

M VERSICHERUNGSMAKLER

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

02 | 2026



Mit Unternehmer:innengeist und europäischem Blick

Martha Schultz, Präsidentin der Wirtschaftskammer Österreich, über Brüssel, Sozialpartnerschaft, interne Reformen und Strategien für mehr Frauen in Führungspositionen.

#frausorgt vor

Schon ab
50 Euro im
Monat!



Unsere Vorsorgelösungen entdecken.

Mehr Infos auf wienersaetdtische.at,
telefonisch und natürlich auch persönlich.

Ihre Sorgen möchten wir haben.

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

Das Fundament bleibt Vertrauen

von Christoph Berghammer

Geschätzte
Kolleg:innen!

Unser Berufsstand steht nicht still. Wir bewegen uns in einem Umfeld, das sich laufend verändert, neue Anforderungen stellt und uns immer wieder dazu auffordert, Position zu beziehen. Gerade in solchen Zeiten zeigt sich, was eine starke Interessenvertretung ausmacht: Präsenz, Haltung und die Bereitschaft, Entwicklungen nicht nur zu begleiten, sondern sie im Interesse der Kollegenschaft aktiv mitzugestalten.

Die vergangenen Monate haben einmal mehr deutlich gemacht, wie sehr sich die Schwerpunkte unserer Arbeit erweitert haben. Regulatorische Fragen bleiben eine Konstante, zugleich rücken neue Themen mit Nachdruck in den Vordergrund: europäische Entwicklungen, technologische Veränderungen, Digitalisierung, Künstliche Intelligenz und die Frage, wie wir unseren Berufsstand in diesem Spannungsfeld klar, sichtbar und

zukunftsorientiert positionieren. Wer heute Verantwortung trägt, darf sich nicht auf das Reagieren beschränken. Es braucht den Anspruch, frühzeitig zu erkennen, wohin sich Märkte, Rahmenbedingungen und Erwartungen entwickeln.

Gerade auf europäischer Ebene wird immer deutlicher, dass wesentliche Weichenstellungen nicht im nationalen Alleingang erfolgen. Umso wichtiger ist es, dort präsent zu sein, wo Entscheidungen vorbereitet, Begriffe geprägt und Richtungen vorgegeben werden. Die enge Vernetzung mit unseren Partner:innenverbänden, der laufende Austausch und das konsequente Einbringen unserer Sichtweisen sind daher kein Nebenschauplatz, sondern Ausdruck einer aktiven und selbstbewussten Standespolitik.

Ebenso entscheidend bleibt der Blick auf die fachliche Sub-



stanz unseres Berufsstandes. Weiterbildung, Qualifikation und die Bereitschaft, sich mit neuen Entwicklungen ernsthaft auseinanderzusetzen, sind keine bloßen Begleiterscheinungen, sondern der Kern professioneller Beratung. Denn bei aller Veränderung bleibt eines unverändert: Versicherungsmakler:innen stehen für persönliche Betreuung, für Verlässlichkeit und für jenes Vertrauen, das sich nicht digitalisieren lässt.

Was unseren Berufsstand dabei besonders macht, ist nicht nur die Qualität der einzelnen Betriebe, sondern auch der Zusammenhalt in der Kollegenschaft. Eine starke Interessenvertretung lebt vom Engagement vieler, vom Mitdenken, vom Mittragen und vom gemeinsamen Verständnis, dass wir nur dann Gewicht haben, wenn wir geschlossen auftreten. Dieser Zusammenhalt ist keine Selbstverständlichkeit – er ist eine Stärke, auf die wir mit Recht stolz sein können.

Lassen Sie uns diesen Weg daher mit Klarheit, Selbstbewusstsein und dem nötigen Gespür für das Wesentliche weitergehen. Die Herausforderungen werden nicht kleiner, aber wir haben allen Grund, ihnen mit Haltung, Erfahrung und Zuversicht zu begegnen.

Herzlichst,
Ihr Christoph Berghammer **M**



Editorial

03 Das Fundament bleibt Vertrauen

News & Personalia

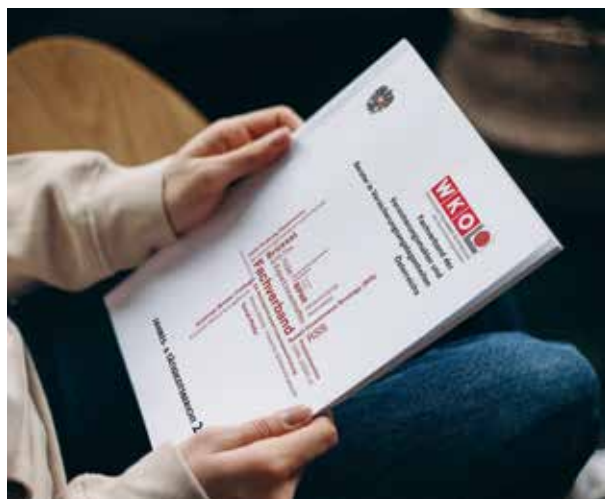
- 06 Landesdirektion Wien | DONAU
Versicherung
- 06 Aufsichtsratsvorsitz | Helvetia Österreich
- 07 Regionaldirektion Region Ost | Merkur
Versicherung
- 07 Neu im EIOPA-Rat | EIOPA
- 08 Partner:innenvertriebschef | Wiener
Städtische Versicherung
- 08 Führungskräfte | VAV Versicherung
- 09 Neuaufstellung im Vorstand | ALLCURA

Fachverband & Regionales

- 10 Betrugsversuche in der Sachversicherung im
Fokus | Fachgruppe Kärnten
- 11 Versicherungsmaklertag 2026 | Fachgruppe
Salzburg
- 12 Tätigkeitsbericht 2025 | Fachverband der
Versicherungsmakler und Berater in
Versicherungsangelegenheiten
- 22 Erfahrung, Perspektiven und
Wissenstransfer | Fachgruppe Wien
- 24 Beratungsprotokolle gewissenhaft führen
lohnt sich doppelt | Wussten Sie schon?
- 30 Mit Haltung, Herz und Verantwortung für
den Berufsstand | Helmut Bauer
- 32 Reality Check für die Versicherungsbranche |
von Philip Steiner
- 36 Rückblick | Rechtsservice- und
Schlichtungsstelle

Kolumne & Kommentar

- 20 Steigende Prämien, gedeckelte Leistung? |
RSS - Alles was Recht ist



Interview

- 16 Mit Unternehmer:innengeist und
europäischem Blick | Martha Schultz,
Präsidentin der Wirtschaftskammer
Österreich

Markt

- 14 Verbesserte Annahmerichtlinien | Merkur
Lebensversicherung
- 14 IRRD: Kein „Banken light“ | GVFW
- 15 Neue Sanktionsdaten | Europäische
Aufsichtsbehörde für das
Versicherungswesen und die betriebliche
Altersversorgung (EIOPA)
- 25 Im Fokus | VÖVM
- 25 Verkauf | GrECo
- 26 Österreichs Versicherungswirtschaft
wächst solide
- 28 IDD-Veranstaltungsreihe 2026 | muki
Versicherung
- 38 Kontroverses Aus für das Verbrenner-Aus |
von Andreas Dolezal
- 39 Kfz- und Motorradtarife 2026 überarbeitet |
VAV Versicherungs-AG
- 40 Motorradsaison startet - Unfallrisiko bleibt
hoch | Kuratorium für Verkehrssicherheit
- 41 Initiative „Zertifizierte
Ruhestandsplaner:innen“: Ein Weckruf
gegen das „Sich-arm-Sparen“ | IDD
Akademie



16



38



32



36



22



10



20



30

Landesdirektion Wien

DONAU Versicherung

Rainer Vogelmann wird designierter

Landesdirektor der DONAU Landesdirektion Wien. Er folgt auf Thomas Fischill, der im Sommer 2026 in den Ruhestand tritt. Franz Zeiler, Vertriebsvorstand der DONAU, würdigt dessen Verdienste: Thomas Fischill habe die Landesdirektion Wien mit großem Engagement, Weitblick und Menschlichkeit geprägt, das Team gestärkt, das Firmenkund:innen-geschäft weiterentwickelt und zahlreichen jungen Menschen den Einstieg in die Versicherungsbranche ermöglicht. Dafür gebühre ihm großer Dank und

hohe Anerkennung. Mit Rainer Vogelmann gewinne die DONAU eine erfahrene Führungspersönlichkeit, die strategischen Vertrieb, Digitalisierung und Leadership vereine. Man freue sich auf die Zusammenarbeit und neue Impulse für den Standort Wien.

Der 1974 geborene Vogelmann begann seine Laufbahn in der Versicherungswirtschaft 1997 im familieneigenen Makler:innenbüro. In der Folge gründete und entwickelte er mehrere techno-



Rainer Vogelmann

logiegetriebene Makler:innenunternehmen. Zuletzt verantwortete er als Country Head von wefox Austria Strategie, Umsatz und Team, führte vier Unternehmen zusammen und steigerte das Geschäftsvolumen nachhaltig. **M**

Aufsichtsratsvorsitz

Helvetia Österreich

In der ordentlichen Hauptversammlung der

Helvetia Versicherungen AG im März 2026 wurden Karina Schreiber und Christine Theodorovics neu in den Aufsichtsrat gewählt. Schreiber übernimmt zugleich den Vorsitz des Gremi-

ums. Sie folgt auf Annelis Lüscher, die künftig Aufgaben außerhalb des Konzerns wahrnehmen wird.

Karina Schreiber ist seit Oktober 2025 Group Chief Risk Officer und Mitglied der Konzernleitung – zunächst bei der Helvetia Gruppe, seit Dezember 2025 in der neu fusionierten Helvetia Baloise Holding. Die Mathematikerin bringt 26 Jahre internationale Erfahrung in den Bereichen Versicherung, Beratung und Banken mit. Ihre fachlichen Schwerpunkte liegen im Risikomanagement und in der Aktuariatsarbeit. Vor ihrem Wechsel zu Helvetia war sie in verschiedenen



Karina Schreiber

Führungsfunktionen innerhalb des Allianz-Konzerns tätig, zuletzt als Group Chief Actuary der Allianz SE.

Auch Christine Theodorovics gehört seit Dezember 2025 der Konzernleitung an. Sie wurde zur CEO der Markteinheit LIAM (Luxemburg, Italien und Österreich) bestellt und bleibt darüber hinaus CEO Luxemburg. Die gebürtige Wienerin verfügt über rund 25 Jahre Erfahrung in der Finanz- und



Christine Theodorovics

Versicherungswirtschaft. Nach ihrem Berufseinstieg bei der Credit Suisse übernahm sie internationale Führungsaufgaben bei Swiss Life. Weitere berufliche Stationen führten sie zur Zurich Insurance Group sowie

zur AXA Group, wo sie zuletzt als Strategiechefin in der europäischen Geschäftsleitung tätig war.

Der Aufsichtsrat der Helvetia Versicherungen AG setzt sich nun aus Karina Schreiber (Vor-

sitzende), Patrick Scherrer (stellvertretender Vorsitzender), Christine Theodorovics und Otmar Bodner zusammen. Seitens des Betriebsrats wurden Michael Stepan und Harald Gregorits entsendet. **M**

Regionaldirektion Region Ost

Merkur Versicherung

Mit Anfang April 2026 hat Philip Haller die Lei-

tung der Vertriebsdirektion Ost übernommen. In dieser Funktion verantwortet er den Vertrieb in Wien, Niederösterreich und Burgenland.

Philip Haller begann seine berufliche Laufbahn in der Bankenbranche. Nach weiteren beruflichen Stationen in der Immobilien- und Versicherungsbranche übernahm er unterschiedliche Funktionen mit Vertriebs- und Führungsverantwortung. Zuletzt

war er bei der Merkur Versicherung AG als Firmenkund:innenmanager tätig und betreute Unternehmen sowie Geschäftskund:innen.

Markus Spellmeyer, Vertriebsvorstand der Merkur Versicherung AG, sagt: „Mit seiner langjährigen Erfahrung, seiner starken regionalen Verankerung und seiner erfolgreichen Vergangenheit im Team Merkur



Philip Haller

ist Philip Haller eine große Bereicherung für uns. Ich freue mich auf die Zusammenarbeit und heiße ihn herzlich willkommen.“ **M**

Neu im EIOPA-Rat

EIOPA

Mariana Kühnel, Vorstandin der österreichischen Finanzmarktaufsicht (FMA), vertritt Österreich ab sofort im Rat der Aufseher:innen (Board of Supervisors) der Europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA). Sie übernimmt diese Funktion von Peter Braumüller, der dem Gremium seit 2011 angehörte und 2026 in den Ruhestand tritt.

„Eine wirksame europäische Aufsicht braucht eine enge Zusammenarbeit zwischen den nationalen Behörden und der EIOPA“, betont Kühnel. Einen

Schwerpunkt ihrer Arbeit sieht sie in der Vereinfachung und Effizienzsteigerung der Aufsicht – etwa durch eine stärkere Fokussierung der Meldepflichten auf das Wesentliche, die Vermeidung von Doppelmeldungen und eine intelligentere Nutzung von Daten. Damit sollen Unternehmen entlastet und eine moderne, risikoorientierte Aufsicht gestärkt werden.

Die EIOPA ist Teil des Europäischen Finanzaufsichtssystems,



Mariana Kühnel

dem auch die ESMA und die EBA angehören. Kühnel ist zudem Mitglied im Aufsichtsgremium der ESMA, während FMA-Vorstand Helmut Ettl als stellvertretender Vorsitzender der EBA fungiert. **M**

Partner:innenvertriebschef

Wiener Städtische Versicherung

Mit 1. April hat Christoph Bachlechner die Leitung des Partner:innenvertriebs übernommen. Er folgte damit auf Gerhard Heine, der seine Funktion nach 45 Jahren übergeben hat.

Der gebürtige Wiener ist seit 2005 für die Wiener Städtische tätig. Nach der HAK-Matura absolvierte er den Masterlehrgang Financial Planning an der Donau-Universität Krems. In den vergangenen zwei Jahrzehnten übernahm Bachlechner mehrere Führungsaufgaben im Vertrieb und entwickelte sich Schritt für Schritt innerhalb des Unternehmens weiter. 2023 wurde ihm die Verkaufsleitung des Stammvertriebs für Niederösterreich über-

tragen, seit 2025 war er zudem Stellvertreter sowie designierter Nachfolger von Partner:innenvertriebschef Gerhard Heine.

Für Sonja Brandtmayer, Generaldirektor-Stellvertreterin, hat mit Bachlechner eine erfahrene und strategisch ausgerichtete Führungspersönlichkeit eine zentrale Funktion im Partner:innenvertrieb übernommen. Seine umfassende Vertriebserfahrung und sein klares Verständnis für den Markt hätten ihn für diese Position besonders qualifiziert. Sie freue sich auf die weitere Zusammenarbeit. Bachlechner be-



Christoph Bachlechner

zeichnete seine neue Funktion als spannende und zugleich verantwortungsvolle Aufgabe, der er mit großer Motivation begegne. Gemeinsam mit seinem Team und den Vertriebspartner:innen wolle er den erfolgreichen Kurs fortsetzen, neue Wachstumsimpulse setzen und die Qualität der Zusammenarbeit weiter stärken. **M**

Führungskräfte

VAV Versicherung

Mit Jahresbeginn hat die VAV Versicherung vier

zentrale Führungspositionen neu besetzt. Andre Aistleithner übernahm mit 7. Jänner 2026 die Leitung der Gruppe Software-Entwicklung, Ines Kölnsdorfer mit 1. Jänner 2026 die Gruppenleitung im Finanz- und Rechnungswesen, René Reiff ebenfalls mit 1. Jänner 2026 die Gruppenleitung Produktmanagement Privatgeschäft und Tamara Öhribauer mit 1. März 2026 die Gruppenleitung im Versicherungsbetrieb.

Andre Aistleithner startete seine berufliche Laufbahn als Entwicklungsingenieur in der Medizintechnik und spezialisierte sich in weiterer Folge auf Software Engineering mit Schwerpunkt Embedded Systems. In den vergan-

genen Jahren übernahm er sowohl technische Verantwortung als auch Führungsaufgaben.

Ines Kölnsdorfer absolvierte ihr Bachelorstudium an der FH des BFI Wien und sammelte anschließend Berufserfahrung in der Wirtschaftsprüfung, bevor sie 2020 in die Finanzabteilung der VAV wechselte.

René Reiff war vor seinem Eintritt in die VAV als Underwriter in der Versicherungstechnik tätig und absolvierte 2019 den Universitätslehrgang „Risiko- und Versicherungsmanagement“ an der Wirtschaftsuniversität Wien. Seit 2022 ist er im Produktmanagement des Unternehmens tätig.



Andre Aistleithner

Tamara Öhribauer kam 2018 als Quereinsteigerin in die Versicherungsbranche und entwickelte sich innerhalb der VAV seither kontinuierlich weiter. Seit 2021 war sie bereits als Teamleiterin im Versicherungsbetrieb tätig und sammelte in dieser Funktion Führungserfahrung. Damit wurden drei der vier Positionen mit internen Mitarbeitenden besetzt. CEO Sven Rabe betont, dass mit

Aistleithner, Öhribauer, Kölndorfer und Reiff vier engagierte und fachlich hervorragend qualifizierte

Persönlichkeiten für diese Funktionen gewonnen werden konnten. Zugleich unterstreiche

die überwiegend interne Besetzung die Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb der VAV. **M**



Ines Kölndorfer



René Reiff



Tamara Öhribauer

Neuaufstellung im Vorstand

ALLCURA

Mitgründer Werner Brase ist auf eigenen Wunsch mit Ende Februar 2026 aus dem Vorstand von ALLCURA ausgeschieden. Parallel dazu hat das Unternehmen die Verantwortlichkeiten in den Bereichen Underwriting und Schaden neu geordnet. Vorstandsvorsitzender Jörg Conradi bezeichnete die Nachfolgeregelung als wichtigen Schritt für die weitere Entwicklung des Unternehmens. Zum 1. März 2026 berief ALLCURA Carsten

Wiesenthal und Susanne Willburger in den Vorstand. Wiesenthal übernahm den Bereich Underwriting. Die Zuständigkeit für den Bereich Schaden, den Brase bis dahin ebenfalls verantwortet hatte, ging an Willburger über.

Willburger ist Juristin und seit 2014 bei ALLCURA. Nach dem zweiten Staatsexamen startete sie in der Schadenabteilung, seit 2020 leitete sie den Bereich Schaden. Mit der Berufung rückte

damit eine langjährige Führungskraft aus den eigenen Reihen in die Unternehmensleitung auf.

Wiesenthal bringt langjährige Erfahrung aus dem Allianz-Konzern mit. Der Rechtsanwalt war dort nach Unternehmensangaben zunächst als Assistent des Vorstands und als Vertriebsbereichsleiter tätig. Später folgten Funktionen im Konzernstab sowie operative Führungsrollen, unter anderem als Head of Financial Lines für die DACH-Region der AGCS. Zuletzt verantwortete Wiesenthal bei der Allianz Versicherungs-AG den Bereich Betrieb im Gewerbehaftpflichtgeschäft. Seit 2023 ist Wiesenthal bei ALLCURA tätig.

Auch nach dem Ausscheiden aus dem Vorstand bleibt Werner Brase dem Unternehmen als Of Counsel verbunden. **M**



Carsten Wiesenthal



Susanne Willburger

Betrugsversuche in der Sachversicherung im Fokus

Fachgruppe Kärnten

Der Vortrag zum Thema Betrugsversuch in der Sachversicherung, der beim Bildungs-KickOff 2026 im Jänner krankheitsbedingt ausgefallen war, wurde von der Fachgruppe nachgeholt. Das rege Interesse am Vortrag von Mario Trutzenberger, Unternehmensberater mit Schwerpunkt Security und Risikomanagement, ehemaliger Angehöriger einer kriminalpolizeilichen Sonder Einheit und Lehrbeauftragter an der Hochschule Campus Wien, zeigte, wie sehr das Thema die Versicherungsbranche seit Jahren beschäftigt. Trutzenberger eröffnete seinen Vortrag mit einem Blick auf die Kriminalstatistik des Bundeskriminalamts: Die Fälle des Paragraphen 146 (Betrug) haben sich in Österreich zwischen 2015 und 2024 mehr als verdoppelt. Auch der schwere Betrug verzeichnet eine ähnliche Entwicklung. Der geschätzte jährliche Schaden durch Versicherungsbetrug liegt je nach Quelle zwischen 200 Millionen und 500 Millionen Euro. Das entspricht bis zu rund drei Prozent des gesamten jährlichen Prämienvolumens. Besonders alarmierend: Trutzenberger schätzt, dass 90 Prozent aller Betrugsversuche und vollendeten Betrugsdelikte unentdeckt bleiben. Der Hauptgrund dafür liegt in der fehlenden Beweisbarkeit, insbesondere bei Schadensfällen im Familien- und Verwandtschaftskreis, etwa in der Privathaftpflicht- oder Haushaltsversicherung.

Muster und Methoden

Anhand von Praxisfällen aus rund 3.000 Begutachtungen zeigte er, wie Versicherungsbetrug in der Sachversicherung typischerweise begangen wird:

- Kaskoversicherung: Vortäuschung von Unfällen, fingierte Fluchtgeschichten oder reine Erfindungen, oft, um das Fahrzeug auf Kosten des Versicherungsunternehmens zu sanieren oder sich aus einem ungewollten Vertrag zu lösen.
- Privathaftpflicht: Besonders häufig innerhalb von Familien, wenn Eigenschäden als Fremdschäden eines/einer Angehörigen gemeldet werden.
- Sachversicherung allgemein: Übertreibung des tatsächlichen Schadens, Umdefinition von Schadenursachen oder vollständige Vortäuschung eines Schadenereignisses.

Als anschauliches Beispiel schilderte er einen Fall, in dem

ein Versicherungsvermittler selbst involviert war: Ein Schaden an einem Gewerbeobjekt, vermeintlich durch einen Minibagger verursacht, entpuppte sich bei näherer Untersuchung als höchst zweifelhaft. Fehlende Fotodokumentation, bereits sanierte Schadenstellen zum Zeitpunkt der Begutachtung, nicht offengelegte Eigentumsverhältnisse und doppelte Kostenvorschläge desselben Unternehmens bei zwei verschiedenen Versicherungsunternehmen zeichneten ein verdächtiges Bild. Die Motivlage: Die Sanierung einer veralteten Fassade auf Kosten der Versicherung.

Rolle des:der Versicherungsmakler:in

Ein zentrales Thema des Vortrags war die besondere Stellung des:der Versicherungsvermittler:in in Betrugsituationen.



Mario Trutzenberger, Walter Kath, Peter Tschernutter und Kerstin Goritschnig

Trutzenberger betonte die Grauzone, in der sich Versicherungsmakler:innen befinden können: Einerseits leben sie vom Abschluss und der Betreuung von Verträgen, andererseits tragen sie Verantwortung gegenüber dem Versicherungsunternehmen und gegenüber dem Gesetz. Die Grenze zwischen hilfreicher Schadensberatung und strafbarer Mitwirkung ist fließend.

Seine klare Botschaft: sich nicht an Betrugsversuchen beteiligen, auch nicht zum vermeintlichen Wohl des:der Kund:in. „Es zahlt sich schlicht und einfach nicht aus“, sagt er. Er betonte auch, dass erfahrene Schadensreferent:innen Unstimmigkeiten rasch erkennen. Zunehmend unterstützt sie dabei KI, die verdächtige Schadensmeldungen früh herausfiltert und die

Trefferquote bereits sehr hoch ist. „Die Veranstaltung hat einmal mehr gezeigt, wie wichtig kontinuierliche Weiterbildung für eine verantwortungsvolle Berufsausübung als Versicherungsmakler:in ist“, resümiert Peter Tschernutter, Obmann der Kärntner Fachgruppe Versicherungsmakler, über einen erfolgreichen Bildungs-Kickoff der Branche. **M**

Versicherungsmaklertag 2026

Fachgruppe Salzburg

Fachgruppenobmann Johannes Pfeifenberger begrüßte am 26. Februar zahlreiche Salzburger Versicherungsmakler:innen beim diesjährigen Versicherungsmaklertag im Kavalierhaus Klessheim. In diesem jährlichen Forum werden Branchen- und Zukunftsthemen der Versicherungsmakler:innen behandelt und mit den Mitgliedern diskutiert.

Isabelle Vonkilch, Universitätsassistentin an der Wirtschaftsuniversität Wien, zeigte in ihrem Vortrag „Drei ist einer zu viel? – Herausforderung bei der Kommunikation zwischen Versicherung, Makler:innen und Versicherungsnehmer:innen“ die rechtlichen Herausforderungen dieser Verständigung im Dreieck anhand ausgewählter Problemfälle auf und präsentierte mögliche gesetzliche Lösungen für Kommunikationsmodalitäten im Interesse aller Beteiligten.

Christoph Berghammer, Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler, äußerte sich in seinem Statement zur geplanten Reform der

Bundesregierung in der elektronischen Kommunikation des Versicherungsrechts. Ziel dieser Entbürokratisierungsmaßnahme ist es, gesetzliche Vorgaben zu modernisieren, Papieraufwand zu reduzieren und die Kommunikation zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmer:innen zu erleichtern. Berghammer erneuerte dazu seine Gesprächsbereitschaft, am Ende müsse aber eine gemeinschaftliche Lösung stehen, die Rechtssicherheit für Makler:innen, Versicherungen und Kund:innen gleichermaßen be-

rücksichtigt. Daniela Birnbauer, Rechtsanwältin bei Schönherr in Wien, beleuchtete in ihrem Vortrag den Einsatz Künstlicher Intelligenz aus haftungsrechtlicher Sicht. KI findet auch in der Versicherungswirtschaft bereits vielfältige Anwendung. Im Fokus des Vortrags standen die Frage, inwieweit bestehende haftungsrechtliche Prinzipien auf KI-Systeme übertragbar sind, sowie aktuelle Herausforderungen bei Verantwortung, Schadenszurechnung und Risikoverteilung. **M**



Friedrich Lixl (Landesdirektor DONAU), Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, Isabelle Vonkilch und Fachgruppenobmann Johannes Pfeifenberger

Tätigkeitsbericht 2025

Fachverband der
Versicherungsmakler und
Berater in
Versicherungsangelegenheiten

Der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten war auch 2025 auf mehreren Ebenen intensiv gefordert. Im Mittelpunkt stand erneut die Interessenvertretung auf nationaler und europäischer Ebene. Besonders stark engagierte sich der Fachverband in den Debatten rund um die Retail Investment Strategy, um alle zulässigen Vergütungsformen für Versicherungsmakler:innen abzusichern. Gespräche in Brüssel mit Vertreter:innen der Europäischen Kommission standen dabei ebenso auf der Tagesord-

nung wie der Austausch mit nationalen Stakeholder:innen und die aktive Mitarbeit im europäischen Makler:innenverband BIPAR. Darüber hinaus befasste sich die Interessenvertretung mit einer Reihe weiterer regulatorischer Themen, darunter die GewO-EU-Finanzberufungsverordnungen-Novelle, Open Insurance und Open Finance, das Verbraucherrechts-Änderungsgesetz sowie Fragen des Berufszugangs.

Wie eng der Fachverband im Arbeitsalltag seiner Mitglieder

verankert ist, zeigen auch die Servicezahlen. Im Berichtsjahr wurden insgesamt 611 Anfragen bearbeitet, davon 325 zu Makler:innen- und Gewerberecht, 156 zu Versicherungsrecht und 130 zu sonstigen Themen. Parallel dazu erreichte der monatliche Bundesnewsletter rund 4.000 Mitglieder. Die ausgewiesenen Jahresdurchschnittswerte des Newsletters belegen zudem eine

beachtliche Resonanz: Die Öffnungsrate lag bei 52,89 Prozent, die Leserate bei 46,05 Prozent und die Klickrate bei 11,94 Prozent.

Ein wesentlicher Schwerpunkt lag auch 2025 auf Aus- und Weiterbildung. Sämtliche Prüfungen fanden bereits nach der neuen Versicherungsmakler:innen-Befähigungsprüfungsordnung statt, die Ausbildungsskripten wurden weiterentwickelt und liegen nun in fünf Bänden vor. Über das Austrian Broker College wurde das Weiterbildungsangebot weiter gebündelt und ausgebaut. Insgesamt bildeten sich im vergangenen Jahr rund 7.500 Personen bei rund 175 Veranstaltungen des Fachverbands und der regionalen Fachgruppen weiter. Zusätzlich nutzten rund 150 Teilnehmer:innen ein eigenes E-Learning-Angebot zu





Link zum gesamten
Tätigkeitsbericht des
Fachverbands der
Versicherungsmakler 2025

den Auswirkungen der Retail Investment Strategy.

Auch die digitale Weiterentwicklung der Branche blieb ein zentrales Thema. Beim BITS-Day und im Rahmen einer Umfrage unter 300 Teilnehmer:innen wurde sichtbar, wie stark digitale Prozesse den Berufsalltag bereits prägen. 39,67 Prozent der Befragten nutzen Social Media aktiv für die Kund:innenansprache, 94,67 Prozent arbeiten mit Kund:innenverwaltungssoftware. Damit zeigt sich einerseits ein hoher Digitalisierungsgrad in vielen Betrieben, andererseits aber auch, dass digitale Prozesse nicht automatisch Vereinfachung bedeuten, sondern vielfach zusätzlichen Abstimmungs- und Verwaltungsaufwand mit sich bringen. Ergänzende internationale Impulse holte sich der Fachverband bei der Insurtech Insights Europe 2025 in London.

Auch als Veranstalter blieb der Fachverband sehr präsent. Zum Expert:innentreffen in Rust kamen rund 240 Teilnehmer:innen, das 11. Kremser Versicherungsforum verzeichnete rund 120 Teilnehmer:innen aus Wissenschaft, Praxis und Vermittlung. Inhaltlich spiegelten diese Veranstaltungen die aktuellen Themen der Branche wider – von Regulatorik und Versicherungs-

recht über Digitalisierung bis hin zu Künstlicher Intelligenz und Effizienzsteigerung.

Besondere Aufmerksamkeit erhielt 2025 der Festakt zum 25-jährigen Bestehen der Interessenvertretung, der am 14. Oktober in der Christoph Leitl Lounge der Wirtschaftskammer Österreich stattfand. Zahlreiche Branchenvertreter:innen und Ehrengäste würdigten dabei die Entwicklung des Fachverbands und spannten zugleich den Bogen zu den künftigen Herausforderungen der Branche. Eröffnet wurde die Veranstaltung von WKÖ-Vizepräsidentin Angelika Sery-Froschauer. Grußworte kamen zudem von Yorck Hillegaard, dem neu gewählten Präsidenten von BIPAR, der die europäische Vernetzung und die Sichtbarkeit der österreichischen Makler:innen auf EU-Ebene betonte. Eine Keynote von Prof. Karel Van Hulle stellte das Thema Vertrauen in den Mittelpunkt und unterstrich die Rolle der Versicherungsmakler:innen als persönliche und verlässliche Ansprechpartner:innen in einem zunehmend komplexen Marktumfeld.

Auch in der Öffentlichkeitsarbeit setzte der Fachverband weitere Akzente. Im Jahr 2025 wurden sechs Presseaussendungen veröffentlicht, die Social-Media-Präsenz wurde auf Facebook und LinkedIn weiter ausgebaut. Die Facebook-Seite zählte zuletzt rund 1.315 Fans, auf LinkedIn folgten dem Fachverband bereits 924 Personen. Bemerkenswert ist auch, dass der Frauenanteil unter den Facebook-Fans von 32,5 auf 33,1 Prozent gestiegen ist.

Ein zusätzlicher Blick auf die Branchendaten zeigt, dass die Zahl der aktiven Gewerbeberechtigungen österreichweit weiterhin auf einem weitgehend stabilen Niveau liegt. Zum Jah-

reswechsel 2025/2026 wurden 3.935 aktive Mitglieder gezählt. Dazu kamen 1.282 ruhende Gewerbeberechtigungen, womit die Branche per 31.12.2025 insgesamt 5.217 Mitgliedschaften umfasste. In der Rechtsformstatistik dominieren weiterhin Einzelunternehmen mit 53 Prozent, gefolgt von GmbHs mit 34 Prozent. Auch diese Zahlen verdeutlichen, dass die Versicherungsmakler:innenschaft in Österreich weiterhin breit aufgestellt ist und ihre Struktur trotz regulatorischer und wirtschaftlicher Herausforderungen bemerkenswert stabil bleibt.

Ein deutliches Signal setzte der Fachverband auch bei Nachwuchsarbeit und Diversität. Die Initiative „Women Wanted“ gewann weiter an Profil. Bei der Wirtschaftskammerwahl stieg der Frauenanteil auf den Wahlvorschlägen der Fachorganisationen österreichweit von 10,58 Prozent im Jahr 2020 auf 18,80 Prozent. Erstmals waren in allen Bundesländern Kandidat:innen vertreten. Mit dem Pilotprojekt „Versicherungsmakler:in macht Schule“ an der HAK Neusiedl wurde zudem gezielt daran gearbeitet, junge Menschen frühzeitig für das Berufsbild zu interessieren und insbesondere auch mehr junge Frauen für die Branche zu gewinnen.

In Summe zeigt der Tätigkeitsbericht 2025 einen Fachverband, der seine Rolle breit und aktiv versteht: als politische Interessenvertretung, als Service- und Weiterbildungsplattform, als Impulsgeber für Digitalisierung und als Stimme einer Branche, die sich in einem anspruchsvollen regulatorischen Umfeld behaupten muss. Gerade die Verbindung aus fachlicher Arbeit, europäischer Vernetzung, öffentlicher Sichtbarkeit, belastbaren Branchendaten und gezielter Nachwuchsförderung macht deutlich, dass die Interessenvertretung weit über klassische Standespolitik hinausreicht. **M**

Verbesserte Annahmerichtlinien

Merkur Lebensversicherung

Die Merkur Lebensversicherung hat die Annahmerichtlinien für ihre Berufsunfähigkeitsversicherung „Plan B“ angepasst. Damit soll der Zugang zur Absicherung der Arbeitskraft weiter erleichtert werden. Im Mittelpunkt der Änderungen stehen höhere Rentengrenzen für medizinische Untersuchungen sowie eine vereinfachte Gesundheitsprüfung. Die Grenze für weiterführende medizinische Untersuchungen wurde von bisher 24.000 Euro

auf über 36.000 Euro Jahresrente erhöht. Zudem ersetzt künftig ein zusätzlicher Laborwert die bisher verpflichtende Fahrradergometrie. Erst ab einer beantragten Jahresrente von mehr als 48.000 Euro ist diese wieder erforderlich.

„Mit den neuen Annahmerichtlinien ermöglichen wir unseren Kund:innen einen einfacheren und zeitgemäßen Zugang zu



Markus Zahrnhofer

einer leistungsstarken Berufsunfähigkeitsabsicherung. Die neuen Annahmerichtlinien gelten ab sofort für das Neugeschäft“, berichtet Markus Zahrnhofer, CEO der Merkur Lebensversicherung.

IRRD: Kein „Banken light“

GVFW

Bei der Auftaktveranstaltung der Gesellschaft für Versicherungsfachwissen (GVFW) stand das neue europäische Sanierungs- und Abwicklungsregime für Versicherer (IRRD – Insurance Recovery and Resolution Directive) erstmals im Mittelpunkt einer öffentlichen Tagung. Wissenschaftlich geleitet wurde die Tagung von Univ.-Prof. Dr. Michael Gruber und PD Dr. Thomas Stern.

In der Keynote skizzierte VD Mag. Liane Hirner (VIG) die IRRD als Regime, dessen Herausforderung weniger im Instrumentenkatalog als in Schnittstellen und Zuständigkeiten liegt. Viele Maßnahmen wirken ähnlich, sind aber unterschiedlichen Behördenlogiken zugeordnet – das verlangt klare Kompetenzabgrenzungen. Zudem betonte Hirner die Gruppenrealität und plädierte für eine Umsetzung ohne „Paralleluniversum“: bestehende Datenstrukturen nutzen, Goldplating vermei-

den und gruppenweite Konzepte konsistent absichern.

Aus europäischer Sicht ordnete Dr. Juan Zschiesche Sánchez (EIOPA) die IRRD als Harmonisierungsschritt gegen nationale Fragmentierung ein, während PD Dr. Thomas Stern im Vergleich zur BRRD (Bank Recovery and Resolution Directive – das Pendant für den Bankensektor) die Nähe im Aufbau, aber auch Grenzen der Übertragbarkeit aufgrund versicherungsspezifischer Strukturen herausarbeitete. Univ.-Ass. Mag. Lilly Plath vertiefte Anwendungsbereich und Proportionalität.

Zur präventiven Sanierungsplanung hob Prof. Dr. Meinrad Dreher den Nutzen eines gut aufgesetzten Plans hervor: Er schafft Anreize und reduziert im Anfall Rückfragen. Dr. Lisa Ranftl (FMA) zeigte Abwicklungsplanung als Realitätstest

für Resolvability und operative Kontinuität. Dr. Gunne W. Bähr illustrierte die Praxisperspektive und diskutierte kritisch Umfang und Notwendigkeit der IRRD; Schieflogen würden zudem nicht immer früh erkannt. Univ.-Prof. Dr. Michael Gruber schloss mit dem Überblick über die Abwicklungsinstrumente.

In der Podiumsdiskussion – moderiert von Mag. Maria Althuber-Griesmayr (VVO) – reichten die Positionen von „sinnvoller Präventionsbaustein“ bis zu Skepsis. VD Dr. Peter Eichler (UNIQA) betonte, dass Versicherer anders als Banken keine abrupten Liquiditätsschocks erleben. MMag. Dr. Martin Ramharter (BMF) verwies auf offene Umsetzungsdetails, Mag. Dieter Pscheidl (VIG) unterstrich den Wert der Planungsentwicklung,



Maria Althuber-Griesmayr, Meinrad Dreher, Gunne W. Bähr, Thomas Stern, Liane Hirner, Karen Bartel, Dieter Pscheidl, Michael Gruber, Martin Ramharter, Lilly Plath und Peter Eichler

sah die Relevanz aber primär im Gruppenthema, und Mag. Nicole Schweizer (FMA) sah die IRRD als hilfreiche Ergänzung zur Krisenvorbereitung.

Fazit: Die Tagung machte deutlich: Die IRRD ist kein bloßes „Banken-Regime light“, son-

dern bringt eigene, komplexe Anforderungen für Versicherer mit sich. Entscheidend für die Praxis wird sein, dass die neuen Regeln nicht zu einem bürokratischen „Paralleluniversum“ führen, sondern sich sinnvoll in bestehende Prozesse einfügen. Damit das

gelingt, muss die Umsetzung in Österreich jedoch pragmatisch bleiben: Fokus auf das Wesentliche, Augenmaß bei der Größe der Unternehmen und Lösungen, die der besonderen Logik des Versicherungsgeschäfts wirklich gerecht werden. **M**

Neue Sanktionsdaten

Die Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA) hat neue Daten zu Verwaltungssanktionen und sonstigen Maßnahmen veröffentlicht, die nationale Aufsichtsbehörden im Jahr 2024 wegen Verstößen gegen die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) verhängt haben.

Demnach wurden in 24 der 30 EWR-Staaten insgesamt 1.656 Sanktionen und Maßnahmen registriert. Damit liegt der Wert über dem Vorjahresniveau von 1.510 Fällen. Auffällig ist vor allem die Verteilung der Sanktionen: Die häufigste Maßnahme

war 2024 erneut der Entzug der Registrierung beziehungsweise Zulassung, der 51 Prozent aller Fälle ausmachte. Daneben wurden 318 Geldstrafen verhängt; ihr Gesamtvolumen belief sich auf 1.576.967 Euro und erreichte damit den höchsten Wert seit Einführung der Auswertung. EIOPA betont allerdings, dass diese Daten nur einen Teil der Aufsichtspraxis abbilden, weil Sanktionen stets im Zusammenspiel mit anderen aufsichtsrechtlichen Instrumenten zu sehen sind. Für Österreich zeigt sich ein anderes Bild als im

Europäische Aufsichtsbehörde
für das Versicherungswesen
und die betriebliche
Altersversorgung (EIOPA)

europäischen Durchschnitt: Es wurden weder Tätigkeitsverbote ausgesprochen noch Geldstrafen verhängt. Ausgewiesen wurden 25 Fälle, die ausschließlich Verstöße gegen Kapitel IV der IDD betrafen. Dieses Kapitel umfasst unter anderem Anforderungen an Kenntnisse und Fähigkeiten, die laufende Weiterbildung sowie organisatorische Anforderungen an Versicherungsvertriebsunternehmen. **M**

Mit Unternehmer:innengeist und europäischem Blick

Frau Präsidentin, Sie haben einmal gesagt: „Ich bin leidenschaftliche Unternehmerin und Europäerin.“ Was bedeutet dieses Selbstverständnis für Ihre tägliche Arbeit an der Spitze der Wirtschaftskammerorganisation?

Schultz: Unternehmerisches Denken und europäische Überzeugung gehen für mich Hand in Hand. Auch wenn in einigen Bereichen nachgeschärft werden muss - Stichwort Bürokratieabbau -, bleiben die EU und der europäische Binnenmarkt als Herzstück der europäischen Integration eine zentrale Erfolgsgeschichte für Österreich. Für unsere Betriebe ist Europa wichtigster Wirtschaftsraum: 70 Prozent unseres Außenhandels wird mit den EU-Ländern abgewickelt, maßgebliche wirtschaftliche Rahmenbedingungen werden auf europäischer Ebene festgelegt. Es ist daher entscheidend, dass wir aktiv mitgestalten können - mit der Wirtschaftskammer sowie gemeinsam mit unseren Partner:innen wie Eurochambres, den Europäischen Wirtschaftskammern, wo ich seit Jahren die Anliegen der österreichischen Wirtschaft einbringe.

Wie prägt diese Verbindung von Unternehmertum und europäischem Denken Ihren Blick auf die Interessenvertretung der österreichischen Wirtschaft?

Schultz: Für eine Interessenvertretung, die über nationale Grenzen hinausdenkt, ist die Verbindung von Unternehmer:innengeist und europäischer Perspektive das Um und Auf. Österreich ist ein exportorientiertes Land, da ist

Europa, Wettbewerbsfähigkeit, Interessenvertretung und weibliche Sichtbarkeit in der Wirtschaft: Diese Themen prägen auch die Zukunft der Versicherungsmakler:innen. Martha Schultz, Präsidentin der Wirtschaftskammer Österreich, spricht in ihrem Interview über die Rolle der WKÖ in Brüssel, den Wert der Sozialpartnerschaft, den laufenden Reformprozess der Kammerorganisation und die Frage, wie mehr Frauen für die Branche und für Funktionen in der Interessenvertretung gewonnen werden können.

dieser europäische Zugang zentral. Wir bringen die Anliegen unserer Mitgliedsbetriebe aktiv und wirksam in Brüssel ein und unterstützen mit gezielten Serviceleistungen - etwa dem Enterprise Europe Network. Gleichzeitig ist es wichtig, die Wettbewerbsfähigkeit am Standort Europa und damit auch in Österreich zu stärken. Da geht es um leistbare Energiepreise ebenso wie um den Abbau von nach wie vor bestehenden Hürden im europäischen Binnenmarkt, etwa bei Dienstleistungen, sowie ganz generell um Bürokratieabbau.

Die Wirtschaftskammer versteht sich als starke Stimme der Unternehmer:innen. Warum ist eine organisierte Interessenvertretung gerade heute wichtiger denn je - auch im Hinblick auf wirtschaftlichen Zusammenhalt und sozialen Frieden in Österreich?

Schultz: Gerade in Zeiten von Unsicherheit und tiefgreifendem Wandel ist die Sozialpartnerschaft das Fundament für Stabilität,

Beschäftigung und Wohlstand. Denn sie steht für Dialog statt Konfrontation, für Lösungen statt Blockaden. Vor 80 Jahren, nach dem Zweiten Weltkrieg, wurde die sozialpartnerschaftliche Tradition ins Leben gerufen. In der Zeit des Wiederaufbaus wurde sie zur tragenden Säule des Landes und hat sich seither besonders in Krisenzeiten als stabilisierender Faktor erwiesen, indem sie rasch pragmatische Lösungen möglich gemacht hat. Ich denke etwa an die Kurzarbeits-Regelungen in der Corona-Pandemie. Die Sozialpartnerschaft ist daher gerade jetzt wichtiger denn je.

Österreich gilt als Beispiel für funktionierende Sozialpartner-

Gerade in Zeiten von Unsicherheit und tiefgreifendem Wandel ist die Sozialpartnerschaft das Fundament für Stabilität, Beschäftigung und Wohlstand.



schaft. Welchen Beitrag leistet die Wirtschaftskammer aus Ihrer Sicht dazu, dass dieser Dialog zwischen Wirtschaft, Politik und Arbeitnehmer:innenvertretungen gelingt?

Schultz: Miteinander reden und Kompromisse finden, in der Realität bleiben, sich an Fakten orientieren – und mit Vernunft und Augenmaß gemeinsam entscheiden. Das zeichnet alle Sozialpartner:innen aus. Die Sozialpartnerschaft steht für das Möglichmachen von Lösungen und setzt auf einen Ausgleich von Interessen, wo andere auf Konfrontation setzen und ihre Probleme lieber auf der Straße austragen. Es geht um den gemeinsamen Willen, für alle tragfähige Lösungen zu finden, im Sinne von Wirtschaft und Beschäftigung. Das ist Jahrzehnte eingeübte Praxis und erfolgreich.

Viele rechtliche Rahmenbedingungen für unsere Mitglieder – die Versicherungsmakler:innen – entstehen auf europäischer Ebene. Warum ist es aus Ihrer Sicht so wichtig, dass die Wirtschaftskammer und ihre Fachverbände ihre Interessen auch in Brüssel aktiv vertreten?

Schultz: Es ist von großer Bedeutung, dass wir uns bereits in



Es ist von großer Bedeutung, dass wir uns bereits in Brüssel aktiv einbringen, weil der Gesetzgebungsprozess genau dort beginnt.



Brüssel aktiv einbringen, weil der Gesetzgebungsprozess genau dort beginnt. Wenn nationale Interessen frühzeitig bekannt sind und Gehör finden, können wir sicherstellen, dass die Vorschriften, die später auf nationaler Ebene umgesetzt werden müssen, auch die spezifischen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Mitgliedstaaten berücksichtigen. Ein frühzeitiges Einwirken erhöht die Chance auf eine sinnvolle und praxisgerechte Umsetzung der EU-Vorgaben, die den Bedürfnissen der Unternehmen vor Ort gerecht wird.

Gerade für kleine und mittelständische Betriebe sind europäische Regelungen oft besonders spürbar. Wie kann es gelingen, dass ihre Anliegen im europäischen

Gesetzgebungsprozess ausreichend Gehör finden?

Schultz: Die Wirtschaftskammer ist Mitglied in mehreren bedeutenden europäischen Vereinigungen – etwa bei Eurochambres (Europäische Wirtschaftskammern) und im europäischen KMU- und Handwerksverband SME United. Dadurch können wir die Anliegen der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Brüssel noch schlagkräftiger vertreten. Diese Mitgliedschaften ermöglichen es uns, gemeinsam mit anderen Organisationen Stellungnahmen abzugeben. Dadurch wird unsere Stimme stärker und lauter und wir können gezielt an den richtigen Stellschrauben drehen, um die Interessen der KMU europaweit zu vertreten.

Die Wirtschaftskammerorganisation befindet sich in einem Reform- und Weiterentwicklungs-



Mein klares Ziel ist eine starke, schlagkräftige und serviceorientierte Interessenvertretung der heimischen Wirtschaft.

prozess. Welche Ziele verfolgen Sie damit und welche Aspekte sind Ihnen dabei besonders wichtig – vor allem im Hinblick auf den Nutzen für die Mitglieder?

Schultz: Mein klares Ziel ist eine starke, schlagkräftige und serviceorientierte Interessenvertretung der heimischen Wirtschaft. Nicht aus Selbstzweck, sondern weil unsere Unternehmer:innen angesichts vieler Herausforderungen und eines unsicheren Umfelds eine starke, wirksame Wirtschaftskammer brauchen. Mit diesem Ziel vor Augen wollen wir die gesamte Organisation – von den Fachgruppen über die Sparten und Landeskammern bis zur Bundesorganisation – gemeinsam weiterentwickeln, mitgliedernah ausrichten und ihre volle Stärke und Kompetenz konsequent zum Nutzen unserer Mitglieder einsetzen. Erste Maßnahmen werden im Wirtschaftsparlament im Juni 2026 präsentiert.

Als Bundesvorsitzende von Frau in der Wirtschaft setzen Sie sich seit vielen Jahren für mehr Sichtbarkeit und Chancen für Unternehmerinnen ein. Unsere Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ möchte mehr Frauen für die Versicherungsbranche und für die Interessenvertretung gewinnen. Wie wichtig sind solche Initiativen aus Ihrer Sicht?

Schultz: Solche Initiativen sind wichtig, weil sie sichtbar machen,

was möglich ist. Viele Frauen bringen die fachliche Kompetenz und die unternehmerische Erfahrung mit – entscheidend ist, dass sie diese Chancen auch erkennen und ergreifen.

Gerade in Branchen, in denen Frauen noch unterrepräsentiert sind, braucht es

solche Impulse. Sie zeigen konkrete Wege auf und machen deutlich: Diese Funktionen sind erreichbar und gestaltbar.

Wo sehen Sie die größten Hebel, um mehr Frauen nicht nur für die Branche zu begeistern, sondern sie auch für Funktionen in der Interessenvertretung zu gewinnen?

Schultz: Ein zentraler Punkt ist, Frauen Verantwortung zuzutrauen und sie gezielt zu ermutigen, diesen Schritt zu gehen. Viele sind sehr gut vorbereitet – aber sie müssen auch bereit sein, diese Verantwortung zu übernehmen.

Der zweite Punkt ist Sichtbarkeit: Wenn Frauen in Funktionen präsent sind, wird es für andere selbstverständlicher. Und es braucht Rahmenbedingungen, die es ermöglichen, sich neben dem eigenen Unternehmen auch in der Interessenvertretung zu engagieren.

Sie haben unserem „Women Wanted Get Together“ im Rahmen des BIPAR mid-term meetings eine Videobotschaft gewidmet: Dafür möchten wir uns herzlich bedanken. Welche

Rolle spielen aus Ihrer Sicht internationale Netzwerke und europäischer Austausch, wenn es darum geht, Frauen in der Wirtschaft und in der Interessenvertretung stärker zu vernetzen und zu fördern?

Schultz: Internationale Netzwerke und der europäische Austausch sind enorm wertvoll, weil sie Perspektiven erweitern und konkrete Einblicke geben, wie andere Länder mit ähnlichen Herausforderungen umgehen. In meiner Funktion als Vizepräsidentin von Eurochambres arbeite ich eng mit Partner:innen und EU-Institutionen zusammen und sehe, wie wichtig dieser Austausch für die wirtschaftliche Entwicklung in Europa ist.

Gerade für Frauen entstehen dadurch zusätzliche Chancen – durch Vernetzung, durch neue Zugänge und durch den direkten Erfahrungsaustausch über Ländergrenzen hinweg.

Gleichzeitig spielen auch nationale Netzwerke eine zentrale Rolle. Mit „Frau in der Wirtschaft“ haben wir ein starkes Netzwerk für die über 150.000 Unternehmer:innen in ganz Österreich, das Austausch ermöglicht, Sichtbarkeit schafft und Frauen ermutigt, Verantwortung zu übernehmen.

Netzwerke – auf europäischer wie auf nationaler Ebene – verbinden Menschen, machen Erfahrungen zugänglich und öffnen neue Perspektiven. Das ist ein entscheidender Faktor, um mehr Frauen für Führungsaufgaben und Funktionen in der Interessenvertretung zu gewinnen.

Wir danken für das Gespräch. **M**



Netzwerke – auf europäischer wie auf nationaler Ebene – verbinden Menschen, machen Erfahrungen zugänglich und öffnen neue Perspektiven.

Steigende Prämien, gedeckelte Leistung?

Der Anlassfall

Eine Versicherungsnehmerin hatte im Jahr 2015 für ihre Hündin eine Hunde Krankenversicherung im Basistarif abgeschlossen. Vereinbart war eine jährliche Jahreshöchstleistung für ambulante und stationäre Heilbehandlungen von 2.500 Euro. Gleichzeitig enthielten die Versicherungsbedingungen eine Klausel, wonach sich die Prämie mit zunehmender Laufzeit jährlich um 4 % erhöht.

Der Vertrag lief über insgesamt zehn Jahre. Während dieser Zeit wurde die Prämie regelmäßig gemäß den Bedingungen angepasst, die versicherte Höchstleistung blieb jedoch unverändert.

Im März 2025 musste die Hündin aufgrund einer Erkrankung mehrere Tage in einer Tierklinik behandelt werden. Die Behandlungskosten beliefen sich auf rund 6.600. Der Versicherer ersetzte – entsprechend der vereinbarten Jahreshöchstleistung – EUR 2.500 und schloss damit den Schadenfall ab.

Die Versicherungsnehmerin bzw. deren Versicherungsmakler war damit nicht einverstanden und wandte sich an die RSS.

Der Versicherungsmakler argumentierte im Wesentlichen, dass die Kundin über viele Jahre hinweg steigende Prämien bezahlt habe, ohne dass sich die Versicherungsleistung angepasst habe. Angesichts massiv gestiegener Tierarztkosten sei die ursprünglich vereinbarte Höchstleistung heute real deutlich weniger wert als zum Vertragsabschluss. Es daher sachlich nicht gerechtfertigt, dass lediglich die Prämie, nicht aber die Leistung wertangepasst wurde.

Die Position des Versicherers – vereinfacht dargestellt

Der Versicherer verwies darauf, dass vertraglich ausschließlich eine automatische Prämienanpassung vereinbart worden sei, nicht jedoch eine Wert- oder Leistungsanpassung. Die Jahreshöchstleistung von EUR 2.500 sei klar und transparent in der Polizze ausgewiesen.

Eine automatische Prämienanpassung sei rechtlich etwas anderes als eine Wertanpassung: Während Erstere lediglich die Prämienhöhe betreffe, würden bei Letzterer auch Versicherungssummen angepasst. Eine solche Koppelung sei im konkreten Vertrag nicht vorgesehen.

Zudem habe die Versicherungsnehmerin jederzeit die Möglichkeit gehabt, entweder in einen Tarif mit höherer Höchstleistung zu wechseln oder vom vertraglich vorgesehenen Kündigungsrecht nach einer Prämienhöhung Gebrauch zu machen.

Über die vereinbarte Jahreshöchstleistung hinaus bestehe daher kein Leistungsanspruch.

Die rechtliche Beurteilung der Schlichtungskommission

Die Schlichtungskommission stellte zunächst klar, dass



RSS

Rechtsservice- und Schlichtungsstelle
des Fachverbandes der Versicherungsmakler und
Berater in Versicherungsangelegenheiten

Automatische Prämienanpassungen gehören in vielen Sparten zum Alltag. Der vorliegende Fall der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) zeigt jedoch, dass solche Klauseln rechtlich problematisch werden können, wenn ihnen keine nachvollziehbare Anpassung auf der Leistungsseite gegenübersteht.

RSS-0024-25 = RSS-E 44/25

Klauseln in Allgemeinen Versicherungsbedingungen so zu verstehen sind, wie sie sich einem durchschnittlichen Versicherungsnehmer erschließen. Automatische Prämienanpassungen mit fixen Prozentsätzen seien im Versicherungsbereich grundsätzlich nicht ungewöhnlich.

Entscheidend war für die Kommission jedoch die Gesamtbetrachtung des Vertragsverhältnisses: Über einen langen Zeitraum steigt die Prämie der Versicherungsnehmerin jährlich um 4 %, während die maximale Leistung des Versicherers unverändert bleibt. Gleichzeitig kann der Versicherer den Vertrag – ebenso wie die Versicherungsnehmerin – jährlich kündigen.



Nach Ansicht der Schlichtungskommission führt dies zu einem auffälligen Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung. Die Versicherungsnehmerin erbringt über die Jahre hinweg eine immer höhere Prämienleistung, während der Versicherer seine Leistung durch eine starre Höchstsumme begrenzt, deren realer Wert inflationsbedingt sinkt.

Eine sachliche Rechtfertigung für dieses Ungleichgewicht – etwa durch versicherungsmathemati-

sche Gründe – konnte der Versicherer nicht darlegen. Die bloße Transparenz der Klausel genügt nach Auffassung der Schlichtungskommission nicht, um eine solche Benachteiligung zu legitimieren.

Die Klausel über die automatische Prämienanpassung wurde daher als unzulässig beurteilt.

Die Konsequenzen

Aus der Unzulässigkeit der Anpassungsklausel folgt allerdings nicht, dass die Versicherungsleistung nachträglich erhöht werden könnte. Eine Anpassung der Höchstleistung komme kommt rechtlich nicht in Betracht, da die Klausel nicht durch die Rechtsprechung „umgeschrieben“ werden könne. Vielmehr könne nur die Klausel als Ganzes wegfallen. Der Versicherungsnehmerin steht daher kein

Anspruch auf Ersatz der gesamten Tierarztkosten bis zu einer wertangepassten Höchstleistung zu. Stattdessen empfahl die Schlichtungskommission, dass der Versicherer die im Laufe der Vertragsdauer infolge der unzulässigen Prämienanpassung vereinnahmten Mehrprämien rückerstattet.

Bedeutung für die Praxis

Der Fall unterstreicht, dass automatische Prämienanpassungen auch in vermeintlich klar geregelten Produktparten rechtlich heikel sein können. Für Versicherungsmakler:innen ergibt sich daraus einmal mehr die Notwendigkeit, Kund:innen nicht nur über steigende Prämien, sondern auch über die langfristige Entwicklung der realen Leistungsgrenzen aufzuklären – insbesondere bei Verträgen mit langer Laufzeit und starren Höchstleistungen. **M**



**Kontakt zur
Rechtsservice-
und Schlichtungsstelle
(RSS)**

Wiedner Hauptstraße 57
1040 Wien
+43 5 90 900 5085
rss@wko.at



Erfahrung, Perspektiven und Wissenstransfer

Fachgruppe Wien

Der 23. Maklertag der Wiener Versicherungsmakler stand heuer ganz im Zeichen des generationenübergreifenden Dialogs. Mehr als 500 Gäste aus der österreichischen Versicherungswirtschaft kamen ins Palais Ferstel, um unter dem Motto „Cross-Generation Empowerment – Wo Erfahrung auf neue Perspektiven trifft“ über die Zukunft von Führung, Zusammenarbeit und Innovation in der Branche zu diskutieren.

Im Mittelpunkt des Abends stand die Frage, wie Unternehmen die Erfahrung etablierter Führungspersönlichkeiten mit den Impulsen jüngerer Generationen erfolgreich zusammenführen können. Deutlich wurde dabei: Gerade in einer Branche wie der Versicherungswirtschaft, in der Vertrauen, Kontinuität und persönliche Beziehungen wesentliche Erfolgsfaktoren sind, liegt großes Potenzial in einem bewussten Miteinander der Generationen. Während

jüngere Talente neue Kommunikationsformen, technologische Kompetenzen und hohe Veränderungsbereitschaft einbringen, sorgen erfahrene Entscheidungsträger:innen für Orientierung, Stabilität und strategischen Weitblick.

Für den inhaltlichen Auftakt sorgte Bestsellerautorin, Unternehmerin und Journalistin Nena Brockhaus mit ihrer Keynote „Alte weise Männer – was wir von ihnen lernen können“. Sie warb dafür, Erfahrung in Wirtschaft und Gesellschaft stärker wertzuschätzen und nicht vorschnell dem Primat des Neuen unterzuordnen. In Zeiten, in denen Innovation häufig mit Jugend, Geschwindigkeit und Disruption gleichgesetzt werde, gerate leicht aus dem Blick, wie wertvoll gewachsene Erfahrung für nachhaltige Entwicklung und tragfähige Entscheidungen sei. Brockhaus machte deutlich, dass Unternehmen gut beraten sind,

Erfahrung nicht als überholt zu betrachten, sondern als Wettbewerbsvorteil zu nutzen – insbesondere dann, wenn sie mit dem Zukunftsdrang jüngerer Generationen verbunden wird.

Im Anschluss folgte ein Perspektivenwechsel: Unternehmer und Strategieberater Philipp Maderthaler sprach im Gespräch mit Paul Leitenmüller, CEO des Opinion Leaders Network, über die veränderten Anforderungen an Führung in einer Zeit, die von Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz geprägt ist. Maderthaler betonte, dass KI viele Prozesse demokratisiere und Innovation breiter zugänglich mache, gleichzeitig aber die Geschwindigkeit von Veränderungen in Unternehmen deutlich erhöhe. Gerade deshalb werde Vertrauen zu einer zentralen Ressource. Führung, so Maderthaler, dürfe nicht an Per-



fektion gemessen werden, sondern an Lernfähigkeit, Offenheit und der Fähigkeit, Entwicklung zu ermöglichen. Gute Führung schaffe Rahmenbedingungen, in denen Menschen Verantwortung übernehmen und wachsen können. Wertschätzung, Beteiligung

und Vertrauen seien dabei unverzichtbar.

Neben den inhaltlichen Impulsen war die Verleihung des Hammurabi-Preises 2026 einer der wichtigsten Programmpunkte des Abends. Der Preis wird jährlich von der Fachgruppe

Wien der Versicherungsmakler ausgeschrieben und vergeben. Ziel der Auszeichnung ist es, wissenschaftliche Arbeiten mit Versicherungsbezug sichtbar zu machen und den Austausch zwischen Wissenschaft und Praxis gezielt zu fördern. Damit nimmt der Hammurabi-Preis eine besondere Rolle innerhalb der Branche ein: Er würdigt nicht nur akademische Exzellenz, sondern schafft auch eine Brücke zwischen theoretischer Forschung und konkreter Anwendbarkeit im beruflichen Alltag.

Die Prämierung der eingereichten Arbeiten erfolgt durch eine unabhängige Jury unter der fachlichen Leitung von Juryvorsitzendem Moritz Zoppel von der WU Wien. Im Zentrum stehen dabei sowohl die wissenschaftliche Qualität als auch die Relevanz für die Praxis. Gerade in einer Branche, die sich laufend mit regulatorischen, technologischen und gesellschaftlichen Verände-



Fachgruppenobmann Helmut Mojesick

rungen auseinandersetzen muss, kommt diesem Wissenstransfer besondere Bedeutung zu. Der Hammurabi-Preis setzt damit ein bewusstes Signal: Zukunftsfähigkeit entsteht nicht nur durch Markterfahrung und unternehmerische Praxis, sondern auch durch fundierte wissenschaftliche Auseinandersetzung.

Der erste Preis ging heuer an Hannah Altrichter für ihre Arbeit „Die Kündigung des Versicherungsvertrages“. Die Jury würdigte die Arbeit insbesondere für ihre wissenschaftliche Qualität und ihre hohe Praxisrelevanz. Damit unterstreicht die diesjährige Auszeichnung einmal mehr den Anspruch des Hammurabi-Preises, Themen auszuzeichnen, die nicht nur akademisch überzeu-

gen, sondern auch für Versicherungsmakler:innen und andere Branchenvertreter:innen einen konkreten Mehrwert bieten.

Auch die Gestaltung des Preises selbst verbindet traditionelle Handwerkskunst mit neuen technologischen Möglichkeiten. Die Hammurabi-Statue wurde mithilfe Künstlicher Intelligenz von der Medienkünstlerin Stephanie Meisl entworfen und anschließend vom Salzburger Bildhauer und Künstler Hannes Berghofer analog aus Marmor, Holz und Metall gefertigt. Schon darin spiegelt sich jenes Spannungsfeld wider, das auch den gesamten Maklertag geprägt hat: das produktive Zusammenspiel von Innovation, Erfahrung und unterschiedlichen Zugängen.

Für Fachgruppenobmann Helmut Mojescick war der Maklertag 2026 ein starkes Signal für die Zukunft der Branche. Aus seiner Sicht zeigt gerade der generationenübergreifende Dialog, wie wichtig es ist, unterschiedliche Perspektiven zusammenzubringen und voneinander zu lernen. Die Versicherungs- und Makler:innenbranche lebt von Vertrauen, Erfahrung und persönlichen Beziehungen, muss sich aber gleichzeitig neuen Entwicklungen gegenüber offen zeigen. Genau darin liegt der Erfolgsfaktor: Erfahrung weist den Weg, neue Perspektiven bringen Dynamik. Erst in ihrem Zusammenspiel entsteht jene Stärke, die Unternehmen zukunftsfähig macht. **M**

Beratungsprotokolle gewissenhaft führen lohnt sich doppelt

An den Fachverband der Versicherungsmakler wurde zuletzt vermehrt herangetragen, dass Behörden bei der Einhaltung der Dokumentationspflichten verstärkt Mängel feststellen. Umso wichtiger ist es, die bestehenden Vorgaben im Arbeitsalltag mit

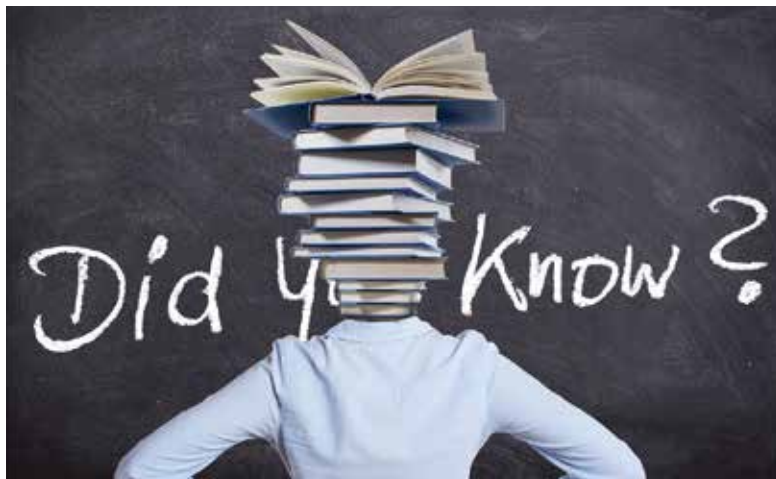
der nötigen Sorgfalt umzusetzen. Besonders hinzuweisen ist in diesem Zusammenhang auf die Dokumentationspflichten gemäß § 5 ff. der Standesregeln für Versicherungsvermittlung. Als praktische Unterstützung für die Um-

Wussten Sie schon?

setzung stellt der Fachverband Musterberatungsprotokolle zur Verfügung, die laufend an gesetzliche Änderungen angepasst wurden – zuletzt im Zuge der Umsetzung der IDD in österreichisches Recht.

Diese sowie weitere Rechtsmuster stehen im Mitgliederbereich auf der Website www.ihrversicherungsmakler.at zum Download bereit.

Wichtig ist dabei auch der Blick über die reine Verwaltungsvorschrift hinaus: Ein sorgfältig geführtes Beratungsprotokoll dient nicht nur der Erfüllung gesetzlicher Pflichten, sondern kann auch im Haftungsfall von entscheidender Bedeutung sein. Etwa dann, wenn zu klären ist, ob Kund:innen über ein bestimmtes Risiko ausreichend aufgeklärt wurden. **M**



Im Fokus

VÖVM

Im Rahmen des Broker Lunch des Verbands Österreichischer Versicherungsmakler zeichnete Yorck Hillegaart, Präsident der European Federation of Insurance Intermediaries (BIPAR), ein klares Bild der aktuellen Herausforderungen in der europäischen Versicherungsbranche. Im Fokus stehen der demografische Wandel, häufigere Naturkatastrophen, wachsende Versicherungslücken sowie neue Risiken durch Cyberkriminalität und Terrorismusfinanzierung. Auch die rasante Entwicklung der Künstlichen Intelligenz verändert die Branche nachhaltig.

Seit 2024 verfolgt die Europäische Union einen strategischen Kurs in Richtung mehr Wettbewerbsfähigkeit und weniger Bürokratie. Hillegaart betonte jedoch, dass Vereinfachung nicht automatisch weniger Komplexität bedeute. Zugleich warnte er vor Überregulierung, die Kosten und administrativen Aufwand erhöhe. Umso wichtiger seien praxisnahe und verhältnismäßige Regelungen. Positiv sieht Hillegaart, dass die Branche auf euro-

päischer Ebene stärker eingebunden ist und ihre Expertise gezielt in politische Entscheidungsprozesse einbringen kann. Versicherungsmakler:innen nehmen dabei eine Schlüsselrolle ein: Sie bilden die Schnittstelle zwischen komplexen Produkten und den Bedürfnissen der Kund:innen. Qualifizierte Beratung und verständliche Aufklärung seien in einer zunehmend digitalen Welt wichtiger denn je.

Auch strukturell befindet sich die Branche im Wandel. Konsolidierung, steigende Investitionen und offene Nachfolgeregelungen führen zu einer wachsenden Zahl an Fusionen. Für unabhängige Vermittler:innen bestehen den-

noch Chancen – sofern sie aktiv in ihre Zukunftsfähigkeit investieren. Bereits in seiner Eröffnungsrede verwies Klaus Koban, Präsident des Verbands Österreichischer Versicherungsmakler, auf zentrale Entwicklungen im österreichischen Markt. Neben der fortschreitenden Konsolidierung und dem wachsenden Einfluss Künstlicher Intelligenz hob er vor allem die steigende administrative Belastung für Makler:innen hervor. Gleichzeitig unterstrich Koban die stärkere Einbindung von Frauen sowie die gezielte Förderung junger Talente, die insbesondere den persönlichen Austausch und das Networking schätzen. **M**



Klaus Koban und Yorck Hillegaart

Verkauf

GrECo

Der Tiroler Versicherungsmakler Hannes Messner hat sein Unternehmen an GrECo verkauft. Messner war seit 1. Jänner 1990 als Einzelunternehmer mit Standort in Gschnitz tätig. Zuletzt betreute er rund 100 Kund:innen mit einem jährlichen Prämienvolumen von etwa einer Million Euro (Stand 2025). Der Schwerpunkt seines Portfo-

lios lag in den Bereichen Tourismus und Handel. „Ein Kund:innenbestand ist weder Eigentum noch Spekulationsobjekt, sondern Verantwortung. Es war mir ein großes Anliegen, dass meine Klient:innen auch nach meinem Pensionsantritt weiterhin eine hervorragende Beratung und Betreuung erhalten. Nach enger

Abstimmung mit meinen Ansprechpartner:innen habe ich mit GrECo eine Nachfolge gefunden, die diese Werte teilt und meine Klient:innen auch künftig persönlich und auf höchstem fachlichen Niveau betreut“, erklärt Hannes Messner. **M**

Österreichs Versicherungswirtschaft wächst solide

Die österreichische Versicherungswirtschaft verzeichnete 2025 ein Prämienwachstum von 4,5 Prozent auf rund 22,4 Milliarden Euro. Zuwächse gab es in der Schaden-Unfall-, Kranken- und Lebensversicherung.

In der Schaden-Unfallversicherung inklusive Kfz-Haftpflicht stieg das Prämienvolumen um 4,9 Prozent auf 13,7 Milliarden Euro. Die Leistungen lagen mit rund 8,8 Milliarden Euro weiterhin auf hohem Niveau, im Vergleich zum Hochwasserjahr 2024 allerdings um 2,8 Prozent niedriger. „Mit einem Geschäftsmodell, das auf Generationen ausgerichtet ist, begleiten wir unsere Kund:innen ein Leben lang. Mit täglichen Leistungsauszahlungen von knapp 50 Millionen Euro stellen wir unter Beweis, ein krisenfester Wirtschaftsfaktor und ein starker Partner zu sein“, sagt Christian Eltner, Generalsekretär des österreichischen Versicherungsverbandes VVO.

Auch die private Krankenversicherung legte zu. Die Prämieinnahmen stiegen um 8,4 Prozent auf 3,4 Milliarden Euro, die Leistungen um 6,7 Prozent auf 2,8 Milliarden Euro.

In der Lebensversicherung erhöhte sich das Prämienvolumen um 0,9 Prozent auf rund 5,2 Milliarden Euro. Während die laufenden Prämien um 1,9 Prozent auf 4,5 Milliarden Euro zurückgingen, stiegen die Einmalerläge um 20,3 Prozent auf 0,8 Milliarden Euro. An Kund:innen wurden insgesamt rund 6,3 Milliarden Euro ausbezahlt, das entspricht einem Rückgang von 6,2 Prozent.

Angesichts des demografischen Wandels gewinnt die private Vorsorge weiter an Bedeutung. „Jetzt geht es darum, die Bedeutung der privaten Vorsorge noch deutlicher ins Bewusstsein zu rücken. Österreich braucht eine Reform: Die betriebliche und private Altersvorsorge müssen dringend aufgewertet werden, damit die erste Säule nachhaltig entlastet wird und das gesamte System langfristig finanzierbar bleibt“, sagt Gregor Pilgram, Präsident des VVO.

VBV Gruppe

Die von der VBV Gruppe verwalteten Pensions- und Vorsorgekassen betreuten Ende 2025 ein Vermögen von insgesamt 17,8 Milliarden Euro für mehr als 3,8 Millionen Österreicher:innen. Auf die VBV Pensionskasse entfielen dabei 9,75 Milliarden Euro, die für mehr als 410.000 Anspruchsberechtigte verwaltet wurden.

Die VBV Vorsorgekasse steigerte das von ihr verwaltete Ver-



Gregor Pilgram, Präsident des VVO

mögen um mehr als 13 Prozent auf 8,2 Milliarden Euro. Das Veranlagungsjahr 2025 schloss sie mit einer Performance von 4,78 Prozent ab und lag damit deutlich über dem Branchenschnitt. Zugleich erzielte sie eines der besten Ergebnisse seit ihrem Bestehen.

BONUS Pensionskassen

Die BONUS Pensionskassen verweisen auf ein solides Veranlagungsjahr 2025. Mit einer Performance von 5,56 Prozent lag das Ergebnis über dem Branchenschnitt von 4,88 Prozent und ist laut Unternehmen Ausdruck der konsequent verfolgten Anlagestrategie. Auch 2026 soll dieser Kurs beibehalten werden: Risikokonzentrationen, vor allem im Aktienbereich, will die Pensionskasse vermeiden, zugleich soll die



Andreas Zakostelsky, Generaldirektor
VBV Gruppe



Georg Daurer, Vorstand BONUS
Pensionskassen

kurze Duration im Anleiheportfolio bestehen bleiben. Gestützt wird die Gesellschaft zudem von ihrer Aktionärsstruktur mit der Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft und der Generali Versicherung.

Generali Group

Die Generali Group hat die verrechneten Bruttoprämien im Geschäftsjahr 2025 um 3,6 Prozent auf 98,1 Milliarden Euro gesteigert. Wachstumstreiber war vor allem das Schaden- und Unfallgeschäft mit einem Plus von 7,6 Prozent. In der Lebensversicherung lagen die Nettomittelzuflüsse bei 13,5 Milliarden Euro, der New Business Value stieg um 6,2 Prozent auf 3,1 Milliarden Euro.

Die Combined Ratio verbesserte sich auf 92,6 Prozent und lag damit um 1,4 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert. Die Combined Ratio undiscounted sank um 1,6 Prozentpunkte auf 94,3 Prozent. Das operative Ergebnis erreichte mit 8,0 Milliarden Euro einen Rekordwert und lag um 9,7 Prozent über dem Vorjahr. Das Konzernergebnis stieg um 14,5 Prozent auf 4,3 Milliarden Euro, das Ergebnis je Aktie um 16,2 Prozent auf 2,85 Euro.

Auch die Kapitalausstattung entwickelte sich positiv: Die Solvabilitätsquote erhöhte sich von 210 auf 219 Prozent. Das verwaltete Vermögen stieg um 4,3

Prozent auf 900 Milliarden Euro, in der Vermögensverwaltung verzeichnete Generali Nettomittelzuflüsse von 16 Milliarden Euro.

Der Hauptversammlung soll eine Dividende von 1,64 Euro je Aktie vorgeschlagen werden, das entspricht einem Plus von 14,7 Prozent. Zusätzlich ist für 2026 ein Aktienrückkaufprogramm im Volumen von 500 Millionen Euro vorgesehen.

UNIQA Group

Die UNIQA Group hat die verrechneten Prämien im Geschäftsjahr 2025 nach vorläufigen Zahlen um 8,2 Prozent auf 8,35 Milliarden Euro gesteigert. Wachstumstreiber waren vor allem die Schaden- und Unfallversicherung mit einem Plus von 10,0 Prozent auf 5,04 Milliarden Euro sowie die Krankenversicherung mit einem Anstieg um 6,3 Prozent auf 1,61 Milliarden Euro. In der Lebensversicherung erhöhten sich die verrechneten Prämien inklusive der Sparanteile der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung um 5,1 Prozent auf 1,70 Milliarden Euro. In Österreich legten die Prämieinnahmen um 4,8 Prozent zu, im internationalen Geschäft um 9,8 Prozent.

Die Combined Ratio verbesserte sich von 93,1 auf 91,7 Prozent. Das Ergebnis vor Steuern stieg um 16,9 Prozent auf 516,4 Millionen Euro, das Konzernergebnis netto um 22,2 Prozent auf 424,8 Millionen Euro. Das versicherungstechnische Ergebnis erreichte 710,8 Millionen Euro, das Kapitalanlageergebnis 798,8 Millionen Euro.

Der Hauptversammlung am 9. Juni



Andreas Brandstetter, CEO UNIQA Group

2026 soll eine Dividende von 0,72 Euro je Aktie vorgeschlagen werden, nach 0,60 Euro für 2024. Das entspricht einer Erhöhung um 20 Prozent.

Für 2026 stellt UNIQA ein Ergebnis vor Steuern in einer Bandbreite von 540 bis 570 Millionen Euro in Aussicht. Als Wachstumstreiber nennt der Konzern weiterhin Österreich als stabilen Heimatmarkt und die CEE-Region als wesentlichen Expansionsmotor.

Vienna Insurance Group

Die Vienna Insurance Group (VIG) hat die verrechneten Prämien im Geschäftsjahr 2025 um 7,1 Prozent auf 16,31 Milliarden Euro gesteigert. Wachstum gab es in allen Segmenten und Sparten. Besonders stark entwickelten



Philippe Donnet, CEO Generali Group



Hartwig Löger, CEO Vienna Insurance Group

sich Polen mit plus 10,7 Prozent, das Segment Erweiterte CEE mit 9,2 Prozent, die Tschechische Republik mit 8,2 Prozent und Österreich mit 4,6 Prozent. Nach Sparten verzeichnete vor allem die Krankenversicherung mit 11,4 Prozent deutliche Zuwächse, gefolgt von der Lebensversicherung mit 8,9 Prozent und der Kfz-Haftpflichtversicherung mit 7,6 Prozent.

Die Versicherungserlöse stiegen um 8,7 Prozent auf 13,20

Milliarden Euro. Das Ergebnis vor Steuern legte um 31,7 Prozent auf 1,16 Milliarden Euro zu und überschritt damit erstmals die Marke von einer Milliarde Euro. Das Konzernergebnis erhöhte sich um 33,3 Prozent auf 834,9 Millionen Euro. Die Netto-Combined-Ratio verbesserte sich auf 90,1 Prozent.

Der Vorstand will eine Dividende von 1,73 Euro je Aktie vorschlagen, nach 1,55 Euro im Vorjahr. Die Solvenzquote lag

Ende 2025 bei 296 Prozent. Für 2026 stellt die VIG ein Ergebnis vor Steuern von 1,25 bis 1,3 Milliarden Euro in Aussicht. Bis 2028 peilt der Konzern im Rahmen von „evolve28“ verrechnete Prämien von mindestens 20 Milliarden Euro, ein Ergebnis vor Steuern von mindestens 1,5 Milliarden Euro, eine Netto-Combined-Ratio von höchstens 91 Prozent sowie einen operativen Return on Equity von mindestens 17 Prozent an. **M**

IDD-Veranstaltungsreihe 2026

muki Versicherung

Die diesjährige IDD-Veranstaltungsreihe von muki ist erfolgreich zu Ende gegangen. Die Reihe wurde gemeinsam mit Dr. Helmut Tenschert und dem Team von meine-weiterbildung.at umgesetzt. Sie bot den Vertriebspartner:innen die Möglichkeit, ihre gesetzlich vorgeschriebenen IDD-Stunden zu absolvieren und zugleich fachliche Impulse für die Beratungspraxis mitzunehmen.

Inhaltlich standen bei den beiden Veranstaltungen zentrale Themen der Versicherungswirtschaft im Fokus. Dr. Helmut Tenschert widmete sich den Schnittstellen zwischen der Rechtsschutzversicherung und anderen Sparten, stellte alternative Begleitlösungen vor und gab darüber hinaus Einblicke in die betriebliche Altersvorsorge.

Beim zweiten Termin standen aktuelle Entwicklungen in weiteren wichtigen Bereichen auf dem Programm: Claas Hoffmann, Underwriting Manager Fidelity bei Cooper Gay SAS in Frankfurt am

Main, sprach über Herausforderungen rund um Cybercrime und Vertrauensschadenversicherung. Balázs Rudolf, Geschäftsführer der Sirius Versicherungsmakler GmbH in Wiener Neustadt, vermittelte zudem Einblicke in die private Krankenversicherung.

Thomas Ackerl, Vorstandsvorsitzender der muki Versicherung, sieht in der kontinuierlichen Weiterbildung einen wichtigen Bestandteil der Zusammenarbeit mit den Vertriebspartner:innen. Die Veranstaltungsreihe solle

nicht nur regulatorische Anforderungen erfüllen, sondern auch Raum für fachlichen Austausch und neue Perspektiven schaffen.

Auch Michael Brunner, Leiter Partnervertrieb bei muki, zieht eine positive Bilanz. Aus seiner Sicht zeigen die hohe Beteiligung und das Interesse der Teilnehmer:innen, welchen Stellenwert praxisnahe Weiterbildung und der persönliche Austausch in der Branche haben. **M**





HEARTBEAT RIDE

powered by risControl

12. MAI 2026 – FUSCHL AM SEE
78 KILOMETER – 1.360 HÖHENMETER

Wir laden eine exklusive Gruppe von Radsportbegeisterten ein, um auf einer der schönsten Strecken des Salzkammerguts Meter für den guten Zweck zu machen. Der gesamte Reinerlös der Veranstaltung kommt dem Kinderherzzentrum Wien zugute.

Rundum-Sorglos-Paket

Deine Startgebühr von 250,- € ist deine Spende. Wir kümmern uns um den Rest.

- Begleitung durch einen erfahrenen Tour Guide
- Verpflegung während der Tour & hochwertiger Lunch
- Action-Fotos durch unseren Sportfotografen
- Exklusives Goodie-Bag & Teilnahme an der Siegerehrung

Programm

- Welcome-Espresso & Briefing im Hotel Jakob
- Gemeinsamer Roll-out
- Networking-Lunch (gemeinsame Mittagspause)
- Das Finale: Die Bergwertung
- Zieleinfahrt, After-Ride-Chill & Duschen
- Siegerehrung, Charity-Check & Dinner im Hotel Jakob

Anmeldung unter isabella.schoenfellner@riscontrol.at

Mit Haltung, Herz und Verantwortung für den Berufsstand

Wenn Sie auf Ihre Zeit im Fachverbandsausschuss zurückblicken: Worauf blicken Sie besonders zufrieden zurück?

Bauer: Auf einen einzelnen Moment lässt sich das für mich nicht reduzieren. Was mich besonders erfüllt, ist die Entwicklung, die der Fachverband in diesen Jahren genommen hat. Es gab eine Zeit, in der sehr viel diskutiert wurde. Irgendwann ist es dann gelungen, den Blick stärker auf das Wesentliche zu richten und substanziell zu arbeiten. Genau darin liegt für mich das eigentlich Wertvolle: dass Strukturen entstanden sind, die den Kolleg:innen ganz konkret helfen und den Berufsstand nachhaltig stärken.

Dazu zählen für mich auch Einrichtungen wie die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS), die in der täglichen Praxis von großer Bedeutung ist. Und vor allem zeigt sich darin, wie wichtig ein starker Fachverband überhaupt ist. Ich habe in meiner letzten Fachverbandssitzung gesagt, dass der Fachverband für

Helmut Bauer hat die burgenländischen Versicherungsmakler:innen über viele Jahre mit großer Verlässlichkeit, klarer Haltung und viel persönlichem Einsatz vertreten. In seine Funktionszeit fiel eine Phase, in der sich der Fachverband inhaltlich und strukturell deutlich weiterentwickelt hat. Zum Abschied blickt er mit Dankbarkeit und Zufriedenheit auf das Erreichte zurück – und mit Zuversicht nach vorne.

mich die einzige Brandmauer gegen jeden Wahnsinn ist, der dem Berufsstand sonst angetan würde. Das mag pointiert klingen, aber genau so empfinde ich es. Wenn ich sehe, mit welchem Einsatz – gerade auch in Brüssel – gegen Fehlentwicklungen gearbeitet wurde und wird, dann weiß ich, wie viel dort im Hintergrund geleistet wird. Dass ich daran mitwirken durfte, macht mich nicht stolz im eigentlichen Sinn, aber sehr dankbar und zutiefst zufrieden.

Gibt es ein Erlebnis aus Ihrer Funktionärszeit, das Ihnen besonders in Erinnerung geblieben ist?

Bauer: In besonderer Erinnerung geblieben sind mir die vielen intensiven Diskussionen. Da sind oft sehr unterschiedliche, manchmal sogar gegensätzliche Standpunkte aufeinandergetroffen – und manches wurde durchaus hart geführt. Gerade das habe ich aber als spannend erlebt: zu sehen, mit wie viel Überzeugung und Qualität argumentiert wurde, und gleichzeitig zu erleben, dass man danach wieder miteinander reden konnte.

Was mich dabei immer besonders berührt hat, war die Entwicklung, die daraus entstanden ist. Weg von persönlichen Befindlichkeiten, hin zu einer Zusammenarbeit, in der die Sache im Mittelpunkt steht. Diese Veränderung war nicht selbstverständlich, aber sie war wichtig. Und genau das war für mich auch einer der schönsten Aspekte meiner Funktionärszeit: mitzuerleben, dass aus unterschiedlichen Meinungen am Ende etwas Konstruktives für den Berufsstand entstehen kann.

Was hat Sie all die Jahre motiviert, sich für den Berufsstand einzusetzen – und wie erleben Sie nun die Übergabe an Katharina Freingruber?

i Helmut Bauer engagierte sich über mehr als 25 Jahre in der Interessenvertretung der Versicherungsmakler auf Landes- und Bundesebene und prägte die Standespolitik im Burgenland wie auch darüber hinaus wesentlich. Dem Fachverbandsausschuss – zuvor dem Bundesgremium der Versicherungsmakler – gehörte er von 2. Juni 2000 bis 31. Dezember 2025 an. In der Wirtschaftskammer Burgenland war er von 4. Juli 2002 bis 4. Februar 2008 Mitglied des Wirtschaftsparlaments, von 4. Juli 2002 bis 15. März 2005 Teil des Erweiterten Präsidiums sowie von 4. Juli 2002 bis 4. Februar 2008 Spartenobmann-Stellvertreter. Auch im Regionalstellenausschuss war er von 26. Juni 2000 bis 15. März 2005 tätig. In der Fachvertretung Burgenland war er von 25. April 2000 bis 25. März 2015 als Fachvertreter und Vorsitzender aktiv, von 26. März 2010 bis 31. Dezember 2025 Obmann der Fachgruppe Burgenland. Seit 1. Jänner 2026 ist er dort Obmann-Stellvertreter.

Bauer: Mich hat nie die Funktion an sich motiviert, sondern immer die Aufgabe. Ich habe diese Arbeit deshalb gern gemacht, weil ich das Gefühl hatte, etwas Sinnvolles beitragen zu können – für die Kolleg:innenschaft, für den Berufsstand und für Rahmenbedingungen, die ein gutes Arbeiten überhaupt erst ermöglichen. Gerade wenn es schwierig wird, zeigt sich, wie wichtig es ist, dass jemand hinschaut, mitdenkt und sich einbringt.

Dass nun Katharina Freingruber die Funktion der Fachgruppenobfrau übernommen hat, freut mich ganz besonders. Sie ist hochqualifiziert, bringt einen frischen Zugang mit und ist in vielen Themen – gerade auch rund um Digitalisierung und moderne Entwicklungen – hervorragend aufgestellt. Ich habe sehr früh gespürt, dass sie eine ausgezeichnete Nachfolgerin sein kann. Dass sie nun als erste Frau in Österreich diese Funktion übernimmt, finde ich darüber hinaus besonders schön. Es ist ein starkes Zeichen, und es macht den Übergang für mich auch menschlich leichter, weil ich weiß, dass diese Aufgabe in sehr guten Händen liegt.

Welche Botschaft möchten Sie den Kolleg:innen in der Interessenvertretung mitgeben?

Bauer: Meine Bitte ist, dass sich alle, die Verantwortung in einer Funktion übernehmen, immer bewusst bleiben, wie wichtig diese Aufgabe für den Berufsstand ist. Der Fachverband und die



Fachgruppen sind keine Selbstverständlichkeit. Sie sind das Fundament dafür, dass Interessen vertreten, Entwicklungen mitgestaltet und Fehlentwicklungen abgewehrt werden können. Oder, um bei dem Bild zu bleiben: Diese Interessenvertretung ist eine Brandmauer, die es dringend braucht.

Viele Leistungen, die heute selbstverständlich wirken, entstehen nur durch persönlichen Einsatz, Fachwissen und finanzielle Mittel: rechtliche Begleitung, die

Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS), Gutachten, Informationsarbeit, hochkarätige Veranstaltungen und nicht zuletzt die starke Vertretung nach außen – in Österreich genauso wie auf europäischer Ebene in Brüssel. Umso wichtiger ist es, diese Arbeit nicht nur zu leisten, sondern sie auch verständlich zu machen. Wenn dieses Bewusstsein in der Breite ankommt, dann ist für den Berufsstand sehr viel gewonnen.

Danke für das Gespräch.

M



Hermann Fried, Christoph Berghammer, Lisa Katharina Promok, Erwin Gisch, Katja Fuchs und Philip Steiner

Reality Check für die Versicherungsbranche

Eindrücke von der InsurTech Insights Europe 2026 in London

von Philip Steiner, Fachverband der Versicherungsmakler

Wenn sich Anfang März mehrere tausend Entscheidungsträger:innen der internationalen Versicherungswirtschaft in London versammeln, ist eines sicher: Die Versicherungsbranche blickt für zwei Tage konzentriert in ihre eigene Zukunft. Die InsurTech Insights Europe 2026 hat sich längst als wichtigste europäische Plattform für Innovation, Technologie und strategischen Austausch im Versicherungssektor etabliert. Mit mehr als 6.000 Teilnehmer:innen sowie rund 400 Speaker:innen aus Versicherungsunternehmen, Technologieunternehmen, Start-ups und Investor:innen ist die Konferenz zu einem Fixpunkt im internationalen Branchenkalender geworden.

Und doch ist es gerade diese Größe, die eine überraschend

persönliche Atmosphäre nicht verhindert – im Gegenteil. Wer durch die Hallen des Konferenzentrums geht, spürt schnell eine besondere Mischung aus globaler Bedeutung und beinahe familiärer Dynamik. Die Wege zwischen Panels, Startup-Pitches und Networking-Areas sind kurz, Gespräche entstehen spontan, und viele Begegnungen entwickeln sich rasch zu intensiven Fachgesprächen. Genau diese außergewöhnliche Qualität des Networkings macht die Veranstaltung so wertvoll.

Für den Fachverband der österreichischen Versicherungsmakler ist die Präsenz auf dieser internationalen Bühne deshalb weit mehr als eine symbolische Teilnahme. London ist ein globaler Hub für Versicherungsinnovation – und wer hier nicht präsent ist, läuft Gefahr, zentrale Entwicklungen zu spät wahrzunehmen. Der direkte Austausch mit internationalen Marktteilnehmer:innen ermöglicht es, Trends früh zu erkennen und deren Bedeutung für den österreichischen Markt einzuordnen.



Bereits nach wenigen Stunden wurde klar: Die Versicherungsbranche hat einen wichtigen Wendepunkt erreicht. Während in den vergangenen Jahren der Eindruck entstand, künstliche Intelligenz könne nahezu alle Probleme der Branche lösen, stand die Konferenz 2026 ganz im Zeichen eines Reality Checks. Die Phase des reinen KI-Hypes ist vorbei. Heute geht es nicht mehr um die Frage, was künstliche Intelligenz theoretisch leisten könnte, sondern darum, wie sie tatsächlich in komplexe Organisationen integriert werden kann – so, dass messbarer wirtschaftlicher Nutzen entsteht und gleichzeitig ein

echter Mehrwert für Kund:innen geschaffen wird.

Ein weiterer Befund zog sich wie ein roter Faden durch viele Vorträge und Diskussionen: Die Kluft zwischen jenen Unternehmen, die Innovationen rasch umsetzen, und jenen, die weiterhin an veralteten Datenstrukturen festhalten, wird immer größer. Während einige Versicherungsunternehmen bereits KI-gestützte Prozesse produktiv betreiben, kämpfen andere noch immer mit fragmentierten Datenlandschaften und historisch gewachsenen IT-Systemen.

Ein grundlegendes Missverständnis wurde auf der Konferenz

ebenfalls mehrfach adressiert – und es lohnt sich, diesen Punkt besonders zu betonen: Künstliche Intelligenz arbeitet nicht wissensbasiert, sondern wahrscheinlichkeitsbasiert. Ein KI-Modell erkennt, dass die Begriffe „Glas“ und „zerbrechen“ häufig gemeinsam auftreten. Es versteht jedoch nicht, warum ein Glas zerbricht, wenn es vom Tisch fällt. Dieses scheinbar einfache Beispiel verdeutlicht eine entscheidende Tatsache: Wer KI sinnvoll einsetzen möchte, muss ihre Funktionsweise realistisch einschätzen. Nur dann lassen sich ihre Stärken nutzen – und ihre Grenzen kontrollieren.

Legacy-Systeme fit machen – Integration statt Revolution

Ein weiteres dominierendes Thema der Konferenz betraf die IT-Infrastruktur der Versicherungsunternehmen. Viele Branchenbeobachter:innen hatten lange erwartet, dass Versicherungsunternehmen ihre historisch gewachsenen Kernsysteme vollständig durch moderne Plattformen

ersetzen würden. In der Praxis zeigt sich jedoch ein anderes Bild.

Der vollständige Austausch von Kernsystemen ist teuer, risikoreich und organisatorisch komplex. Viele Unternehmen setzen daher auf einen pragmatischeren Ansatz: Integration statt Revolution. Statt bestehende Systeme komplett abzuschaffen, versuchen Versicherungsunternehmen, diese durch moderne Schnittstellen und Integrationschichten für neue Technologien zu öffnen. Offene Schnittstellen ermöglichen es, neue Anwendungen flexibel anzubinden und bestehende Systeme schrittweise zu modernisieren.

Ein entscheidender Punkt wurde dabei mehrfach betont: Die aktuell verfügbaren KI-Tools werden sich in den kommenden Jahren weiter verändern. Neue Modelle, neue Anbieter:innen und neue Technologien werden entstehen. Wer seine Infrastruktur lediglich für eine einzelne Anwendung modernisiert, riskiert, bereits in wenigen Jahren erneut vor einem technologischen Umbruch zu stehen.

Die eigentliche strategische Herausforderung besteht daher darin, dauerhafte Anschlussfähigkeit zu schaffen. Unternehmen müssen ihre IT-Systeme so gestalten, dass sie kontinuierlich neue Technologien integrieren können. Nur mit einer solchen flexiblen Infrastruktur bleibt der Anschluss an das sich rasch entwickelnde InsurTech-Ökosystem erhalten.

Von AI-Pilot zur produktiven „Agentic AI“

Noch vor zwei Jahren präsentierten viele Versicherungsunternehmen auf Konferenzen vor allem Pilotprojekte im Bereich Generative AI. Demonstrationen von Chatbots oder automatisierten Textgeneratoren sorgten für Aufmerksamkeit, doch der Sprung in die breite Anwendung blieb häufig aus.

Auf der InsurTech Insights 2026 zeigte sich deutlich: Diese Phase liegt hinter uns. Der Fokus verschiebt sich zunehmend in Richtung „Agentic AI“ – also KI-Systeme, die nicht nur Inhalte generieren, sondern eigenständig komplexe Aufgaben und Workflows ausführen.

Dabei handelt es sich um KI-Agenten, die beispielsweise im Underwriting, im Schadenmanagement oder in der Kund:innenkommunikation ganze Prozessketten bearbeiten können. Ein solcher Agent kann Doku-

mente analysieren, relevante Daten extrahieren, Entscheidungen vorbereiten und anschließend den nächsten Prozessschritt auslösen – oft ohne menschliche Intervention.

Die zentrale Frage lautet nun: Wie lässt sich KI sicher und skalierbar in einer Organisation betreiben? Gerade hier stehen viele Unternehmen erst am Anfang. Während einzelne Teams erfolgreich KI-Anwendungen entwickeln, stellt sich schnell die Herausforderung, diese Lösungen über die gesamte Organisation hinweg zu integrieren. Governance-Strukturen, Sicherheitskonzepte und klare Verantwortlichkeiten werden zu entscheidenden Erfolgsfaktoren.

Ein besonders spannender Diskussionspunkt betrifft die Organisation mehrerer KI-Agenten. Wenn verschiedene Agenten miteinander interagieren, entstehen neue Formen digitaler Zusammenarbeit. Einige Unternehmen experimentieren mit sogenannten Schwarm-Modellen, bei denen mehrere spezialisierte Agenten gemeinsam an einer Aufgabe arbeiten und sich gegenseitig kontrollieren.

Dabei wurde jedoch auch eine wichtige Praxiswarnung ausge-

sprochen. Mehrere Speaker:innen beschrieben KI-Agenten mit einem augenzwinkernden Vergleich: „Agents behave like teenagers.“ Sie benötigen klare Regeln und präzise Anweisungen. Ohne eine sorgfältige Steuerung können sie unerwartete Entscheidungen treffen oder Prozesse in eine falsche Richtung lenken.

Mit anderen Worten: Der produktive Einsatz von Agentic AI erfordert nicht nur technologische Kompetenz, sondern auch organisatorische Disziplin.

Human-centric AI – Der Mensch bleibt der entscheidende Faktor

Trotz aller technologischen Innovationen wurde auf der Konferenz ein Aspekt besonders deutlich: Die Zukunft der Versicherungsbranche wird nicht allein durch Technologie entschieden.

Der Begriff „Human-centric AI“ tauchte in zahlreichen Vorträgen und Diskussionen auf. Was zunächst wie eine ethische Leitlinie klingt, entwickelt sich zunehmend zu einem handfesten strategischen Erfolgsfaktor. Die zentrale Frage lautet nicht mehr, ob künstliche Intelligenz eingesetzt wird. Diese Entscheidung ist



längst gefallen. Entscheidend ist vielmehr, wo KI eingesetzt wird – und wann der richtige Zeitpunkt für menschliche Interaktion ist.

Die erfolgreichsten Unternehmen setzen auf hybride Modelle. Sie gestalten ein möglichst nahtloses digitales Kund:innenerlebnis, bei dem die Routineprozesse weitgehend automatisiert ablaufen. Gleichzeitig stellen sie sicher, dass bei komplexen oder emotional belastenden Situationen sofort menschliche Expert:innen eingebunden werden.

Gerade im Schadenfall zeigt sich die Bedeutung dieses Ansatzes besonders deutlich. Während einfache Schäden automatisiert bearbeitet werden können, erfordern sogenannte Critical Claims häufig ein hohes Maß an Empathie und persönlicher Betreuung. Hier entscheidet nicht nur die Geschwindigkeit der Regulierung über die Kund:innenzufriedenheit, sondern auch die Qualität der menschlichen Interaktion.

In diesem Zusammenhang wurde ein neuer Begriff diskutiert: ROAI – Return on Adoptability of AI. Während klassische ROI-Betrachtungen vor allem wirtschaftliche Effekte messen, geht es beim ROAI um eine umfassendere Frage: Wo ergibt der Einsatz von KI tatsächlich Sinn – organisatorisch, wirtschaftlich und auch aus Sicht der Kund:innen?

Denn die Digitalisierung birgt auch eine potenzielle Gefahr: Sie kann zur Entfremdung zwischen Unternehmen und Kund:innen führen. Wenn automatisierte Systeme ausschließlich auf Effizienz optimiert sind, kann der menschliche Aspekt der Versicherungsdienstleistung verloren gehen.

Die Herausforderung besteht daher darin, Technologie so einzusetzen, dass sie Vertrauen stärkt, statt es zu untergraben.



Künstliche Intelligenz kann dabei wertvolle Unterstützung leisten – etwa in der personalisierten Ansprache, in der Analyse von Kund:innendaten oder in der Entscheidungsunterstützung im Vertrieb.

Doch letztlich bleibt der Mensch der entscheidende Faktor.

Was bedeutet das für die österreichische Makler:innenbranche?

Für die österreichische Makler:innenlandschaft lassen sich aus den Diskussionen in London mehrere klare Schlussfolgerungen ziehen.

Erstens: Die technologische Entwicklung der Branche schreitet schneller voran als viele Marktteilnehmer:innen erwarten. KI wird in den kommenden Jahren zunehmend in operative Prozesse integriert werden. Zweitens: Datenqualität und Systemintegration werden zu entscheidenden Wettbewerbsfaktoren. Unternehmen, die ihre Daten strukturiert verwalten und ihre Systeme offen gestalten, werden Innovationen schneller nutzen können.

Und drittens – vielleicht die wichtigste Erkenntnis: Gerade in

einer zunehmend digitalen Welt gewinnt der persönliche Kontakt weiter an Bedeutung. Versicherungsmakler:innen verfügen hier über einen strukturellen Vorteil. Ihre Stärke liegt nicht allein im Zugang zu Produkten, sondern in der persönlichen Beratung, im Verständnis individueller Lebenssituationen und in der Begleitung von Kund:innen in schwierigen Momenten.

Die InsurTech Insights 2026 hat eindrucksvoll gezeigt, dass Technologie und persönliche Beratung keine Gegensätze sein müssen. Im Gegenteil: Richtig eingesetzt kann künstliche Intelligenz genau jene Aufgaben übernehmen, die bisher Zeit und Ressourcen gebunden haben – und damit mehr Raum für das schaffen, was den Kern des Makler:innenberufs ausmacht: persönliche Beratung und Vertrauen.

Für die österreichische Makler:innenbranche liegt darin eine große Chance. Denn gerade in einer Branche, die zunehmend von Technologie geprägt ist, wird die Verbindung aus digitaler Kompetenz und menschlicher Beratung zum entscheidenden Erfolgsmodell der Zukunft. **M**

Die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten blickt auf ein arbeitsreiches und zugleich richtungsweisendes Jahr 2025 zurück. Die weiterhin hohe Zahl an Schlichtungsanträgen zeigt, dass die RSS innerhalb der Maklerschaft und darüber hinaus als verlässliche und spezialisierte Anlaufstelle für die außergerichtliche Beilegung von Versicherungsstreitigkeiten etabliert ist. Zugleich ist es gelungen, Verfahren weiter zu straffen und die Bearbeitungsdauer spürbar zu verkürzen.

Mit dem Jahreswechsel war die RSS auch personell von einer wichtigen Veränderung geprägt. Sen.Präs. d. OLG Wien i.R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner schied mit Ende 2025 aus seiner langjährigen Funktion als Vorsitzender aus. Er prägte die Arbeit der Schlichtungskommission über viele Jahre hinweg mit hoher ju-

ristischer Präzision und lösungsorientierter Arbeitsweise. Mit 1. Jänner 2026 übernahm Hon.-Prof. Sen.-Präs. d. OGH i.R. Dr. Johann Höllwerth gemeinsam mit Univ.-Prof.in Dr.in Sonja Bydlinski den Vorsitz. Damit bleibt die RSS auch weiterhin durch eine fachlich hochrangig besetzte und unabhängige Führung geprägt, die der spezialisierten außergerichtlichen Streitbeilegung in Versicherungsfragen besonderes Gewicht verleiht.

Erfreuliche Statistik und beschleunigte Verfahren

Im Jahr 2025 gingen bei der RSS 93 neue Schlichtungsanträge ein, gleichzeitig konnten 105 Akten erledigt werden. Die überwiegende Zahl der eingebrachten Fälle betraf erneut Deckungsstreitigkeiten zwischen Versicherungsnehmer:innen und Versicherern, wobei Versiche-

rungsmakler:innen als Antragstellervertreter:innen auftraten. Dieser Bereich machte mit 83 Fällen beziehungsweise 89,2 Prozent weiterhin den klaren Schwerpunkt aus. In drei Fällen ging es um Streitigkeiten zwischen Versicherungsmakler:innen und Versicherern, in fünf Fällen wandten sich Versicherungsnehmer:innen wegen möglicher Fehlberatung durch eine:n Versicherungsmakler:in an die RSS.

Auch bei den betroffenen Sparten setzte sich ein bereits bekannter Trend fort. Mehr als ein Drittel der Schlichtungsanträge, konkret 36 Prozent, entfiel auf die Rechtsschutzversicherung. Die Eigenheimversicherung inklusive ihrer Teilspararten lag erneut auf Platz zwei. Dazu kamen regelmäßig Fälle aus unterschiedlichen betrieblichen Versicherungen, insgesamt 15 Anträge, davon 11 aus der Betriebs-Haftpflicht. Damit zeigt sich einmal mehr, dass die RSS vor allem dort gefragt ist, wo Deckungsfragen besonders konflikträftig und rechtlich anspruchsvoll sind.

Positiv hervorzuheben ist vor allem die Verfahrensdauer. Die durchschnittliche Bearbeitungszeit sank 2025 auf 79 Tage und lag damit deutlich unter dem Vorjahreswert von 106 Tagen. Selbst jene Fälle, die in der Schlichtungskommission behandelt werden mussten, konnten durchschnittlich innerhalb von 93 Tagen erledigt werden. Von den 105 erledigten Fällen wurden 65 Fälle in 17 Sitzungen durch die Schlichtungskommission behandelt, 14 Anträge



Hon.-Prof. Sen.-Präs. d. OGH i.R. Dr. Johann Höllwerth und Univ.-Prof.in Dr.in Sonja Bydlinski



Link zum Jahres- & Tätigkeitsbericht der RSS 2025

durch die jeweiligen Vorsitzenden außerhalb einer Sitzung erledigt und 26 Anträge noch vor einer Sitzung zurückgezogen. Diese Entwicklung unterstreicht, dass die in den vergangenen Jahren gesetzten Maßnahmen zur Verfahrensbeschleunigung Wirkung zeigen.

Ein differenzierter Blick auf die Erledigungen zeigt zudem, dass die RSS nicht nur schlichtet, sondern auch Orientierung bietet. In rund 40 Prozent der Fälle wurde die rechtliche Argumentation der Versicherungsnehmer:innen zumindest teilweise bestätigt oder es kam im Laufe des Verfahrens zu einer einvernehmlichen Lösung. Rund 31 Prozent der Fälle entfielen auf abgewiesene oder wegen inhaltlicher Aussichtslosigkeit zurückgezogene Anträge. In weiteren 29 Prozent konnte keine formelle Empfehlung abgegeben werden oder ein Antrag wurde wegen Unzuständigkeit zurückgezogen, etwa weil offene Beweisfragen nur in einem gerichtlichen Verfahren geklärt werden können.

Herausfordernd bleibt die Zusammenarbeit mit Teilen der Versicherungswirtschaft. In 35 von 79 Fällen – also in 44,3 Prozent – beteiligten sich die antragsgegnerischen Versi-

cherungen nicht am Verfahren der Schlichtungskommission. Dennoch konnte die Kommission in diesen Fällen auf Basis der vorliegenden Unterlagen sachlich und unabhängig entscheiden: In 16 Verfahren wurde die Rechtsauffassung der Versicherung bestätigt und der Antrag abgewiesen. Dies zeigt deutlich, dass die RSS ihre juristische Unabhängigkeit konsequent wahrt und die Geschäftsstelle die Verfahren so gut vorbereitet, dass auch ohne Stellungnahmen belastbare

Entscheidungen möglich sind.

Über die eigentliche Schlichtungstätigkeit hinaus blieb die RSS auch 2025 fachlich sichtbar. Aktuelle Empfehlungen werden redaktionell bearbeitet und in der Fachzeitschrift „Versicherungsmakler“ veröffentlicht. Anonymisierte Entscheidungen samt Leitsätzen stehen zudem auf der Webseite des Fachverbandes sowie in der Rechtsdatenbank des Manz-Verlags zur Verfügung. Besonders praxisrelevante Empfehlungen erscheinen darüber hinaus seit 2019 auch in der Zeitschrift für Versicherungsrecht (ZVers). Zusätzlich präsentierten Univ.-Prof. Dr. Sonja Bydliniski

und Mag. Christian Wetzberger ausgewählte Fälle bei Fachveranstaltungen und leisteten damit einen wichtigen Beitrag zum Wissenstransfer innerhalb der Branche.

Auch als Beratungsstelle war die RSS stark gefragt. Die Mitarbeiter:innen beantworten jährlich mehr als 300 schriftliche und mündliche Anfragen von Funktionär:innen, Versicherungsmakler:innen und Kund:innen. Gemeinsam mit dem Fachverband erstellt die RSS zudem monatlich den RSS-/Versicherungsrechts-Newsletter, in dem aktuelle Judikate, rechtliche Entwicklungen und vermittlerrelevante Themen kompakt und praxisnah aufbereitet werden.

Für 2026 rechnet die RSS mit einem vergleichbaren Antragsvolumen. Ziel bleibt es, die Bearbeitung weiter effizient zu gestalten und zugleich jene Versicherungsunternehmen stärker einzubinden, die bisher nicht aktiv am Schlichtungsverfahren teilnehmen. Der Tätigkeitsbericht 2025 zeigt damit eine Institution, die nicht nur Streitfälle bearbeitet, sondern sich längst als fachlich fundierte, unabhängige und in der Praxis stark nachgefragte Serviceeinrichtung der Branche etabliert hat. **M**



Kontroverses Aus für das Verbrenner-Aus

Autoindustrie und von der Automobilproduktion stark abhängige Länder wie Deutschland haben sich Hand in Hand mit der faktischen Realität durchgesetzt. Die EU-Kommission redet sich ihren Rückzieher schön und spricht von „Maßnahmen für einen sauberen und wettbewerbsfähigen Automobilsektor“. Selbstreflexion und das Eingestehen von Fehlern sind bekanntlich nicht die Stärken der europäischen Politik.

90 Prozent statt 100 Prozent

Automobilhersteller:innen müssen nicht mehr 100 Prozent der Auspuffemissionen verhindern, sondern „nur“ mehr 90 Prozent. Die verbleibenden zehn Prozent Emissionen sollen durch die Verwendung von CO₂-armem Stahl aus der EU oder durch Biokraft-

Jetzt also doch: Die EU kippt das für 2035 geplante Aus für Verbrennungsmotoren in Pkw. Oder weicht es zumindest so weit auf, dass auch nach 2035 (unter bestimmten Voraussetzungen) weiterhin diesel- und benzinbetriebene Pkw neu zugelassen werden dürfen.

von Andreas Dolezal

stoffe kompensiert werden. Damit können Plug-in-Hybride, Range Extender, Mildhybride und Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor auch nach 2035 weiterhin neu zugelassen werden.

Zufriedenheit, aber auch Kritik

Begleitet wird das gekippte Verbrenner-Aus von zahlreichen Kommentaren. Die konservative Politik ist zufrieden mit sich und dem Erreichten. Interessenvertreter:innen der Wirtschaft sind nicht

ganz zufrieden, denn die Rahmenbedingungen, unter denen weiterhin Verbrenner zugelassen werden können, sind streng und womöglich gar nicht erfüllbar (wie etwa CO₂-armer Stahl „made in EU“). Klimaschützer:innen haben selbstverständlich Schnappatmung und beklagen lautstark, dass uns die CO₂-Emissionen von Diesel- und Benzinstickern direkt in die Klimahölle befördern werden. Grüne Ideolog:innen sehen ohne Zwang zum Elektroauto die europäische Autoindustrie noch weiter hinter chinesische Hersteller:innen zurückfallen. Und Elektroautofahrer:innen verstehen schlicht die Welt nicht mehr.

Randthema vs. echte Lösung

Am Ende bleibt eine Neuregelung, die sowohl der Vernunft als auch der normativen Kraft des Faktischen folgt. Dass wir für die klimafreundliche Mobilität der Zukunft eine echte, ebenso leistbare wie massentaugliche Lösung brauchen (und nicht nur den ideologiegetriebenen Wechsel von Verbrennungsmotoren zu Elektromotoren im Pkw), geht in der aufgelegten Diskussion einmal mehr unter. **M**



Kfz- und Motorradtarife 2026 überarbeitet

VAV Versicherungs-AG

Für 2026 werden sowohl der Motorradtarif als auch der Kfz-Tarif des Versicherungsunternehmens überarbeitet. Im Mittelpunkt stehen eine präzisere Risikobewertung, erweiterte Kaskoleistungen, zusätzliche Deckungsoptionen sowie der weitere Ausbau digitaler Prozesse.

Im Motorradbereich richtet sich der neue Tarif laut Unternehmen vor allem an Fahrer:innen leistungsstärkerer Maschinen mit höherem Hubraum, die bewusst auf extreme Motorleistung verzichten und vorausschauend unterwegs sind. Dieses Profil soll sich in einer differenzierten Prämiengestaltung widerspiegeln.

Zu den zentralen Änderungen zählt der generelle Einschluss der groben Fahrlässigkeit in der Kaskoversicherung. Damit bleibt der Versicherungsschutz auch dann bestehen, wenn ein Schaden durch einen grob fahrlässig eingestuften Fahrfehler verursacht wird. Darüber hinaus werden die Annahmerichtlinien für ältere

Fahrzeuge erweitert: In der Teilkasko können Motorräder künftig bis zu einem Alter von 15 Jahren versichert werden, in der Vollkasko bis zu zehn Jahren.

Neu ist außerdem die Möglichkeit, motorradspezifische Sicherheitsbekleidung wie Helm, Jacke, Hose, Handschuhe und Stiefel gegen Mehrprämie mitzuversichern. Auch im Kfz-Bereich gibt es für 2026 Anpassungen. Hintergrund sind unter anderem steigende Reparaturkosten, komplexere Fahrzeugtechnologien sowie der wachsende Anteil von Elektro- und Hybridfahrzeugen. Der neue Tarif baut auf der bestehenden Typklassensystematik auf, die laut Versicherungsunternehmen rund 70 Millionen Datensätze umfasst. Künftig sollen zusätzliche Datenquellen und verfeinerte Bewertungsparameter in die Tarifierung einfließen.

Neben Marke, Typ, Fahrzeu-



Christian Sipöcz

galter und Kilometerleistung werden dabei auch Kriterien wie Nutzer:innenkreis, individuelles Fahrprofil und aktuelle Entwicklungen bei Reparaturkosten berücksichtigt. Ziel ist eine präzisere, risikogerechte Prämienkalkulation. Zu den Leistungsmerkmalen des Kfz-Tarifs 2026 zählen Haftpflichtversicherungssummen von bis zu 30 Millionen Euro, der prämienfreie Einschluss der groben Fahrlässigkeit in den Kaskovarianten, flexible Selbstbehalte sowie eine Neuwertentschädigung von bis zu 48 Monaten.

Für Elektro- und Hybridfahrzeuge bleibt das bestehende E-Paket erhalten. Akkumulatoren und Ladekabel sind damit



R+V

Forderungen sichern. Liquidität stärken.

Die R+V-Warenkreditversicherung gibt Unternehmen Rückhalt bei Zahlungsausfällen, sichert finanzielle Kraft bei Zahlungsverzug und schützt vor Liquiditätsengpässen. Bieten Sie Ihren Kunden echten Mehrwert und stärken Sie ihre Wirtschaftskraft mit unserer Versicherungslösung.

www.tarifrechner-ruv.at

Niederlassung
Österreich



bis zu 60.000 Euro versichert, einschließlich Schutz bei Kurzschluss, Überspannung, Bedienungsfehlern und Entsorgungskosten.

Parallel dazu werden die digitalen Abläufe weiter ausgebaut. Das betrifft unter anderem die elektronische Antragsprüfung, KI-gestützte Schadenanalyse sowie Echtzeit-Schnittstellen für Makler:innen und Vertriebspartner:innen. Im Vertriebspartner:innenportal VAV PRO stehen

zusätzlich Funktionen wie die Online-Schadenmeldung sowie die Einsicht in Vertrags- und Prämienninformationen zur Verfügung.

Christian Sipöcz, Vorstandsmitglied der VAV Versicherungs-AG, sagt zum neuen Motorradtarif: „Mit dem neuen Motorradtarif setzen wir bewusst auf eine klare Zielgruppenorientierung und eine risikogerechte Prämiengestaltung. Wir bieten mehr Sicherheit durch erweiterte

Kaskodeckungen, flexible Annahmerichtlinien und optionale Zusatzleistungen.“

Zum Kfz-Tarif 2026 erklärt Sipöcz: „Mit dem Kfz-Tarif 2026 verbinden wir präzise, datenbasierte Risikobewertung mit durchgängiger Digitalisierung. Unser Anspruch ist klar: transparente Prämien, effiziente Prozesse und ein leistungsstarkes Produkt, das den Anforderungen moderner Mobilität gerecht wird.“ **M**

Motorradsaison startet – Unfallrisiko bleibt hoch

Kuratorium für
Verkehrssicherheit

Mit den ersten warmen Tagen startet auch die Motorradsaison – und damit steigt das Unfallrisiko. Die Zahlen bewegen sich seit Jahren auf hohem Niveau, ein weiterer Anstieg ist wahrscheinlich. Hauptursachen bleiben überhöhte Geschwindigkeit und das Übersehen von Motorrädern. Da Biker im Gegensatz zu Autofahrer:innen kaum geschützt sind, fallen die Unfallfolgen oft besonders schwer aus.

Gleichzeitig boomt das Motorradfahren: Während der Pkw-Bestand in Österreich in den vergangenen 25 Jahren moderat gewachsen ist, hat sich die Zahl

der Motorräder mehr als verdoppelt. Dennoch zeigt die Unfallstatistik eine deutlich höhere Gefährdung auf zwei Rädern.

„Die Zulassungen von Motorrädern bis 125 ccm Hubraum sind in den vergangenen Jahren besonders stark gestiegen. Diese Fahrzeuge sind vor allem bei jungen Menschen beliebt. Entsprechend finden sich in der Altersgruppe der 15- bis 24-Jährigen überdurchschnittlich viele Unfallopfer“, so Klaus Robatsch, Leiter des Bereichs Verkehrssicherheit im KfV. Auffällig ist aber

auch ein zweiter Risikobereich: Viele Verletzte stammen aus der Altersgruppe der 55- bis 64-Jährigen. Zudem passieren rund 41 Prozent der Unfälle ohne Fremdbeteiligung. Bei der Sicherheit gibt es noch Luft nach oben: Helme werden nahezu immer getragen, vollständige Schutzkleidung jedoch nur von gut der Hälfte – obwohl sie Verletzungen deutlich reduzieren kann und auch rechtliche Folgen hat. Zusätzlichen Schutz bieten Airbag-Systeme in Jacken, Westen oder Hosen, die sich bei einem Sturz in Sekundenbruchteilen automatisch aufblasen und Verletzungen mindern können. Ein zentrales Thema bleibt das Tempo: Motorradfahrer:innen überschreiten häufiger die Geschwindigkeitslimits als Autofahrer:innen. Gerade wegen der fehlenden Knautschzone ist eine angepasste Fahrweise entscheidend – unabhängig davon, ob im Ortsgebiet, auf Freilandstraßen oder bei Autobahnabfahrten. **M**



Initiative „Zertifizierte Ruhestandsplaner:innen“: Ein Weckruf gegen das „Sich-arm-Sparen“

IDD Akademie

Bei der Altersvorsorge herrscht Stillstand, das Pensionskonto informiert zu spät, und die Österreicher:innen sparen viel, aber oft falsch. Mit der neuen Initiative der IDD Akademie (ehemals ITT) gehen Expert:innen aus der Wirtschaft in die Offensive. Ab September 2026 startet der erste Lehrgang zu den „Zertifizierten Ruhestandsplaner:innen“ in Kooperation mit Austrian Standards.

„Man muss einen Stein ins Wasser werfen, damit die ersten Wellen entstehen“, zitiert Rudolf Mittendorfer den Philosophen Konfuzius. Das neue Projekt versteht sich als Antwort auf die Probleme in der Altersvorsorge.

Finanzjournalist Martin Kwauka verwies auf die finanzielle Schieflage: Im aktuellen Budget sind 34,2 Milliarden Euro für Pensionen vorgesehen. „Der Staat wird sich das auf Dauer nicht leisten können“, warnt Kwauka mit Blick auf die demografische Entwicklung.

Auch im privaten Anlageverhalten orten die Initiator:innen Fehlentwicklungen. Das in Lebensversicherungen angesparte Kapital sank von 83,7 Milliarden Euro im Jahr 2020 auf 63,2 Milliarden Euro im dritten Quartal 2025. Gleichzeitig verdreifachten sich die täglich fälligen Einlagen seit 2010 auf 200,1 Milliarden Euro. Dieses Geld liegt nahezu unverzinst auf Konten und verliert durch die Inflation an Kaufkraft.

Besonders scharf kritisiert Mittendorfer die Informationspoli-

tik des Staates. Dass Bürger:innen erst ab 55 Jahren aktiv über ihr Pensionskonto informiert werden, sei zu spät. Mittendorfer: „Mit 55 Jahren ist es zu spät. Die Weichen müssen früher gestellt werden. Es ist politisch eine Katastrophe und in Wahrheit ein Betrug an der jungen Generation, ihnen nicht reinen Wein einzuschenken.“

Da die Politik das Thema seit Jahren verschleppt, will die Wirtschaft nun selbst aktiv werden. Der Lehrgang setzt auf einen ganzheitlichen Ansatz und richtet sich an Versicherungsexpert:innen, Anwält:innen, Steuerberater:innen, Notar:innen sowie Lebens- und Sozialberater:innen.

Behandelt werden finanzielle, rechtliche und persönliche Fragen rund um den Ruhestand, darunter Erbrecht, Vermögensübertragung, Immobilienstrategie im Alter, Pflegevorsorge sowie Patient:innenverfügungen und Vorsorgevollmachten. Mittendorfer

setzt auf Präsenzunterricht; digitale Tools in der Cloud stehen ergänzend zur Verfügung.

Der Lehrgang umfasst zwei Semester mit insgesamt 200 Unterrichtseinheiten. Pro Semester sind 100 Stunden vorgesehen, die in geblockten Modulen von Donnerstag bis Samstag absolviert werden. Die abschließende Prüfung nimmt das Austrian Standards Institute ab. Das Zertifikat gilt für drei Jahre, danach ist eine Rezertifizierung mit dem Nachweis von 24 Stunden fachlicher Weiterbildung erforderlich.

Es gehe nicht um ein neues Gewerbe, sondern um eine Zusatzqualifikation. „Die Absolvent:innen bleiben in ihrem Quellberuf, werden aber zu besseren Berater:innen“, erklärt Christian Schäfer. Ziel sei ein Netzwerk, in dem Spezialist:innen ihre Grenzen kennen und Kund:innen an weitere Expert:innen weitervermitteln. **M**



Martin Kwauka, Rudolf Mittendorfer und Christian Schäfer

Impressum

Medieninhaber und

Verleger: risControl, Der Verein für Versicherung- und Finanzinformation | ZVR 780165221

Geschäftsführer: Isabella Schönfellner

Verlagsort: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Tel.: +43 (0)720 515 000

E-Mail: office@riscontrol.at

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in

Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/

Redaktion: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Chefredakteur: Christian Proyer

Redaktion: Christian Sec, Sigrid Hofmann, Michael Kordovsky, Andreas Dolezal, Jasmin Brandel

Anzeigenleitung: Isabella Schönfellner

Grafisches Grundkonzept &

Layout: Christoph Schönfellner

Hersteller: Donau Forum Druck GesmbH, Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

Fotos: Adobe Stock/Lindsay_Helms, Adobe Stock/elcovalana, Adobe Stock/Oye, Adobe Stock/ds17, Natascha Unkart & Isabelle Köhler, Sabine Klimpt, Sebastian Engels, Ludwig Schedl, FMA, Marlene Fröhlich, Christian Mikes, Christoph Liebentritt, Franz Helmreich Fotograf, Merkur, Barbara Nidetzky, VBV/Tanzer, DONAU Versicherung/Thomas Pitterle.

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher Genehmigung d. Verlages. Namentlich gezeichnete Artikel geben die Meinung des Autors wieder und müssen sich nicht mit jener der Redaktion decken. Unverlangt

Vorschau



Nachlese zum BIPAR Meeting in Dublin



Aus- und Weiterbildung

eingesandte Manuskripte werden nicht retourniert. Mit der Annahme u. Veröffentlichung eines Artikels erwirbt der Verlag das ausschließliche Verlagsrecht daran, bis zum Ende des, der Veröffentlichung, folgenden Jahres. Produktanalysen werden nach besten Wissen erstellt, jedoch ohne jede Gewähr.

Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen, (pdi+o/Public relation, oder namentlich gezeichnete Artikel), unterliegen nicht der Verantwort-

lichkeit der Redaktion. Ihre Wiedergabe besagt nicht, daß sie eine Empfehlung oder die Meinung der Redaktion darstellen. „Der Versicherungsmakler“ identifiziert sich gemäß dem österreichischen Medienrecht nicht mit dem Inhalt angeführter Brancheninformationen und den in Interviews geäußerten Meinungen.

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der Anzeigentarif 01/2026



*Wir feiern
das Recht.*
**Und 50 Jahre
ARAG in
Österreich.**

Danke an alle Kundinnen und Kunden und an alle Partnerinnen und Partner, die Teil dieser Erfolgsgeschichte sind.

Vertrieb im Zentrum

7. Mai 2026

**Messezentrum
Salzburg - Halle 1**

**Wir freuen uns darauf, Sie am
7. Mai in Salzburg zu sehen!**



Österreichische Post AG | MZ 18Z041341 M

Bei Unzustellbarkeit retour an: risControl, 3701 Oberthern, Oberthern 33

Jetzt kostenlos anmelden!
vertriebimzentrum.at/anmeldung