



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH  
Die Versicherungsmakler

## Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungs- angelegenheiten Österreichs



# JAHRES- & TÄTIGKEITSBERICHT 2023

Der **Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten** ist die gesetzliche Interessensvertretung dieser Berufsgruppe in der WKÖ. In dieser Funktion befasst sich der Fachverband in erster Linie mit Gesetzesbegutachtungen sowie mit der Interessenvertretung auf nationaler und europäischer Ebene. In Zusammenarbeit mit den Fachgruppen der Bundesländer werden Aus- und Weiterbildung, Öffentlichkeitsarbeit und die Erstellung von Serviceprodukten (Allgemeine Geschäftsbedingung, Beratungsprotokoll, etc.) koordiniert.

Der Fachverband ist weiters Interessensvertretung für einzelne Versicherungsmakler, wenn damit die Klärung einer für den gesamten Berufsstand bedeutenden Rechtsfrage verbunden ist. Zudem ist er Rechtsträger der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS), die für die außergerichtliche Streitbeilegung und Durchsetzung von versicherungsrechtlichen Ansprüchen eingerichtet ist und zudem Rechtsträger des Fachbeirats für Gewerbe-, Standes- und Wettbewerbsrecht (FGSW), der einschlägige Expertisen u.a. in gewerbe- und wettbewerbsrechtlichen Belangen abgibt.

Zu den weiteren Aufgaben zählen schließlich die Sicherstellung eines fairen Wettbewerbs seiner Mitglieder untereinander und der Schutz vor unfairen Maßnahmen anderer Teilnehmer. Die ständige Marktbeobachtung, die Förderung wissenschaftlicher Arbeiten rund um das Makler-, Versicherungs- und Gewerberecht und die politische Einflussnahme auf die europäische Gesetzgebung durch aktive Mitarbeit im europäischen Maklerverband BIPAR runden die Aufgaben des Fachverbands ab.

Der vorliegende Jahres- & Tätigkeitsbericht 2023 skizziert wesentliche Elemente der Aktivitäten, die die Arbeit des Fachverbandes im vergangenen Jahr geprägt haben und soll zudem einen Überblick über die mannigfaltigen praktischen Aufgabenstellungen der gesetzlichen Interessensvertretung geben.

# VORWORT

---

## **Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS:**

*Im Jahr 2023 hat uns der Kampf um Provision intensiv beschäftigt. Der Entwurf der Retail Investment Strategie (RIS) sieht ein Provisionsverbot für die unabhängige Beratung vor. Wir haben einen Plan B entwickelt, um auf nationaler Ebene die Provision für die ungebundene Vermittlung nachhaltig zu erhalten.*

*Unsere neue Befähigungsprüfungsordnung wurde veröffentlicht und damit ist geklärt, dass die nächsten Prüfungen bereits schriftlich und mündlich auf NQR-Level 6 abgehalten werden. Diese Entwicklung hebt nachhaltig die Qualität und das Ansehen des Berufsstandes.*

*Auch die Ausbildung hat eine Überarbeitung der Skripten mit sich gebracht sowie neu entwickelte Prüfungsfragen, welche nicht nur theoretisches Wissen, sondern auch Fertigkeiten und Kompetenzen abfragen.*

*Die bestehenden Muster zur Maklervollmacht, den AGBs und zum Maklervertrag wurden überarbeitet und stehen unseren Mitgliedern seither zur Verfügung.*

*Ende November haben wir eine neue Initiative ins Leben gerufen: „WOMEN WANTED – Frauen für die Branche gesucht“! Es gab eine impulsgebende Auftaktveranstaltung, um einerseits Ideen zur Attraktivierung des Berufsbildes zu sammeln und andererseits die Fachgruppen zu motivieren, aktiv auf Frauen zuzugehen und sie zur Mitarbeit in der Wirtschaftskammer zu bewegen.*

*Was planen wir 2024? Thema Nr. 1 wird weiterhin der Kampf um die Provisionen sein. Das ist und bleibt für uns das vorrangigste Thema. Hier geht es um unsere Zukunft und unsere Existenz. Auch die digitale Entwicklung, welche wir gerade erleben (digitaler Zugang vom VU zum Kunden), wird im Jahr 2024 ein zentrales Thema sein.*



Wien, Februar 2024

# INHALT

---

1. Interessenvertretung allgemein.....	5
1.1. Aufgabenvielfalt.....	5
1.2. Interessenvertretung auf nationaler Ebene .....	6
1.3. Interessenvertretung auf internationaler Ebene .....	6
2. Kommentar .....	9
3. Mitgliederservice .....	11
3.1. Fachliche und rechtliche Auskünfte & Mitgliedernfragen .....	11
3.2. Bundes- und Sonder-Newsletter.....	11
4. Öffentlichkeitsarbeit.....	12
5. Veranstaltungen.....	14
5.1. EDV-Tag in Rust .....	14
5.2. Expert:innentreffen Rust.....	14
5.3. 9. Kremser Versicherungsforum.....	17
5.4. Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht.....	17
5.5. Aktive Teilnahme von Fachverbandsvertretern bei Veranstaltungen anderer Organisationen ..	18
6. Rechtsservice- und Schlichtungsstelle & Fachbeirat für Gewerbe-, Standes- und Wettbewerbsrecht.....	19
6.2. Formelle Schlichtungsstellenverfahren .....	20
6.3. Versicherungsrechts-News .....	20
7. Rechtsagenden .....	21
8. Ausbildung.....	22
8.1. Versicherungsmakler-Befähigungsprüfungsordnung.....	22
8.2. Prüferworkshops & Prüferhandbuch .....	22
8.3. Versicherungsmakler-Ausbildungsskripten .....	23
9. Weiterbildung.....	24
10. Technologie & Digitaler Vertrieb .....	25
11. Unternehmerische Qualifizierung .....	27
12. Zahlen & Daten .....	28
12.1. Fachverband – Sitzungen .....	28
12.2. Branchendaten Versicherungsmakler (Auszug) .....	28
13. Ausblick.....	30

# 1. INTERESSENVERTRETUNG ALLGEMEIN

---

## 1.1. Aufgabenvielfalt

Das WKG beschreibt die Aufgaben der Fachorganisationen der gewerblichen Wirtschaft in umfangreicher Weise: von der Förderung der wirtschaftlichen Angelegenheiten der Mitglieder über die Sicherung der Chancengleichheit der Mitglieder im Wettbewerb bis hin zur Entwicklung von markt- und zukunftsorientierten Branchenkonzepten. Und tatsächlich: Die Vielfalt an Aufgaben, die der Fachverband als gesetzliche Interessenvertretung in der Praxis wahrnimmt, hat sich auch im Jahr 2023 eindrucksvoll gezeigt. Als ausgewählte Beispiele können genannt werden:

- Die Diskussionen auf europäischer Ebene betreffend eines möglichen künftigen Provisionsverbotes haben den Fachverband u.a. veranlasst, ein ergänzendes Rechtsgutachten bei Univ.-Prof. Dr. Jäger (Europarechts-Experte an der juristischen Fakultät der Universität Wien) in Auftrag zu geben, um auf Basis des konkreten Textes des von der Europäischen Kommission vorgeschlagenen Entwurfs zur *Retail Investment Strategy* die unionsrechtliche Zulässigkeit von Vergütungseinschränkungen für Versicherungsmakler\*innen rechtlich zu prüfen. Die Ergebnisse wurden beim Versicherungsmakler-Expert\*innentreffen in Rust präsentiert.
- Die interessenpolitischen Agenden rund um den Kommissionsentwurf zur *Retail Investment Strategy* haben einen großen Teil der Interessenvertretung auf europäischer Ebene eingenommen. Parallel dazu wurden auf nationaler Ebene vielzählige Gespräche mit Vertretern von Ministerien (Wirtschaft, Konsumentenschutz, etc.) und anderen wichtigen Institutionen und Organisationen (Arbeiterkammer, FMA, und dgl.) im Interesse guter rechtlicher und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen für unsere Branche geführt.
- Die Initiative „Women Wanted - Frauen für die Branche gesucht“ wurde mit einer Auftaktveranstaltung in der WKÖ gestartet, um den aktuell geringen Frauenanteil von rd. 15% in der Branche künftig zu erhöhen und Frauen zu animieren, sowohl den Beruf der Versicherungsmaklerin zu ergreifen als auch aktiv an der Interessenvertretung in den WK-Fachorganisationen mitzuwirken.

Darüber hinaus wurden auch 2023 wieder vielfältige operative Themen begonnen bzw. weiterentwickelt und Bewährtes weitergeführt, wie etwa

- die intensive Kommunikation den Mitgliedern gegenüber durch den monatlichen Fachverbands-Newsletter und via Zeitschrift „Der Versicherungsmakler“,
- der Einsatz um die Energiekostenpauschale für Versicherungsmakler\*innen,
- die Weiterentwicklung der Muster-Dokumente (Maklervertrag, Vollmacht und AGB), die den sich stetig ändernden Anforderungen gerecht werden sollen,
- die intensiven Verhandlungen mit der Allianz-Versicherung zum Thema der elektronischen Kommunikation, die in einem für beide Seiten zufriedenstellenden Ergebnis gemündet haben,
- Abschluss der Gespräche mit diversen Versicherungsunternehmen zum Thema der Courtagerevereinbarungen,
- die Weiterführung etablierter Serviceeinrichtungen, wie z.B. die *Rechtsservice- und Schlichtungsstelle* und den *Fachbeirat für Gewerbe-, Standes- und Wettbewerbsrecht* des Fachverbandes.

Auf den nachfolgenden Seiten sollen auf ausgewählte Themen, denen sich der Fachverband 2023 intensiv gewidmet hat, exemplarisch eingegangen werden.

## 1.2. Interessenvertretung auf nationaler Ebene

Auf nationaler Ebene hat sich der Fachverband – dem Interessenvertretungs-Auftrag des § 43 WKG folgend – auch 2023 wieder in Rechtssetzungsvorhaben und in öffentliche Themen involviert, soweit diese für die Versicherungsbranche im Allgemeinen und für die Versicherungsmakler im Speziellen relevant waren / sind.

Beispielhaft soll dabei erwähnt werden:

- Auseinandersetzung mit dem HinweisgeberInnenschutzgesetz (HSchG), das auf Basis der sog. Whistleblower-Richtlinie der EU (RL 2019/1937) ergangen ist (siehe dazu den Fachverbands-Newsletter vom November 2023) sowie
- der Umsetzung der Änderungen zur Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherungsrichtlinie (RL 2009/103/EG).
- Zur Energiekostenpauschale konnte trotz intensiver Bemühungen des Fachverbands und der WKÖ leider kein rückwirkend positives Ergebnis erreicht werden; infolge der unecht Ust-befreiten Umsätze haben Versicherungsmakler:innen bis zuletzt automatisierte Ablehnungen ihrer Anträge erhalten.  
Der Fachverband hat sich daher dazu entschlossen, den vom Fachverband der Finanzdienstleister initiierten Musterprozess

finanziell zu unterstützen (siehe Fachverbands-Newsletter vom November 2023).

- Im August 2023 wurde die vom Erweiterten Präsidium der WKÖ beschlossene und vom BMWA bestätigte neue Versicherungsmakler-Befähigungsprüfungsordnung veröffentlicht. Diese bringt zahlreiche Neuerungen mit sich, u.a. die Anpassung an die gesetzlichen Vorgaben zur Einordnung des Prüfungsniveaus in den Nationalen Qualifikationsrahmen nach dem NQR-Gesetz.

Darüber hinaus stand der regelmäßige Diskurs mit Vertretern unterschiedlicher Ministerien und der Aufsicht zur Durchsetzung branchenspezifischer Anliegen und maklerspezifischer Forderungen (insb. im Hinblick auf die künftige Umsetzung der IDD-Änderungen infolge der allenfalls für 2024 zu erwartenden Finalisierung des europäischen Maßnahmenbündels zur *Retail Investment Strategy*) ebenso an der Tagesordnung wie die Teilnahme an Diskussionsrunden (etwa Fachverbandsobmann-Stellvertreter KommR Mittendorfer bei einer Diskussion der Arbeiterkammer NÖ oder Fachverbandsobmann KommR Berghammer bei einer Veranstaltung des deutschen Vermittlerverbandes BVK) und an diversen anderen Veranstaltungen (siehe dazu auch Punkt 5.4.).

## 1.3. Interessenvertretung auf internationaler Ebene

Bereits Ende 2022 mehrten sich die Gerüchte, dass sich die Europäische Kommission unter Federführung der zuständigen EU-Finanzkommissarin McGuinness für ein Provisionsverbot bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukte im Rahmen der **Retail Investment Strategy** einsetzen würde. Die Abwehr eines möglichen Provisionsverbots wurde daher zu einer Toppriorität des Fachverbands im Jahr 2023. Alle Aktionen in diesem Zusammenhang wurden mit [BIPAR](#) (European Federation of insurance and financial intermediaries) abgestimmt, um mehr Schlagkraft zu erreichen. Zudem gab es auch intensiven Austausch mit den deutschen und spanischen Schwesterverbänden,

die sich wie Österreich vehement gegen ein Provisionsverbot aussprachen.



Bereits das Programm des mid-term meetings von BIPAR im Jänner stand voll unter dem Eindruck der Retail Investment Strategy, was der Titel

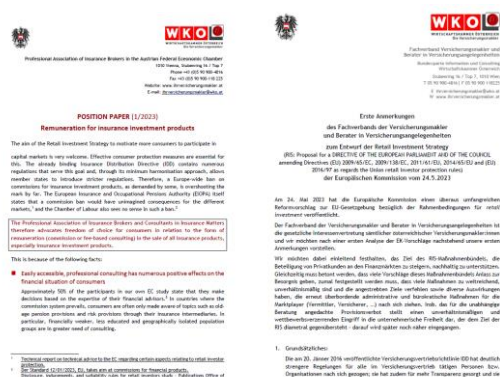
„Versicherungsvermittlung in Zeiten wirtschaftlicher, sozialer und politischer Unsicherheit“ widerspiegelte.

Die Befürchtung eines künftigen Provisionsverbotes wurde von den Vortragenden der Veranstaltung nicht ausgeräumt. Ganz im Gegenteil: Insbesondere Didier Millerot, ein hochrangiger Mitarbeiter der Kommission im Bereich Versicherung und Pensionen, gab Anlass zur Besorgnis, da er bestätigte, dass die Kommission ein solches für durchaus denkbar hielte.

Die Vertreter des Fachverbands nutzten den mehrtägigen Aufenthalt in Brüssel, um mit EU-Politikern, Behörden und Interessensvertretungen dieses wichtige Thema nochmals zu diskutieren und Verbündete im Kampf, um die Wahlfreiheit bezüglich des Vergütungssystems zu finden. Das im Vorfeld der Reise erstellte [Positionspapier](#) wurde ihnen dabei ebenfalls überreicht. Verwendung fand es auch als Gesprächsgrundlage in Österreich bei Ministerien und der Aufsicht. Es listete eine Vielzahl von Argumenten beruhend auf seriösen Studien und Umfragen auf, die die Wichtigkeit der Beibehaltung des Provisionsverbots klar darlegten.

Nach einem weiteren Vorstoß der EU-Finanzkommissarin McGuinness in Richtung eines allgemeinen Provisionsverbotes beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten waren Fachverbandsobmann KommR Berghammer und -geschäftsführer Prof. Gisch erneut in Brüssel im März im Einsatz, um insb. Vertretern der Europäischen Kommission die Position der österr. Versicherungsmakler zu erklären und die entsprechenden Argumente darzulegen, die für die Beibehaltung des etablierten Provisionssystems sprechen.

Das am 24. Mai 2023 veröffentlichte umfangreiche Reformvorschlag für die unabhängige Beratung/Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten enthielt nun doch ein Provisionsverbot für Versicherungsanlageprodukte bei unabhängiger Beratung. Zudem enthielten die übrigen vorgeschlagenen Maßnahmen zahlreiche weitere einschränkende und administrativ aufwendige Regularien. Der Fachverband erstellte sogleich für folgende Gespräche und Diskussionen auf europäischer und nationaler Ebene eine [erste Stellungnahme](#), der noch weitere im Laufe des Jahres folgten.



Im Rahmen des Versicherungsmakler-Expert:inentreffens in Rust wurde über den Vorschlag der Kommission natürlich ebenfalls eingehend berichtet und diskutiert. Neben Fachverbandsgeschäftsführer, Prof. Mag. Erwin Gisch als wertfreier Überbringer des Vorschlags der Europäischen Kommission zur Retail Investment Strategy (RIS), brachten David Cowan, (EIOPA) Paul Carty, Chairman BIPAR EU-Committee und Roger van der Linden, Präsident Adfiz (NL), ihre Sicht der Dinge dar.

Nach dem Vorliegen des konkreten Vorschlags der Europäischen Kommission hatte der Fachverband Herrn Prof. Jaeger beauftragt, seine vorjährige Expertise zu einem möglichen Provisionsverbot auf europäischer Ebene zu ergänzen und seine damaligen Schlussfolgerungen auf der Grundlage des vorgeschlagenen Kommissions-Textes zu überprüfen. Seine Mitautorin Dr. Cornelia Lanser, LL.M., referierte daher über ["Provisionsverbot vs. EU-Grundfreiheiten und -rechte"](#) und gab zu bedenken, dass das vorgeschlagene Provisionsverbot in die Grundrechte der Berufsausübung und der Niederlassungsfreiheit eingreift.



Im Herbst veröffentlichte die Berichterstatterin des ECON (Ausschuss für Wirtschaft und Währung des Europäischen Parlaments) Stéphanie Yon-Courtin schlussendlich ihren Bericht zum Vorschlag zur

Retail Investment Strategy. Obwohl einige für Versicherungsmakler nachteilige Punkte gestrichen wurden, konnte kein Umdenken in Bezug auf eine Streichung des Provisionsverbots für Vermittlung nach unabhängiger Beratung entnommen werden.

Das Ausmaß der verpflichtenden Weiterbildung wurde im Europäischen Parlament ebenfalls heftig debattiert. Einige Parlamentarier wollten die verpflichtende Weiterbildung in quantitativer Hinsicht deutlich anheben - die Vorschläge reichten von 25 Stunden bis hin zu 45 Stunden p.a. Es gab Vorstöße allenfalls auch bestimmte Schulungsthemen als verpflichtend vorzugeben, etwa zu ökologisch und sozial nachhaltigen Investitionen bzw. zu Nachhaltigkeitsfaktoren.

Um einerseits die Bedenken genau und anschaulich darzulegen, als auch Alternativen zu den Vorschlägen Brüssels aufzuzeigen, entstand noch ein **Positionspapier** mit dem Titel "[Standpunkte des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten zur Retail Investment Strategy](#)", das auf der Webseite des Fachverbands abrufbar ist.



Wann die finale Position des ECON / Parlaments zu den IDD-Änderungen infolge der Retail Investment Strategy vorliegen, oder ob 2024 weiter diskutiert wird, lässt sich zum heutigen Tag kaum voraussehen.

Der Fachverband wird seine Positionen, insb. die Forderung nach Beibehaltung des Provisionssystems, jedenfalls weiterhin vorbringen und gemeinsam mit der europäischen Interessenvertretung BIPAR im Kampf für faire rechtliche Rahmenbedingungen für Versicherungsmakler:innen nicht lockern lassen.

Auch in anderen europäischen Themenbereichen hat sich 2023 einiges getan:

Der **Digital Operational Resilience Act (DORA)** trat im Jänner 2023 in Kraft und ist ab 17. Jänner 2025 anzuwenden. DORA beinhaltet rund 100 digitale Sicherheits- und Berichtspflichten zur Regulierung und Stärkung der digitalen Widerstandsfähigkeit des Finanzsektors. Durch die Intervention von BIPAR, den nationalen Verbänden und insbesondere dem Fachverband fallen KMU nicht in den Anwendungsbereich von DORA. Für größere Vermittler gelten die Regelungen DORAs, sie werden jedoch gemäß dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit angewendet, wobei die Größe, die Art, der Umfang und die Komplexität ihrer Dienstleistungen, Aktivitäten und Operationen sowie das Gesamtrisiko- und Resilienzprofil berücksichtigt werden.

### Sustainable Finance

Die **Verordnung über die Offenlegung nachhaltiger Finanzprodukte (SFDR)** trat am 10. März 2021 in Kraft. Sie führte nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten für Versicherungsvermittler ein, die Beratung zu IBIPs anbieten, sowie für Wertpapierfirmen, die über Anlagen beraten. Selbstständige Unternehmen und Unternehmen mit weniger als drei Beschäftigten sind vom Anwendungsbereich der SFDR ausgenommen, sofern die Mitgliedstaaten nichts anderes beschließen. Die Europäische Kommission begann 2023 die derzeitige Umsetzung der SFDR zu evaluieren und startete Überlegungen zur möglichen Schaffung eines Klassifizierungssystems für Finanzprodukte. Möglicherweise wird die Europäische Kommission einen Legislativvorschlag für eine Überarbeitung der SFDR ausarbeiten.

Eine positive Entwicklung Ende 2023 ist noch zu erwähnen: Das neue Ziel der Kommission **Berichtspflichten** in EU-Vorschriften um 25% zu **reduzieren**. Der Fachverband schlug vor, die jährliche Berichtspflicht für versicherungsbasierte Anlageprodukte über die Entwicklung von IBIPs an die Kunden abzuschaffen.

Der Fachverband wird über alle genannten Themen sowie über andere wichtige europäische Neuigkeiten auch 2024 zeitnah auf allen seinen Kanälen berichten und so seine Mitglieder auf dem Laufenden halten.



## 2. KOMMENTAR

---

**KommR Rudolf Mittendorfer,  
Fachverbandsobmann-Stellvertreter und Konsumentensprecher  
im Fachverband:**

*„die Bauern jodeln beim Heimgehen“ oder, um es „feiner“ auszudrücken, „man soll den Tag nicht vor dem Abend loben.*

*Um diese pessimistische Überschrift kommt ein passionierter Optimist nicht herum, wenn über das Jahr 2023 – aus der Sicht des Konsumentensprechers - berichtet werden soll.*

*Als wir beim Expert:innentreffen in Rust 2022 hohen Besuch aus Brüssel begrüßen durften, schien – im doppelten Sinne- die Sonne.*

*Alle Provisionsverbotswolken hatten sich verzogen, und angesichts der nahenden EU-Wahlen konnte sich niemand vorstellen, dass sich so rasch wieder welche auftürmen könnten.*

*Leider kam es anders.*

*Die für Finanzdienstleistungen zuständige Kommissarin Mairead McGuinness brachte das Thema Provisionsverbot eigenständig auf die Tagesordnung und seither*

*klappern nicht nur unsere Interessensvertreter (zuvorderst FVO Berghammer, GF Mag. Gisch und Dr. Koban als Leiter des Rechtsausschusses) alle möglichen „Adressen“ ab, um diesen worst case nicht Realität werden zu lassen.*

*Die Versicherungswirtschaft zieht mit den Vermittlern an einem Strang und „lobbyiert“ nach Kräften.*

*Viele Mandatare aller coeurs bringen ihre persönlichen oder politischen Kontakte ein, wenngleich das teilweise unter mehr als erschwerten Voraussetzungen geschieht.*

*Denn die sozialdemokratischen und die grünen Fraktionen im EU-Parlament haben sich im Vorfeld für dieses Provisionsverbot ausgesprochen.*

*Ob es uns gelingt, die österreichischen Mandatare „zum Ausscherehen“ zu bewegen, ist leider mehr als zweifelhaft.*

*Die Angelegenheit ist umso diffiziler, da niemand zu sagen vermag, wieso die Kommissarin plötzlich dieses Thema aus dem Hut zauberte. Es gab keinerlei Vorzeichen; die wahrscheinlichste Erklärung ist, dass ein negatives persönliches Erlebnis ihre Haltung lenkt.*

*Derartiges haben wir ja leider auch schon in Österreich erleben müssen, dass hohe Verantwortungsträger wie auch immer zustande gekommene negative Erlebnisse in ihre Amtstätigkeit einfließen ließen.*

*Nach dem Motto – „irgendwer muss schuld sein, selbst ist man das auf gar keinen Fall, wenn etwas schiefgeht“.*

*Diese existentielle Bedrohung des Maklerstandes frustriert mich persönlich umso mehr, als wir gerade von den Konsumentenschützern durchgehend positive Beurteilungen bekommen. Es gibt praktisch keine Beschwerden....weder über den Vertrieb, und auch nicht im Schadenbereich.*

*Unsere proaktive Tätigkeit hat Früchte getragen. Wir werden in Einzelfällen direkt kontaktiert – meist geht es um Deckungsprobleme – und können meistens zufriedenstellende Lösungen finden.*

*Besonders bewährt hat sich natürlich die Rechtsservice- und Schlichtungskommission (kurz RSS) - eine sensationelle Einrichtung,*



*mit der unser Berufsstand höchste Meriten verdient hat.*

*Woher kommt dann dieser Gegenwind?*

*Wir müssen leider zur Kenntnis nehmen, dass es in der EU etlichen Staaten gibt, welche aufgrund aggressiver Verkaufsmethoden (speziell bestimmter „Organisationen“) gegenüber Versicherungen sehr negativ eingestellt sind.*

*Weit voran bei den Beschwerden rangiert die Lebensversicherung, und als Ursache hat „man“ den Verkaufsdruck durch die kopflastige Provision „identifiziert“.*

*Diese ist nun tatsächlich zum Problem geworden, da die über 10 Jahre währende Niedrig- und Nullzinspolitik die Rendite gewaltig beschädigt haben.*

*Allerdings gibt es dazu mehrere Lösungsansätze. Zum einen die ungezillmerten Tarife (von denen ich persönlich nicht so überzeugt bin), zum anderen eine Verteilung der Provision auf beispielsweise 10 Jahre.*

*Für diese Variante haben wir in Österreich auf höchster Ebene schon sehr positive Gespräche geführt, die durch die Pläne der Frau McGuinness leider konterkariert werden.*

*Noch beunruhigender sind jene Nachrichten, welche „nur für unabhängige Berater“ ein Provisionsverbot fordern.*

*Auch diese unselige Diskussion meinten wir hinter uns zu haben – aber es ist offenbar wie mit Sumpfleichen....*

*Um ein Modewort der letzten Jahre zu strapazieren – wir befinden uns leider in sehr „herausfordernden Zeiten“.*

*Wenn die zahlreichen gewichtigen Stellungnahmen (beispielsweise das deutsche und auch das österr. Finanzministerium) diesen Unsinn nicht stoppen können, dann helfen vielleicht die kommenden EU-Wahlen.*

*Ich bin schon gespannt, ob dieses Thema zum Thema gemacht wird (das gab es auch schon*

*einmal...Aigner hieß die dt. Dame) bzw. wie die Kräfteverhältnisse nach den Wahlen aussehen, und welche Personen künftig für diese Entscheidung Verantwortung tragen. Persönlich hoffe ich, dass Frau McGuinness nach Ende ihrer Periode mehr oder weniger gemütlich in einem irischen Pub bei einem kühlen Bier sitzt und beim Verkauf desselben sollte der Wirt möglichst keine Gewinnspanne haben und ja nicht zum Konsum animieren...oder sind Gewinnmargen ohnehin ok und nur das Wort „Provision“ hat die Kommissarin verärgert?*

*Weil „Verkauf“ grundsätzlich etwas Böses ist und ein Entgelt dafür erst recht?*

*Das wäre aber eher schon in der Nähe des Steinzeitkommunismus..!*

*Wie auch immer – unser Berufsstand hat sich in allen Belangen 2023 prächtig geschlagen, und wir können stolz sein.*

*Die erwähnten geradezu dunkelschwarzen Gewitterwolken lassen aber keine rechte Feierstimmung aufkommen.*

*Worauf Sie sich aber verlassen können – wir kämpfen vehement für die vitalen Interessen unseres Berufes wie auch unserer Provision.*

*Alles Gute persönlich und beruflich viel Erfolg 2024.*

*Rudolf Mittendorfer*

# 3. MITGLIEDERSERVICE

## 3.1. Fachliche und rechtliche Auskünfte & Mitgliederanfragen

Der Fachverband und die RSS unterstützen einerseits die Fachgruppen bei fachlichen Anliegen und wickeln - parallel/zusätzlich zur Mitglieder-Servicierung durch die Fachgruppen - darüber hinaus vielzählige Mitgliederanfragen ab.

2023 wurden seitens des Fachverbands und der RSS beispielsweise mehr als 630 juristische Anfragen (schriftlicher und mündlicher Art) bearbeitet. Die nachfolgenden Tabellen geben einen Überblick hinsichtlich Themenstellungen und Anfragekanal.

Mitgliederanfragen nach Themenstellungen:	
Versicherungsrecht	240
Maklerrecht/Gewerberecht	308
davon Bildungsthemen:	233
Sonstiges	89
Insg.:	637

Mitgliederanfragen nach „Anfragekanal“:	
Mitglieder (Makler)	358
Funktionäre & Fachgruppen	144
Konsumenten / VN	80
Sonstiges	55
Insg.:	637

## 3.2. Bundes- und Sonder-Newsletter



Der Bundesnewsletter des Fachverbandes mit einer Reichweite von rund 4.000 Mitgliedern sorgt für monatliche Informations-Updates. Darüber hinaus werden auch Sondernewsletters zu

ganz, aktuellen Themen versendet. Mehr zum Thema Newsletter finden Sie unter Punkt 4.1. PR & Marketingmaßnahmen.

## 4. ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

### 4.1. PR- & Marketingmaßnahmen

- 2023 wurden drei *Presseaussendungen* des Fachverbandes zu den Themen neue Versicherungsmakler-Befähigungsprüfung, Versicherungsmakler-Expert:innen-treffen in Rust und zur Initiative Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht lanciert.
- Der Fachverband zeigt weiterhin Präsenz in den sozialen Medien - auf *Facebook* und *LinkedIn*. Laufende Postings zu den interessenpolitischen Aktivitäten sowie Branchen-News sorgen nicht nur für aktuelle Inhalte, sondern schaffen für unsere social-media affinen Mitglieder Raum zum unkomplizierten Meinungs-austausch.

Die offizielle Facebook Seite „Fachverband der Versicherungsmakler“ gefällt ca. 1.230 (vgl. 2022: 1.133) sogenannten Fans und beinhaltet sämtliche für Versicherungsmakler und deren Endkunden relevante und aktuelle Informationen.



Die Anzahl der Frauen unter den Fans ist ganz leicht gestiegen. Waren es Ende 2022 30,7 %, sind es heute 31,7 % Frauen. Das Durchschnittsalter liegt bei 35 bis 44 Jahren. 68,3 % der Fans sind Männer. Durchschnittlich sind diese 35 bis 55 Jahre alt und kommen vorwiegend aus Österreich (die meisten davon aus Wien, Steiermark, Kärnten und Salzburg).

- Monatlich erscheint ein eigener *Bundesnewsletter* des Fachverbandes, mit dem der Fachverband Regionen übergreifende Themen direkt an die rund 4.000 Mitglieder transportiert. Dieser [Bundesnewsletter](#) ergänzt einerseits die Informationen der regionalen Fachgruppen und andererseits die Beiträge der Fachverbandszeitschrift „Der Versicherungsmakler“.

Neben den monatlichen Bundesnews-lettern wurden 2023 auch fünf **Sondernewsletter** zu ganz aktuellen Themen wie u.a. der Bezeichnungsschutz nach § 287 VAG & der neuen Versicherungsmakler-Befähigungsprüfung versendet.

Eine Auswertung des Bundesnewsletters ergab nachstehende Jahresdurchschnittswerte für 2023:

- Öffnungsrate\*: 43,85 %
- Leserate\*: 37,07 %
- Klickrate\*: 11,23 %

*\*Die Öffnungsrate gibt die tatsächliche Reichweite an und misst das Verhältnis von allen E-Mail-Empfängern zu denen, die den Newsletter auch wirklich geöffnet haben.*

*Die Leserate beschreibt das Verhältnis von gelesenen Newslettern zu allen zugestellten Newslettern.*

*Die Klickrate beschreibt das Verhältnis von Klicks zu E-Mail-Empfängern.*

- Der Fachverband fungiert schließlich als laufender Ansprechpartner für die Fachpresse und andere Medien sowie als Inputgeber zu diversen fachlichen und rechtlichen Themenstellungen für die Newsletter der einzelnen Fachgruppen.

In diversen Medien haben die Pressemeldungen und Expertisen des

Fachverbandes entsprechende Berücksichtigung gefunden.

## 4.2. Fachzeitschrift „Der Versicherungsmakler“

Die Fachzeitschrift „[Der Versicherungsmakler](#)“ wurde als offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten im Jahr 2023 insgesamt 6 Mal herausgegeben ([RisControl](#) Verlag).

Eine Spezialausgabe wurde auch wieder den Frauen in der Branche gewidmet und hierfür eigens umbenannt in „[Die Versicherungsmaklerin](#)“ ([6. Ausgabe 2023](#)).

Sämtliche wichtigen Branchenthemen und interessenpolitische Aspekte sowie teilweise auch rechtliche Themen konnten darin aufbereitet werden. Die Zeitschrift erscheint in einer Auflagenstärke von 6.500 Stück und wird jedem österreichischen Versicherungsmakler kostenlos zugesandt.

Sämtliche Ausgaben stehen darüber hinaus in elektronischer Form auf der Webseite des Fachverbandes zur Ansicht bereit.



## 5. VERANSTALTUNGEN

### 5.1. EDV-Tag in Rust

Auf Einladung des Arbeitskreises Technologie fand am 6. September 2023 der EDV-Tag erstmals in Rust statt. Als Teilnehmer konnten Vertreter der Versicherungswirtschaft und des Versicherungsverbandes Österreich, Makler und IT-Dienstleister begrüßt werden.

Ein Hauptpunkt des EDV-Tages stellte das Thema „Digitalisierung Versicherungsmakler –

Status Quo“ dar. Das Programm umfasste u.a. aktuelle Entwicklungen zum OMDS 3.0, digitale Maklerprozesse sowie die Dunkelverarbeitung in der Versicherungsvermittlung.

Eine [Nachlese](#) ist ebenfalls in der [4. Ausgabe der Zeitschrift „Die Versicherungsmaklerin“](#) zu finden.

### 5.2. Expert:innentreffen Rust



Ausführungen die Antwort auf die Frage: „Wie kann ich in einer volatilen, unsicheren, komplexen und ambivalenten Welt (VUKA<sup>3</sup>-Welt), Pilot und Gestalter im Sinne der Handlungsfähigkeit bleiben.“ Als Ergebnis einer Studie erläuterte Mag. Dr. Strolz fünf zentrale Begriffe, welche die



Das Versicherungsmakler Expert:innentreffen 2023 des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten sowie der Fachgruppe Burgenland fand am 7.9.2023 in Rust am Neusiedlersee statt und verzeichnete rund 200 Teilnehmer.

Das Branchentreffen gliederte sich thematisch in zwei Themenblöcke: „Schadenmanagement in der Praxis“ und „Europäisches Regulationschaos?“.

Den Vortragsreigen startete Mag. Dr. Matthias Strolz mit einem mitreißenden Festvortrag über „die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen in Österreich und in Europa“ aus Sicht eines systemischen Organisationsentwicklers. Mag. Dr. Strolz gab in seinen



Handlungsfähigkeit erhalten lassen: Kenne die eigene Identität, schaffe tragfähige Beziehungen, sei und bleibe resonanzfähig und toleriere Ambiguitäten. Die zentrale und abschließende Botschaft von Mag. Dr. Strolz lautete "Wirtschaft ist kein Selbstzweck – Wirtschaft ist für die Menschen gemacht und sollte mit Herzintelligenz gedacht und befüllt werden."

Dr. Claudia Ilk, Versicherungskanzlei Ilk & Partner startete ihren Fachvortrag mit der Gestaltung einer Wortwolke durch die Teilnehmer:innen zum Thema „Schadenmanagement beim Versicherungsmakler – die Maklerpraxis.“ Kommunikation, Leistung, Ablehnung, Schnelligkeit, Deckung und Unterstützung waren die zentralen Begriffe dieser Wortwolke, und im Laufe des Tages wurde auf diese Begriffe immer wieder eingegangen. Am Praxisbeispiel einer Herde entlaufener Wasserbüffel mit entsprechenden Schadensfolgen wurden von Fr. Dr. Ilk die Pflichten eines Maklers und die Ziele der Schadensabwicklung erläutert. Die Kernbotschaft des Vortrages war, dass sich der Kunde auf die Makler verlassen muss und dass der Schaden der Humus der Maklerschaft ist.

Dr. Roland Weinrauch, LL.M. (NYU), Weinrauch Rechtsanwälte schließt mit dem Vortrag „Schadenmanagement beim Versicherungsmakler – Must-Knows und Haftungsthemen aus juristischer Sicht" im Hinblick auf die OGH-Judikatur der Maklerhaftung anhand von verschiedenen Praxisbeispielen an. Die zentrale Kernbotschaft von Dr. Weinrauch lautet, dass OGH-Urteile immer Einzelfallbetrachtungen sind, und dass die Hauptfälle in der Judikatur meist im organisatorischen bspw. in Verjährungsfällen und nicht bei best advise Fällen liegen.

Univ. Prof. Dr. Stefan Perner, Institut für Zivil und Zivilverfahrensrecht, WU Wien referierte zum Thema „Marktregulatorik und Ethik“. Aus seiner Sicht sollte Ethik als Teil des Berufsbilds des Vermittlers verstanden werden und Mindestkenntnisse der ethischen Standards im Geschäftsleben bekannt sein. Die zentrale Frage des Vortrags lautete „In welchem Verhältnis stehen Ethik und Versicherungsrecht und was ist daraus ableitbar?“ Paarlauf und Spannungsverhältnisse werden durch die Begrifflichkeiten Recht, Ethik

bzw. Moral hervorgerufen und es gibt viele Parallelen zwischen rechtlichen, ethischen und moralischen Standards. Nichtsdestotrotz hat in diesen Spannungsverhältnissen das Recht laut Dr. Perner Vorrang. Dr. Perner stellte in seinem Vortrag die These auf, dass keine Änderungen durch IDD und GewO zu befürchten sind, mit der Argumentation, dass Ethik und Moral bereits in der Rechtsordnung verankert sind. Als Abschlussbotschaft seines Vortrages gab er den Teilnehmenden mit, dass sie keine Angst vor Ethikausbildung haben sollten und dass ein entsprechender Verhaltenskodex, den es bereits gibt, sinnvoll sei.

Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA, Fachverbandsgeschäftsführer tritt anschließend als wertfreier Überbringer des Vorschlags der Europäischen Kommission (völlig wertfrei) zur Retail Investment Strategy (RIS) ans Rednerpult. RIS hat laut diesem Vorschlag das Ziel den Rechtsrahmen zu stärken, damit Kleinanleger in ihren Anlageentscheidungen fundiert entscheiden und durch den Rechtsrahmen angemessen geschützt werden. Dabei sollten Interessenskonflikte, Anreizsysteme und verschärfte Prüfungen, Änderung der Aufsichts- und Lenkungs Vorschriften, zusätzliche Offenlegungsvorschriften sowie zusätzliche Regeln für Marketing-Mitteilungen und Marketing-Methoden im Sinne von „best interest“ und „value for money“ geregelt werden. Die Zeitleiste der Finalisierung der RIS ist aus Sicht von Prof. Mag. Gisch noch mit einem Fragezeichen hinterlegt und seine Kernbotschaft an die Zuhörenden lautet: „Fürchtet euch nicht!“

David Cowan, Team Leader con Conduct of Business Policy (EIOPA) schloss an mit seinem Fachvortrag „Der Ansatz EIOPA's zur Bewältigung nachteiliger Interessenskonflikte im Lebenszyklus von Versicherungsanlageprodukten“ Nach der Vorstellung des Mission Statements von EIOPA's folgt ein Überblick über Entwicklung der zugelassenen Vermittler in Europa. In Bezug auf kommissionsbasierte Modelle auf Basis unterschiedlichster Stellungnahmen von Mitgliedsländern zu diesem Thema folgt die Botschaft, dass diese Modelle weit verbreitet sind, allerdings Veränderungen zu bestehenden Regeln für Anreizsysteme als notwendig und sinnvoll

erachtet werden. Dabei sollten verschiedene Modelle und Möglichkeiten in Erwägung gezogen werden, die auch weitere Vorteile bringen mögen. Die Kernbotschaft an das Publikum lautete es möge ein „value for money framework“ gestaltet werden, wo Kosten und Nutzen abgewogen werden und dabei sollte der Blick auf den gesamten Produktlebenszyklus gerichtet werden.

Paul Carty, Chairman BIPAR EU-Committee stellt in seinem Vortrag die Frage: IDD and RIS – what next? Einem Kurzüberblick über BIPAR – European Federation of insurance intermediaries, die 1937 gegründet wurde und seit 1989 in Brüssel sitzt, folgt die Botschaft, dass das Finanzsystem in Europa dem Menschen und der Gesellschaft dienen sollte und dass es dazu ein klares Rechtssystem benötigt. Die Schlüsselfrage dieses Rechtssystem wird sein: Wird das funktionieren und werden Millionen von Anlegern dem folgen? Als Abschlussstatement gibt Paul Carty mit: „Glaubt an die Konzepte von ‘value of money’“.

Roger van der Linden, Präsident Adfiz betitelt seinen Vortrag mit „Provisionsverbot in den Niederlanden.“ Holland wird in seinen Darstellungen als echter Maklermarkt bezeichnet und Holland hat keine Agenten mehr – vorrangig gibt es Direktvertrieb und Banken. Das Verbot für Provisionen für komplexe Produkte entstand auf Basis verborgener Kosten, Fehlberatungen, Folgen der Finanzkrisen und weil Immobilien und Hypothekenmarkt unter Druck standen. Die Gestaltung von Mitteln für eine „weiche Landung“ wurden

zwar kreiert, aber aus der Sicht von Roger van der Linden ist das Modell dauerhaft nicht haltbar. Seine Kernbotschaft lautete „Menschen brauchen finanzielle Beratung“.

Dr. Cornelia Lanser, LL.M., Haslinger/Nagele Rechtsanwälte GmbH referierte über „Provisionsverbot vs. EU-Grundfreiheiten und – rechte“, und gibt zu bedenken, dass das vorgeschlagene Provisionsverbot in die Grundrechte der Berufsausübung und der Niederlassungsfreiheit eingreift und dass Begriffe wie Versicherungsvermittler, Versicherungsunternehmen, Kundeninformation oder unabhängige Beratung im Entwurf noch auslegungsbedürftig sind. Den Abschluss des Tages bildete eine von Yvonne Pirkner erfrischend moderierte Gesprächsrunde, an der Mag. Christian Eltner, Generalsekretär VVO, Roger van der Linden, KommR Christoph Berghammer, Dr. Cornelia Lanser und Dr. Wolfgang Eichele, LL.M., Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK).

Die [Präsentationen](#) der Vortragenden sind auf der Webseite des Fachverbandes nachzulesen. Eine detaillierte [Nachlese](#) zur gesamten Veranstaltung ist in der [4. Ausgabe der Zeitschrift „Der Versicherungsmakler“](#) zu finden.

Das nächste Expert:innentreffen der Versicherungsmakler:innen ist für 12. September 2024 in Rust geplant.



### 5.3. 9. Kremser Versicherungsforum

Als Branchentreffpunkt jährte sich am 7.11.2023 das beliebte Kremser Versicherungsforum zum 9. Mal. Mit rund 150 Teilnehmer:innen bot das Event eine Plattform für Fachwissen sowie ein Forum des Austausches. Unter dem Motto „Haftpflcht- und Vertriebsrecht“ wurden aktuelle Themen aus dem Versicherungsbereich von einem hochkarätigen Vortragsteam vermittelt. Dr. Wirt beleuchtete die von der IDD geschaffenen Ausübungs- und Wohlverhaltensregeln, Mag. Sedrati-Müller thematisierte das vieldiskutierte Provisionsverbot und Dr. Michtner beendete den Vormittag mit der Frage nach der Abgrenzung zwischen Vorsatz und grober Fahrlässigkeit und Risikoausschlüssen in der Haftpflchtversicherung.

Nach dem Mittagessen berichtete Dr. Wilhelmer über Problematik des fairen



Risikoausgleichs bei der Serienschadenklausel und Dr. Hofmann-Credner MBL-HSG skizzierte grenzüberschreitende versicherungsrechtliche Herausforderungen. Zum Abschluss illustrierte MMag. Dr. Hörlsberger Gewährleistungsvericherungen bei M&A-Transaktionen.



Eine detaillierte [Nachlese](#) ist in der [5. Ausgabe der Zeitschrift „Der Versicherungsmakler“](#) zu finden.

Die 10. Auflage des Kremser Versicherungsforums ist für den 12. November 2024 geplant.

### 5.4. Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht

Unabhängige Kundenberatung, umfassende Fachexpertise, Schadenmanagement, Risikoanalyse und fairer Wettbewerb – die Aufgaben von Versicherungsmakler:innen und Berater:innen in Versicherungsangelegenheiten sind vielfältig und anspruchsvoll. Obwohl der Beruf großes Potenzial für Frauen bietet, liegt der weibliche Anteil in der Branche aktuell bei nur 15 %. Um das zu ändern, hat der Fachverband der Versicherungsmakler die Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ auf den Weg gebracht.



Den Auftakt für das neue Projekt machte am 30. November 2023 eine Veranstaltung in Wien, bei der die Besucherinnen nach den Vorträgen von OGH-Vizepräsidentin a.D. Dr. Ilse Huber, Vorsitzende der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle des Fachverbands (RSS), Prof. Mag. Erwin Gisch und Mag. Bernadette Hawel, Bundesgeschäftsführerin von Frau in der Wirtschaft, eingeladen waren ihre

Erfahrungen und Ideen einzubringen. Dies, um einerseits mehr Frauen zu animieren den Beruf „Versicherungsmaklerin“ zu ergreifen und andererseits Versicherungsmaklerinnen für die ehrenamtliche Tätigkeit in der gesetzlichen Interessenvertretung zu begeistern.

Einigkeit habe darüber bestanden, dass „mehr weibliche Vorbilder und flexiblere Rahmenbedingungen“ nötig seien, um die Branche für Frauen attraktiver zu machen.

„Vereinbarkeit von Beruf und Familie, die Sichtbarkeit von Vorbildern in Entscheidungspositionen und das Aufbrechen veralteter Rollenbilder“ seien als größte Herausforderungen genannt worden.

Die Fachgruppenfunktionärinnen konnten zudem bei der Veranstaltung mit den besonderen Unternehmerfrauenpower in Person von Frau WKÖ-Vizepräsidentin und Bundesvorsitzende Frau in der Wirtschaft Martha Schultz und Bundesspartenobfrau IC KommR Mag.<sup>a</sup> Angelika Sery-Froschauer überrascht werden. *„Es ist mir ein großes Anliegen, den Stellenwert von Unternehmerinnen in der Öffentlichkeit zu erhöhen und vielen Frauen Mut zuzusprechen, sich selbstständig zu machen. Mit der Initiative*

*„Women Wanted“ setzt der Fachverband der Versicherungsmakler einen weiteren Schritt in diese Richtung“*, betonte Martha Schultz bei der Impulsveranstaltung.

Konkrete Aktivitäten und Änderungen am Berufsbild seien noch nicht fixiert, da die Ergebnisse aus dem Workshop nun evaluiert würden. Ab 2024 ist definitiv geplant, Versicherungsmaklerinnen in den eigenen Kanälen des Fachverbands (neue Newsletterkategorie, Interviews in der Fachzeitschrift sowie bei Veranstaltungen) sichtbarer zu machen.



Eine detaillierte [Nachlese](#) ist in der [6. Ausgabe der Zeitschrift „Die Versicherungsmaklerin“](#) zu finden.

## 5.5. Aktive Teilnahme von Fachverbandsvertretern bei Veranstaltungen anderer Organisationen

Zusätzlich zur Durchführung eigener Veranstaltungen, nahmen Vertreter des Fachverbandes an vielen Events, Tagungen und Seminaren anderer Organisationen teil, z.B.

- durch Fachverbandsobmann Berghammer bei der Schadenkonferenz in Velden, bei der Messe „Vertrieb im Zentrum“, beim AssCompact Trendtag sowie beim 11. Symposium zum Versicherungsvertriebsrechts des BVKs in Münster, beim European Parliament of Enterprises in Brüssel, beim Expertentag der FG Tirol sowie beim Neujahrsempfang der FG Steiermark usw.
- Fachvorträge zu aktuellen Maklertemen von Prof. Mag. Gisch, z.B. im Rahmen der

Schadenkonferenz in Velden, beim Expertentag der FG Tirol sowie beim Neujahrsempfang der FG Steiermark, sowie Seminar „Versicherungsrecht“ am Wiener Juridikum.

- durch Konsumentensprecher KommR Mittendorfer beim Verbrauchertalk der AK Niederösterreich sowie beim Insurance Forum Austria oder
- durch einen Vortrag von RSS-Referenten Mag. Wetzelberger zum Thema Vollmacht, Maklervertrag, AGBs und Code of Conduct beim AssCompact Trendtag.

Dadurch konnten insb. auch interessenpolitisch wichtige Botschaften und Argumente platziert werden.

## 6. RECHTSSERVICE- UND SCHLICHTUNGSSTELLE & FACHBEIRAT FÜR GEWERBE-, STANDES- UND WETTBEWERBSRECHT

„Seit Jahren dienen die Serviceeinrichtungen des Fachverbandes der Versicherungsmakler als Unterstützung der Mitglieder und bemühen sich Rechtssicherheit und Chancengleichheit für alle TeilnehmerInnen am Versicherungsmarkt zu schaffen. Gerade die RSS hat sich zu einem Fixstern in der Branche entwickelt, wenn es darum geht, versicherungsrechtliche Probleme kompetent und dennoch auch für Nichtjuristen verständlich aufzuarbeiten.“

Ich danke den beiden Senatsvorsitzenden Dr. Ilse Huber und Dr. Gerhard Hellwagner sehr herzlich für deren Arbeit im Interesse der Rechtssicherheit, des Vertrauens unserer Klientinnen und Klienten in unsere Branche.

Weiters sind unsere Mitarbeiter im Fachverband für die Arbeit der beiden Einrichtungen extrem wertvoll, allen voran Mag. Christian Wetzelberger, der seit 17 Jahren diese Arbeit macht und so zu einer echten Stütze unserer

Arbeit geworden ist. Sein Einsatz und seine wissenschaftliche Qualität sind vorbildhaft.“



KommR Gunther Riedlsperger, Akad. Vkmf.  
Leiter des Arbeitskreises RSS & FGSW im Fachverband

### 6.1 Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) & Fachbeirat für Gewerbe-, Standes- und Wettbewerbsrecht (FGSW)

Die seit 2006 bestehende (und mit 2007 in Betrieb gegangene) [Rechtsservice- und Schlichtungsstelle](#) fungiert – unter der Leitung von Herrn Senatspräsident des OLG Wien i.R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner – nicht nur zur Abwicklung und [Empfehlung](#) der beantragten Schlichtungsstellen-Verfahren; in Zusammenarbeit mit dem Fachverbandsbüro und dem -geschäftsführer nimmt die RSS auch eine wesentliche Rolle in der Betreuung der Mitglieder hinsichtlich rechtlicher Anfragen ein.

Zudem fungiert die RSS gemeinsam mit dem Fachverband als Verfasser der im Rahmen des

Bundesnewsletters monatlich erscheinenden Versicherungsrechts-News.

Alle [Empfehlungen](#) der Schlichtungskommission werden (geordnet nach Versicherungssparten) auf der Webseite des Fachverbandes in anonymisierter Form veröffentlicht.

Um einen besseren Überblick über die Empfehlungen der Schlichtungskommission zu gewährleisten, werden von der Geschäftsstelle sogenannte **Leitsätze** erstellt, die die wesentlichen rechtlichen Schlussfolgerungen der Schlichtungsempfehlungen zusammenfassen.

Mit 1.9.2020 trat eine neue Satzung in Kraft, die dem Fachverbandsausschuss die Möglichkeit

eröffnet, mehrere Vorsitzende der Schlichtungskommission zu bestellen. Vizepräsidentin des OGH i.R. Dr. Ilse Huber und Sen. Präs. d. OLG Wien i.R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner sind nunmehr als Vorsitzende bestellt und teilen sich die anfallenden Schlichtungsfälle zu gleichen Teilen auf.

Neben ihrer Tätigkeit in der RSS erarbeitet Dr. Ilse Huber zusammen mit fachkundigen

Versicherungsmakler:innen Expertisen zu konkreten Anfragen. In rund 10 Fällen wurde der Bogen der bearbeiteten Themen weit gespannt. Dieser reichte von Courtagestreitigkeiten über Fragen des Ausmaßes von Vollmachten bis zu zulässigen Ausbildungswegen für Versicherungsmakler:innen.



RSS- / FGSW-Vorsitzende:  
Hofrat SenPräs. d. OLG Wien a.D.  
Dr. Gerhard Hellwagner



Sen.Präs des OGH & OGH-Vizepräsidentin a.D.  
Dr. Ilse Huber

## 6.2. Formelle Schlichtungsverfahren

Im Jahr 2023 wurden 174 formelle Schlichtungsfälle durch die RSS wie folgt bearbeitet:

- 134 Erledigungen zuzüglich
- 40 Überträge (Bearbeitung übernommen/begonnen; Abschluss erfolgt 2023).

Im Laufe des Frühjahr 2024 wird der Fachverband einen separaten RSS-Tätigkeitsbericht veröffentlichen, der weitere Details zur Arbeit der Schlichtungsstelle enthalten wird.

## 6.3. Versicherungsrechts-News



# RSS

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

Die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle fungiert gemeinsam mit dem Fachverband als Verfasser der [Versicherungsrechts-News](#), die monatlich als fixer Bestandteil des Bundesnewsletters veröffentlicht werden. Dabei werden aktuelle Judikate zu versicherungs- und vermittlerrelevanten Themen ebenso



## 8. AUSBILDUNG

---

„Der Fachverband befindet sich auf der Zielgeraden zur neuen Makler-Befähigungsprüfung: 2023 haben wir Prüfer und Vortragende auf die zukünftigen Prüfungsmodalitäten mit Hilfe von Workshops und eines neu erstellten Prüferhandbuchs eingestimmt. Vorbereitungsunterlagen für die Prüfungskandidaten wurden ebenfalls adaptiert. Derzeit werden die letzten Prüfungsaufgaben für den ersten Prüfungsdurchgang nach der neuen Prüfungsordnung finalisiert.“

### 8.1. Versicherungsmakler-Befähigungsprüfungsordnung

In enger Zusammenarbeit mit dem [ibw](#) (Österreichisches Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft) und der Bundessparte für Information und Consulting der WKÖ (BSIC) hat der Fachverband in den letzten Jahren intensiv an einer neuen Versicherungsmakler-Befähigungsprüfungsordnung (kurz: BPO; „Maklerprüfung“) gearbeitet. Ein wichtiger Meilenstein auf dem Weg dahin wurde am 11. August erreicht:

Die vom Erweiterten Präsidium der WKÖ beschlossene neue Versicherungsmaklerprüfung wurde veröffentlicht. Sie bringt zahlreiche Neuerungen für angehende Versicherungsmakler:innen mit sich und wird am 1. Juli 2024 in Kraft treten.

Die [Versicherungsmakler-Befähigungsprüfungsordnung \(BPO\)](#) wurde u.a. an die gesetzlichen Vorgaben des § 20 iVm §§ 22 und 24 GewO 1994 angepasst; dies ermöglicht nun die gesetzlich vorgesehene Einordnung des Prüfungsniveaus in den Nationalen

### 8.2. Prüferworkshops & Prüferhandbuch

Im Vorfeld dieser Veröffentlichung wurde vom [ibw](#) ein Prüferhandbuch erstellt, welches das Ziel hat, Prüfer und Vortragende auf die neuen

Die neue Befähigungsprüfung befindet sich auf dem gleichen Niveau wie ein universitärer Bachelorabschluss. Als Arbeitskreisleiter Ausbildung freue ich mich sehr, dass damit die Qualität unserer Ausbildung nun auch offiziell bestätigt wird.“



Franz Ahm,  
Leiter des  
Arbeitskreises  
Ausbildung  
im Fachverband

Qualifikationsrahmen nach dem NQR-Gesetz; darüber hinaus wurden die Anforderungen der IDD berücksichtigt und die diesbezüglichen Mindestanforderungen an die beruflichen Kenntnisse und Fähigkeiten in die BPO eingearbeitet.

Prüfungsmodalitäten vorzubereiten. Dieses wurde in Rahmen von drei Workshops in

Niederösterreich, in der Steiermark und in Salzburg vorgestellt. Es gab zudem die Möglichkeit, individuelle Fragen zu den neuen Prüfungsmodalitäten zu stellen.

Ende des Jahres 2023 konnten zudem 2 Prüfungssets final fertig gestellt werden, die dem geforderten NQR-6 Level erreicht haben. Daher steht der erstmaligen Prüfungsdurchführung nach der neuen Prüfungsordnung im 3. Quartal 2024 nichts mehr im Wege.



### 8.3. Versicherungsmakler-Ausbildungsskripten

Die seit 2013 vom Fachverband den Fachgruppen zur Verfügung gestellten [Versicherungsmakler-Ausbildungsskripten](#) wurden 2023 erneut aktualisiert. Neben den rund 1.600 Seiten umfangreiches Fachwissen zu den komplexen Themenbereichen Allgemeine Rechtskunde und Versicherungsvertragsrecht, Fachkunde, Personenversicherungen und Kfz-Versicherungen, Sachversicherungen bzw. Vermögensversicherungen und Versicherungsmaklerrecht gibt es jetzt einen 5. Band, der die Prüfungskandidaten auf die neuen Prüfungsmodalitäten vorbereitet. Er enthält neben je 2 Musterbeispielen für die

schriftliche und für mündliche Prüfung auch weitere Tipps zur bestmöglichen Vorbereitung.

Als Verfasser der Skripten konnten auch dieses Jahr wieder praxiserprobte Experten aus den jeweiligen Themengebieten gewonnen werden, die ihre Beiträge aufgrund der neuen Prüfungsordnung noch praxisnaher gestaltet haben.

Aktuelle Entwicklungen aus Gesetzgebung und Rechtsprechung wurden dabei natürlich ebenfalls berücksichtigt.



## 9. WEITERBILDUNG

---



KommR Helmut Mojescick,  
Leiter des Arbeitskreises  
Weiterbildung im Fachverband

Die [gesetzliche Weiterbildung](#) ist im Bewusstsein der meisten Mitglieder bereits fest verankert. Auf der Webseite des Fachverbandes unter „Bildung“ ist eine umfassende Zusammenfassung zur gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsmakler:innen zu finden. Hier kann nicht nur der aktuelle [Lehrplan](#) für Versicherungsmakler:innen nachgelesen werden, sondern es finden sich dort auch ausführliche Erläuterungen, eine Vorlage zur Dokumentation Ihrer besuchten Kurse und Veranstaltungen sowie häufig gestellte Fragen ([FAQs](#)).

Die Fachgruppen in den Bundesländern organisierten auch dieses Jahr zahlreiche Weiterbildungsveranstaltungen. Versicherungsmakler:innen - unabhängig aus welchem Bundesland - konnten österreichweit problemlos an Weiterbildungsveranstaltungen (Präsenz & Online) teilnehmen.

Einen österreichweiten Überblick für eine optimierte Weiterbildung für Versicherungsmakler:innen bietet die seit Mitte Dezember 2023 neu lancierte Webseite des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten "[Austrian Broker College](#)".

Die Übersicht enthält sämtliche Veranstaltungen, die von den regionalen Fachgruppen der Versicherungsmakler in den verschiedenen Bundesländern angeboten werden, sowie auch (Mit-) Veranstaltungen des Fachverbandes der Versicherungsmakler.



Zudem besteht die Möglichkeit die umfangreichen Angebote nach den individuellen Bedürfnissen zu durchsuchen und zu filtern. Mithilfe der benutzerfreundlichen Suchfunktion kann man gezielt nach den folgenden Kategorien suchen:

- Inhalte, die den Anforderungen der Weiterbildungsverpflichtung entsprechen
- Veranstaltungen von unabhängigen Bildungsinstituten
- Schulungsanbieter bzw. Bundesland

Durch einen einfachen Klick auf den Anmeldebutton gelangt man direkt zur entsprechenden Anmeldeplattform, um sich für die gewünschten Veranstaltungen anzumelden.



## 10. TECHNOLOGIE & DIGITALER VERTRIEB

---

„Auch im letzten Jahr 2023 haben wir bei den Steuer- und Arbeitskreissitzungen des VVO die Interessen und Bedürfnisse der Maklerschaft eingebracht und vertreten. Dabei geht es vordergründig um einzelne Services und Normen im Bereich des OMDS 2.x und auch OMDS 3.0.

Die Qualität des OMDS 2.x Datensatz erfreut sich mittlerweile eines guten Standards, sodass Provisionsdaten und auch Vertragsdaten automatisiert in die Verwaltungsprogramme eingespielt werden können. Hier gibt es noch Luft nach oben und vor allem gibt es einige Versicherungsunternehmen, die noch keinen OMDS-Datensatz zur Verfügung stellen. Daher werden wir im kommenden Jahr gerade diesen Versicherungsunternehmen vermehrt unsere Aufmerksamkeit schenken.

Beim Projekt OMDS 3.0 wurde heuer die Elektronische Versicherungsbestätigung definiert und auch beim neuen Post-Service ist man schon sehr weit. Für das nächste Jahr sind Services für Inkassodatenänderung und Änderung der Zustelladresse vorgesehen, welches bei den Privatkunden im Maklerunternehmen häufig vorkommt und einen nicht unerheblichen Aufwand darstellt.

Auch heuer lud der Fachverband der Versicherungsmakler zu den legendären EDV-Tagen ein, jedoch erstmals nach 17 Jahren nicht mehr nach Großpetersdorf, sondern im Vorfeld des Expert:innentreffens der Versicherungsmakler nach Rust. Auch für das nächste Jahr wird ein Treffen mit Vertretern aus der Versicherungsunternehmen, der Softwarehäuser und der Maklerschaft geplant.“



Ing. Michael Selb,  
Leiter des Arbeitskreises  
Technologie im Fachverband

### Maklerumfrage „Digitale Fitness“

Anlässlich des EDV-Tags 2023 wurden die knapp 4.000 Mitglieder nun zum zweiten Mal zu ihrer digitalen Fitness befragt. Die Fragen wurden zwecks Vergleichbarkeit zum Vorjahr nicht verändert. Es kam lediglich eine Frage nach der Betriebsgröße hinzu. Die Umfrage sollte einerseits Erkenntnisse über die Entwicklung der digitalen Fitness der Mitglieder bringen und andererseits Ansatzpunkte für gezielte Unterstützungsmaßnahmen und Hilfestellungen durch den Fachverband liefern. Die Anzahl der Teilnehmer:innen an der Umfrage divergierte stark gegenüber dem Vorjahr, was

einem Abgleich der IP-Adresse geschuldet war. Durch die Verhinderung einer Doppelzählung schrumpfte die Teilnehmer:innenanzahl von 500 auf 180. Die Ergebnisse weichen nur geringfügig von denen des Vorjahres ab.

### **Wer verfügt über eine eigene Webseite oder betreibt sogar ein eigenes Kundenportal?**

75 % der Umfrageteilnehmer:innen haben eine eigene Webseite. Gaben im Vorjahr noch ein Drittel der Homepagebetreiber:innen an, diese auch als Vertriebskanal für Onlineprodukte zu nutzen, nähert sich der Wert heuer mit 44 % bereits der 50 Prozent Marke. Mit 30 % liegt der Wert jener Makler:innen, welche sich auch auf Social Media unternehmerisch betätigen, drei Prozentpunkte über dem Wert des Vorjahres. Dies bedeutet diese Umfrageteilnehmer:innen nutzen soziale Netzwerke für Werbeauftritte und Kundenkommunikation. 40 % der Befragten verfügen zusätzlich über ein eigenes Kundenportal und/oder eine APP – hier waren Mehrfachnennungen möglich. Dies bedeutet im Umkehrschluss aber, dass 60 % der Makler:innen dieses Kundenservice nicht anbieten. Die Hälfte derjenigen Makler:innen, welche über eine Webseite und/oder über ein Kundenportal verfügen, ermöglichen ihren Kunden die elektronische Schadenmeldung zu verwenden. Video-Conferencing-Apps wie Zoom oder MS-Teams werden als willkommene Ergänzung zu Präsenzkundenberatungen gesehen. Mehr als zwei Drittel der befragten Makler:innen führen regelmäßig oder gelegentlich Kundenberatungen via Video-Call durch.



### **Wie schaut es mit der Automatisierung innerbetrieblicher Prozesse und der Anbindung zu den Versicherern aus?**

Kundenverwaltungsprogramme sind aus den Maklerbüros nicht mehr wegzudenken. Nur mehr 7 % der Befragten verneinen das Vorhandensein eines Kundenverwaltungsprogrammes. Bei 60 % der zum Einsatz kommenden Verwaltungsprogramme ist ein durchgängiger Antrags- und Polizzierungsprozess möglich. CCA9 kommt im Maklerbüro am häufigsten zum Einsatz, gefolgt von Ameise dem System von Arisecur, abAgenta und Varias. Ein Arbeitsalltag ohne Vergleichsprogramme ist für viele Versicherungsmakler:innen undenkbar geworden. Am häufigsten wird chegg.Net genutzt, dahinter folgt der VARIAS-Vergleich und mit einigem Respektabstand DVM, Arisecur und der IGV-Manager. Erstaunlicherweise geben auch 24 % der Umfrageteilnehmer:innen an, für Vergleichszwecke auch das Konsumentenvergleichsportal „durchblicker“ einzusetzen. Bei dieser Frage waren Mehrfachnennungen zulässig. Für eine digitale Unterstützung bei der Risikoanalyse können sich 60 % der Makler:innen erwärmen und 76 % verwenden im Kundenverkehr die digitale Unterschrift. Nur die Hälfte der, an der Umfrage teilnehmenden Berater:innen verwenden für Provisionsabrechnungen standardisierte Datensätze (OMDS 2 und/oder GDV). Von dieser Gruppe, welche angibt die Provisionsabrechnungen der Versicherungsunternehmen regelmäßig zu überprüfen, machen dies 30 % maschinell. Was außerdem noch abgefragt wurde: Die Mitgliedschaft in einer Vereinigung. Hier zeigt sich, dass sich der Trend einer Gruppierung anzugehören fortsetzt. Gaben im Vorjahr ungefähr die Hälfte der Befragten an einer Gruppierung anzugehören, sind es heuer bereits 70 %.

# 11. AK „UNTERNEHMERISCHE QUALIFIZIERUNG“

**KommR Gottfried Pilz,  
ehemaliger Leiter des Arbeitskreises Unternehmerische Qualifizierung im Fachverband:**

*„Das Interesse an den Seminaren zu den wichtigen Themen Betriebsübergabe/Übernahme war im vergangenen Jahr so groß, dass ein zusätzliches Seminar für die südlichen Bundesländer im Jahr 2024 stattfinden wird. Es ist entscheidend, sich rechtzeitig mit dem Thema auseinandersetzen; am besten sollte man fünf Jahre vor der geplanten Übergabe damit beginnen.“*

Die Tätigkeiten des Arbeitskreises „Unternehmerische Qualifizierung“ im Jahr 2023 drehten sich hauptsächlich um zwei wichtige Gebiete: Einerseits um das Thema der Betriebsnachfolge sowie zum Bestandskauf bzw. -verkauf und andererseits um die Möglichkeiten einer Maklergruppierung beizutreten. Im Jahr 2022 wurde die erfolgreiche Gestaltung der Nachfolge eines Versicherungsmaklerbetriebs bereits in einem eigenen Leitfaden veröffentlicht, der den Mitgliedern über die Webseite des Fachverbands zugänglich gemacht wurde.

Um den Mitgliedern Konzepte zur Vorbereitung des Verkaufs bzw. Kaufs, worauf bei diesem zu achten ist und Informationen zur Bewertung sowie zur Nachbereitung praxisnah näher zu bringen sowie Möglichkeiten der Zusammenarbeit bzw. Arbeitsaufteilung – Stichwort: Gruppierungen – und Ideen für die Entscheidungsfindung in diesem Zusammenhang aufzuzeigen, wurden zwei Seminare „How to? Betriebsnachfolge, Bestandskauf,



KommR Gottfried Pilz,  
ehem. Leiter des Arbeitskreises  
Untern. Qualifizierung im Fachverband

Maklergruppierungen – Alles Wichtige für Sie zusammengefasst“ am 16. Juni in Salzburg sowie am 21. Juni in Niederösterreich von Arbeitskreisleiter Pilz und Unternehmensberater Riedl abgehalten. Knapp 100 Teilnehmer:innen können sich nun gewappnet fühlen.



# 12. ZAHLEN & DATEN

## 12.1. Fachverband – Sitzungen

2023 haben folgende Sitzungen stattgefunden:

- 4 ganztägige Fachverbandsausschuss-sitzungen (Organsitzungen);
- 4 Arbeitsgruppensitzung, diese wurde als Videokonferenz durchgeführt;
- 12 Sitzungen der Schlichtungskommission der RSS, davon alle 8 im Umlaufwege;
- 2 Sitzungen des Begutachtungssenats des FGSW.

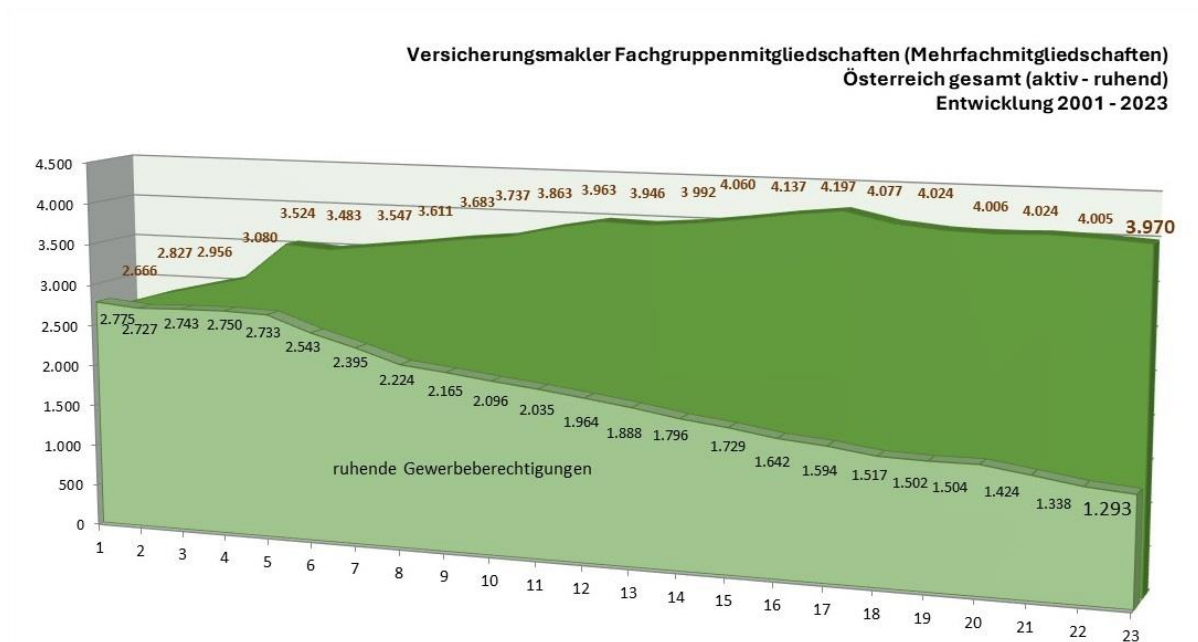
Darüber hinaus wurden 2 Besprechungen der Fachgruppen-Obleute zur Abstimmung diverser strategischer Themen bzw. zur Vorbereitung der Organsitzungen abgehalten.

An den Organsitzungen haben im Durchschnitt 82 % der stimmberechtigten Fachverbands-ausschuss-Mitglieder teilgenommen.

## 12.2. Branchendaten Versicherungsmakler (Auszug)

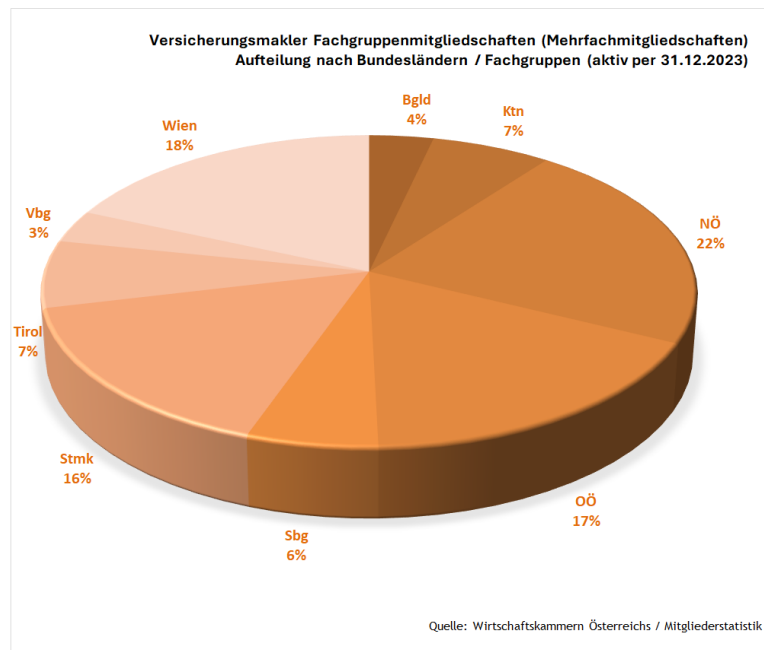
Die Anzahl *aktiver* Gewerbeberechtigungen von Versicherungsmaklern und Beratern in Versicherungsangelegenheiten ist österreichweit in den letzten Jahren auf weitgehend identem Niveau geblieben und beträgt zum Jahreswechsel 2023/2024 3.970 Mitglieder. Die Zahl der

ruhenden Gewerbeberechtigungen ist in den letzten Jahren stetig gesunken und beträgt nun 1.293 Mitgliedschaften. Insgesamt (aktive + ruhende Gewerbeberechtigungen) konnten zum 31.12.2023 5.263 Mitglieder gezählt werden.



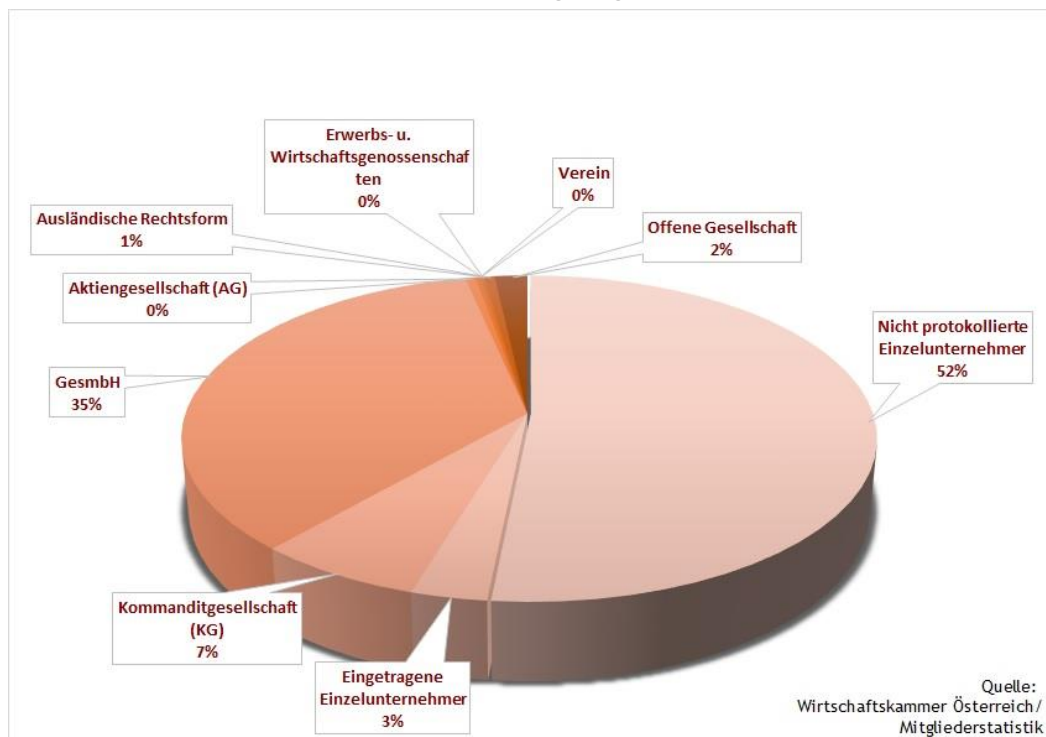
Quelle: Wirtschaftskammern Österreichs / Mitgliederstatistik

Die Aufteilung der aktiven Gewerbeberechtigungen nach Bundesländern / Fachgruppen zum 31.12.2023 zeigt dabei folgendes Bild:



In der nach Rechtsformen unterteilten Mitgliederstatistik 2023 dominieren – wie auch in den

vergangenen Jahren – Einzelunternehmen (55%), gefolgt von GmbHs (35%):



Die vollständigen Branchendaten und Wirtschaftskennzahlen sind auf der

Webseite des Fachverbandes der Versicherungsmakler unter Statistiken abrufbar.

## 13. AUSBLICK

---

Auch für das Jahr 2024 zeichnen sich vielfältige Herausforderungen ab, die vom Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten zu bewältigen sein werden:

Der Kampf um den Erhalt sämtlicher Vergütungsformen im Versicherungsvertrieb wird weiterhin im Fokus des Fachverbandsagenden stehen und hinreichend Ressourcen binden. Nachdem im Mai 2023 die Europäische Kommission den Entwurf eines Maßnahmenbündels zur *Retail Investment Strategy* veröffentlicht hat und dieser Entwurf ein Provisionsverbot bei „unabhängiger“ Beratung/Vermittlung vorgeschlagen hat, wird es nicht nur darum gehen, den Kampf gegen Vergütungsverbote im Allgemeinen weiter zu führen, sondern auch darum, Möglichkeiten auszuloten, wie trotz der einschlägigen Vorschläge seitens der Kommission die Provision als „Leitvergütung“ der Makler\*innen auf national-rechtlicher Basis abgesichert werden kann. Das bedeutet auch, dass beide Schauplätze – Brüssel und Wien – erneut interessenpolitisch intensiv zu bespielen sind.

Das „Großprojekt“ des Fachverbandes – „Ausbildung NEU“ – wurde 2023 mit der Veröffentlichung der neuen Versicherungsmakler-Befähigungsprüfungsordnung auf der rechtlichen Ebene finalisiert. 2024 werden die konkreten operativen Umsetzungsmaßnahmen abzuschließen sein, damit ab Mitte 2024 tatsächlich nach der neuen Prüfungsordnung geprüft wird. Daneben gilt es, auch die Adaptierung der sog. Zugangs-Verordnung beim BMWA einzutakten – ein WKÖ-interner hinreichender Konsens mit dem Bundesgremium der Versicherungsagenten und dem Fachverband der Finanzdienstleister ist dazu bereits fixiert.

Die Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“, die mit einer Auftaktveranstaltung Ende November 2023 eingeleitet worden ist, wird 2024 mit Inhalt zu befüllen sein; der Zusammenarbeit mit den regionalen Fachgruppen und deren „good will“ wird dabei entscheidende Bedeutung zukommen, damit die Initiative langfristig zum Erfolg wird.

Auch abseits dieser beiden Projekte wird 2024 ein volles Programm zu bewältigen sein; beispielsweise sollen hier die Weiterführung diverser Rechtsagenden oder das Vorantreiben von Digitalisierungs- und technischen Schnittstellen-Themen genannt werden. Daneben wird die professionelle Servicierung der Mitglieder jedenfalls weiterhin ebenso auf der Agenda stehen, wie die Weiterführung offensiver Informations- und Kommunikationspolitik über die bewährten Kanäle des Fachverbandes (Newsletter und Fachverbandszeitschrift).

Und schließlich sind auch im Jahr 2024 die traditionellen Präsenzveranstaltungen in Planung und Großteils bereits terminisiert:

- Das Versicherungsmakler-Symposium in Velden, das am 27. und 28 Juni 2024 stattfindet und das gemeinsam mit der Österreichischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen veranstaltet wird;
- der „EDV-Tag“, der für den 11. September 2024 im Vorfeld des Expert:innentreffens in Rust geplant ist;
- das Versicherungsmakler-Expert:innentreffen, das am 12. September 2024 erneut in Rust über die Bühne gehen wird sowie
- das 10. Kremser Versicherungsforum, das vom Fachverband in Kooperation mit der Donau Universität Krems veranstaltet wird und für den 12. November 2024 terminisiert ist;

Darüber hinaus wird der Fachverband einen sehr engen Kontakt mit den regionalen Fachgruppen und mit den Mitgliedern vor Ort auch durch Besuche von Fachverbandsvertretern in den Regionen (z.B. bei Fachgruppentagungen oder anderen regionalen Veranstaltungen) weiterhin pflegen.

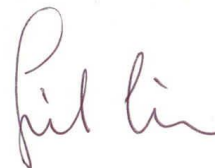
### Fotocredits

S.3	Scheinast	S.20	Tinefoto/Martin Steinhäler, Christoph Schönfellner
S.9	Tinefoto/Martin Steinhäler	S.21	priMA
S.14	Lichtblick/Sabine Klimpt	S.22	Tinefoto/Martin Steinhäler
S.17	Walter Skokanitsch	S.24	Tinefoto/Martin Steinhäler
S.18	Christoph Schönfellner	S.25	Tinefoto/Martin Steinhäler
S.19	Tinefoto/Martin Steinhäler	S.27	Tinefoto/Martin Steinhäler

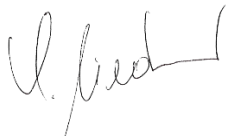
Stellvertretend für den gesamten Fachverbandsausschuss wünschen wir unseren Mitgliedern ein erfolgreiches und gesundes Jahr 2024.



**KommR Christoph Berghammer, MAS**  
Fachverbandsobmann



**Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA**  
Fachverbandsgeschäftsführer



**KommR Gunther Riedlsperger, Akad. Vkmf.**  
Fachverbandsobmann-Stv.



**KommR Rudolf Mittendorfer**  
Fachverbandsobmann-Stv.

&

Ihr Team

im Fachverbandsbüro:

**Mag. Olivia Strahser** (Referentin, Teilzeit)

**Mag. Jennifer Willner** (Referentin, Teilzeit)

**Mag. Christian Wetzelberger** (Referent, Teilzeit)

**Katja Fuchs** (Assistentin, Teilzeit)

**Michaela Leeb** (Assistentin, Teilzeit)

sowie

**Sen.Präs. d. OGH i.R. Dr. Ilse Huber** (RSS- & FGSW-Vorsitzende)

**Sen.Präs. d. OLG Wien i.R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner** (RSS-Vorsitzender)



**WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH**  
Die Versicherungsmakler

**Fachverband Versicherungsmakler und  
Berater in Versicherungsangelegenheiten**

Stubenring 16/Top 7  
1010 Wien

**T** +43 (0)5 90 900/4816

**F** +43 (0)5 90 900/118 225

**E** [ihrversicherungsmakler@wko.at](mailto:ihrversicherungsmakler@wko.at)

[www.wko.at/ihrversicherungsmakler](http://www.wko.at/ihrversicherungsmakler)

[www.ihrversicherungsmakler.at](http://www.ihrversicherungsmakler.at)