

# Geschäftsbericht | 2017



**Raiffeisen**

Versicherungsdienst



Vorwort .....	3
Übersicht Verwaltungs- und Aufsichtsrat, Führungskräfte und Personal .....	4
<b>Raiffeisen Versicherungsdienst Ges.m.b.H.</b> .....	6
Geschäftsbereiche .....	7
1. Agentur Versicherungsvertrieb .....	8
2. Schadenabwicklung .....	10
3. Ausbildung der Versicherungsvermittler .....	12
4. Raiffeisen Versicherungsvertrieb .....	15
<b>Aktiv am Versicherungsvertrieb beteiligte Raiffeisenkassen im genossenschaftlichen Verbund</b> .....	16
<b>Lagebericht</b> .....	18
<b>Ausblick und Dank des Verwaltungsrates</b> .....	26
<b>Der Jahresabschluss zum 31.12.2017</b> .....	28
Bilanz .....	28
Gewinn- und Verlustrechnung .....	30
Impressum .....	32



## Mit Lichtgeschwindigkeit

In der Verwaltung und im Abschluss der Versicherungsverträge wurde der Digitalisierungsprozess für alle Sparten abgeschlossen. Setzt der Kunde seine elektronische Unterschrift, werden automatisch eine Reihe von Folgeschrit-

ten eingeleitet, so etwa die Archivierung aller digitalen Vertragsunterlagen, die Kommunikation mit der ausstellenden Raiffeisenkasse oder die Ablage der Dokumente im Persönlichen Kundenbereich „Meine Versicherungen“.

Sehr geehrte Damen und Herren,

in einer Welt der allumfassenden Vernetzung blicken wir auf ein bewegtes Jahr 2017 zurück. Kriege, Terror und Gewalt bestimmten weiter die Nachrichten. Europa stand im Zeichen von Brexit, Katalonien und den Wahlen in Frankreich und Deutschland. Ungerührt davon hat sich die Weltwirtschaft weiter erholt, auch die Konjunktur Italiens zeigte wieder nach oben. Für Südtirol bewertet das WIFO das abgelaufene Jahr als bestes seit der Wirtschaftskrise.

Die Finanz- und Versicherungswirtschaft war stark von der neuen Regulatorik geprägt: Strenge Eigenkapitalvorschriften im Rahmen von Solvency II, verschärfte Auflagen an die Anlage von Kundengeldern, neue Pflichten für die Beratung, Dokumentation und Qualifizierung im Vertrieb, die Umsetzung von Compliance-regeln oder verschärfte Auflagen für den Vertrieb von Finanzprodukten stellen einen Kraftakt für alle Beteiligten dar.

Auch der Trend der Digitalisierung und Transformation schritt weiter voran. Unsere Branche ist in höchstem Maße digitalisierungsaffin. Das gilt gleichermaßen für Rationalisierungspotenziale im Betrieb, für neue - bessere oder günstigere - Wege im Vertrieb sowie die laufende Gestaltung der Kundenbeziehung.

Für Raiffeisen Südtirol bildete ein Hauptthema die Reform der Raiffeisenkassen, wobei mit den erfolgten Vorarbeiten die Weichen zur Bildung der Genossenschaftlichen Bankengruppe der Raiffeisenkassen Südtirol gestellt wurden.

Aus diesen Rahmenbedingungen erwachsen Ansprüche, denen wir uns als Unternehmen wiederum erfolgreich gestellt haben.

Im Lichte einer positiven Sichtweise dieser Ausgangslage haben wir im Berichtsjahr Chancen und Potentiale für unser Geschäftsfeld ausgemacht und diese mit innovativen Lösungen ausgeschöpft. Ein Schwerpunkt bildete dabei die Umsetzung des bedarfsorientierten Beratungsansatzes „Schutz vor Risiken“. Dieser deckt die Themen der Absicherung und Vorsorge ab und ist vollständig in die Bankprozesse integriert. Der Kerngedanke ist, sich an den Zielen und Wünschen des Kunden zu orientieren - verbunden mit einem Maximum an Transparenz zur individuellen Versorgungssituation des Kunden.

Im Jahr 2017 hat der Raiffeisen Versicherungsdienst seine Position auf dem heimischen Versicherungsmarkt weiter ausgebaut mit einem abermals hervorragenden Neugeschäft in den Sachversicherungszweigen. Die von finanzwirtschaftlichen Einflussgrößen abhängige Kapital-Lebensversicherung verzeichnete hingegen einen deutlichen Rückgang, was sich auf die Gesamt-Prämieneinnahmen auswirkte.

Die langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Raiffeisenkassen hat sich einmal mehr bewährt. Eingebunden in den Bankenverbund kann unser Unternehmen seine gute Marktposition seit Jahren weiter ausbauen und so zum Erfolg von Raiffeisen Südtirol beitragen.

Auch wenn das Versicherungsgeschäft 2018 anspruchsvoll bleibt, und zwar sowohl von den regulatorischen Anforderungen als auch im vertrieblichen Marktumfeld, bin ich zuversichtlich, im Bereich der Vorsorge und Absicherung die Chancen für Erneuerung und Wachstum weiter zu nutzen. Unser Fokus bleibt auf den Wünschen und Zielen unserer Kunden ausgerichtet, um sie durch Senibilisierung und einer bedarfsorientierten Beratung mit einer lückenlosen Absicherung auch weiterhin auf das Abenteuer Leben vorzubereiten und zu begleiten.



Arno Perathoner  
Direktor

**Verwaltungsrat (Stand 31.12.2017)****Präsident des Verwaltungsrates**

Anton Josef Kosta  
Direktor der Raiffeisenkasse Bruneck,  
Bruneck

**Mitglieder des Verwaltungsrates**

Dr. Paul Gasser (Vizepräsident)  
Generaldirektor Raiffeisenverband Südtirol,  
Bozen

Dr. Zenone Giacomuzzi  
Generaldirektor der Raiffeisen Landesbank AG,  
Bozen

Franz Josef Mayrhofer  
Direktor der Raiffeisenkasse Unterland,  
Leifers

Dr. Hubert Obwegs  
Direktor der Cassa Raiffeisen Val Badia,  
Corvara

Dr. Werner Platzer  
Direktor der Raiffeisenkasse Prad-Taufers,  
Prad am Stilfserjoch

Hansjörg Kuen  
Vizedirektor der Raiffeisenkasse Lana, Lana

**Aufsichtsrat****Präsident des Aufsichtsrates**

Dr. Karl Leitner  
Direktor der Raiffeisenkasse Eisacktal,  
Brixen

**Mitglieder des Aufsichtsrates**

Dr. Georg Mayr  
ehemaliger Obmann des Südtiroler  
Bauernbundes, Bozen

Dr. Hubert Berger  
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Meran

## Geschäftsleitung

### Geschäftsführer

Arno Perathoner

### Leiter Abteilung Vertrieb

Thomas Gruber

### Leiter Abteilung Versicherungstechnik

Norbert Spornberger

### Leiter Schadenabteilung

Dr. Josè Daniel Pioner

## Beschäftigungszahl

Zum 31.12.2017 umfasste die Belegschaft des Raiffeisen Versicherungsdienstes 39 Personen. Mit einem durchschnittlichen Mitarbeitersatz von 37,48 waren es -2,52 Einheiten weniger. Das entspricht einem Minus von 6,3 % gegenüber dem Vorjahr.

	2017	2016
Anzahl der Mitarbeiter insgesamt	39	39
davon: Frauen	17	15
Männer	22	24

### Raiffeisen Versicherungsdienst Ges.m.b.H.

Der Raiffeisen Versicherungsdienst (RVD) zählt zu den führenden Versicherungsanbietern in Südtirol. Seit Jahren baut das Unternehmen sein Geschäftsfeld „Vorsorge & Risikoschutz“ erfolgreich aus.

Die Produktpalette für Privatkunden umfasst alle Versicherungssparten, thematisch reicht sie vom Schutz der eigenen Existenz über den Schutz der Hinterbliebenen und den Schutz der Gesundheit bis hin zum Schutz des Eigentums und wird sowohl in Form von Standardprodukten als auch in Form von Vorsorge-Paketen vermittelt. Im Firmenkundengeschäft liegt der Fokus in der Absicherung von mittelständischen Unternehmen aus Handel, Handwerk, Hotellerie und Landwirtschaft, für die branchenspezifische Absicherungen entwickelt werden.

Der RVD vermittelt sein Angebot landesweit über das Vertriebsnetz der Raiffeisen-Genossenschaftsbanken, dem die Raiffeisen Landesbank und die Südtiroler Raiffeisenkassen angehören, auch die in der Nachbarregion Belluno angesiedelte CRA Cortina zählt zu den Vertriebspartnern. Mit seinem Kundencenter in der Bozner Gerbergasse unterhält der RVD auch direkten Kundenkontakt im Privatkundengeschäft, daneben betreut er eine Vielzahl heimischer Organisationen in versicherungstechnischen Fragen.

Über den reinen Versicherungsvertrieb hinaus, stellt der RVD seinen Vertriebspartnern und Kunden qualitativ hochwertige und individuelle Beratungsdienstleistungen im Bereich der Vorsorge und der Absicherung bereit. Zwei weitere Geschäftsbereiche runden die Leistungspalette des Unternehmens ab, und zwar die Ausbildung der Raiffeisen Versicherungsvermittler landesweit sowie die Schadenabwicklung für die gesamte Raiffeisenorganisation.

Der RVD ist im Jahr 1990 als Hauptagentur der Mailänder Versicherungsgruppe Assimoco gegründet worden. Am Unternehmen sind neben dem Raiffeisenverband Südtirol mit knapp 70 Prozent seit Dezember 2012 auch die Raiffeisen Landesbank mit 30 Prozent sowie der Raiffeisen Mutualitätsfonds mit 0,05 Prozent beteiligt.

#### Allianzen im spartenübergreifenden Produktangebot

Als Mehrfach-Agentur aufgestellt vermittelt der RVD Versicherungen aus einem Pool mehrerer Versicherungspartner. Ein besonderes Naheverhältnis besteht dabei zum Hauptlieferanten, der Mailänder Versicherungsgruppe Assimoco. Daneben kooperiert die Gesellschaft auch mit Spezialversicherern in den Bereichen Rechtsschutz und Hagelversicherung.

#### Versicherungspartner im Überblick:

- Assimoco AG
- AssimocoVita AG
- R+V Versicherung AG
- DAS S.p.A.
- Vereinigte Hagelversicherung VVaG

Die Kooperation mit dem Versicherungsbroker Inser erweitert und ergänzt den Absicherungsumfang der Raiffeisenkassen und des RVD-Direktvertriebes im Bereich der Spezialrisiken durch die Absicherung von Großrisiken oder die Berufshaftpflichtversicherung.

- Inser S.p.A. - Broker di Assicurazioni

## Geschäftsbereiche



## Breites Spektrum

Der RVD bietet über das Vertriebsnetz der Raiffeisenkassen maßgeschneiderte, innovative Versicherungslösungen in Form von Standardprodukten. Als Agentur vermittelt sie auch individuelle Vorsorgemöglichkeiten für Privat- und Firmenkunden.

Über das reine Versicherungsangebot hinaus ist der RVD auch für die Ausbildung der über 600 Versicherungsvermittler landesweit verantwortlich und wickelt über das zentrale Assimoco-Schadenbüro Versicherungsfälle für die gesamte Raiffeisenorganisation ab.

### Beratung vor Ort

Über das Kundencenter in der Bozner Gerbergasse bietet der RVD einen umfangreichen Versicherungsschutz in Verbindung mit einer hohen Servicequalität. Der Vertrieb ist darauf ausgerichtet qualifiziertes Geschäft zu identifizieren, zu halten und systematisch auszubauen. Die Nähe zum Klienten und die Betreuung seiner langjährigen Bestandskunden stehen dabei an erster Stelle.

Der RVD ist Anlaufstelle für Privatpersonen und Familien im Raum Bozen, mit denen er die individuelle Vorsorge- und Versicherungssituation beleuchtet. Ebenso beraten und betreuen seine ausgebildeten Firmenkundenberater Betriebe und Geschäftskunden im ganzen Land.

### Versicherungsschutz auf Maß für Verbände und Vereine

Ein weiteres Geschäftsfeld stellt die Absicherung heimischer Organisationen aus verschiedenen Sektoren dar, die in den Bereichen „Wirtschaft, Handwerk und Landwirtschaft“, „Umwelt, Soziales, Kultur und Sport“ sowie „Veranstaltungen“ angesiedelt sind.

Da der Absicherungsbedarf dieser Organisationen individuell ist und stark voneinander abweicht, erfordert das Absicherungsmanagement Flexibilität und eine hohe Systematik. Es beginnt mit einer genauen Analyse der vorhandenen Risiken, bei der wie bei einer Anamnese alle Faktoren aufgenommen werden, die für die Ausarbeitung eines passgenauen Versicherungskonzeptes wichtig sind und endet mit der Unterbreitung einer individuellen Versicherungslösung nach Maß.

Auswahl von bestehenden Konventionen mit heimischen Organisationen:

Sparte	Bestehende Konventionspartner
<b>Wirtschaft, Handwerk und Landwirtschaft</b>	<p>RGO-Raiffeisen Geldorganisation, Alpenbank AG, Südtiroler Energieverband SEV, Hypo Tirol Bank, ASGB, ASGB – Landesbedienstete, ASGB – Öffentlicher Dienst, VPS Verband der Privatzimmervermieter Südtirols, Arche im KVW, Hagelschutzkonsortium, Vereinigte Hagelversicherung-Italia, Südtiroler Auto-Gewerbe Verbund im LVH und Berufsgemeinschaft Mietwagenunternehmen,</p> <p>Sennereiverband Südtirol, Vereinigung Südtiroler Tierzuchtverbände, Südtiroler Brauviehzuchtverband, Vereinigung der Züchter der Grauviehrasse, Südtiroler Imkerbund, BRING, Bergmilch Südtirol</p>
<b>Umwelt, Soziales, Kultur und Sport</b>	<p>Sonderbetrieb für Feuerwehr und Zivilschutz, Feuerwehrdienst Berufsfeuerwehr, Bergrettungsdienst im AVS und Berg- und Höhlenrettung im CAI, Aiut Alpin Dolomites, Rettungsorganisation, Weißes Kreuz, Bezirksgemeinschaft Überetsch/Unterland</p> <p>Diözese Bozen-Brixen, Caritas Diözese Bozen-Brixen, Renovas, Dachverband für Soziales und Gesundheit, Wechselseitiger Krankenbeistandsverein WKV, Mutual Help, FABI, Südtiroler Jugendring, Ökoinstitut Südtirol, Forum für Suchtprävention, Handicar, Südtiroler Ärzte für die Dritte Welt, Brixner Initiative für Musik und Kirche, Maiser Vereinshaus, EOS Sozialgenossenschaft, Rheuma-Liga Südtirol</p> <p>Verband der Volkshochschulen Südtirols VHS, Verband Südtiroler Musikkapellen, Arbeitsgemeinschaft Volkstanz in Südtirol, Südtiroler Volksmusikreis, Südtiroler Chorverband, La Strada - Der Weg, Dachverband für Natur und Umweltschutz, Heimatpflegeverband Südtirol, Stiftung Landschaft Südtirol, Südtiroler Schützenbund, Landesfischereiverband Südtirol, Verbraucherzentrale Südtirol, CooperDolomiti, Südtiroler Kinderdorf, Verein Freiwillige Arbeitseinsätze,</p> <p>Verband der Sportvereine Südtirols VSS, Verein der Südtiroler Wanderleiter/Wanderführer</p>
<b>Veranstaltungen</b>	<p>Oswald-von-Wolkenstein-Ritt, Kastelruther Spatzenfest und Open Air Konzert, Gsieser Tal Lauf, BÖclassica, Südtiroler Ritterspiele</p>

**Absicherung der Raiffeisengruppe**

Die Absicherung der Raiffeisengruppe vor den alltäglichen und besonderen Risiken im Banken- und Finanzdienstleistungsbereich zählt ebenso zu den zentralen RVD-Geschäftsbereichen. Dieser stellt ein Bündel an Vor- und Absicherungsprodukte zur Verfügung, mit dem Ziel das Unternehmen, seine Mitarbeiter, Führungskräfte und Mandatäre sowie Mitglieder und Kunden vor den Risiken abzusichern.

Die Zusammenarbeit mit den einzelnen Instituten der Gruppe in der Betreuung und Unterstützung hat sich über viele Jahre bewährt.

Zur Raiffeisengruppe zählen neben den landesweit vertretenen Raiffeisenkassen verschiedene genossenschaftliche Unternehmen und Spezialinstitute wie z.B. der Raiffeisenverband Südtirol, die Raiffeisen Landesbank, die Alpenbank, Raiffeisen Online, RUN AG oder Rk Leasing. Diese Verbundunternehmen unterstützen die Raiffeisenkassen, damit diese ihren Mitgliedern und Kunden ein umfangreiches Leistungsspektrum im Finanzdienstleistungssektor bieten können. Über 2.000 Mitarbeiter sind im heimischen Raiffeisen Finanzverbund beschäftigt.

Übersicht der Abdeckungen

Sparte	Gruppenverträge
Für die Raiffeisenkasse	All in One - Absicherung der bankeigenen Risiken (Interne und externe betrügerische Handlungen - Schäden am Sachvermögen - Einstellungsrisiken und Sicherheit am Arbeitsplatz - Kunden, Produkte und Geschäftsgepflogenheiten - Abwicklung, Vertrieb und Prozessmanagement - Managerrisiken) Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für die Versicherungstätigkeit Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für die grafometrische Unterschrift Elektronikversicherung Kontounfallversicherung Haftpflicht Konto Studentenservice und Konto BTF Rechtsschutzversicherung für Kreditkarten
Für Mitarbeiter	Berufshaftpflichtversicherung für Führungskräfte Ablebensversicherung für Führungskräfte Unfallversicherung und Krankenversicherung für die Führungskräfte und Mitarbeiter der RGO Strafrechtsschutzversicherung für Führungskräfte, Mitarbeiter, Verwaltungs- und Aufsichtsräte Krankenversicherung FABI Krankenversicherung für Familienmitglieder der leitenden Angestellten

### Zentrales Schadenbüro „Raiffeisen Versicherungsdienst / Assimoco“

Über den Versicherungsschutz hinaus hat der RVD seit Beginn an auch die Schadenabwicklung betrieben.

Über das Schadenbüro, das in der Bozner De-Lai-Straße angesiedelt ist, wurden im Berichtsjahr knapp 16.300 Schäden für Mitglieder und Kunden der Raiffeisenkassen sowie für die gesamte Raiffeisenorganisation bearbeitet. 14 Mitarbeiter sind für die Abwicklung der Schäden zuständig und führen die angezeigten Versicherungsfälle einer Lösung zu.

Zum 31.12.2017 sind Aufwendungen für Versicherungsfälle in Höhe von 41,3 Mio. Euro an Versicherte und Geschädigte ausgezahlt worden.

### Bearbeitete Versicherungsfälle

Mit 16.270 bearbeiteten Versicherungsfällen hat das Schadenbüro im Berichtsjahr um 7,84 % mehr Schäden bearbeitet als im Vorjahr.

Jahr	Kfz-Haftpflicht	Sachsparte	Krankenzusatzversicherung	Insgesamt
2017	7.248	4.173	4.849	16.270
2016	6.507	3.786	4.794	15.087
Differenz	741	387	55	1.183

Die angezeigten Versicherungsfälle haben sowohl in der Kfz-Versicherung mit 11,39 % als auch in der Sachversicherung mit 10,22 % zweistellige Zuwachsraten verbucht. In der Krankenzusatzversicherung erreichte die Zahl der bearbeiteten Versicherungsfälle mit einem Plus von 1,15 % das Vorjahresniveau.

### Aufwendungen für Versicherungsfälle

Im Berichtsjahr stieg die Summe der Schadensvergütungen kräftig an: Mit einem Plus von 47,9 % gelangten Aufwendungen in Höhe von 41,3 Mio. Euro zur Auszahlung.

Jahr	Kfz-Haftpflicht u. Sachversicherung	Hagelversicherung	Insgesamt
2017	26.489.619,00	14.817.796,00	41.307.415,00
2016	26.686.444,00	1.242.812,00	27.929.256,00
Differenz	-196.825,00	13.574.984,00	13.378.159,00

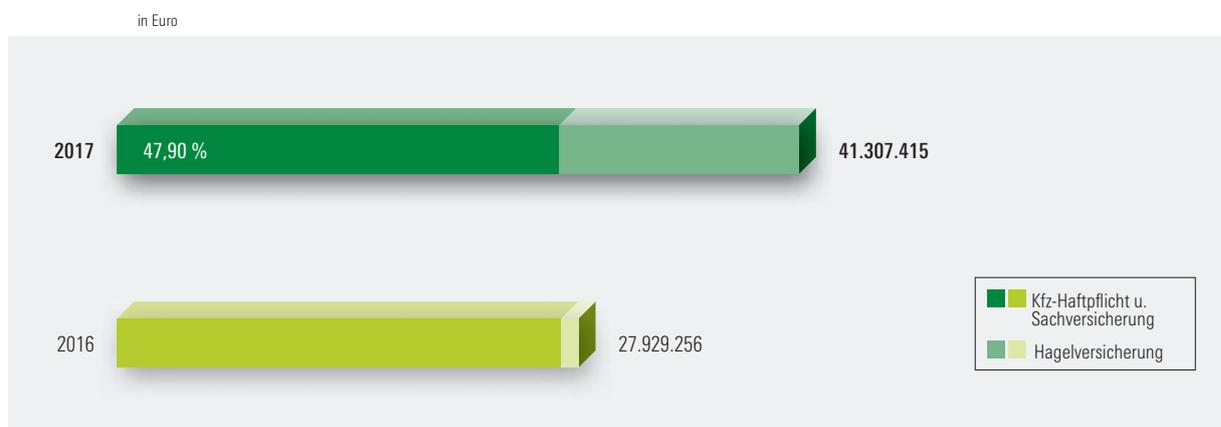
### Kfz- und Sachversicherung auf Vorjahresniveau

Die Aufwendungen der Assimoco-Schäden aus den Sparten Kfz- und Sachversicherung sanken leicht um 0,7 % und erreichten mit 26,5 Mio. Euro das Vorjahresniveau.

### Negativ-Rekordjahr in der Hagelversicherung

Knapp 15 Mio. Euro an Schadensvergütung wurden 2017 an geschädigte Landwirte ausgezahlt und damit um 6,6 Mio. Euro mehr als im bisher schlimmsten Jahr 2013. Südtirols Obst- und Weinbauern durchlebten ein extremes Witterungsjahr mit Trockenheit im Winter, Frost im Frühjahr und großflächigen Hagelschäden im Sommer. Im Apfelanbau wurden hohe Schäden verzeichnet, wobei es in manchen Zonen zum Totalausfall kam. Betroffen waren weite Teile Südtirols, vom Vinschgau und Teilen des Burggrafenamts, über das Unterland, Bozen und Umgebung bis zum Eisacktal.

### Schadenzahlung



### Ausbildung der Versicherungsvermittler

Die Wissens- und Dienstleistungsgesellschaft der heutigen Zeit verlangt nach steigenden Qualitätsanforderungen. Mit seinem jährlichen Schulungsprogramm erfüllt der RVD diesen Anspruch und kommt gleichzeitig auch dem von der Aufsichtsbehörde verlangten Pflichtschulungskatalog in Form von Schulungen im Klassenzimmer, Workshops, bankinternen Schulungen als auch in Form von Online-Schulungen nach. Von jedem Versicherungsvermittler wird der Besuch von 60 Kursstunden im Zweijahreszeitraum verlangt, wobei jährlich mindestens 15 Kursstunden zu absolvieren sind. Mit 613 geschulten Versicherungsvermittlern, davon wurden 44 Personen als Neo-Vermittler in die Materie eingeschult, hat der RVD im Berichtsjahr so viele Personen wie noch nie aus- und weitergebildet.

Das zentrale Thema im Bildungsangebot galt dem bedarfsorientierten Beratungsansatz „Schutz vor Risiken“, mit dem Ziel, den Blickwinkel der Kursteilnehmer auf die gesellschaftlichen und sozialen Veränderungen und deren Auswirkungen zu lenken. Bearbeitet wurde dabei das Geschäftsfeld „Absichern“ und im Speziellen das Thema „Absicherung der Privatperson und ihrer Familie vor existenzbedrohenden Risiken“. Die demographische Entwicklung macht eine neue Herangehensweise in der Beratung und Betreuung des Bank- und Versicherungskunden notwendig.

Schulungsprogramm 2017	Inhalt
<b>Grundausbildung zum Versicherungsvermittler (in aula / online)</b>	Berufsethik, Privacy, Transparenz, Geldwäsche, KFZ Die Versicherungssparten: Lebensversicherung, Personenversicherung, Kfz-Versicherung, Vermögensabsicherung, betriebliche Versicherungen
<b>Fortbildungskurs (online)</b>	Versicherungsprodukte Normen und Gesetze Versicherungsvertrieb und -verkauf
<b>Spezialisierungskurse (in aula)</b>	Ihr Unternehmen in Sicherheit Ihr landwirtschaftlicher Betrieb in Sicherheit Gesetzliche Vermutungen (für Sachbearbeiter im Schadenbüro) Raiffeisen Rundumschutz <ul style="list-style-type: none"> <li>- Private Vorsorge als Antwort auf gesellschaftliche und soziale Veränderungen.</li> <li>- Die individuelle Vorsorgeplanung. Die Ermittlung des Vorsorgebedarfs.</li> <li>- Die Absicherung existentieller Risiken.</li> <li>- Die Absicherung der Person und des Vermögens.</li> </ul>

### Die Ausbildung 2017 in Zahlen

Übersicht über die im Berichtsjahr in der Raiffeisen Geldorganisation geschulten Versicherungsvermittler:

	Jahr 2017
Geschulte Versicherungsvermittler in der RGO	613

### Qualität der Beratung

Neue regulatorische Vorschriften, die Anfang 2018 unter dem Kürzel „Mifid II“ zum Tragen kommen, führen neben einem erheblichen Verwaltungsaufwand auch dazu, die Qualität der Beratung zu erhöhen und damit das seit der Finanzkrise angespannte Verhältnis zwischen Kunde und Bank zu verbessern. Die Verordnung legt den Grundstein für eine standardisierte Beratung der Kunden.

Im Sinne der neuen „Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente“ hat das Unternehmen zum Ende des Berichtsjahres knapp 130 Anlageberater in zentralen Veranstaltungen geschult, damit sie die Voraussetzung für die Vermittlung der unter die Regelung fallenden Kapital-Lebensversicherungen im Folgejahr erfüllen.

Die qualifizierte Beratung sowie die Finanzplanung hat der RVD im Berichtsjahr auch als Mitglied des im Vorjahr gegründeten Verbundes ReteDelWelfare weiterverfolgt. Gemeinsam mit Assimoco zählt der RVD zu den Gründungsmitgliedern dieses italienweiten Unternehmensnetzwerks, das eine qualifizierte Finanzerziehung anbietet und für die Einhaltung von vereinbarten Richtlinien und Verpflichtungen der beigetretenen und ausgebildeten Mitglieder sorgt.



### Reflexion

Die zielgerichtete und kontinuierliche Weiterbildung der Versicherungsvermittler hat für den RVD besonders große Bedeutung. Vor dem Hintergrund steigender und sich verändernder Anforderungen tragen Weiterbildungsmaßnahmen dazu bei, die Mitarbeiter bestmöglich zu

unterstützen und die Herausforderungen einer komplexen Arbeitswelt zu meistern. Der RVD fördert die zukunfts-sichere Qualifikation aller Versicherungsvermittler, was für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern unverzichtbar ist.



### Raiffeisen Versicherungsvertrieb

Raiffeisen hat in allen wesentlichen Sparten ein ertragreiches Wachstum eingefahren. Der Wettbewerbsvorteil eines Vertriebswegs über das dichte Bankennetz der heimischen Raiffeisenbanken garantiert dem RVD eine starke Marktpräsenz. Als Experte in der Vorsorge und im Risikoschutz ist der RVD ein geschätzter und leistungsstarker Partner innerhalb der Raiffeisengruppe.

Durch die traditionelle Kooperation mit Raiffeisen-nahen Versicherungskonzernen wie der Mailänder Assimocogruppe oder der deutschen R+V Versicherung können die Vertriebsangebote für die Raiffeisenkassen und deren rund 312.000 Mitgliedern und Kunden optimal abgedeckt werden.

Mit 41 Raiffeisenkassen Südtirolweit, der Raiffeisen Landesbank Südtirol AG mit Sitz in Bozen sowie der Cassa Rurale e Artigiana di Cortina d'Ampezzo e delle Dolomiti Soc. Coop. – Credito Cooperativo aus der Nachbarregion Belluno, betrieb der genossenschaftliche Bankenverbund im Berichtsjahr knapp 200 Schalterstellen in seinem Einzugsgebiet. Raiffeisen weist damit das dichteste Service-netz im Land auf.

Die Raiffeisen Bankengruppe zählt rund 1.900 Beschäftigte. Davon waren im Berichtsjahr 613 Personen – und damit über 30 % der Beschäftigten - als Versicherungsvermittler tätig.

Die Raiffeisengruppe hat im Berichtsjahr das Versicherungsgeschäft weiter ausgebaut und erneut Marktanteile dazu gewonnen. Das Sachversicherungsgeschäft, zu dem auch die Sparten der Unfall- und der Krankenversicherung gezählt werden, erzielte Prämieinnahmen in Höhe von 62,7 Mio. Euro und übertraf das Vorjahresergebnis um 5,5 %. Mit einem Zuwachs von 5,8 % wuchsen hingegen die Verwalteten Mittel im Lebensversicherungsgeschäft auf 594 Mio. Euro an.

Eine detaillierte Übersicht aller betriebenen Sparten findet sich auf den Folgeseiten.

1. Cassa Raiffeisen Val Badia
  2. Cassa Rurale ed Artigiana di Cortina d'Ampezzo e delle Dolomiti
  3. Raiffeisenkasse Algund
  4. Raiffeisenkasse Bruneck
  5. Raiffeisenkasse Deutschnofen-Aldein
  6. Raiffeisenkasse Eisacktal
  7. Raiffeisenkasse Freienfeld
  8. Raiffeisenkasse Gherdëina
  9. Raiffeisenkasse Hochpustertal
  10. Raiffeisenkasse Kastelruth – St. Ulrich
  11. Raiffeisenkasse Laas
  12. Raiffeisenkasse Lana
  13. Raiffeisenkasse Latsch
  14. Raiffeisenkasse Marling
  15. Raiffeisenkasse Meran
  16. Raiffeisenkasse Naturns
  17. Raiffeisenkasse Niederdorf
  18. Raiffeisenkasse Obervinschgau
  19. Raiffeisenkasse Partschins
  20. Raiffeisenkasse Passeier
  21. Raiffeisenkasse Prad-Taufers
  22. Raiffeisenkasse Ritten
  23. Raiffeisenkasse Salurn
  24. Raiffeisenkasse Sarntal
  25. Raiffeisenkasse Schenna
  26. Raiffeisenkasse Schlanders
  27. Raiffeisenkasse Schlern-Rosengarten
  28. Raiffeisenkasse Schnals
  29. Raiffeisenkasse Tauferer-Ahrntal
  30. Raiffeisenkasse Etschtal
  31. Raiffeisenkasse Tirol
  32. Raiffeisenkasse Tisens
  33. Raiffeisenkasse Toblach
  34. Raiffeisenkasse Tschars
  35. Raiffeisenkasse Überetsch
  36. Raiffeisenkasse Ulten-St. Prankraz-Laurein
  37. Raiffeisenkasse Unterland
  38. Raiffeisenkasse Untereisacktal
  39. Raiffeisenkasse Villnöß
  40. Raiffeisenkasse Vintl
  41. Raiffeisenkasse Welsberg-Gsies-Taisten
  42. Raiffeisenkasse Wipptal
- Raiffeisen Landesbank Südtirol AG



## Klare Transparenz

Die Raiffeisenkassen setzen Schritt für Schritt auf die bedarfsorientierte Beratung der Kunden. Ausgangspunkt bilden die Ziele und Wünsche, sprich der Bedarf des Kunden mit dem Ziel maximale Transparenz bei der individuellen Versorgungssituation des Kunden zu erreichen.

Der Beratungsprozess "Schutz vor Risiken" greift das Geschäftsfeld „Absichern“ und im Speziellen das Thema „Absicherung der Privatperson und ihrer Familie vor existenzbedrohenden Risiken“ auf und betrifft vier wichtige Dimensionen des Risikoschutzes.

#827066

## Lebensversicherung

Die Prämienzahlungen in der Sparte Lebensversicherung beliefen sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 54,8 Mio. Euro. Damit verzeichnete das in Lebensversicherungsprodukte investierte Kapital einen Rückgang von 37,26 % im Vergleich zum Vorjahr.

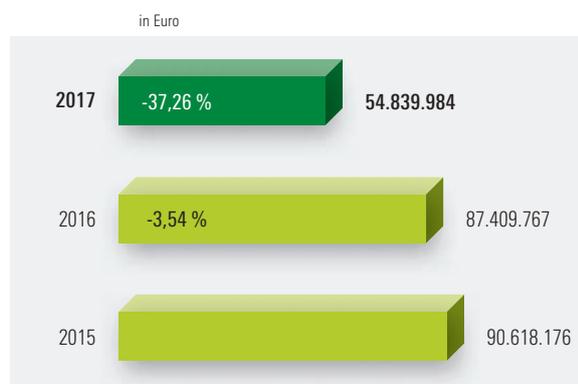
Jahr	Prämienaufkommen
2017	54.839.984,00
2016	87.409.767,00
Differenz	-32.569.783,00

### Niedrige Zinsen und Finanzmarktregulierung als Dämpfer

Die Niedrigzinspolitik der vergangenen Jahre stellt die Versicherungsbranche vor große Herausforderungen. Die Assimocogruppe arbeitet daran, ihre Kräfte und damit ihr Kapital gut einzuteilen, dafür sind u.a. auch strukturelle Anpassungen der Kapital-Lebensversicherungen erforderlich. Denn um gut durch die Niedrigzinsphase zu kommen, ist ein langer Atem erforderlich. Anforderungen an die Produktgestaltung erwachsen zudem auch aufgrund der Finanzmarktregulierung. Die Vorgaben der Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID II) bestimm-

men, dass bestimmte Arten von Kapital-Lebensversicherungen nur noch an definierte Kundengruppen vertrieben werden dürfen. Die möglichen Zielgruppen und die Absatzmöglichkeiten fallen damit deutlich geringer aus. Strategische Entscheidungen bei der Vertriebs- und Geschäftsplanung werden künftig in diesem Segment eine immer entscheidendere Rolle einnehmen.

### Prämienaufkommen in der Lebensversicherung

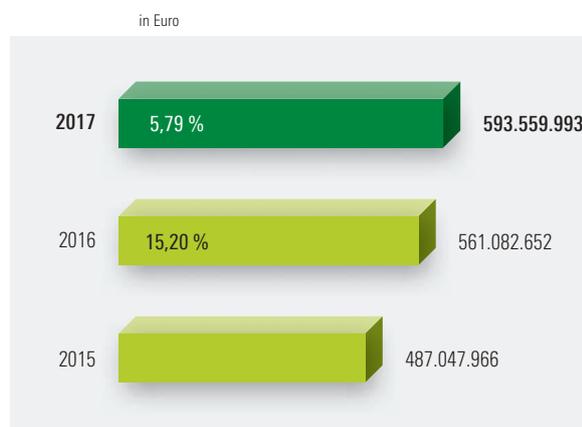


### Verwaltete Mittel

Der Bestand an verwalteten Mitteln in der Lebensversicherung erreichte im Berichtsjahr ein Volumen von 593,6 Mio., was einer Zunahme von 5,8 % entspricht. Das Neukundengeschäft, aber auch die Attraktivität unseres Produktangebotes an Kapital-Lebensversicherungen, auf das unsere Kunden längerfristig bauen, haben zur Erhöhung der verwalteten Mittel beigetragen.

Jahr	Verwaltete Mittel
2017	593.559.993,00
2016	561.082.652,00
Differenz	32.477.341,00

### Verwaltete Mittel



### Gruppen-Ablebensversicherung

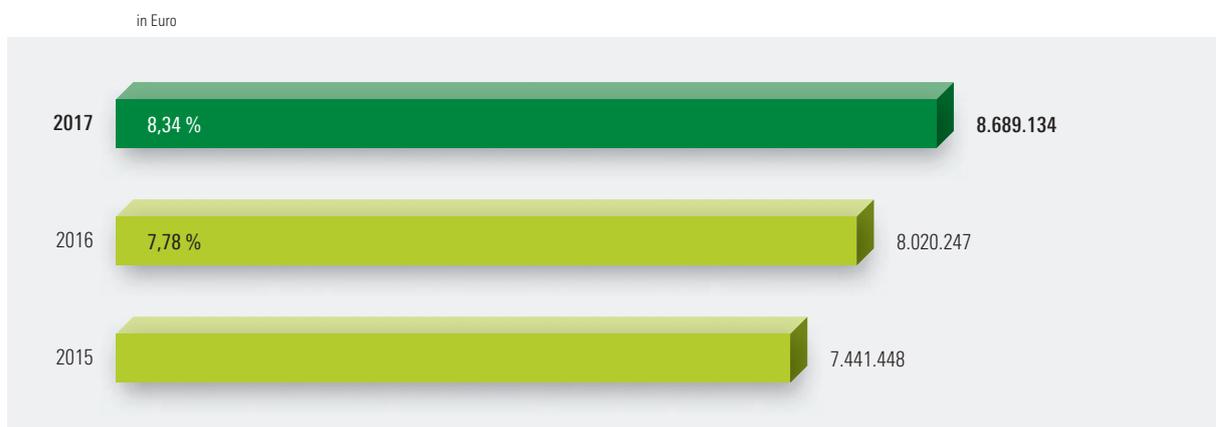
Im Berichtsjahr konnte der Marktanteil in der Gruppen-Ablebensversicherung erneut ausgebaut und am stabilen Erfolgskurs der letzten Jahre angeknüpft werden. Die Prämieinnahmen stiegen um 8,3 % auf 8,7 Mio. Euro.

Jahr	Prämieinnahmen
2017	8.689.134,00
2016	8.020.247,00
Differenz	668.887,00

### Schutz vor existenzbedrohenden Risiken

Die Versicherung deckt das Todesfallrisiko, wenn die Vertragsform „TEMPORÄRE GRUPPENVERSICHERUNG AUF DEN TODESFALL“ (Tarif 11B1) gewählt wird; das Todesfallrisiko und das Risiko einer dauernden Vollinvalidität werden gedeckt mit der Vertragsform „TEMPORÄRE GRUPPENVERSICHERUNG AUF DEN TODESFALL UND GEGEN DAUERENDE VOLLINVALIDITÄT“ (Tarif 61B1). Die Versicherungsleistung besteht in der Hinterbliebenenvorsorge bzw. der eigenen finanziellen Absicherung durch Auszahlung der Versicherungssumme. Der Personenkreis, der durch die Gruppenversicherung geschützt ist, wächst Jahr für Jahr und umfasste 2017 rund 31.600 Versicherte, denen ein vereinfachtes Aufnahmeverfahren bei vorteilhaften Vertragsbedingungen ermöglicht wird.

### Prämieinnahmen aus der Gruppen-Ablebensversicherung



## Sachversicherung

Das ertragsorientierte Prämienwachstum in der Sachversicherung lag 2017 bei 6,8 %. Innovative Produktentwicklungen und die Forcierung von standardisiertem Geschäft trugen maßgeblich zur positiven Entwicklung bei. Die gebuchten Prämieinnahmen erhöhten sich im Geschäftsjahr auf knapp 30,0 Mio. Euro.

Jahr	Prämieinnahmen
2017	29.985.387,00
2016	28.088.776,00
Differenz	1.896.611,00

Zusammensetzung der Prämieinnahmen		
Jahr	Sachversicherung	Mitversicherung
2017	28.636.695,00	1.348.692,00
2016	26.755.360,00	1.333.416,00
2015	25.131.154,00	1.368.043,00

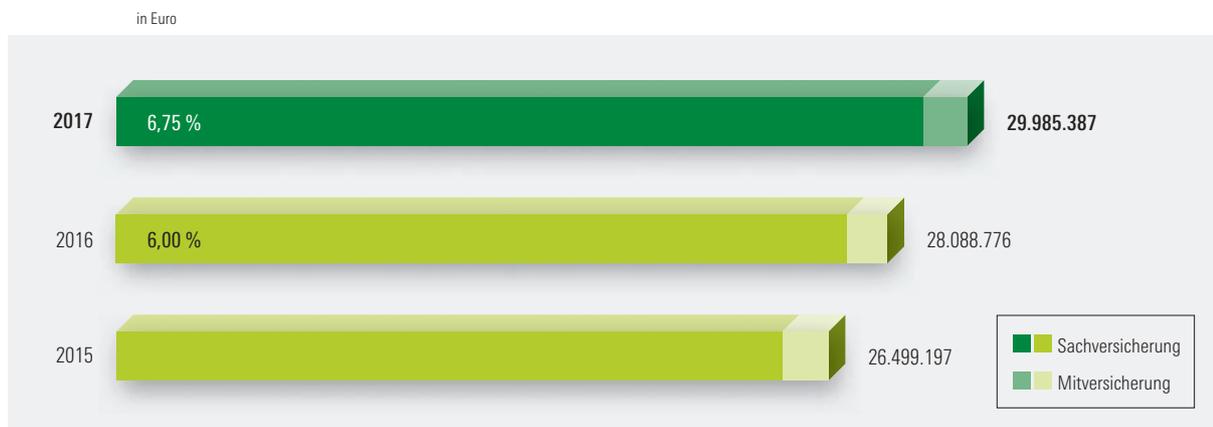
### Breite Absicherungspalette

Zur Sachversicherung werden grundlegende Absicherungsformen des täglichen Lebens wie etwa sämtliche Abdeckungen rund um das Wohnen und die Freizeit, aber auch die Absicherungen im Gesundheitsbereich in Form der Unfall- und Krankenversicherungen gezählt. Auch die betriebliche Absicherung wird unter diese Sparte gelistet.

### Schutz vor Risiken: Raiffeisen Rundumschutz

„Das gute Gefühl der Sicherheit“, mit diesem Slogan hat der RVD Anfang 2017 den neuen bedarfsorientierten Beratungs- und Vertriebschwerpunkt Schutz vor Risiken lanciert und damit einer standardisierten Bearbeitung dieses beratungsintensiven Segmentes den Weg gebahnt. Die Position der Raiffeisenkasse als kompetenter und vertrauensvoller Partner im Vorsorge- und Versicherungsgeschäft konnte damit weiter gestärkt werden.

## Prämieinnahmen aus der Sachversicherung



### Kfz-Haftpflichtversicherung und Zusatzversicherungen

Das Geschäft in der Kfz-Haftpflichtversicherung hat sich im Berichtsjahr positiv entwickelt. Mit einem kräftigen Zuwachs in Höhe von 6,6 % sind die Prämieinnahmen auf 26,2 Mio. Euro gestiegen. Die Anzahl der Verträge erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr auf 78.600 Stück.

Jahr	Prämieinnahmen
2017	26.202.912,00
2016	24.579.797,00
Differenz	1.623.115,00

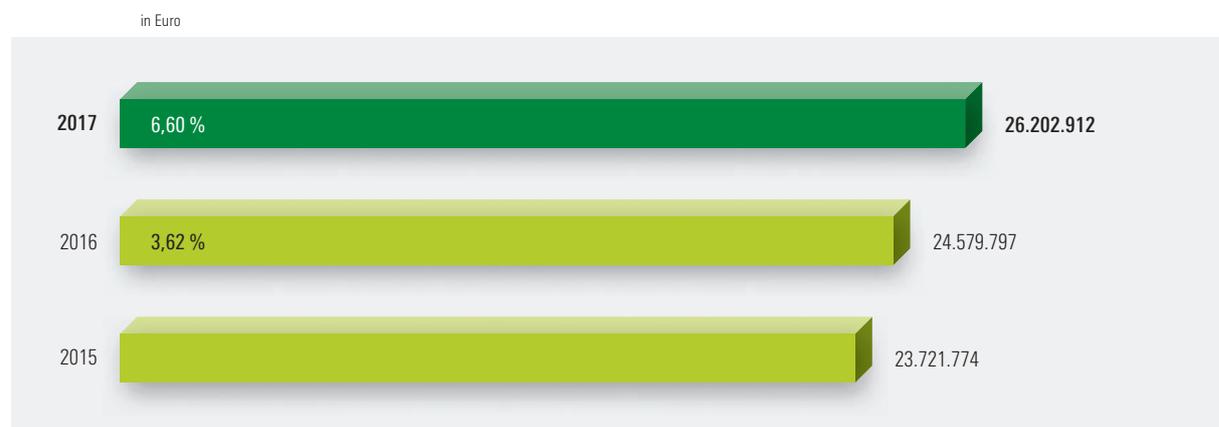
### Kundennähe sichert breiten Zuspruch

Auch wenn die durchschnittliche Kfz-Versicherungsprämie unverändert bei 330,00 Euro lag, gelang es dem Raiffeisen Versicherungsvertrieb erneut das Kfz-Geschäft auszubauen. Die Zahl der versicherten Positionen stieg um 6 %.

Die starke Marktpräsenz sowie die Kundennähe kennzeichnen die Raiffeisen Finanzgruppe. Im dichten heimischen Vertriebsnetz der Raiffeisenkassen stehen den Kunden in zahlreichen Beratungsstellen persönliche Ansprechpartner zur Verfügung. Daneben sorgt in Bozen auch die Raiffeisen Landesbank als auch unser Kundencenter für besondere Kundennähe. Eine wichtige Anlaufstelle für Personen, die in einen Schadenfall verwickelt sind, ist das zentrale Schadenbüro, das persönlich und telefonisch erreichbar ist.

Darüber hinaus bietet Raiffeisen über die unternehmenseigene Webseite internetaffinen und registrierten Versicherungskunden die Option über den Persönlichen Kundenbereich „Meine Versicherungen“ die Versicherungsposition einzusehen und den Bearbeitungsstand von Schäden in Echtzeit zu verfolgen.

### Prämieinnahmen aus der Kfz-Haftpflichtversicherung



### Rechtsschutzversicherung

Im Jahr 2017 wurde in der Rechtsschutzversicherung ein Prämienwachstum von 8,2 % auf knapp 1,00 Mio. Euro erreicht.

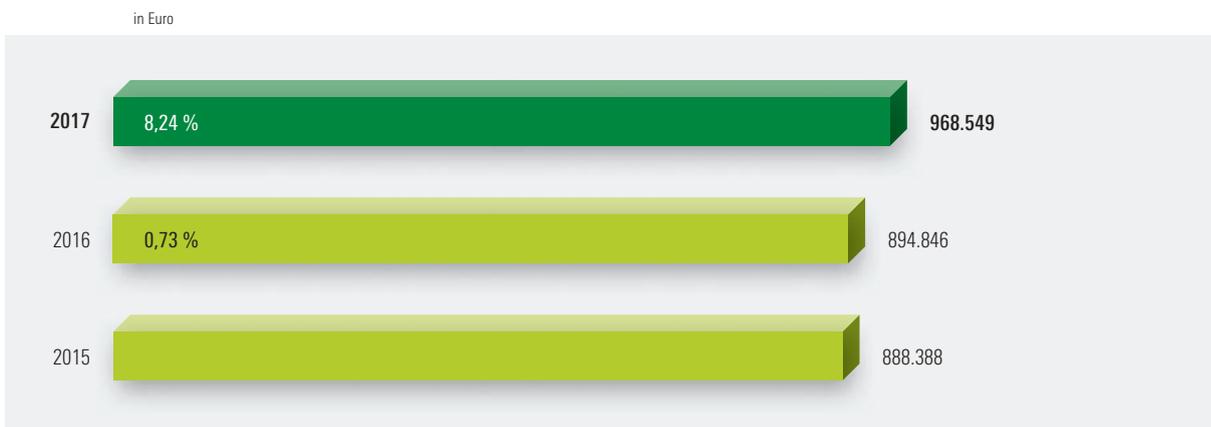
Jahr	Prämieneinnahmen
2017	968.549,00
2016	894.846,00
Differenz	73.703,00

### Rechtssicherheit

Mit dem Rechtsschutzspezialisten DAS bietet Raiffeisen seinen Mitgliedern und Kunden eine Absicherung in den Bereichen Familien-, Verkehrs-, Arbeits- und Berufsrechtsschutz.

Damit wird die gesamte Bandbreite im privaten und beruflichen Umfeld abgedeckt, schließlich ist kein Bereich vor rechtlichen Auseinandersetzungen gefeit. Die Rechtsschutzversicherung übernimmt die Kosten für Anwalt, Gericht und Gutachten und bietet dem Versicherten damit die Möglichkeit, sich für sein Recht einzusetzen.

### Prämieneinnahmen aus der Rechtsschutzversicherung



## Hagelversicherung

Die Prämieinnahmen in der Hagelversicherung lagen 2017 bei 5,6 Mio. Euro. Damit reduzierten sich die gebuchten Prämien im Vergleich zum Vorjahr um 0,3 Mio. Euro bzw. um 5,2 %.

Jahr	Prämieinnahmen
2017	5.574.876,00
2016	5.878.292,00
Differenz	-303.416,00

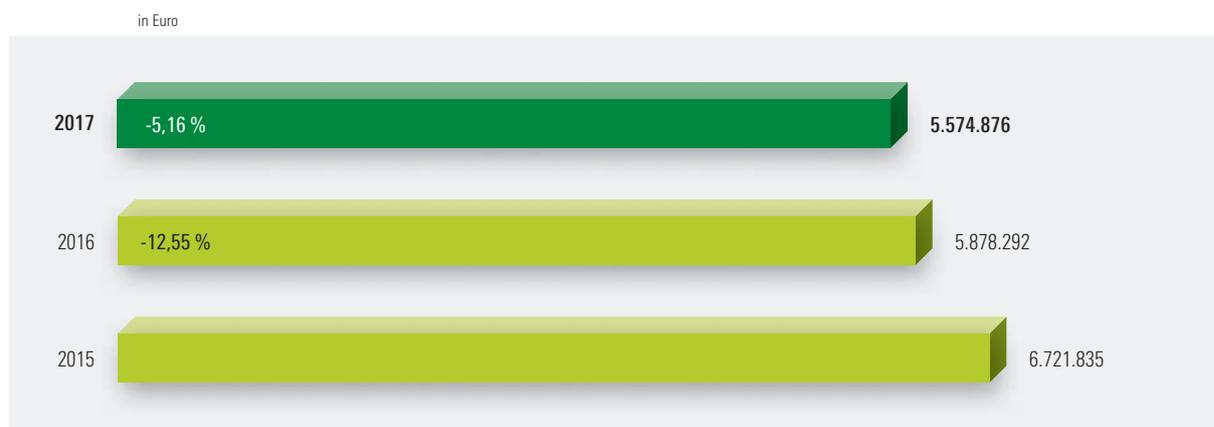
### Schutz für die Ernte

Eine gute Möglichkeit für den Landwirt, das Ergebnis seiner Arbeit gegenüber den Naturgewalten zu schützen, liefert der Hagelversicherungsschutz.

Raiffeisen liegt im Spitzenfeld der heimischen Hagelschutz-Anbieter und hält 20 % Marktanteil. Gemeinsam mit dem deutschen Spezialversicherer Vereinigte Hagel VVaG bieten die Raiffeisenkassen die seit Jahren bewährte Hagelversicherung für Obsterzeuger und Weinbauern an. Als Mehrgefahrenversicherung konzipiert punktet das Versicherungsprodukt mit weitreichenden Abdeckungen, die bis hin zu Frost- und Sonnenbrandschäden reichen.

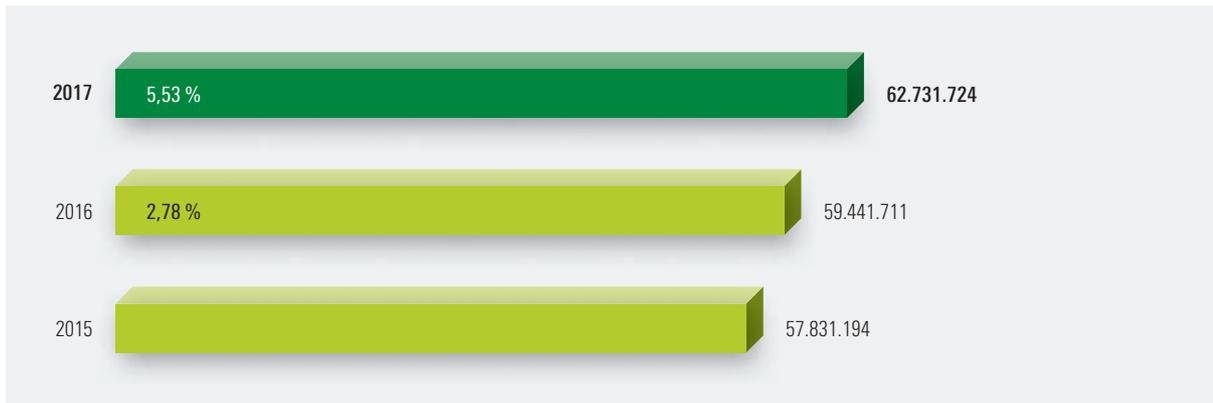
Die Kombination aus einem unverändert gebliebenen Tarifniveau bei einer gleichzeitig verminderten versicherten Gesamtfläche hat zum Rückgang der Prämieinnahmen im Berichtsjahr geführt. Der Trend weniger Flächen zu versichern wurde bereits im Vorjahr durch den Wegfall der Verpflichtung für eine Versicherung der Kulturen unter dem Hagelnetz eingeleitet, wobei 2017 auch der frühe Frost am Rückgang der versicherten Gesamtfläche verantwortlich zeichnete.

## Prämieinnahmen aus der Hagelversicherung



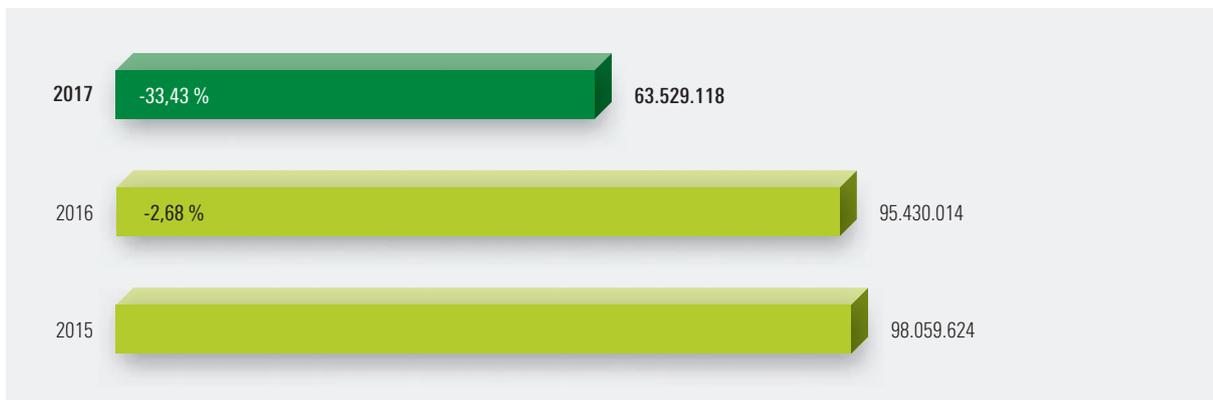
### Prämienaufkommen im Sachversicherungsgeschäft zum 31.12.2017

in Euro



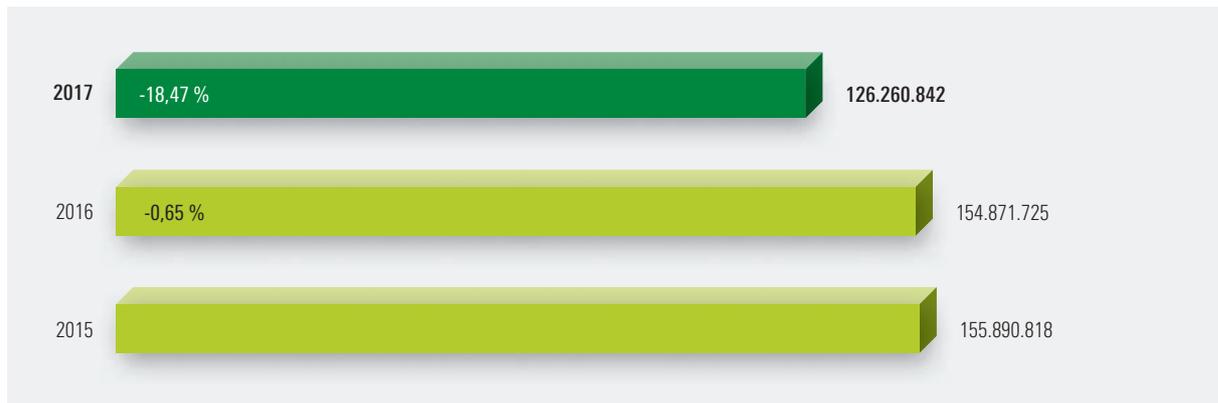
### Prämienaufkommen im Lebensversicherungsgeschäft zum 31.12.2017

in Euro



### Gesamt-Prämienaufkommen zum 31.12.2017

in Euro



### Strahlenoptik

Die Raiffeisenkassen haben ihren Wachstumskurs im Versicherungsgeschäft fortgesetzt. Damit zieht der RVD trotz hoher Schadenbelastung und einem anspruchsvollen Marktumfeld mit erheblichen regulatorischen Anforderungen eine positive Bilanz 2017.

Der führende Versicherungsanbieter in Südtirol baut den Marktanteil insbesondere in den Bereichen Schutz der Privatperson und der Familie weiter aus.

### Ausblick und Dank des Verwaltungsrates

Die Gesellschaft hat im Jahr 2017 ihre Funktion der Unterstützung, Beratung und Leistungsverrichtung für die Raiffeisenkassen in allen Belangen des Versicherungsgeschäftes wiederum mit großem Engagement und mit anerkannter Fachkompetenz erfüllt. Weiter ausgebaut hat der Raiffeisen Versicherungsdienst die Abwicklung des Agenturvertriebes und zwar hauptsächlich in Bereichen der Absicherung heimischer Organisationen mit individuellen Versicherungslösungen. Insgesamt kann darauf verwiesen werden, dass unsere Gesellschaft im heimischen Versicherungsgewerbe eine konstante und anerkannte Größe darstellt.

Im Lichte der voranschreitenden Digitalisierung hat die Gesellschaft ihr Geschäftsmodell konsequent weiterentwickelt und in den Auf- und Ausbau digitaler Angebote wie etwa dem Persönlichen Kundenbereich „Meine Versicherungen“ oder der Einführung der digitalen Vertragsunterzeichnung investiert, mit dem Ziel, die Zufriedenheit und Loyalität bestehender Kunden zu erhöhen und zusätzliche Kunden zu gewinnen.

Mit dem im Berichtsjahr eingeführten neuen bedarfsorientierten Beratungsansatz „Schutz vor Risiken: Raiffeisen Rundumschutz“, hat die Gesellschaft den Grundstein gelegt für eine neue Beratung der Kunden. Hinter diesem Beratungsprozess, der das Geschäftsfeld „Absichern“ und im Speziellen das Thema „Absicherung der Privatperson und ihrer Familie vor existenzbedrohenden Risiken“ aufgreift, steht das Prinzip der ganzheitlichen Betreuung und Beratung der Kunden in allen versicherungsrelevanten Fragen. Damit wurde die Position von Raiffeisen als kompetenter und vertrauensvoller Partner im Vorsorge- und Versicherungsgeschäft weiter gestärkt.

Die Zusammenarbeit mit den Versicherungsgesellschaften, die uns ein Mandat für den Vertrieb ihrer Versicherungsprodukte anvertraut haben, gestaltete sich wiederum positiv und fruchtbringend. Allen voran seien die Assimoco A.G. für das Sachgeschäft und die AssimocoVita A.G. für das Lebensversicherungsgeschäft zu nennen, von welchen Gesellschaften der Großteil der von

der Raiffeisen Versicherungsdienst Ges.m.b.H. und von den Raiffeisenkassen vertriebenen Produkte stammen. Die produktive und angenehme Zusammenarbeit hat zum Erfolg unserer Arbeit beigetragen. Dank der professionellen und konstruktiven Zusammenarbeit mit dem Führungsstab der Mailänder Versicherungsgruppe unter der Leitung von Generaldirektor Dott. Ruggero Frecchiami, können bestehende Synergien noch besser genutzt und die Position auf dem heimischen Versicherungsmarkt als führender Versicherungsanbieter gefestigt werden.

Auch unsere Verbindungen mit dem Haupteigener der Assimoco-Gesellschaften, der R+V Versicherung in Wiesbaden, verliefen im Berichtsjahr wiederum in einem partnerschaftlichen Klima. Für diese harmonische Zusammenarbeit ergeht unser Dank insbesondere an den Präsidenten der Assimoco A.G., Herrn Dr. Norbert Rollinger, der seit Anfang 2017 Vorstandsvorsitzender der R+V Versicherung AG ist.

Wir möchten den Raiffeisenkassen für die konstruktive Zusammenarbeit und deren Mitgliedern und Kunden für das entgegengebrachte Vertrauen herzlich danken. In den Dank einschließen möchten wir unsere Verbundpartner innerhalb der Raiffeisenorganisation und dabei insbesondere den Raiffeisenverband Südtirol und die Raiffeisen Landesbank Südtirol. Darüber hinaus danken wir all jenen, die sich im Berichtsjahr für die Belange des Raiffeisen Versicherungsdienstes eingesetzt haben. Abschließend danken wir insbesondere dem Direktor der Gesellschaft und ebenso allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die verlässliche und kompetente Arbeitsverrichtung. Die gestellten Aufgaben wurden mit Verantwortungsbewusstsein und großem Engagement wahrgenommen. Hierfür gilt unsere besondere Anerkennung.

Für den Verwaltungsrat  
Anton Josef Kosta  
Präsident



## **Impressum**

Herausgeber  
Raiffeisen Versicherungsdienst Ges.m.b.H.  
De-Lai-Straße 16  
I-39100 Bozen  
Telefon +39 0471 307 580  
Telefax +39 0471 307 589  
E-mail: [rvd.bz@rolmail.net](mailto:rvd.bz@rolmail.net)  
[www.rvd.bz.it](http://www.rvd.bz.it)

Verantwortlich für den Inhalt  
Direktor Arno Perathoner

Fotos  
S. 3, Fotoarchiv Raiffeisen  
Titelbild, S. 2, S. 7, S. 13, S. 14,  
S. 17, S. 25, S. 27 Fotolia

Layout & Redaktion  
Marketing & Projekte  
Dr. Irene Hofer

Druck Typak St. Ulrich

Stand  
April 2018



