2% auf 2.266 Mrd. € (2016: 2,02 Mrd. €). Die Neugeschäftsmarge – die Kennziffer für die Profitabilität des Neugeschäfts in der Lebens- und Krankenversicherung – stieg 2017 auf 4,5% (2016: 3,9%), für CEE liegt sie mit 5,7% (2016: 4,3%).



© PantherMedia/Goodluz

Die Zahl der Makler sinkt, auch weil der Nachwuchs fehlt, meint der Österreichische Versicherungsmaklerring.

Der Kuchen wird größer

Österreichs Versicherungsmakler blicken in eine goldene Zukunft – Kundennähe macht sie zum „Sicherheitsnahversorger“.

••• Von Reinhard Krémer

WIEN. Fast die Hälfte der Versicherungsvermittler wird voraussichtlich bis 2035 aus dem Markt ausscheiden, prognostizieren Experten.

Nicht nur verändertes Kundenverhalten, Online-Vertrieb und verschärfte regulatorische Vorgaben zur Vertriebsvergütung sowie sinkende Provisionen sorgen dafür, dass viele Makler aussteigen; in vielen Regionen

und Bereichen fehlt schlicht der Nachwuchs. Im Umkehrschluss bedeutet das aber für die verbleibenden Makler, dass ihr Kuchen deutlich wächst, meint der Österreichische Versicherungsmaklerring (ÖVM).

Kundennähe als Chance

Innovative Maklerbüros setzen sich auf die Surfwelle und investieren in den Ausbau von Online- und Mobile-Lösungen und rüsten für die Zukunft. Eine

weitere Chance für Makler ist auch die Nähe zum Kunden: Versicherungsmakler sind in gewissem Maße die Sicherheits-Nahversorger ihrer Kunden, meint der IGV, die Interessengemeinschaft österreichischer Versicherungsmakler mit rund 140 Maklerbetrieben.

Die Informationskampagne „Der Versicherungsmakler – Ihr Sicherheits-Nahversorger“ soll in den nächsten Monaten genau darauf aufmerksam machen.

Assekuranz Award Austria

ÖVM zeichnete beste Versicherungen aus.

LINZ. Die Preisverleihung fand im Rahmen des ÖVM-Forums in Linz statt, das diesmal der Zukunft des Versicherungsvertriebs gewidmet war.

Gleich vier Mal schaffte es die Generali Versicherung auf das Siegerpodest, drei Mal die HDI. Erstere konnte gleich drei Sparten für sich entscheiden: Krankenversicherung, Haushalt/Eigenheim und privaten Rechts-

schutz. In der Sparte Berufsunfähigkeit blieb – wie schon vor zwei Jahren – die Nürnberger siegreich.

Die weiteren Spitzenplätze belegten Dialog (Ableben/Risiko), Standard Life (Fondsgebundene Lebensversicherungen) und Janitos (Foto; Sparte Unfall). Auffällig war, dass die langjährigen Preisträger Zürich und Allianz 2018 leer ausgingen. (rk)



© Fotodienst/Wolfgang Kunasz-Herzig