



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Versicherungsmakler

Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten Österreichs



JAHRES- & TÄTIGKEITSBERICHT 2025

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), die einschlägigen 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 2025 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:

Liebe Kolleg:innen,

2025 war für unseren Berufsstand ein Jahr, das gleichermaßen von Kontinuität und spürbarem Wandel geprägt war: Kontinuität, weil wir als Versicherungsmakler:innen auch unter schwierigen Rahmenbedingungen jeden Tag dasselbe leisten – Orientierung geben, Risiken einordnen, Sicherheit organisieren. Wandel, weil sich die politischen und regulatorischen Leitplanken weiter verschieben und wir uns als Branche noch klarer positionieren müssen, um unseren Platz im Markt und unsere Handlungsfähigkeit langfristig zu sichern.

Ein wichtiges Signal für diese Handlungsfähigkeit war die Wirtschaftskammerwahl: Die erfreulich hohe Beteiligung zeigt, dass wir als Kollegenschaft nicht nur „mitlaufen“, sondern Verantwortung übernehmen – für die Interessenvertretung, für Sichtbarkeit und für die Zukunft unseres Berufsbildes.

Mein Dank gilt allen, die sich in den Fachgruppen, im Ausschuss sowie im Fachverbandsteam engagieren – und damit jene Grundlage schaffen, auf der wir in Wien, in den Ländern und auf europäischer Ebene wirksam auftreten können. Gerade in Zeiten, in denen ideologische Debatten schnell lauter werden als sachliche Argumente, ist dieser Zusammenhalt unser stärkstes Kapital.

Im Zentrum unserer interessenpolitischen Arbeit stand – und steht – die europäische Regulierung rund um Vergütung und Vertrieb. Die Verhandlungen zur Retail Investment Strategy haben 2025 deutlich gemacht: Die Diskussion um Provisionsmodelle ist keineswegs „technisch“, sondern berührt unmittelbar die Wahlfreiheit unserer Kund:innen, die wirtschaftliche Basis vieler Betriebe und die Frage, wie Beratung in Zukunft überhaupt organisiert werden soll. Auch wenn Rückmeldungen aus Expert:innenkreisen darauf hindeuten, dass ein vollständiges Provisionsverbot nicht Realität werden dürfte, bleibt die Debatte in weiten Teilen ideologisch aufgeladen – und damit dauerhaft. Unser Auftrag ist daher klar: praxistaugliche Rahmenbedingungen einfordern, Deregulierung dort unterstützen, wo sie sinnvoll ist, und gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Versicherungsmakler:innen absichern.

Damit untrennbar verbunden ist die nächste Weichenstellung: die künftige Differenzierung zwischen „gebundener“, „ungebundener“ und „unabhängiger“ Beratung. Wir müssen sehr genau darauf achten, wie Begriffe regulatorisch „aufgeladen“ werden – denn aus Sprache werden Pflichten, und aus Labels werden Vergütungsfolgen. Wenn „unabhängig“ zu einem regulierten Gütesiegel wird, das automatisch bestimmte Konsequenzen auslöst, dann müssen wir als Berufsstand unser Selbstverständnis klar formulieren und – wo notwendig – auch begrifflich schärfen, ohne unsere DNA zu verlieren: Wir handeln im besten Interesse unserer Kund:innen. Wir vermitteln nicht nur Produkte, wir vermitteln Vertrauen.

2025 hat außerdem gezeigt, dass weitere Regulierungswellen bereits anrollen: „Value for Money“ ist ein Schlagwort, das im Lebensbereich nachvollziehbar erscheinen mag – im Sachbereich kann eine undifferenzierte Übertragung jedoch reale Versorgungslücken verschärfen. Schon heute sehen wir in einzelnen Sparten, wie schwierig Versicherbarkeit wird. Unser Ziel muss sein, Sicherheit vermittelbar zu halten – verlässlich, nachvollziehbar und innerhalb tragfähiger Marktbedingungen.



Neben diesen inhaltlichen Linien war 2025 auch ein Jahr des Austauschs – und zwar dort, wo er am meisten bringt: im direkten Gespräch. Das Expert:innentreffen in Rust war ein starkes Zeichen dafür, wie sehr unsere Branche davon lebt, miteinander zu diskutieren, zuzuhören und Lösungen gemeinsam zu entwickeln. Gleichzeitig hat uns der Blick auf die geopolitischen und gesellschaftlichen Veränderungen – eindrucksvoll auch in der sicherheitspolitischen Perspektive einer Keynote – vor Augen geführt: Die Welt bleibt nicht stehen, und unsere Branche bleibt davon nicht unberührt. Umso wichtiger ist es, dass wir als Interessenvertretung Stabilität geben und als Unternehmer:innen Verantwortung übernehmen.

Ein weiterer Schwerpunkt 2025 war die digitale Transformation – inklusive der Frage, wie Künstliche Intelligenz unsere Arbeit verändern wird. Digitalisierung und Automatisierung sind kein Selbstzweck, sondern eröffnen Effizienzpotenziale, neue Servicequalität und die Chance, sich als Betrieb klar zu differenzieren. Gleichzeitig verlangt der Einsatz neuer Technologien einen verantwortungsbewussten Umgang und gemeinsame Leitplanken. Wir werden Sie dabei weiterhin unterstützen – mit Information, Orientierung und dem Anspruch, Chancen nutzbar zu machen, ohne Risiken auszublenden.

Auch unser Blick nach innen war 2025 wichtig: Nachwuchs, Talentförderung und Diversität sind keine „Nebenagenden“, sondern strategische Grundlagen. Mit „Women Wanted“ stärken wir gezielt weibliche Sichtbarkeit und Beteiligung in unserem Berufsstand – und die wachsende Präsenz von Kolleginnen in Funktionen ist ein ermutigendes Zeichen. Ebenso prägt uns ein Selbstverständnis, das seit 25 Jahren trägt: kein parteipolitisches Gegeneinander, sondern ein demokratisches, harmonisches Miteinander – mit klarem Fokus auf Standespolitik und auf konkrete Verbesserungen für den Berufsalltag.

Schließlich war 2025 auch ein Jahr der Abschiede. Persönlichkeiten, die den Fachverband und seine Institutionen über viele Jahre geprägt haben, haben ihre Funktionen übergeben. Ihnen allen gilt ein aufrichtiger Dank – denn Kontinuität in der Interessenvertretung entsteht nur dort, wo Menschen bereit sind, Zeit, Erfahrung und Haltung einzubringen.

Wenn wir aus 2025 eine Quintessenz ziehen, dann diese: Wir bleiben als Berufsstand dann stark, wenn wir geschlossen auftreten, den Interessensausgleich aktiv mitgestalten und unser Profil klar definieren – in Europa, in Österreich und in der täglichen Praxis. Gehen wir 2026 gemeinsam an: mit Klarheit im Selbstverständnis, mit Mut zur Weiterentwicklung und mit dem festen Willen, unseren Berufsstand weiterhin aktiv zu gestalten.

Herzliche Grüße

Ihr Christoph Berghammer

Wien, Februar 2026

INHALT

1.	Interessenvertretung allgemein	6
1.1.	Aufgabenvielfalt.....	6
1.2.	Interessenvertretung auf nationaler Ebene	7
1.3.	Interessenvertretung auf internationaler Ebene	8
2.	Mitgliederservice	10
2.1.	Fachliche und rechtliche Auskünfte & Mitgliedernanfragen	10
2.2.	Bundes- und Sonder-Newsletter.....	10
3.	Öffentlichkeitsarbeit.....	11
3.1.	PR- & Marketingmaßnahmen	11
3.2.	Fachzeitschrift „Versicherungsmakler“	12
4.	Erhebungen & Umfragen.....	13
4.1.	Studie „Die negativen (volks)wirtschaftlichen Auswirkungen eines Provisionsverbots für Versicherungsmakler:innen“	13
4.2.	Umfrage „Mehraufwand durch Digitalisierung?“	14
4.3.	Umfrage „Wie digital fit sind Sie?“	14
5.	Veranstaltungen	16
5.1.	Expert:innentreffen Rust.....	16
5.2.	BITS-Day	18
5.3.	Festakt: Ein Vierteljahrhundert Interessenvertretung Versicherungsmakler	19
5.4.	11. Kremser Versicherungsforum.....	21
5.5.	Aktive Teilnahme von Fachverbandsvertreter:innen bei Veranstaltungen anderer Organisationen	22
6.	Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) & Fachbeirat für Gewerbe-, Standes- und Wettbewerbsrecht (FGSW)	24
6.1.	Überblick.....	24
6.2.	Formelle Schlichtungsstellenverfahren	25
6.3.	Versicherungsrechts-News	25
7.	Rechtsagenden	26
7.1.	Musterberatungsprozess aktualisiert	26
7.2.	Forderungspapier an die Bundesregierung	26
7.3.	FATF-Prüfung Österreichs	26
8.	Aus- & Weiterbildung	27
8.1.	Versicherungsmakler-Befähigungsprüfungsordnung.....	27
8.2.	Versicherungsmakler-Ausbildungsskripten	27
8.3.	Austrian Broker College.....	28
8.4.	Webinare & E-Learnings	28
9.	Nachwuchsförderung	30
9.1.	Berufsbild-Kampagne: „Gemeinsam machen wir Zukunft möglich“	30
10.	Digitalisierung.....	31
10.1.	Insurtech Insights 2025.....	31
11.	Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht	33
11.1.	Interessenvertretung und WK-Wahl – Stärkung der weiblichen Repräsentation	33
11.2.	„Versicherungsmakler:in macht Schule“ – Bewusstseinsbildung und Nachwuchsarbeit	33
11.3.	Vernetzung, Sichtbarkeit und internationale Impulse	34
12.	Zahlen & Daten.....	36
12.1.	Fachverband – Sitzungen.....	36
12.2.	Branchendaten Versicherungsmakler (Auszug).....	36
13.	Ausblick	38

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 Branchenkonzerten. Und tatsächlich: Die Vielfalt an Aufgaben, die der Fachverband als gesetzliche Interessenvertretung in der Praxis wahrnimmt, hat sich auch im Jahr 2025 eindrucksvoll gezeigt. Als ausgewählte Beispiele können genannt werden:

- Der auf der Retail Investment Strategy (RIS) basierende Vorschlag der Europäischen Kommission hinsichtlich eines partiellen Provisionsverbots sowie die ebenfalls in diese Richtung gehenden Positionen des europäischen Parlaments und des Rates haben die Agenden des Fachverbands auf europäischer Ebene erneut deutlich geprägt. Gespräche in Brüssel (z.B. mit Vertretern der Europäischen Kommission) standen dabei ebenso an der Tagesordnung wie mit nationalen Stakeholdern (z.B. Ministerienvertretern, die Österreich im Rat vertreten). I.d.Z. sollen u.a. durch intensive Zusammenarbeit mit der Wissenschaft (insb. mit Univ.-Prof. Dr. Perner und Univ.-Prof. Dr. Riedler) die Weichenstellungen getroffen werden, den Provisionser- und -behalt für Makler:innen weiterhin zu ermöglichen. *Perner* hat darüber u.a. beim Versicherungsmakler-Expert:innentreffen in Rust berichtet; *Riedler* hat seine Vorschläge u.a. beim Versicherungsrechtstag an der WU-Wien erläutert.
- Zur interessenpolitischen Agenda zur *Retail Investment Strategy* wurden zudem 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.

Zudem wurden u.a. das Fachverbands-Expert:innentreffen in Rust intensiv für den Austausch mit Politik, Ministerien, FMA, etc. genutzt.

- Die Initiative „Women Wanted - Frauen für die Branche gesucht“ hat nicht nur WKO-intern für Aufsehen und Begeisterung gesorgt, sondern auch bereits dazu beigetragen, den Frauenanteil innerhalb der Funktionsriege etwas zu erhöhen.
- Die Auseinandersetzung mit der Digitalisierung und dem zunehmenden Einsatz von KI wurde u.a. genutzt, um Erfahrungen über internationale Entwicklungen im Rahmen des Fachverbands-Expert:innentreffens in Rust den Mitgliedern näher zu bringen.

Darüber hinaus wurden auch 2025 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“;
- die Weiterentwicklung des Muster-Beratungsprozesses (samt weiterführenden Dokumenten und Checklisten), die den sich stetig ändernden Anforderungen gerecht werden sollen;
- die Unterstützung der Behörden bei der Vorbereitung der für 2025 durchgeführten Überprüfung Österreichs durch die "Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF)" sowie die weiterführenden Schulungen der Mitglieder zum Thema Bekämpfung

von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung oder

- die Weiterführung etablierter Service-Einrichtungen, 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 2025 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 2025 wieder in Rechtssetzungsvorhaben und in öffentliche Themen involviert, soweit diese für die Versicherungsbranche im Allgemeinen und für die Versicherungsmakler im Speziellen relevant waren / sind.

Dem Erhalt sämtlicher Vergütungsformen für Versicherungsmaklerbüros, inbs. auch der Provision als „Leitvergütung“ haben sich (nicht nur in Brüssel, sondern auch national) vielzählige Aktivitäten gewidmet. Diese haben in einem Entwurf einer Regelung gegipfelt, die in der GewO künftig sicherstellen soll, dass der „ungebundene“ Versicherungsmakler weiterhin Provisionsempfänger bleiben darf, während der „unabhängige“ Versicherungsmakler honorarbasiert agieren soll (vgl. dazu u.a. die einschlägigen Beiträge in der Zeitschrift [„Versicherungsmakler“ 6/2025](#)).

Ausgehend von einer Expertise von Frau Priv.-Doz. Vonkilch, die beim Expert:innentreffen in Rust vorgestellt worden ist (siehe dazu Pkt. 6.4.) hat der Fachverband eine Forderung lanciert, die Rolle des Versicherungsmaklers im Kommunikationsdreieck „Kunde/VN – Makler – Versicherer“ rechtssicherer zu verankern, damit VR nicht am Makler „vorbeikommunizieren“. Aktuell sind Gespräche mit dem VVO dazu im Gange.

Als weitere interessenpolitische Themen, denen sich der Fachverband 2025 auf nationaler Ebene gewidmet hat, sollen beispielhaft erwähnt werden:

- GewO-EU-Finanzberufsverordnungen Novelle 2025
- Änderung der Dienstleistungsbetriebe-Verordnung

- Einkommensteuerrichtlinien-Wartungserlass 2025
- Open Insurance / Open Finance
- Verbraucherrechts-Änderungsgesetz (VerbRÄG 2026).

Zum Neu-Entwurf einer Versicherungsvermittler-Verordnung (sog. ZugangsVO), die die Voraussetzungen für den Berufszugang u.a. zum / zur Versicherungsmakler:in regelt, wurde – nachdem WKÖ-seitig bereits 2024 eine inhaltliche Einigung erzielt worden ist – in diversen Gesprächen mit Vertretern der Ministerien und des Nationalrats erneut gefordert, diese rasch umzusetzen.

Darüber hinaus stand der regelmäßige Diskurs mit Vertretern unterschiedlicher Ministerien und der Aufsicht zur Durchsetzung branchenspezifischer Anliegen und maklerspezifischer Forderungen (u.a. im Hinblick auf die künftige Umsetzung der IDD-Änderungen infolge der Finalisierung des europäischen Legislativpakets zur *Retail Investment Strategy*) ebenso an der Tagesordnung wie die Teilnahme von Fachverbandsfunktionär:innen und -mitarbeiter:innen in Fachbeiräten, an Diskussionsrunden, bei Vorträgen und dgl. (wie etwa Fachverbandsobmann KommR Berghammer bei einer Veranstaltung des deutschen Vermittlerverbandes BVK oder als Vertreter des Fachverbands bei der Österr. Gesellschaft für Versicherungsfachwissen / GVFW oder etwa Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Gisch als Maklervertreter in der Bildungsakademie der Österreichischen Versicherungswirtschaft - BÖV) und an diversen anderen Veranstaltungen (siehe dazu auch Punkt 5.5.).

1.3. Interessenvertretung auf internationaler Ebene

Auch im Jahr 2025 war der Vorschlag der Europäischen Kommission zur Retail Investment Strategy (RIS) als wichtiger Baustein der Saving und Investment Union wieder das Topthema für die gesamte Versicherungsbranche.

Nach dem der Ratsvorsitz des europapolitisch isolierten Ungarn im 2. Halbjahr 2024 keine nennenswerten Fortschritte im Bereich der RIS und den meisten übrigen Rechtssetzungsprojekten verzeichnen konnte, wurden die Verhandlungen unter der polnischen Präsidentschaft auf politischer Ebene 2025 wieder fortgesetzt.

Ende Jänner nahmen Vertreter des Fachverbandes daher am BIPAR mid-term meeting in Frankfurt teil, in dem die Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen (EIOPA) einen offenen Austausch mit Versicherungsvermittler:innen bzw. ihren Interessensverbänden suchte. Die Vorsitzende Petra Hielkema betonte die wichtige Rolle von Vermittler:innen und stellte die Vorarbeiten und Ansichten der Aufsichtsbehörde zur RIS, DORA und FIDA vor.

Ab Februar 2025 standen alle EU- Initiativen stark unter dem Schlagwort Simplifizierung, um durch Vereinfachung und Deregulierung die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft zu fördern

Richtig in Fahrt kamen die RIS- Trilogverhandlungen wegen der weit auseinandergehenden Standpunkte der einzelnen Mitgliedstaaten und Stakeholdern erst richtig im Juli. Das BIPAR-Meeting in Kopenhagen im Juni 2025 widmete sich daher anderen wichtigen Themen wie etwa NatCat, welches die Versicherungswirtschaft in den nächsten Jahren immer stärker beschäftigen wird

1.3.1. DORA, DSGVO, AI

Seitdem Simplifizierung im Focus der Europäischen Rechtssetzung stand, - hat die Kommission auf Ersuchen des Europäischen Rates

Im Juli, Oktober und Dezember machte die dänische Ratspräsidentschaft in Bezug auf die RIS Nägel mit Köpfen und schaffte zu Jahresende eine Einigung auf politischer Ebene.

Bis zum Redaktionsschluss dieses Tätigkeitsberichts liegt der endgültige Text noch nicht vor.

Folgendes dürfte vereinbart worden sein:

- Neue, vereinfachte Kriterien zur Definition von „professionellen Kunden“
- Finanz-Influencer werden reguliert
- Die Mitgliedstaaten werden angehalten, mehr für die Finanzbildung zu tun.
- Für PRIIPs werden Inhalt und Format der Informationsblätter (KID) geändert.
- Das KID wird maschinenlesbar sein.
- Hinweise auf risikoreiche Produkte werden in der IDD/MiFID geregelt.

Insgesamt richtete der Fachverband allein zum Thema Retail Investment Strategy sieben fundierte Aufforderungen an Europaabgeordnete, Vertreter des Europäischen Rats und hochrangige Beamte um sich für die Interessen der Versicherungsmakler:innen insbesondere im Bereich Provisionen/Inducements einzusetzen.

Da unabhängige Beratung zu Versicherungsanlageprodukten gemäß dem Vorschlag zur RIS wahrscheinlich in Zukunft provisionsfrei erfolgen soll, wurde bereits ab Sommer 2025 das E-Learning „Auswirkungen der Retail Investment Strategy auf Versicherungsmakler:innen“ vom Fachverband unter Mitwirkung von ausgewiesenen Experten (siehe Webinare & E-Learnings) vorbereitet.

dem Rat und dem Parlament zehn Vereinfachungsvorschläge-auch als „Omnibus-Pakete“ bezeichnet-zur Annahme vorgelegt.

Der so genannte Digitale Omnibus umfasst einen Verordnungsentwurf mit gezielten Änderungen der DSGVO und der Meldepflichten für Cybervorfälle in verschiedenen EU-Rechtsvorschriften (einschließlich DORA) sowie einen Verordnungsentwurf zur Änderung des KI-Gesetzes.

Die Änderungen dieser EU-Texte umfassen unter anderem Folgendes:

- Die bisherige Verpflichtung von Anbietern und Anwendern sich mit KI-

1.3.2. FIDA

Anfang April 2025 begannen die Trilog-Verhandlungen.

Wie im RIS-Dossier wurde vereinbart, die neue Vereinfachungsagenda der Europäischen Kommission in die FIDA-Trilog-Verhandlungen

1.3.3. Sustainable Finance

In diesem Bereich ist der sogenannte Omnibus SUSTAINABILITY entscheidend, der insbesondere für die OffenlegungsVO Änderungen vorsieht.

Beispiele:

- neue Produktkategorisierung
- Keine Offenlegungspflichten mehr für wesentliche nachteilige Auswirkungen

1.3.4. Paneuropäisches Pensionsprodukt (PEPP)

Da sich das bereits existierende PEPP keinerlei Beliebtheit erfreut, wurde früher als geplant ein neuer Vorschlag erarbeitet.

Zu all den genannten Themen und weiteren europäischen Belangen wurden die Mitglieder des Fachverbands mittels Newsletter und Fachzeitschrift informiert.

Darüber hinaus wurde das „EU-ABC“ auf der Webseite www.ihrversicherungsmakler.at aktualisiert und erweitert.

Systemen auszukennen, soll durch eine unverbindliche Empfehlung an die Kommission und die Mitgliedstaaten ersetzt werden

- DORA/DSGVO: Ein zentrales Portal soll eingerichtet werden, über das Unternehmen alle Meldepflichten für Vorfälle erfüllen können.

Die Gesetzesvorschläge des Digitalen Omnibus werden derzeit vom Europäischen Parlament und dem Rat erörtert.

aufzunehmen. In den letzten Monaten fanden keine Verhandlungen zwischen EP und Rat statt und sind auch nicht geplant.

auf Unternehmensebene für (Versicherungs-)Vermittler.

- Keine obligatorischen Angaben mehr zur Vergütungspolitik für (Versicherungs-)Vermittler.
- Änderungen im PRIIPs-KID

Für den Vertrieb des Basis-PEPP ist unter anderem keine Beratung vorgesehen, daher wird dieser Vorschlag noch vielen Diskussionen unterworfen werden müssen.

Yorck Hillegaart, neu gewählter Präsident von BIPAR, würdigte im Herbst das Engagement von Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, der über viele Jahre im Management Board von BIPAR aktiv war auf europäischer Ebene mit dem **Outstanding Achievement Award BIPARs**.

2. MITGLIEDERSERVICE

2.1. 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.

2025 wurden seitens des Fachverbands und der RSS beispielsweise mehr als 600 juristische Anfragen (schriftlicher und mündlicher Art) bearbeitet. Die nachfolgenden Tabellen geben einen Überblick hinsichtlich Themenstellungen und Anfragekanal.

Mitgliederanfragen nach Themenstellungen:	
Versicherungsrecht	156
Maklerrecht/Gewerberecht	325
davon Bildungsthemen:	277
Sonstiges	130
Insg.:	611

Mitgliederanfragen nach „Anfragekanal“:	
Mitglieder (Makler)	364
Funktionäre & Fachgruppen	145
Konsumenten / VN	60
Sonstiges	42
Insg.:	611

2.2. 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 Sondernewsletter zu

ganz, aktuellen Themen versendet. Mehr zum Thema Newsletter finden Sie unter Punkt 3.1. PR & Marketingmaßnahmen.



3. ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

3.1. PR- & Marketingmaßnahmen

2025 wurden sechs Presseaussendungen des Fachverbandes zu den Themen Studienvorstellung negative (volks)wirtschaftliche Auswirkungen eines Provisionsverbots, Festakt ein Vierteljahrhundert Interessenvertretung, Expert:innentreffen, neuer Fachverbandsausschuss und Schwerpunkt-Schmiede sowie Elektronische Kommunikation im Versicherungsrecht – nicht ohne Einbeziehung von Versicherungsmakler:innen lanciert.

Der Fachverband zeigt weiterhin Präsenz in den sozialen Medien - auf Facebook und LinkedIn. Laufende Postings zu den interessenspolitischen Aktivitäten sowie Branchen-News sorgen nicht nur für aktuelle Inhalte, sondern schaffen für unsere social-media affinen Mitglieder Raum zum unkomplizierten Meinungsaustausch.

Die offizielle Facebook Seite „[Fachverband der Versicherungsmakler](#)“ gefällt ca. 1.315 (vgl. 2024: 1.282) sogenannten Fans und beinhaltet sämtliche für Versicherungsmakler:innen und deren Endkund:innen relevante und aktuelle Informationen.



Die Anzahl der Frauen unter den Fans ist ganz leicht gestiegen. Waren es Ende 2024 32,5 %, sind es heute 33,1 % Frauen. Das Durchschnittsalter liegt bei 35 bis 44 Jahren. 66,9 % der Fans sind Männer. Durchschnittlich sind diese 35 bis 55 Jahre alt und kommen vorwiegend aus Österreich (die meisten davon aus Wien, Steiermark und Kärnten). Beiträge, die für Konsument:innen Relevanz haben, werden

wesentlich öfter geliked, geteilt und kommentiert. Diese Beiträge werden auch von einer hohen Anzahl von Nicht-Followern gesehen.

In Salzburg ist die Followeranzahl von 15 auf 127 Personen gestiegen.



Die offizielle LinkedIn Seite „[Fachverband der Versicherungsmakler](#)“ wurde am 24. August 2023 veröffentlicht. Seitdem folgen 924 Personen der Seite (im Dezember 2024 waren es 313). Die meisten Personen kommen aus Wien. Danach folgen die Bundesländer Niederösterreich, Steiermark und Oberösterreich. Einblicke in die Arbeit des Fachverbandes, insbesondere persönliche Statements von Obmann oder Mitarbeiter:innen, erhalten besonders viel Aufmerksamkeit. Themen wie Frauenquote, Haftpflicht oder Vorsorge sind für die Zielgruppe ebenfalls relevant.

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 „Versicherungsmakler“.

Neben den monatlichen Bundesnewslettern wurden 2025 auch sieben **Sondernewsletter** zu ganz aktuellen Themen wie u.a. der Fachverbandsstudie „mögliches Provisionsverbot für Versicherungsmakler:innen“ oder dem Expert:innentreffen in Rust versendet.

Eine Auswertung des Bundesnewsletters ergab nachstehende Jahresdurchschnittswerte für 2025:

Öffnungsrate*: 52,89 %

Leserate*: 46,05 %

Klickrate*: 11,94 %

**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.

3.2. Fachzeitschrift „Versicherungsmakler“

Die Fachzeitschrift „Versicherungsmakler“ wurde als offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten im Jahr 2025 insgesamt 6 Mal herausgegeben ([RisControl](#) Verlag).

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 allen österreichischen Versicherungsmakler:innen kostenlos zugesandt.

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



4. ERHEBUNGEN & UMFRAGEN

4.1. Studie „Die negativen (volks)wirtschaftlichen Auswirkungen eines Provisionsverbots für Versicherungsmakler:innen“

Der Fachverband der Versicherungsmakler ließ von Prof. (FH) Dr. Armin Kammel eine detaillierte Analyse zu den volkswirtschaftlichen Auswirkungen eines möglichen (teilweisen) Provisionsverbots erstellen. Die Untersuchung kommt zu dem eindeutigen Schluss, dass weder empirische noch theoretische Grundlagen ein solches Verbot rechtfertigen. In den häufig als „Vorzeigeländer“ bezeichneten Jurisdiktionen finden sich laut Gutachten keine überzeugenden Ergebnisse, und auch aus ökonomischer Sicht lässt sich eine Notwendigkeit nicht ableiten. Stattdessen handelt es sich – wie Prof. Kammel festhält – um eine ideologisch motivierte wettbewerbspolitische Maßnahme, die bestehende Marktpraxen ohne sachliche Grundlage verändern würde. Das Gutachten betont zudem, dass seit nahezu zwei Jahrzehnten bereits wirksame, vertriebsagnostische Regulierungsmaßnahmen bestehen, die die angeführten Problemlagen adressieren, weshalb ein zusätzliches Provisionsverbot weder sinnvoll noch verhältnismäßig sei. Darüber hinaus macht die Analyse deutlich, dass die Europäische Kommission selbst keine ausreichende Kosten-Nutzen-Bewertung vorgelegt hat, was aus rechtsökonomischer Sicht ein erhebliches Defizit im Regulierungsprozess darstellt.

Die Folgen eines solchen Provisionsverbots wären laut Studie erheblich: Die Zahl der Mitgliedsbetriebe könnte um 50 bis 70 Prozent sinken, zahlreiche Arbeitsplätze gingen verloren und die Wertschöpfung der Branche würde sich deutlich reduzieren – von derzeit rund 306 Millionen Euro auf bis zu 184 Millionen Euro. Zudem ist zu erwarten, dass etwa ein Fünftel der Versicherungsvermittler:innen ihre Tätigkeit ganz einstellen müsste. Damit wäre auch der Verbraucherschutz gefährdet, da unabhängige Beratung für viele Kund:innen nicht mehr verfügbar wäre. Besonders kritisch hebt das Gutachten hervor, dass Konsument:innen

weiterhin Versicherungsprodukte abschließen würden, jedoch zunehmend ohne professionelle Beratung, was zu Fehlentscheidungen und unpassendem Versicherungsschutz führen kann. Ein Provisionsverbot würde damit nicht nur die Marktstruktur verändern, sondern auch das Selbstverständnis der Berufsgruppe und den Zugang zu qualifizierter Beratung grundlegend beeinträchtigen.



Die Ergebnisse der Studie wurden im Zuge eines vom Fachverband organisierten [Pressegesprächs](#) am 24. Februar 2025 in Wien der Öffentlichkeit vorgestellt. Fachverbandsobmann Christoph Berghammer und sein Stellvertreter Rudolf Mittendorfer unterstrichen dabei die drohenden Auswirkungen eines Provisionsverbots und betonten, dass es keine überzeugende Evidenz für eine solche Maßnahme gebe. Prof. Kammel erläuterte die zentralen Erkenntnisse seiner Analyse und warnte vor den weitreichenden Konsequenzen für Marktstruktur, Beratungssituation und Beschäftigung. Das Pressegespräch diene gleichzeitig dazu, ein klares Signal an Politik und Öffentlichkeit zu senden, dass ein Provisionsverbot weder dem Verbraucherschutz noch der Funktionsfähigkeit des Marktes diene und die in Österreich etablierte, hochwertige Maklerberatung massiv gefährden würde.

Die [Executive Summary der Studie](#) wurde auf der Webseite des Fachverbands veröffentlicht sowie Teile der [Ergebnisse](#) beim

[Expert:innentreffen](#) in Rust vorgestellt und mit mehreren Branchenvertreter:innen diskutiert.

4.2. Umfrage „Mehraufwand durch Digitalisierung?“

Beim [Expert:innentreffen](#) wurden die Ergebnisse der Studie „Mehraufwand durch Digitalisierung in Maklerbüros“ präsentiert, die der Fachverband gemeinsam mit Telemark Marketing durchgeführt hat. Von 2.824 eingeladenen Makler:innen nahmen 206 an der Onlinebefragung teil, wobei die Stichprobe sowohl Einzelmakler:innen als auch kleine und größere Büros abbildet; rund zwei Drittel der Teilnehmenden sind seit über 20 Jahren in der Branche tätig. Die Ergebnisse zeigen deutlich, dass der Digitalisierungsschub seit 2020 spürbare Belastungen verursacht: 60 % der Befragten berichten von einem deutlichen oder massiven Anstieg des gesamtbetrieblichen Aufwands. Besonders betroffen sind Einzelmakler:innen, bei denen über ein Drittel jährliche Zusatzkosten von mehr als 3.000 Euro angibt. Die IT-Kosten selbst liegen laut Studie bei rund 3.500 bis 4.000 Euro pro Jahr und pro Mitarbeitendem und entwickeln sich zunehmend zu einer zweiten „Personalkostenkategorie“. Hinzu kommen Schulungskosten von etwa 500 Euro für externe Trainings sowie zusätzliche interne Belastungen. Der zeitliche Mehraufwand ist erheblich: Einzelmakler:innen verzeichnen rund neun zusätzliche Wochenstunden, Büros mit Standort etwa 16 Stunden – insbesondere in der Angebotslegung entsteht laut Univ.-Prof. Dr. Weichbold, der die Ergebnisse interpretierte, häufig „Doppelarbeit“, da digitale Tools die Prozesse nicht immer vereinfachen. Auch die Einschätzung der Personalkosten zeigt eine deutliche Diskrepanz: Während der

Kollektivvertrag 23 Euro pro Stunde vorsieht, bewerten die Befragten ihre tatsächlichen Kosten im Schnitt mit 46 Euro. Zusätzlich berichten 42 % von wachsendem Zusatzaufwand durch fehlerhafte Leistungsablehnungen, was die rechtlichen und haftungsbezogenen Risiken verstärkt. Insgesamt geben 82 % an, dass die Digitalisierung zu mehr Arbeitsaufwand führt, 37 % sogar zu über fünf zusätzlichen Stunden pro Mitarbeitendem und Woche, was hochgerechnet etwa 7.875 Euro Mehrkosten jährlich bedeutet. Die Unterstützung seitens der Versicherer wird überwiegend als „genügend“ bis „nicht genügend“ beurteilt, insbesondere bei Know-how, Reaktionsgeschwindigkeit und technischem Support, wodurch laut Univ.-Prof. Dr. Weichbold die Schnittstelle zwischen Makler:innen und Versicherern als eigentlicher Engpass sichtbar wird. Die [vollständigen Ergebnisse](#) wurden in der [4. Ausgabe der Fachzeitschrift „Versicherungsmakler“](#) publiziert.



4.3. Umfrage „Wie digital fit sind Sie?“

Im Rahmen des BITS-Day wurden auch 2025 erneut die digitalen Arbeitsweisen der österreichischen Versicherungsmakler:innen erhoben.

300 Teilnehmer:innen nahmen an der diesjährigen Befragung teil und gaben Einblick in den Einsatz digitaler Werkzeuge sowie strukturelle Entwicklungen innerhalb der Branche. Die Ergebnisse zeigen, dass 39,67 % Social Media aktiv für die Kund:innenansprache nutzen, während 60,33 % weiterhin darauf verzichten. Die Kund:innenverwaltungssoftware ist mit 94,67 % Nutzungsquote nahezu flächendeckend etabliert, wobei Systeme wie All in One (wefox), CCA9, VERA, WORKBASE sowie diverse Eigenentwicklungen am häufigsten eingesetzt werden.



Auch Vergleichsprogramme und Tarifrechner verzeichnen einen starken Zuwachs: 93,9 % der Befragten nutzen solche Tools (2024: 81,34 %). Bei OMDS- bzw. GDV-Datensätzen zeigt sich ein deutlicher Anstieg – 72,13 % arbeiten mittlerweile mit diesen standardisierten Formaten.

Im Bereich der Kund:innenportale stellt knapp die Hälfte der Befragten (50,35 %) kein Portal bereit, während 41,26 % eine App und 19,93 % ein Web-Login anbieten. Die elektronische Schadenmeldung hat weiter an Bedeutung gewonnen und wird bereits von 63,16 % der Unternehmen ermöglicht. Beim Dokumentenhandling leiten 78,49 % der Makler:innen Originale direkt an Versicherungsnehmer:innen weiter, und 59,22 % informieren sich über Vertragsinhalte sowohl mittels OMDS als auch anhand von Polizzendokumenten; 56,73 % greifen bei Vertragsdokumenten auf gespeicherte Dokumente im MVP zurück, während 43,27 % die Portale der Versicherer nutzen.

Die Bindung an Makler:innengruppierungen ist deutlich gestiegen: 77,7 % gehören einer Gruppierung an, wobei wefox, IGV Austria und CBN zu den häufigsten Nennungen zählen. Die Unternehmensgrößen verteilen sich auf 28,42 % EPU, 44,21 % Betriebe mit zwei bis fünf Mitarbeitenden sowie 27,37 % Unternehmen mit mehr als fünf Mitarbeitenden. Beim Dokumentenmanagement geben 70,92 % an, dass bis zu ein Viertel der Innendienstkapazitäten dafür benötigt wird, während 14,18 % dank automatisierter Lösungen überhaupt keinen manuellen Aufwand mehr haben.

Die [vollständigen und ausführlich aufbereiteten Ergebnisse](#) wurden zudem in der [6. Ausgabe „Versicherungsmakler“](#) veröffentlicht.

5. VERANSTALTUNGEN

5.1. Expert:innentreffen Rust

Am 11. September 2025 versammelten sich im Seehotel Rust rund 240 Teilnehmer:innen zum diesjährigen **Expert:innentreffen**, das unter dem Leitthema **"Die (Versicherungs)welt ordnet sich neu"** stand.

Das Datum – 9/11 – verlieh der Veranstaltung eine besondere Tiefe. In seiner Keynote erinnerte Generalmajor Peter Vorhofer an die historische Bedeutung dieses Tages und spannte den Bogen zur aktuellen sicherheitspolitischen Lage Europas. Seit ihrer Gründung als Projekt des Friedens und der wirtschaftlichen Zusammenarbeit gilt die Europäische Union als historisch einzigartig. Doch in Zeiten geopolitischer Spannungen, innerer Zerreißproben und multipler Krisen stehen die EU und ihre Mitgliedstaaten zunehmend unter Druck – eine Entwicklung, auf die auch Österreich reagieren muss. Vorhofer skizzierte eindrucksvoll, wie sich diese Herausforderungen auf die Stabilität und Sicherheit Europas auswirken und welche Rolle Österreich dabei einnimmt.



RIS: Zwischen Vertrauen, Transparenz und Transformation

MMag. Dr. Martin Ramharter beleuchtete die Retail Investment Strategy (RIS) als zentralen Impulsgeber für die künftige Savings and Investments Union (SIU).

Die geplanten EU-Vorgaben werden Vertrieb, Beratung und Produktgestaltung maßgeblich beeinflussen. Im Fokus stand die Balance zwischen Anleger:innenschutz und Kapitalmarktstärkung. Ramharter betonte, dass die RIS Vertrauen und Wachstum fördern solle – nicht nur Kontrolle. Besonders die Rolle der ungebundenen Makler:innen wurde hervorgehoben.

Themen wie Provisionen, digitale Informationspflichten und die PRIIP-Verordnung zeigen: Die Customer Journey wird komplexer, aber auch transparenter. Sein Fazit: Die RIS ist Chance und Auftrag zugleich.



Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner (WU Wien) zeigte auf, wie die Retail Investment Strategy (RIS) das österreichische Vermittlerrecht und das Rollenverständnis von Versicherungsmakler:innen verändern könnte. Die Differenzierung zwischen gebundener, ungebundener und unabhängiger Beratung sowie die damit verbundenen Vergütungsmodelle werfen rechtliche und standespolitische Fragen auf. Perner betonte, dass die RIS eine Phase der Klärung und Neupositionierung einläutet – mit weitreichenden Folgen für die Zukunft des Berufsstandes.

Michael H. Heinz, Präsident des BVK, setzte sich in seinem Vortrag kritisch mit dem "Value-for-Money"-Konzept im Nicht-

Lebensversicherungsbereich auseinander. Er zeigte auf, dass reine Kostenorientierung zu kurz greift und forderte eine stärkere Betonung von Beratungsqualität, Transparenz und fairer Produktauswahl. Besonders hob Heinz die Rolle der Versicherungsmakler:innen als treuhänderische Interessenvertreter hervor, die durch ihre Marktkenntnis und individuelle Beratung echten Verbraucherschutz leisten.

Sein Appell: Makler:innen sollten sich als Qualitätsberater positionieren – nicht als "Sparfüchse". Denn: "Wer Value-for-Money aktiv lebt, gewinnt Vertrauen – und schützt Kund:innen nachhaltig."

In der ersten Podiumsdiskussion des Expert:innentreffens diskutierten Vertreter:innen aus Ministerien, Aufsicht, Wissenschaft und Interessenvertretung die politischen und rechtlichen Dimensionen der Retail Investment Strategy (RIS). Eingeleitet durch einen pointierten Kurzvortrag von Prof. (FH) Dr. Armin Kammel, der das geplante Provisionsverbot kritisch hinterfragte, beleuchtete das Panel die Auswirkungen auf die Versicherungsvermittlung in Österreich. Im Fokus standen Fragen zur Rolle Österreichs im EU-Trilog, zur Einflussnahme durch Interessenvertretungen und zur Position der Aufsichtsbehörde EIOPA. Die Diskussion machte deutlich: Die RIS könnte zum Wendepunkt für die Branche werden.

Im Rahmen einer Doppel-Conference präsentierten Robert Sobotka (Telemark Marketing) und Martin Weichbold (Universität Salzburg) die Ergebnisse einer aktuellen Studie zum Mehraufwand durch Digitalisierung in Maklerbüros. Die Befragung zeigt deutlich: Digitalisierung bringt spürbare Zusatzkosten und erhöhten Zeitaufwand – insbesondere in Angebotslegung, Schadenbearbeitung und Bestandsverwaltung. Einzelmakler:innen verzeichnen im Schnitt neun Stunden Mehraufwand pro Woche, größere Büros bis zu 16 Stunden. Trotz steigender IT- und Prozesskosten wird die Unterstützung durch Versicherungsunternehmen als unzureichend bewertet. Die Studie unterstreicht den Handlungsbedarf: Digitale Systeme müssen praxistauglicher werden, um Makler:innen effektiv zu entlasten. (Eine

Zusammenfassung der Ergebnisse finden sie unter Punkt 4.2.)

Kommunikation im Versicherungsdreieck: Risiken, Rechtsfragen und Reformansätze zur Stärkung der Rolle von Versicherungsmakler:innen

Priv.-Doz. Dr. Isabelle Vonkilch (WU Wien) widmete sich in ihrem Vortrag dem sensiblen Kommunikationsdreieck zwischen Versicherung, Versicherungsmakler:in und Versicherungsnehmer:in. Immer häufiger würden Makler:innen bei wichtigen Vertragsentscheidungen außen vor gelassen – mit teils gravierenden Folgen für Kund:innen und das Vertrauen in die Branche. Vonkilch präsentierte drei Lösungsansätze: eine aufsichtsrechtliche Verpflichtung zur Einbindung der Makler:innen, eine Haftungskanalisation bei Kommunikationsversäumnissen sowie eine rechtsgeschäftliche Regelung, bei der Erklärungen nur über Makler:innen wirksam werden. Ihr Fazit: Kommunikation, die an Makler:innen vorbeigeht, schafft Risiken statt Klarheit – und gefährdet das Gleichgewicht im Versicherungsdreieck.

Univ.-Prof. Sonja Bydlinski (SFU) widmete sich in ihrem Vortrag der Frage, ob Versicherungsmakler:innen bei unberechtigter Deckungsablehnung durch Versicherer:innen einen Ersatzanspruch für ihren Mehraufwand geltend machen können. Sie zeigte auf, dass Makler:innen gesetzlich zur Unterstützung ihrer Kund:innen verpflichtet sind – auch bei verzögerter oder verweigerter Schadenregulierung. Kommt es dadurch zu zusätzlichem Aufwand, kann unter bestimmten Voraussetzungen ein vertraglicher Schadenersatzanspruch entstehen. Besonders relevant ist dabei die sogenannte Drittschadensliquidation, bei der der Schaden vom Versicherungsnehmer auf den Makler übergeht. Ihr Fazit: Die rechtliche Verantwortung der Versicherer:innen endet nicht mit der Ablehnung – sie beginnt oft erst dort.

Zukunft des Versicherungsdreiecks: Chancen, Herausforderungen und Perspektiven für eine Zusammenarbeit

Zum Abschluss des Expert:innentreffens diskutierten Vertreter:innen führender

Versicherungsunternehmen gemeinsam mit der Interessenvertretung über Chancen und Herausforderungen im Dreiecksverhältnis zwischen Versicherer:in, Makler:in und Kund:in. Im Zentrum standen Fragen zur Schadenabwicklung, zur Rolle des Maklers im Spannungsfeld zwischen Effizienz und Kundenzufriedenheit sowie zur möglichen rechtlichen Verankerung einer echten Partnerschaft.

Auch die Digitalisierung und der Wunsch nach klaren Kommunikationsstandards wurden thematisiert. Die Diskussion zeigte: Gemeinsame Lösungen sind gefragt – und möglich. Fachverbandsobmann Christoph Berghammer brachte es auf den Punkt: "Wenn wir das Dreiecksverhältnis zukunftsfit machen wollen, braucht es klare Regeln, gegenseitiges Vertrauen und den Willen zur Zusammenarbeit – auf Augenhöhe."

Die [Präsentationen](#) der Vortragenden sind auf der Webseite des Fachverbandes nachzulesen.

5.2. BITS-Day

Die fortschreitende Digitalisierung stellt Versicherungsmakler:innen zunehmend vor neue fachliche, organisatorische und technologische Herausforderungen. Um diesen Entwicklungen praxisnah zu begegnen, veranstaltete der Arbeitskreis „Digitalisierung“ des Fachverbandes auch 2025 wieder den **Broker Insurance Technology Software Day (BITS-Day)**, der sich mittlerweile als fixer Treffpunkt für den digitalen Austausch innerhalb der Branche etabliert hat. Der diesjährige BITS-Day fand im **WIFI Linz** statt und brachte engagierte Teilnehmer:innen aus ganz Österreich zusammen. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stand die Frage, wie digitale Werkzeuge, regulatorische Vorgaben und technische Schnittstellen den Arbeitsalltag von Versicherungsmakler:innen konkret beeinflussen – und welche Lösungsansätze sich daraus für die Praxis ableiten lassen. Neben Fachvorträgen bot der BITS-Day ausreichend Raum für Diskussionen, Erfahrungsaustausch und Networking.

Eine detaillierte [Nachlese](#) zur gesamten Veranstaltung ist in der [4. Ausgabe der Zeitschrift „Versicherungsmakler“](#) zu finden.

Das nächste Expert:innentreffen der Versicherungsmakler:innen ist für 10. September 2026 in Rust geplant.



Regulatorik trifft Digitalisierung

Ein zentraler Programmpunkt widmete sich der **Financial Data Access (FiDA)-Verordnung**. Die Teilnehmer:innen erhielten einen Überblick über die Inhalte sowie den aktuellen Stand der Trilogverhandlungen auf europäischer Ebene. Dabei wurde deutlich, dass der künftig geregelte Datenzugang sowohl Chancen für effizientere Prozesse als auch neue Anforderungen an Datensicherheit und Systemlandschaften mit sich bringt – insbesondere für Maklerbetriebe, die als

Schnittstelle zwischen Kund:innen und Versicherungsunternehmen agieren.

Digitale Prozesse im Maklerbüro



Weitere Schwerpunkte lagen auf dem **digitalen Dokumentenmanagement**, auf **technischen Schnittstellen im Maklerbüro** sowie auf der praktischen Nutzung bestehender digitaler Services. Anhand konkreter Beispiele wurde aufgezeigt, wie digitale Prozesse helfen können, Verwaltungsaufwand zu reduzieren, Datenqualität zu verbessern und die Effizienz im täglichen Geschäft zu steigern. Gleichzeitig wurde offen diskutiert, wo es weiterhin Medienbrüche und Optimierungspotenzial gibt. Besonderes Interesse fand auch die Präsentation der Ergebnisse einer

Umfrage zum Thema „**Wie digital fit sind die Versicherungsmakler:innen?**“. Die Auswertung zeigte eindrucksvoll, dass die Branche insgesamt auf einem guten Weg ist, gleichzeitig, aber deutliche Unterschiede im Digitalisierungsgrad einzelner Betriebe bestehen. Diese Erkenntnisse unterstreichen die Bedeutung von Information, Weiterbildung und praxisnahen Austauschformaten wie dem BITS-Day. Eine Zusammenfassung der Ergebnisse finden Sie oben unter Punkt 4.3).

Austausch und Vernetzung im Fokus

Neben den inhaltlichen Impulsen spielte das persönliche Networking eine zentrale Rolle. Der BITS-Day 2025 bot den Teilnehmer:innen die Gelegenheit, Erfahrungen zu teilen, Best Practices zu diskutieren und sich über gemeinsame Herausforderungen auszutauschen. Die Kombination aus fachlichem Input und persönlichem Dialog machte die Veranstaltung einmal mehr zu einem wertvollen Forum für alle, die die digitale Weiterentwicklung der Versicherungsbranche aktiv mitgestalten wollen. Eine ausführliche Nachlese wurde in der [Ausgabe 06/2025 der Fachzeitschrift „Versicherungsmakler“](#) veröffentlicht.

5.3. Festakt: Ein Vierteljahrhundert Interessenvertretung Versicherungsmakler



Am 14. Oktober feierte der Fachverband der Versicherungsmakler sein 25-jähriges Jubiläum mit einem Festakt in der Christoph Leitl

Lounge der Wirtschaftskammer Österreich. Zahlreiche Branchenvertreter:innen und Ehrengäste würdigten die langjährige erfolgreiche Interessenvertretung und blickten gemeinsam auf zentrale Meilensteine und zukünftige Herausforderungen.

Vizepräsidentin KommR Mag.^a Angelika Sery-Froschauer eröffnete den Festakt und blickte in ihrer Rede auf die Entwicklung der Interessenvertretung der Versicherungsmakler:innen zurück. Als ehemalige Bundesspartenobfrau für Information und Consulting teilte sie persönliche Einblicke in die Anfänge und Meilensteine des Fachverbands – ein wertvoller Rückblick auf ein Vierteljahrhundert

engagierter Arbeit für die Branche. Sie betonte die zentrale Rolle der Fachorganisationen innerhalb der Wirtschaftskammerstruktur und die Bedeutung einer starken, klar positionierten Interessenvertretung. Dass Versicherungsmakler:innen als beratender und wissensbasierter Beruf unter dem Dach der Bundessparte Information und Consulting eingeordnet wurden, sei ein wichtiger Schritt gewesen – gerade weil wissensbasierte Berufe oft mit umfassenden EU-Regulierungen konfrontiert sind. Die österreichischen Maklerbetriebe hätten diese Herausforderungen in den vergangenen 25 Jahren mit großer Professionalität und Belastbarkeit gemeistert. Ihr Fazit: Eine starke Interessenvertretung ist und bleibt unverzichtbar – für die Branche, für die Betriebe und für die Kund:innen.

Im Anschluss an die Eröffnung richtete Yorck Hillegaart, neu gewählter Präsident von BIPAR – European Federation of Insurance and Financial Intermediaries, kurze Grußworte an die Gäste. Er würdigte die Bedeutung einer starken Interessenvertretung in Österreich und betonte die Rolle der europäischen Zusammenarbeit in einer sich wandelnden Versicherungslandschaft. Besonders hob er hervor, dass Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer über viele Jahre hinweg im Management Board von BIPAR aktiv war und sich dort mit großem Engagement für die Anliegen der österreichischen Maklerbetriebe auf europäischer Ebene eingesetzt hat. Diese kontinuierliche Mitgestaltung habe wesentlich dazu beigetragen, dass die Stimme der österreichischen Makler:innen auch im europäischen Kontext gehört und respektiert wird.

Die vorherigen Grußworte bildeten die passende thematische Brücke zur anschließenden Keynote von Prof. Karel Van Hulle, die unter dem Titel „*Vertrauen verbindet: Die Bedeutung von Versicherungsmakler:innen im europäischen Gefüge*“ stand. Van Hulle stellte das Thema Vertrauen in den Mittelpunkt seiner Ausführungen – als Fundament der europäischen Gemeinschaft und als Grundlage jeder nachhaltigen Kundenbeziehung. In einer Welt, die zunehmend von Digitalisierung und

Automatisierung geprägt ist, bleibe die Entscheidung für eine Versicherung dennoch eine hochpersönliche Angelegenheit. Verbraucher:innen wünschen sich Klarheit, Fairness und einen verlässlichen Ansprechpartner – nicht nur beim Vertragsabschluss, sondern auch darüber hinaus. Versicherungsmakler:innen spielen dabei eine zentrale Rolle: Durch Kompetenz, Integrität, Empathie und Transparenz gestalten sie aktiv Vertrauen im Versicherungswesen. Van Hulle betonte, dass gerade in einem regulierten und komplexen Marktumfeld wie dem europäischen Versicherungssektor verlässliche Beratung und persönliche Nähe unverzichtbar sind. Seine Keynote schloss mit einem eindringlichen Appell: Mehr denn je braucht Europa Orte des Vertrauens – für uns, unsere Kinder und alle kommenden Generationen. Die Versicherungsmakler:innen leisten dazu einen wesentlichen Beitrag.



Ein besonderer Programmpunkt war die gemeinsame Doppel-Conference von Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer und Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, die unter dem Titel „*Ein Vierteljahrhundert starke Stimme: damals, heute, morgen*“ zentrale Meilensteine der gesetzlichen Interessenvertretung anschaulich darstellten. Sie zeigten, wie wichtig es war, aus den ursprünglich gebündelten Interessen eine eigenständige Standesvertretung für Versicherungsmakler:innen herauszukristallisieren – mit klarer fachlicher Ausrichtung und starker Stimme innerhalb der Wirtschaftskammerorganisation. Ein zentrales Beispiel dafür ist die Gründung der Rechtsservice- und

Schlichtungsstelle (RSS), die seither als unabhängige und praxisnahe Einrichtung für rechtliche Fragen und Konfliktlösung etabliert ist. Berghammer und Gisch betonten auch die Bedeutung der Zusammenarbeit auf Augenhöhe im dualen System von Funktionär:innen und Mitarbeiter:innen, das die Arbeit in der WKÖ prägt und trägt. Darüber hinaus wurde die europäische Ausrichtung der Interessenvertretung als zukunftsentscheidend hervorgehoben. Gerade auf europäischer Ebene werden viele regulatorische Rahmenbedingungen geschaffen, die den Berufsalltag der Versicherungsmakler:innen maßgeblich beeinflussen. Umso wichtiger ist es, dass der Fachverband dort an vorderster Front aktiv ist und den österreichischen Maklerbetrieben Gehör verschafft. Die kontinuierliche Präsenz und Mitgestaltung in europäischen Gremien wie der

5.4. 11. Kremser Versicherungsforum

Am 4. November 2025 fand das [11. Kremser Versicherungsforum](#) an der Universität für Weiterbildung Krems statt. Rund 120 Teilnehmer:innen aus Wissenschaft, Praxis und Vermittlung folgten der Einladung des Fachverbands der Versicherungsmakler und des [Departments für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen](#) der Donau-Uni Krems und erlebten einen Tag voller fachlicher Impulse und lebendiger Diskussionen.



BIPAR stellt sicher, dass die spezifischen Anliegen und Herausforderungen der österreichischen Branche auch im internationalen Kontext berücksichtigt werden.

Videobotschaften langjähriger und neuer Wegbegleiter:innen begleiteten den Festakt und führten mit persönlichen Worten, Erinnerungen und Zukunftswünschen durch das Programm. Sie unterstrichen die breite Unterstützung und das starke Netzwerk, das die Interessenvertretung über ein Vierteljahrhundert aufgebaut hat. Der Festakt machte deutlich: Die Stimme der Versicherungsmakler:innen ist heute so relevant wie nie – getragen von Vertrauen, Erfahrung und einem klaren Blick nach vorne. Eine detaillierte [Nachlese](#) zur gesamten Veranstaltung ist in der [5. Ausgabe der Zeitschrift „Versicherungsmakler“](#) zu finden.

KI in der Versicherungswelt – zwischen Mythos und Realität

Julia Pleyer, Innovationsstrategin bei TOGETHER CCA, eröffnete das Forum mit einem interaktiven Vortrag zur Rolle von Künstlicher Intelligenz in der Versicherungsbranche. Sie zeigte anhand konkreter Use Cases, wie KI als Werkzeug zur Automatisierung und Effizienzsteigerung eingesetzt werden kann und räumte mit gängigen Mythen auf. Besonders intensiv diskutiert wurden Unterschiede im KI-Einsatz zwischen Deutschland und Österreich sowie die betriebswirtschaftliche Bewertung von KI-Investitionen.

Fristenmanagement als Schlüssel zur Rechtssicherheit

Univ.-Prof. Dr. Philipp Fidler (JKU Linz) widmete sich dem vorprozessualen Fristenmanagement für Makler:innen. Er beleuchtete zentrale Fristen im Versicherungsvertragsgesetz und deren Bedeutung für die tägliche Praxis. Die Diskussionen mit dem Publikum unterstrichen, wie wichtig juristische Präzision und aktives Fristenmonitoring für die Qualität der Maklertätigkeit sind.

RSS – niederschwellige Konfliktlösung mit Expertise

Univ.-Prof. Dr. Sonja Bydlinski, MBA, stellte die Arbeit der [Rechtsservice- und Schlichtungsstelle \(RSS\)](#) vor. Als Vorsitzende der RSS präsentierte sie Praxisfälle aus der Rechtsschutz- und Betriebshaftpflichtversicherung und erläuterte die rechtlichen Grundlagen der unverbindlichen Empfehlungen. Die RSS stärkt die Rechtssicherheit in der Vermittlung und bietet Makler:innen eine kostenfreie Möglichkeit zur Konfliktklärung.

Bauversicherungen: Haftung, Deckung und Schadenpraxis

Norbert Jagerhofer, Sachverständiger für Versicherungswesen, gab praxisnahe Einblicke in die Bauherrenhaftpflicht- und Bauwesenversicherung. Anhand konkreter Schadenfälle und OGH-Entscheidungen zeigte er, wie sich die Rechtsprechung entwickelt und welche Auswirkungen dies auf die Versicherbarkeit von Bauprojekten hat.

Vertrauensschadenversicherung – unterschätztes Risiko

Dr. Georg Aichinger (KOBAN SOLDORA GmbH) sensibilisierte für die Risiken durch interne Betrugsfälle und erklärte die Funktionsweise der Vertrauensschadenversicherung. Besonders eindrücklich war die Darstellung des

„Betrugsdreiecks“ und der psychologischen Innenrechtfertigung von Täter:innen – ein Thema, das auch für KMU von hoher Relevanz ist.



Der Fachverband verlost traditionell gemeinsam mit der Universität für Weiterbildung Krems Eintrittskarten für das Kremser Versicherungsforum, am Bild die Gewinner:innen mit Victoria Michler, Matthias Lang und Erwin Gisch.

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

Die 11. Auflage des Kremser Versicherungsforums ist für den 10. November 2026 geplant.

5.5. Aktive Teilnahme von Fachverbandsvertreter:innen 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 KommR Christoph Berghammer bei der Messe „Vertrieb im Zentrum“, beim AssCompact Trendtag sowie bei der Jahreshauptversammlung des BVKs in Bonn, usw.
- Fachvorträge zu aktuellen Maklerthemen von Prof. Mag. Gisch, z.B. im Rahmen des Bildungs-Kick Off in Graz, bei der Tagung „Die grenzüberschreitende Versicherung“

in Salzburg sowie beim Kremser Versicherungsforum, usw.

- durch Vorträge der Vorsitzenden der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) Dr. Sonja Bydlinski zu aktuellen Fällen am Fachgruppentag der Fachgruppe Burgenland sowie von Referenten Mag. Wetzberger beim Bildungstag der Fachgruppe Wien sowie bei der Interessengemeinschaft österreichischer Versicherungsmakler.

Dadurch konnten insb. auch interessenpolitisch wichtige Botschaften und Argumente

platziert werden. Durch die Mitgliedschaft im Vorstand des BÖVs sowie bei der Gesellschaft für Versicherungsfachwissen von Fachverbandsobmann Berghammer und

Fachverbandsgeschäftsführer Gisch konnten die Interessen der Mitglieder in den Organisationen eingebracht werden.

6. RECHTSSERVICE- UND SCHLICHTUNGSSTELLE (RSS) & FACHBEIRAT FÜR GEWERBE-, STANDES- UND WETTBEWERBSRECHT (FGSW)

6.1. Überblick

Die seit 2006 bestehende (und mit 2007 in Betrieb gegangene) [Rechtsservice- und Schlichtungsstelle](#) fungiert 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.

Als Vorsitzende der RSS sind seit 1.1.2025 Univ. Prof. Dr. Sonja Bydlinski und bis 31.12.2025 Sen. Präs. d. OLG Wien i.R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner bestellt. Mit 1.1.2026 hat Hon.-Prof. Sen.-Präs. d. OGH i.R. Dr. Johann Höllwerth dessen Nachfolge angetreten. Die Vorsitzenden teilen sich die anfallenden Schlichtungsfälle zu gleichen Teilen auf.

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.

Die 2024 beschlossene Änderung der RSS-Satzung wurde 2025 voll wirksam. So ist es dem

oder der Vorsitzenden möglich, die weitere Bearbeitung des Falles in gewissen Fällen zu beenden, ohne dass die Schlichtungskommission darüber beraten muss. Dies betrifft ins besonders Fälle, in denen die RSS ohnehin unzuständig ist. Dies dient der Beschleunigung der Verfahren und besseren Nutzung der Ressourcen.



Hofrat Sen. Präs. d. OLG Wien a.D.
Dr. Gerhard Hellwagner



Univ.-Prof. Dr. Sonja Bydlinski sich zusammen mit fachkundigen Versicherungsmakler:innen zu Themen wie der Haftung von Versicherungsmakler:innen für Fehlberatungen und deren Deckung in der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung.

Der Fachbeirat für Gewerbe-, Standes- und Wettbewerbsrecht erarbeitet Expertisen zu konkreten Anfragen aus diesen Rechtsbereichen. Dr. Sonja Bydlinski beschäftigte

6.2. Formelle Schlichtungsverfahren

Im Jahr 2025 wurden 116 formelle Schlichtungsfälle durch die RSS wie folgt bearbeitet:

- 105 Erledigungen zuzüglich
- 11 Überträge (Bearbeitung übernommen/begonnen; Abschluss erfolgt 2026).

Im Laufe des Frühjahr 2026 wird der Fachverband einen separaten RSS-Tätigkeitsbericht veröffentlichen, der weitere Details zur Arbeit der Schlichtungsstelle enthalten wird.

6.3. Versicherungsrechts-News

Die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle fungiert gemeinsam mit dem Fachverband als Verfasser der [Versicherungsrechts-News](#), die monatlich als fixer Bestandteil des Bundesnewsletters veröffentlicht werden. Dabei wer-



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

den aktuelle Judikate zu versicherungs- und
vermittlerrelevanten Themen ebenso

aufbereitet, wie Literatur und Judikatur zu allgemeinen rechtlichen und europäischen Rechtsthemen.

In den 10 RSS-/Versicherungsrechts-News 2025 wurden insgesamt

- 25 OGH-Entscheidungen als Zusammenfassung sowie
- 46 weitere Entscheidungen des OGH mit ihren wesentlichen Rechtssätzen

besprochen.

Zusätzlich berichtete die RSS im Fachverbands-Newsletter über ausgesuchte Empfehlungen der RSS sowie aktuelle Rechtsthemen und Anfragen.

7. RECHTSAGENDEN

7.1. Musterberatungsprozess aktualisiert

Die rechtlichen Anforderungen an Versicherungsmakler:innen sind vielfältig und stammen aus unterschiedlichen Rechtsbereichen. Um einen klaren Überblick zu verschaffen und das Verständnis dieser Pflichten zu erleichtern, hat der Fachverband gemeinsam mit mehreren Praktiker:innen einen exemplarischen

Beratungsprozess entwickelt, der die einzelnen Berufspflichten strukturiert in vier zentrale Phasen darstellt. Eine detaillierte Darstellung dieses Musterberatungsprozesses steht auf der Webseite des Fachverbandes im Mitgliederbereich zur Verfügung. Zu den einzelnen Phasen sind Musterdokumente und Arbeitshilfen verlinkt.

7.2. Forderungspapier an die Bundesregierung

Der tägliche Alltag von Versicherungsmakler:innen ist von Belastungen durch steigende Regulierungen und der Sorge der Versicherungskund:innen geprägt, sich eine ausreichende Absicherung ihres Vermögens und ihrer Altersvorsorge nicht mehr leisten zu können. Angst hemmt jedoch die Investitionsfreudigkeit. Das schwächt einerseits den Wirtschaftsstandort Österreich als Ganzes, aber auch die wirtschaftliche Position der Versicherungsmakler:innen in Österreich.

Die rechtlichen Anforderungen an Versicherungsmakler:innen sind vielfältig und stammen

aus unterschiedlichen Rechtsbereichen. Um einen klaren Überblick zu verschaffen und das Verständnis dieser Pflichten zu erleichtern, hat der Fachverband gemeinsam mit mehreren Praktiker:innen einen exemplarischen Beratungsprozess entwickelt, der die einzelnen Berufspflichten strukturiert in vier zentrale Phasen darstellt. Eine detaillierte Darstellung dieses Musterberatungsprozesses steht auf der Webseite des Fachverbandes im [Mitgliederbereich](#) zur Verfügung. Zu den einzelnen Phasen sind Musterdokumente und Arbeitshilfen verlinkt.

7.3. FATF-Prüfung Österreichs

2025 fand in Österreich eine Überprüfung durch die internationale Organisation "Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF)" zu den Bestimmungen zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung statt.

Ein Schwerpunkt der Prüfung lag auf der Prüfung, ob Österreich die Vorschriften zur Verhinderung von Geldwäsche, Terrorismusfinanzierung sowie Proliferationsfinanzierung umsetzt und effizient anwendet bzw. ob die verpflichteten Unternehmen ein entsprechendes Verständnis für risikobehaftete Geschäfte haben.

Zur Vorbereitung der FATF-Prüfung wurde eine Public Private Partnership ins Leben gerufen, in der Vertreter:innen des BMWET, des BMI, des BMF, der WKÖ sowie einzelne Mitglieder sich über die Prüfmechanismen ausgetauscht haben und ein gemeinsames Verständnis der notwendigen Arbeitsschritte in einem verpflichteten Unternehmen erarbeitet haben. Die Ergebnisse des Prüfberichts der FATF werden für das 1. Halbjahr 2026 erwartet.

8. AUS- & WEITERBILDUNG

8.1. Versicherungsmakler-Befähigungsprüfungsordnung

Bereits Ende 2024 wurden die ersten Kandidat:innen nach der neuen Versicherungsmakler-Befähigungsprüfungsordnung geprüft, im Jahr 2025 fanden alle Prüfungen nach ihren Vorgaben statt.

Es konnten noch zwei weitere schriftliche Prüfungsfragen ausgearbeitet werden, der Fokus lag jedoch auf dem abschließenden Feinschliff aller schriftlichen Prüfungsaufgaben.

8.2. Versicherungsmakler-Ausbildungsskripten

Passend zur Weiterentwicklung der Ausbildung erschien 2025 die [aktualisierte Auflage der Ausbildungsskripten](#) in **fünf Bänden**. Sie stellen ein zentrales Arbeits- und Lerninstrument dar und vermitteln auf **rund 1.500 Seiten** umfassendes, praxisrelevantes Fachwissen zu allen wesentlichen Themenbereichen des Versicherungsmaklerwesens.

Inhaltlich decken die Skripten folgende Schwerpunkte ab:

- Allgemeine Rechtskunde und Versicherungsvertragsrecht
- Sozial- und Personenversicherungen sowie Kfz-Versicherungen
- Sachversicherungen
- Vermögensversicherungen, Rück- und Mitversicherung sowie Versicherungsmaklerrecht

In der aktuellen Auflage wurden mehrere Inhalte gezielt weiterentwickelt und vertieft. Der Themenkomplex **Rück- und Mitversicherung** wurde vollständig überarbeitet und präsentiert sich nun klarer strukturiert und noch stärker praxisorientiert. Ebenso wurde der **Exkurs zur Berufsunfähigkeitsversicherung für Selbstständige (BUFT)** inhaltlich erweitert und fachlich vertieft. Darüber hinaus enthält **Band V** eine deutlich erhöhte Anzahl an **Wissensverankerungsübungen**, welche das Verständnis fördern und die

Anwendung des Gelernten im Berufsalltag unterstützen. Alle Inhalte wurden didaktisch zeitgemäß aufbereitet und durch **Piktogramme, Selbstkontrollfragen sowie zahlreiche Praxisbeispiele** ergänzt.

Aktuelle Entwicklungen aus **Gesetzgebung, Rechtsprechung und Marktgeschehen** wurden umfassend berücksichtigt und unterstreichen



den hohen Aktualitäts- und Praxisbezug der Ausbildungsskripten. Insgesamt bieten die fünf Bände eine strukturierte, moderne und fundierte Wissensbasis für die berufliche Praxis.

8.3. Austrian Broker College

Das [Austrian Broker College](#) stellt ein zentrales und umfassendes Serviceangebot zur optimalen Planung und Erfüllung der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsmakler:innen dar. Auf der Plattform werden sämtliche Veranstaltungen der regionalen Fachgruppen in den Bundesländern ebenso abgebildet wie (Mit-)Veranstaltungen des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten.



Die umfangreichen Weiterbildungsangebote können gezielt nach individuellen Bedürfnissen durchsucht und gefiltert werden. Die

benutzerfreundliche Suchfunktion ermöglicht eine Auswahl nach folgenden Kriterien:

Modulzugehörigkeit zur Erfüllung des Lehrplans

- Schlagworte im Veranstaltungstitel
- Namen gewünschter Vortragender
- Präsenz- oder Online-Veranstaltung
- Bundesland sowie
- Zeitraum

Über einen einfachen Klick auf den Anmeldebutton gelangt man direkt zur jeweiligen Anmeldeplattform und kann sich unkompliziert für die gewünschten Veranstaltungen registrieren.

Das virtuelle Angebot wird von den Mitgliedern bereits sehr gut genutzt: Im Jahr 2025 haben rund 7.500 Personen sich bei rund 175 Veranstaltungen des Fachverbands und der regionalen Fachgruppen weitergebildet.

8.4. Webinare & E-Learnings

Mit dem E-Learning **„Auswirkungen der Retail Investment Strategy (RIS) auf Versicherungsmakler:innen“** wurde ein digitales Weiterbildungsangebot zu einem zentralen europarechtlichen Zukunftsthema geschaffen. Rund **150 Teilnehmer:innen** nutzten das Angebot, um sich kompakt und praxisorientiert über die geplante Retail Investment Strategy der EU zu informieren. In dem einstündigen E-Learning vermittelten Christoph Berghammer (Obmann) und Erwin Gisch (Geschäftsführer) einen strukturierten Überblick über die historische Entwicklung der RIS, den aktuellen Stand der Verhandlungen sowie die absehbaren Auswirkungen auf die Tätigkeit von Versicherungsmakler:innen. Behandelt wurden unter anderem Fragen der unabhängigen Beratung, Anreizsysteme, Änderungen bei Eignungs- und Angemessenheitsprüfungen,

Aspekte der Produkt-Governance für Vertreiber (Benchmarks & Value for Money gemäß Art. 25) sowie die vorgeschlagenen Anpassungen zur PRIIPs-Verordnung und zum KID. Das



E-Learning leistete einen wichtigen Beitrag zur frühzeitigen fachlichen Vorbereitung der Mitglieder.

Im September 2025 widmete sich ein stark nachgefragtes Webinar dem Thema **„Versicherung ade? Wenn Polizzen die Grenze überschreiten“** und beleuchtete die weitreichenden Konsequenzen des Rückzugs eines Lebensversicherers vom österreichischen Markt anlässlich der Schließung der österreichischen Zweigniederlassung der HDI Leben. Das große Interesse spiegelte sich in rund **550 Live-Teilnahmen** wider.

Im Mittelpunkt der Veranstaltung standen die rechtlichen, steuerlichen und praktischen Auswirkungen eines solchen Marktrückzugs – insbesondere im Hinblick auf bestehende Lebensversicherungsverträge sowie die Rolle und Verantwortung der Versicherungsmakler:innen in der Kundenberatung. Behandelt wurden unter anderem die Auswirkungen auf laufende Verträge, mögliche Handlungsoptionen für Makler:innen wie Kündigung, Fortführung oder Vertragsübertragung, damit verbundene Beratungs- und Informationspflichten sowie Chancen in der professionellen Begleitung betroffener Kund:innen. Ein besonderer Fokus lag zudem auf den steuerlichen Aspekten, insbesondere der deutschen Kapitalertragsteuer bei Vertragsablauf oder Rückkauf.

Als Experten referierten RA Mag. Martin Pichler (AKELA RechtsanwältlInnen GmbH) sowie Dr. Ulf Zehetner und Christoph Glantschnig, MSc (beide KPMG Austria) und vermittelten praxisnahe Einschätzungen aus juristischer und steuerlicher Sicht. Für alle Interessierten, die nicht live teilnehmen konnten oder die Inhalte vertiefen wollten, wurde das Webinar im Anschluss als E-Learning zur Verfügung gestellt.

Dieses Angebot wurde zusätzlich von rund 90 Personen genutzt und trug zur nachhaltigen Wissensvermittlung bei.

Ergänzend zum Webinar und E-Learning wurde das [Factsheet „Versicherung ade? Wenn Polizzen die Grenze überschreiten“](#) veröffentlicht, das von **KPMG Austria** erarbeitet wurde. Das Dokument bietet einen kompakten Überblick über die steuerlichen Konsequenzen beim Wegzug von Versicherungsbeständen nach Deutschland, erläutert die Problematik der möglichen Doppelbesteuerung von Kapitalerträgen aus Lebensversicherungen und zeigt auf, wie das Doppelbesteuerungsabkommen eine einmalige Besteuerung sicherstellt. Darüber hinaus werden die Voraussetzungen für eine Rückerstattung der deutschen Kapitalertragsteuer sowie die einzelnen Schritte des Erstattungsverfahrens praxisnah dargestellt. Eine Übersicht über jene Fälle, in denen eine Besteuerung in Deutschland erfolgt beziehungsweise unterbleibt, rundet das Factsheet ab.

Für Mitglieder des Fachverbands steht das Factsheet im Bereich **„Mitgliederservice“** unter [Leitfäden und E-Books](#) nach erfolgreichem Log-in kostenlos zum Download zur Verfügung.



9. NACHWUCHSFÖRDERUNG

9.1. Berufsbild-Kampagne: „Gemeinsam machen wir Zukunft möglich“

Die Bundessparte Information und Consulting startete 2025 ihre Berufsbild-Kampagne unter dem Motto „**Gemeinsam machen wir Zukunft möglich**“ gestartet. Ziel der Initiative ist es, die Vielfalt und Modernität der Ausbildungswege sowie die breite Palette an zukunftsorientierten Berufen innerhalb der Sparte sichtbar zu machen.



Im Rahmen der Ausbildungsoffensive wird besonders die Bedeutung moderner Arbeitsplätze in den insgesamt zehn Branchen hervorgehoben. Diese umfassen unter anderem Bereiche wie Ressourcenmanagement, Druck, Ingenieurwesen sowie **die Berufsgruppe der Versicherungsmakler:innen**.

Damit wird ein wichtiger Beitrag geleistet, um künftige Fachkräfte auf die attraktiven und vielseitigen Karrierechancen aufmerksam zu machen. Ein zentrales Element der Kampagne ist die neu entwickelte **Landingpage**, die umfassende Informationen zu allen Branchen, Berufsbildern, Ausbildungswegen und Entwicklungsmöglichkeiten bietet. Sie dient als Informationsdrehscheibe für Jugendliche, Eltern, Unternehmen und Interessierte. Zur Weiterverbreitung der Initiative wurden der Kampagnenlink sowie die Sujets auch auf den Social Media-Kanälen des Fachverbands gepostet.

10. DIGITALISIERUNG

10.1. Insurtech Insights 2025

Digitale Visionen, reale Chancen

Die dynamische Entwicklung rund um Künstliche Intelligenz, datengetriebene Geschäftsmodelle und Cloud-Technologien prägt die Versicherungsbranche stärker denn je. Vor diesem Hintergrund reisten Vertreter:innen des Fachverbands im Frühjahr 2025 nach London, um an Europas größter InsurTech-Konferenz teilzunehmen und sich über aktuelle Megatrends sowie konkrete Anwendungsbeispiele aus erster Hand zu informieren.



Die **InsurTech Insights Europe 2025** brachte mehrere tausend Teilnehmer:innen aus der internationalen Versicherungswirtschaft zusammen. Entscheidungsträger:innen aus Versicherungsunternehmen, Versicherungsmakler:innen, MGAs, Investor:innen sowie Start-up-Unternehmer:innen nutzten die vielfältigen Formate der Konferenz, um sich über die Zukunft der Branche auszutauschen. Auf zahlreichen Bühnen, in praxisnahen Breakout-Sessions und intensiven Networking-Zonen wurde deutlich, dass sich der Fokus zunehmend von der reinen Digitalisierung hin zur intelligenten, effizienten und skalierbaren Nutzung neuer Technologien verlagert.

Künstliche Intelligenz im operativen Einsatz



Zentrales Thema der Konferenz war erneut die **Künstliche Intelligenz**, die 2025 jedoch nicht mehr nur als Zukunftsvision, sondern als produktiver Bestandteil des Tagesgeschäfts diskutiert wurde. Insbesondere **Generative KI (GenAI)** stand im Mittelpunkt zahlreicher Vorträge und Panels. Anwendungsbeispiele zeigten, wie KI heute bereits in den Bereichen Schadenmanagement, Underwriting, Risikobewertung, Dokumentenanalyse sowie in der Kundenkommunikation eingesetzt wird. Gleichzeitig wurde betont, dass der verantwortungsvolle Einsatz von KI klare Rahmenbedingungen, hohe Datenqualität und menschliche Kontrolle erfordert. Für Versicherungsmakler:innen eröffnet der KI-Einsatz neue Möglichkeiten, administrative Tätigkeiten zu reduzieren und sich stärker auf Beratung, Beziehungsmanagement und individuelle Kundenbedürfnisse zu konzentrieren.

Weitere thematische Schwerpunkte

Neben KI widmete sich die InsurTech Insights Europe auch weiteren zentralen Zukunftsthemen der Branche. Dazu zählten unter anderem **Cybersecurity, Datenstrategie und -visualisierung, ESG, regulatorische Entwicklungen** sowie der zunehmende Stellenwert von **Kooperationen zwischen etablierten Marktteilnehmern und InsurTechs**. Der Dialog zwischen traditionellen Versicherern und technologiegetriebenen Anbietern wurde dabei als wesentlicher Erfolgsfaktor für nachhaltige Innovation hervorgehoben. Ein besonderes Augenmerk galt der Frage, wie digitale Technologien sinnvoll in bestehende Geschäftsmodelle integriert werden können, ohne die persönliche Beratung zu ersetzen. Gerade im Makler:innengeschäft bleibt der menschliche Faktor zentral – digitale Tools und KI werden zunehmend als unterstützende Instrumente verstanden, um Beratungsqualität, Effizienz und Servicelevel weiter zu verbessern.



Eine ausführliche Nachlese zu den präsentierten Inhalten, Trends und Diskussionen findet sich in der [Ausgabe 02/2025 der Fachzeitschrift „Versicherungsmakler“](#).

11. WOMEN WANTED – FRAUEN FÜR DIE BRANCHE GESUCHT



11.1. Interessenvertretung und WK-Wahl – Stärkung der weiblichen Repräsentation

2025 konnte der Arbeitskreis „*Women Wanted*“ wichtige Impulse für die Stärkung der weiblichen Präsenz in der Versicherungsbranche setzen. Besonders deutlich zeigte sich dieser Fortschritt im Zusammenhang mit der Wirtschaftskammerwahl, bei der der Frauenanteil auf den Wahlvorschlägen der Fachorganisationen österreichweit von 10,58 % im Jahr 2020 auf 18,80 % stieg. Erstmals waren in allen Bundesländern Kandidatinnen vertreten, was das zunehmende Engagement von Frauen in der Interessenvertretung sichtbar macht und zu einer breiteren inhaltlichen Vielfalt in den Gremien beiträgt. Diese Entwicklung spiegelt sich auch in den Interviewreihen wider, die der Fachverband 2025 für die eigene Rubrik „*Women Wanted*“ in der [Fachzeitschrift „Versicherungsmakler“](#) geführt hat. Im [Rahmen einer Newcomerinnen-Vorstellung](#) berichten Nicole Pohn, Sandra Rauch-Schwendinger und Simone Nocker über ihre Motivation, ihre ersten Erfahrungen in den

Fachgruppenausschüssen und die Bedeutung von Initiativen wie „*Women Wanted*“ für ihren Schritt in die ehrenamtliche Funktionärstätigkeit. Parallel dazu wurde die Reihe „Frauen in Führung“ gestartet, in der [Marlies Mosgan-Schatte \(Kärnten\)](#), [Nora Wallner \(Salzburg\)](#) und [Katharina Freingruber \(Burgenland\)](#) – gleichzeitig Leiterin des Arbeitskreises *Women Wanted* – über ihre Rolle als Fachgruppenobmann-Stellvertreterinnen sprechen. Sie erläutern ihre Beweggründe für das Engagement in der Interessenvertretung, geben Einblicke in Herausforderungen und Ziele und zeigen auf, wie weibliche Führungsperspektiven die Weiterentwicklung der Branche beeinflussen. Beide Interviewreihen verdeutlichen, wie unterschiedlich die Wege in die Funktionärsarbeit sein können, und unterstreichen gleichzeitig, wie wichtig Role Models für die Gewinnung weiterer Frauen sind.

11.2. „Versicherungsmakler:in macht Schule“ – Bewusstseinsbildung und Nachwuchsarbeit

Der Arbeitskreis setzte mit dem Projekt „**Versicherungsmakler:in macht Schule**“ einen deutlichen Schwerpunkt auf Bewusstseinsbildung und Nachwuchsarbeit. Ziel des Projekts ist es, jungen Menschen – insbesondere jungen Frauen – frühzeitig realistische und attraktive Einblicke in das Berufsbild der Versicherungsmakler:innen zu geben und damit langfristig zu mehr finanzieller Eigenständigkeit und besseren Karrierechancen beizutragen.

Im Zentrum dieser Initiative stand der [Pilot an der HAK Neusiedl](#), der erstmals in dieser Form umgesetzt wurde und wertvolle Erkenntnisse für die künftige österreichweite Ausrolung lieferte. Der Pilot richtete sich an Schüler:innen der 4. Jahrgänge, denen im Rahmen mehrerer Unterrichtseinheiten direkter Einblick in den Berufsalltag vermittelt wurde. Neben fachlichen Inhalten standen vor allem jene Themen im Vordergrund, die für die

wirtschaftliche Selbstbestimmung junger Frauen besonders relevant sind: Einkommensperspektiven, Altersvorsorge und die Bedeutung einer geschlechterunabhängigen, leistungsorientierten Vergütung. Die hohe Relevanz zeigt sich in den statistischen Rahmenbedingungen: Die Armutsgefährdung bei Frauen ab 65 Jahren liegt in Österreich bei 20 %, bei alleinlebenden Pensionistinnen so-



gar bei 28 %, während der Gender Pay Gap weiterhin 18,3 % beträgt. Gerade diese Zahlen unterstreichen die Notwendigkeit, Mädchen und junge Frauen frühzeitig über Einkommens- und Karrierepotenziale informierter Berufswahlentscheidungen aufzuklären.

Die Rückmeldungen der HAK Neusiedl fielen durchwegs positiv aus. Besonders geschätzt wurde die Kombination aus praxisnahen Informationen und authentischen Einblicken in den Berufsalltag, die vermittelt wurden. Diese

Form der Begegnung – ein Austausch auf Augenhöhe – erwies sich als besonders wirksam, um ein realistisches und zeitgemäßes Bild des Berufs zu vermitteln. Gleichzeitig wurde bewusst gemacht, welche Rolle Versicherungsmakler:innen für die finanzielle Sicherheit der Bevölkerung spielen und welche wirtschaftlichen Möglichkeiten der Beruf eröffnet. Ein zusätzlicher Schwerpunkt lag darauf, weibliche Role Models sichtbar zu machen. Arbeitskreisleiterin Katharina Freingruber betonte im Rahmen des Projekts, dass die Vorsorge gegen Altersarmut bereits bei der Wahl des ersten Berufs beginnt und der Maklerberuf aufgrund der leistungsgerechten und geschlechterunabhängigen Vergütung vielen traditionellen Berufsmodellen überlegen sei. Unter dem ergänzenden Kommunikationsformat [#Darum bin ich Versicherungsmaklerin geworden...](#) wurden dazu weitere Erfahrungsberichte gesammelt und im schulischen Kontext eingesetzt. Der Pilot an der HAK Neusiedl zeigte deutlich, dass das Projekt geeignet ist, Berührungsängste abzubauen und Interesse für eine Branche zu wecken, die für viele Schüler:innen bislang wenig greifbar war. Darüber hinaus bestätigte er, dass zielgruppengerechte Kommunikation und persönliche Begegnungen entscheidend dafür sind, mehr junge Frauen für den Weg in die Versicherungsvermittlung zu begeistern. Auf Basis der positiven Erfahrungen ist geplant, das Projekt auf weitere Schulen auszuweiten und als standardisiertes Modul österreichweit zugänglich zu machen.

11.3. Vernetzung, Sichtbarkeit und internationale Impulse

Im Rahmen der [Insurtech Insights Konferenz](#) in London nahm die Initiative „*Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht*“ am internationalen Side-Event [WIINS – Elevate & Empower](#) teil, das Frauen in der Versicherungswirtschaft gezielt miteinander vernetzt. Das Format, das das Wortspiel „WIINS“ bewusst nutzt („man gewinnt immer, wenn mehr Frauen dabei sind“), brachte hochkarätige Speakerinnen wie Jing Liao, Chairwoman der Solera Foundation und Chief Administration Officer von Solera Holdings, sowie Maria Jesús

De Arteaga Larrú, Head of P&C Personal Lines & Pricing und Head of Claims bei AXA, auf die Bühne. Beide gaben Einblicke in ihren beruflichen Werdegang und erläuterten, wie strategische Diversität Innovationsprozesse im Versicherungssektor fördert. Ein zentraler Diskussionspunkt war die bestehende Diskrepanz zwischen Einfluss und Repräsentanz: Obwohl rund 85 % aller Entscheidungen zum Versicherungsabschluss von Frauen beeinflusst werden, sind sie in Führungspositionen weiterhin deutlich unterrepräsentiert. Die Veranstaltung

bot einen wertvollen Rahmen für internationalen Austausch, neue Impulse für weibliches Leadership und konkrete Ansatzpunkte für die Weiterentwicklung der Initiative. *Women Wanted* stärkt damit ihre Rolle als Plattform, die Frauen in der Versicherungsbranche national wie international sichtbar macht, vernetzt und fördert.



Ein weiterer wichtiger Akzent wurde beim diesjährigen [Expert:innentreffen](#) in Rust gesetzt, wo der Fachverband mit dem eigens gestalteten [Women Wanted Corner](#) die Sichtbarkeit von Frauen in der Versicherungsbranche gezielt in den Mittelpunkt rückte. Das interaktive Standkonzept bot Besucher:innen die Möglichkeit, direkt mit Funktionär:innen ins Gespräch zu kommen, Informationen zur Initiative „*Women Wanted*“ zu erhalten und sich über aktuelle Projekte auszutauschen. Besonders Interesse galt dem Bildungsprojekt „Versicherungsmakler:in macht Schule“, für das Schulen vor Ort nominiert werden konnten. Ergänzend wurden auf großformatigen Plakaten persönliche Statements gesammelt, die verdeutlichten, welchen Stellenwert Vielfalt, weibliche Perspektiven und berufliche Weiterentwicklung für die Branche haben. Auch die Postkarten mit dem Motto „[#Darum bin ich Versicherungsmaklerin geworden...](#)“ fanden große Resonanz und boten aktiven Maklerinnen Raum, ihre Motivation sichtbar zu machen. Der Women Wanted Corner entwickelte sich damit zu einem Ort des Austauschs, der Inspiration und der Vernetzung – und setzte ein deutliches Signal für das steigende Engagement von Frauen.



Alle Maßnahmen wurden über die digitale Plattform unter wko.at/ihreversicherungs-maklerin gebündelt, die als zentrale Anlaufstelle für Informationen, Interviews, aktuelle Entwicklungen und Projektberichte fungiert. Die Seite erleichtert den Zugang zu relevanten Inhalten, dokumentiert die Fortschritte des Arbeitskreises und stärkt die Sichtbarkeit weiblicher Vorbilder in der gesamten Branche. Ein Interviewzitat bringt die Wirkung dieser Aktivitäten treffend auf den Punkt: „*Sichtbarkeit und Austausch verändern Perspektiven – und oft auch die Entscheidung, selbst aktiv zu werden.*“

12. ZAHLEN & DATEN

12.1. Fachverband – Sitzungen

2025 haben folgende Sitzungen stattgefunden:

- 4 ganztägige Fachverbandsausschusssitzungen (Organsitzungen) präsent, davon 1 als zweitägige „Schwerpunkt-Schmiede“, eine weitere Sitzung als Videokonferenz;
- 3 Arbeitsgruppensitzungen präsent, 3 Arbeitsgruppensitzungen als Videokonferenz;
- 17 Sitzungen der Schlichtungskommission der RSS, jeweils hybrid;

- 1 Sitzung des Begutachtungssenats des FGSW.

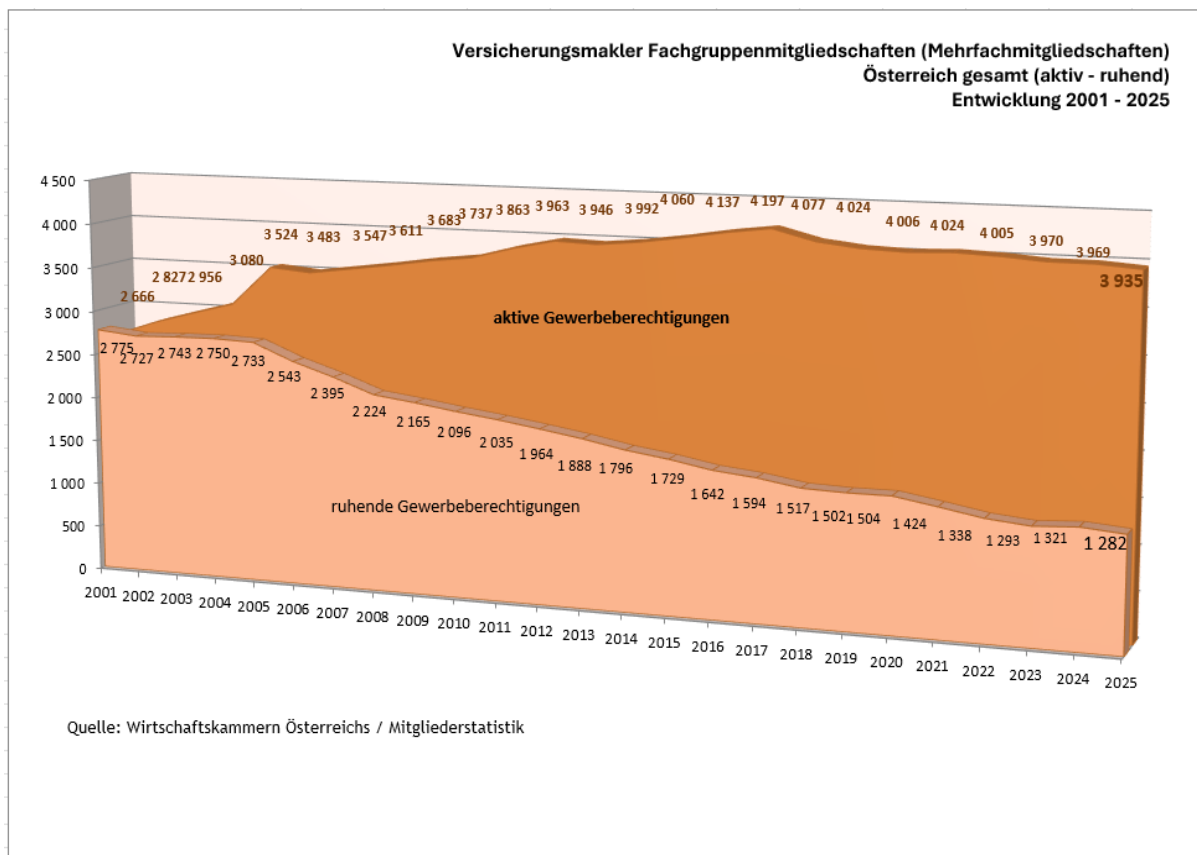
Darüber hinaus wurde eine Besprechung der Fachgruppen-Obleute zur Abstimmung diverser strategischer Themen bzw. zur Vorbereitung der Organsitzungen abgehalten.

An den Organsitzungen haben im Durchschnitt 78 % der stimmberechtigten Fachverbandsausschuss-Mitglieder teilgenommen.

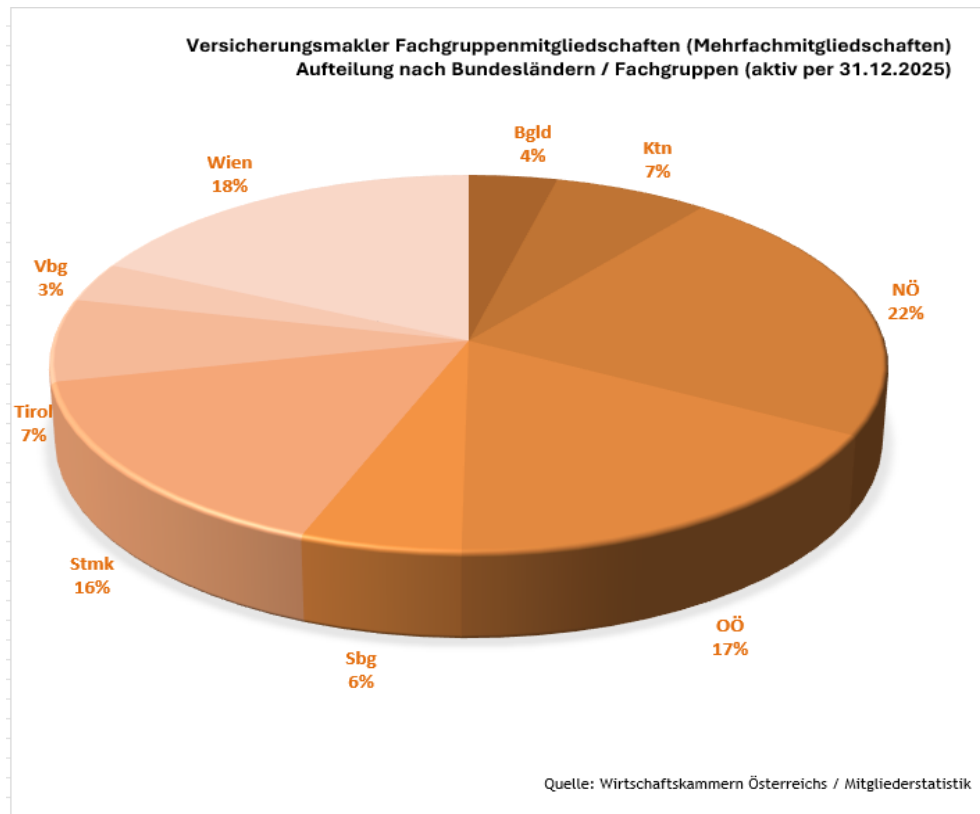
12.2. Branchendaten Versicherungsmakler (Auszug)

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 2025/2026 3.935 Mitglieder. Die Zahl der

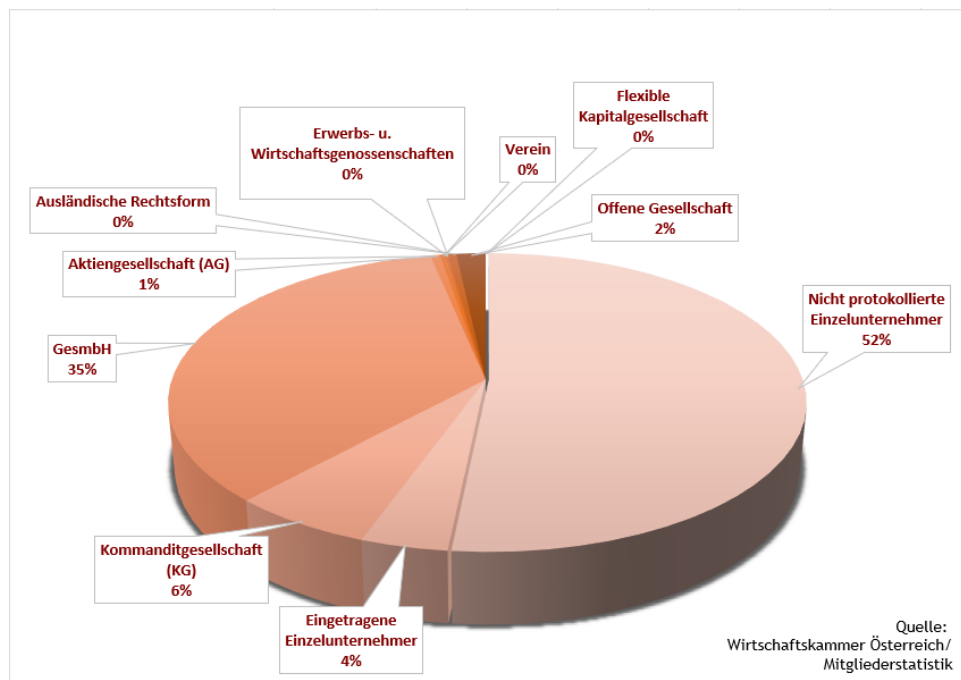
ruhenden Gewerbeberechtigungen hat sich im letzten Jahr erhöht und beträgt nun 1.282 Mitgliedschaften. Insgesamt (aktive + ruhende Gewerbeberechtigungen) konnten zum 31.12.2025 5.217 Mitglieder gezählt werden.



Die Aufteilung der aktiven Gewerbeberechtigungen nach Bundesländern / Fachgruppen zum 31.12.2025 zeigt dabei folgendes Bild:



In der nach Rechtsformen unterteilten Mitgliederstatistik 2025 dominieren – wie auch in den vergangenen Jahren – Einzelunternehmen (53%), gefolgt von GmbHs (34%):



Die vollständigen Branchendaten und Wirtschaftskennzahlen sind auf der Webseite des Fachverbandes der Versicherungsmakler unter [Statistiken](#) abrufbar.

13. AUSBLICK

Die große Triebfeder der interessenpolitischen Aktivitäten des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten wird erneut die *Retail Investment Strategy* (RIS) sein. Nach der politischen Einigung im Trilog (Anfang 2026) werden die finalen Rechtstexte erwartet, die den Startschuss für die nationale Umsetzung darstellen werden. Die Auseinandersetzung mit einer Vielzahl an regulatorischen und berufsrechtlichen Themenstellungen wird daher auch 2026 wieder im Fokus unserer Aktivitäten stehen.

Der Kampf um den Erhalt sämtlicher Vergütungsformen im Versicherungsvertrieb wird dabei weiterhin zentral sein und hinreichend Ressourcen binden.

Die neue ZugangsVO wird 2026 ebenso Thema sein/bleiben wie das Kommunikationsdreieck „Kunde/VN – Makler – Versicherer“, das aus unserer Sicht nach einer rechtssicheren Verankerung der Rolle des Versicherungsmaklers (insb. in der elektronischen Kommunikation) verlangt.

Die Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ wird – nach den ersten Erfolgen weiter zu forcieren und auch abseits davon wird 2026 ein volles Programm zu bewältigen sein; beispielsweise sollen hier die Weiterführung diverser Rechtsagenden oder das Vorrantreiben 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 2026 die traditionellen Präsenzveranstaltungen in Planung und Großteils bereits terminisiert, wie insb.

- das Versicherungsmakler-Expert:innen-treffen, das am 10. September 2026 erneut in Rust über die Bühne gehen wird,
- das 12. Kremser Versicherungsforum, das vom Fachverband in Kooperation mit der Donau Universität Krems veranstaltet wird und für den 10. November 2026 terminisiert ist sowie
- der sog. BITS-Day, der sich mit Themen Digitalisierung, KI und dgl. auseinandersetzen wird und dessen terminliche Fixierung noch aussteht.

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 Lichtblick KG/Sabine Klimpt
S.13 Lichtblick KG/Sabine Klimpt
S.14 Pixabay / Andre Grunden
S.15 Pixabay
S.16 Lichtblick KG/Sabine Klimpt
S.16 Lichtblick KG/Sabine Klimpt
S.18 Lichtblick KG/Sabine Klimpt
S.18 FV Versicherungsmakler
S.19 Johann Mitmasser
S.19 Lichtblick KG/Sabine Klimpt
S.20 Lichtblick KG/Sabine Klimpt
S.21 Walter Skokanitsch
S.22 Walter Skokanitsch

S.24 Tinefoto/Martin Steintaler
S.24 Lichtblick KG/Sabine Klimpt
S.28 Oliver Lintner, meine-weiterbildung.at
S.29 FV Versicherungsmakler
S.30 LDD Communication (KI generiert)
S.31 FV Versicherungsmakler
S.31 FV Versicherungsmakler
S.32 FV Versicherungsmakler
S.34 FV Versicherungsmakler
S.35 Insurtech Insights
S.35 Lichtblick KG/Sabine Klimpt

Stellvertretend für den gesamten Fachverbandsausschuss
wünschen wir unseren Mitgliedern ein erfolgreiches und gesundes Jahr 2026.

KommR Christoph Berghammer, MAS
Fachverbandsobmann

Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA
Fachverbandsgeschäftsführer

Mag. Matthias Lang
Fachverbandsobmann-Stv.

KommR Rudolf Mittendorfer
Fachverbandsobmann-Stv.

&

Ihr Team
im Fachverbandsbüro:

Katja Fuchs (Referentin, Teilzeit)

Mag. Olivia Strahser (Referentin, Teilzeit)

Mag. Christian Wetzelsberger (Referent, Teilzeit)

Michaela Leeb (Assistentin, Teilzeit)

Sonja Schön (Assistentin, Teilzeit)

sowie

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

Univ.-Prof. Dr. Sonja Bydlinski (RSS-Vorsitzende)



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Versicherungsmakler

**Fachverband Versicherungsmakler und
Berater in Versicherungsangelegenheiten**

Wiedner Hauptstraße 57
1040 Wien

T +43 (0)5 90 900/4816

E ihrversicherungsmakler@wko.at

www.wko.at/ihrversicherungsmakler
www.ihrversicherungsmakler.at