

M VERSICHERUNGSMAKLER

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

03 | 2026

Kompetenz schafft Vertrauen

Wie die reformierte Prüfungsordnung die ungebundene Beratung professionalisiert und fit für die Zukunft macht.

Mehr als nur Theorie

Der aktuelle FATF-Bericht fordert von Versicherungsmakler:innen eine neue Qualität bei der Umsetzung der Geldwäscheprävention.

HIER JETZT

UNTER DEN FLÜGELN DES LÖWEN

REGIONAL FÜR SIE DA.
MIT FACHWISSEN
UND HERZBLUT.
ONLINE UND PERSÖNLICH.

Klare Haltung, starke Vertretung

von Christoph Berghammer

Geschätzte
Kolleg:innen!

Europa rückt näher – nicht geografisch, aber in seiner Bedeutung für unseren Berufsstand. Viele Entscheidungen, die unseren beruflichen Alltag prägen, werden längst nicht mehr ausschließlich auf nationaler Ebene vorbereitet. Umso wichtiger ist es, dort präsent zu sein, wo Entwicklungen früh erkennbar werden, Positionen entstehen und Weichen gestellt werden.

Im Rahmen des BIPAR-Meetings in Dublin fand auch das Annual General Meeting statt – und einmal mehr wurde deutlich, wie intensiv die europäischen Diskussionen derzeit geführt werden. Im Mittelpunkt steht der Wunsch der europäischen Politik, private Ersparnisse stärke

ker in Investitionen zu lenken. Dieses Ziel mag nachvollziehbar sein. Entscheidend ist aber, dass Tempo nicht vor Sorgfalt gehen darf. Gerade bei Regelungsvorhaben wie der Retail Investment Strategy braucht es praxistaugliche Lösungen, klare Begriffe und ein Verständnis dafür, wie Beratung im Alltag tatsächlich funktioniert.

Für uns Versicherungsmakler:innen bleibt dabei wesentlich: Regulierung darf Qualität, Transparenz und Verbraucher:innenschutz stärken – sie darf aber nicht dazu führen, dass Beratung erschwert, verteuert oder für breite Kund:innengruppen weniger zugänglich wird. Begriffe wie „tangible benefit“ werden daher nicht nur juristisch zu klären sein, sondern vor allem an ihrer praktischen Wirkung gemessen werden müssen. Denn unser Berufsstand lebt nicht von abstrakten Konzepten, sondern von Verantwortung, persönlicher Beratung und dem Vertrauen unserer Kund:innen.

Gerade deshalb ist die aktive Mitarbeit auf europäischer Ebene so wichtig. BIPAR bietet dafür eine starke Plattform. Der Austausch mit Partnerverbänden zeigt, dass viele Herausforderungen in Deutschland, Österreich und anderen Mitglied-

staaten ähnlich gelagert sind. Das wurde auch beim Festakt zum 125-jährigen Bestehen des BVK in Berlin deutlich. Dieses Jubiläum war mehr als ein feierlicher Rückblick. Es war ein sichtbares Zeichen dafür, wie wertvoll gewachsene Verbundenheit, fachlicher Austausch und gemeinsame Interessenvertretung über Grenzen hinweg sind.

Die Gespräche in Dublin und Berlin führen uns eines klar vor Augen: Unser Berufsstand braucht eine starke Stimme – auf nationaler wie auf europäischer Ebene. Es geht um faire Rahmenbedingungen, um unternehmerische Freiheit, um qualifizierte Beratung und um die Anerkennung jener Leistung, die Versicherungsmakler:innen tagtäglich für ihre Kund:innen erbringen.

Gleichzeitig verändern Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Nachhaltigkeit und demografische Entwicklungen unser Umfeld weiter. Diese Themen werden nicht verschwinden. Aber wir haben die Möglichkeit, sie mitzugestalten – mit Sachkenntnis, mit Augenmaß und mit dem klaren Anspruch, die Interessen unserer Kollegenschaft entschlossen einzubringen. Lassen Sie uns diesen Weg daher weiterhin gemeinsam gehen: aufmerksam mit Blick auf europäische Entwicklungen, klar in unserer Haltung und verlässlich in unserem Einsatz für unseren Berufsstand. Denn gerade in bewegten Zeiten zeigt sich, wie wichtig Orientierung, Zusammenhalt und eine starke Interessenvertretung sind.

Herzlichst,
Ihr Christoph Berghammer

M



Editorial

03 Klare Haltung, starke Vertretung

News & Personalia

- 06 **CEO-Wechsel** | Wiener Städtische/Wiener Städtische Versicherungsverein
- 06 **Weiterer Zukauf in Österreich** | ATTIKON
- 07 **Neuer Vorstand** | BIPRO
- 07 **Führungspositionen** | GrECo
- 07 **Wechsel an der Spitze der Versicherungsaufsicht** | FMA
- 08 **Geschäftsleitung erweitert** | Wiener Städtische Versicherung
- 08 **Vorstandserweiterung** | GrECo Gruppe
- 08 **Jubiläumskampagne** | Zurich Österreich
- 09 **Nachruf**
- 10 **Führungswechsel** | GVFW
- 10 **Nachruf**
- 12 **Vorstandsänderungen** | VIG
- 12 **Kontinuität im Vorstand** | ÖBV
- 14 **Vorstandsvorsitz und Generaldirektor** | DONAU Versicherung
- 14 **Strategische Expansion** | Zurich Österreich

Markt

- 16 **Recommender** | FMVÖ
- 17 **Österreichs Versicherer mit stärkerer Kapitalbasis** | Meyerthole Siems Kohnruss
- 17 **Insurance Brain Award** | Johannes Kepler Universität
- 22 **Branchentreff in Salzburg** | Vertrieb im Zentrum
- 23 **Versicherungsnachwuchs ausgezeichnet** | Bildungsakademie der Österreichischen Versicherungswirtschaft
- 28 **Auto bleibt zentraler Bestandteil der Mobilität** | Wiener Städtische Versicherung
- 28 **Reiselust der Österreicher:innen bleibt hoch** | Europ Assistance
- 29 **Gesundheitsvorsorge mit Prämienbonus** | Generali Versicherung
- 38 **„Servicefreundlichster Versicherer“** | risControl/meine-weiterbildung.at
- 39 **Neue Vertrauensschaden-Deckung für Pferdebetriebe** | R+V Österreich
- 48 **Versicherungsdialog 2026** | Österreichische Gesellschaft für Versicherungsfachwissen

- 49 **Neuer Assekuradeur** | Thaleon5 Assekuradeur GmbH
- 49 **Europäische Reiseversicherung wird Teil von Redion** | Generali Group

Fachverband & Regionales

- 18 **Investitionsdruck in Brüssel: Tempo vor Sorgfalt**
- 30 **Stabile Entwicklung mit vorsichtig optimistischem Ausblick** | KMU Forschung Austria/Wirtschaftskammer Österreich
- 31 **Schadenbearbeitung praxisnah betrachtet** | Fachgruppe Burgenland
- 32 **Gelungener Branchentreff auf der Donau** | Fachgruppe Oberösterreich
- 32 **Digitale Fitness** | Fachverband der Versicherungsmakler
- 33 **Ehrenmedaille** | Wirtschaftskammer Österreich
- 34 **125 Jahre BVK: Gelebte Verbundenheit über Grenzen hinweg**
- 40 **FATF-Prüfung 2026: Mehr als eine Standortbestimmung – neue Realität für Österreichs Versicherungsmakler:innen**

Women Wanted

- 44 **Female Empowerment, Role Models und globale Vernetzung** | WIINS – Women in Insurance Global
- 45 **Erfolgreicher Auftakt: 1. Women Wanted Online After Work** | Fachverband der Versicherungsmakler

Interview

- 24 **Kompetenz schafft Vertrauen** | Fachverbandsobmann Christoph Berghammer und Arbeitskreisleiter Franz Ahm

Kolumne & Kommentar

- 46 **Wenn die Gegenseite „Vorsatz“ behauptet** | RSS - Alles was Recht ist



CEO-Wechsel

Die Wiener Städtische Versicherung und der Wiener Städtische Versicherungsverein

stellen ihre Führung neu auf. Ralph Müller hat mit 1. Juli 2027 den Vorstandsvorsitz im Wiener Städtischen Versicherungsverein, dem Hauptaktionär der Vienna Insurance Group übernommen. Er folgt damit auf Robert Lasshofer, der der VIG-Gruppe weiterhin beratend verbunden bleibt und seine langjährige Vertriebs- und



Sonja Brandtmayer

Wiener Städtische/ Wiener Städtische Versicherungsverein

Managementenerfahrung einbringen wird. Zudem bleibt Lasshofer Aufsichtsratspräsident der Wiener Städtischen Versicherung sowie Aufsichtsratsmitglied der Vienna Insurance Group.

Robert Lasshofer ist seit 2021 Vorstandsvorsitzender des Wiener Städtischen Versicherungsvereins. Zuvor prägte er von 2010 bis 2020 als Generaldirektor die Entwicklung der Wiener Städtischen Versicherung maßgeblich mit.

Sonja Brandtmayer wurde zur neuen Generaldirektorin der Wiener Städtischen Versicherung bestellt. Sie hat die Funktion ebenfalls mit 1. Juli 2027 übernommen und folgt damit auf Ralph Müller. Brandtmayer ist seit 2016 im Unternehmen tätig und hatte seither mehrere Führungsfunktionen



Ralph Müller

inne. Unter anderem leitete sie die Kranken- und Unfallversicherung sowie die Landesdirektion Steiermark. 2020 wechselte sie in den Vorstand, aktuell ist sie Generaldirektor-Stellvertreterin und verantwortet Vertrieb, Krankenversicherung, Marketing und Werbung sowie Slowenien.

Ralph Müller ist seit 2021 Generaldirektor der Wiener Städtischen Versicherung. Davor war der Jurist Generaldirektor der DONAU Versicherung. In der Wiener Städtischen startete er 2011 als Vertriebsvorstand, später war er für das Risiko- und Finanzressort verantwortlich. Vor seiner Zeit in der VIG-Gruppe war Müller viele Jahre im Finanzbereich tätig. **M**

Weiterer Zukauf in Österreich

Die Bauer Hartmann Stögerer GmbH aus Eisenstadt wird Teil der ATTIKON Gruppe. Die 1991 gegründete Versicherungsmaklerin zählt zu den etablierten Anbieter:innen am österreichischen Markt und ist besonders in der Absicherung von Gewerbekund:innen sowie im Bereich Haftpflichtversicherungen positioniert. Das Unternehmen beschäftigt rund zwölf Mitar-

beitende an den Standorten Eisenstadt und Deutschlandsberg.

Im Zuge der Transaktion übernimmt die junge Generation von Bauer Hartmann Stögerer die operative Verantwortung für das Unternehmen. Für Kund:innen sollen die regionale Betreuung, die gewachsenen Beziehungen und die fachliche Beratungskompetenz erhalten bleiben;

ATTIKON

zugleich erhalten sie Zugang zu erweiterten Leistungen der ATTIKON Gruppe, darunter digitale Servicelösungen, spezialisierte Versicherungskonzepte aus anderen Geschäftsbereichen sowie ein umfassendes Risikomanagementsystem. ATTIKON erwirbt und entwickelt spezialisierte

Versicherungsvermittler:innen systematisch weiter und zählt in Deutschland zu den führenden Makler:innen im Firmen- und Gewerbekund:innengeschäft.

Der Beitritt von Bauer Hartmann Stögerer ist ein weiterer Schritt beim Aufbau eines österreichischen Netzwerks spezialisierter Makler:innenunternehmen. René

Hompasz und Jens-Olaf Teschke, Geschäftsführer der ATTIKON AT GmbH, sprechen von einem wichtigen Baustein auf dem Wachstumskurs in Österreich. **M**

Neuer Vorstand

BIPRO

BIPRO in Österreich hat eine neue Führungsspitze. Im Rahmen der jüngsten Sitzung wurden Philip Steiner, Geschäftsführer von franz-findets.at, und Andreas Büttner, Geschäftsführer der ARISECUR GmbH, als Vorsitzender Sprecher beziehungsweise Stellvertreter bestätigt. Neu verstärkt Erwin Mollnhuber, Vorstand Vertrieb der

Zürich Versicherung Österreich, das Sprecherteam auf Seiten der Versicherungen. Die Neuwahl ist zugleich mit einem Abschied verbunden: Gerhard Spatt, CIO der Allianz Elementar Versicherungs AG, stand aufgrund seines Ruhestands nicht mehr zur Wahl. Seit der Gründung der Ständigen Versammlung Österreich im Jahr

2016 hat er die Arbeit der Organisation mit großem Engagement und hoher fachlicher Kompetenz geprägt. Sein Beitrag zur Verankerung der BIPRO-Standards in Österreich gilt als wichtige Grundlage für die weitere Entwicklung. **M**

Wechsel an der Spitze der Versicherungsaufsicht

FMA

Martina Andexlinger hat mit 1. Juni 2026 die Leitung des FMA-Bereichs „Versicherungs-, Pensionskassen- und Vorsorgekassenaufsicht“ übernommen. Sie folgt auf Peter Braumüller, der nach mehr als 20 Jahren in dieser Funktion in den Ruhestand geht. Damit geht eine Ära in der österreichischen und europäischen Versicherungsaufsicht zu Ende.

Andexlinger ist seit vielen Jahren in leitenden Funktionen der FMA tätig. Zuletzt verantwortete sie zentrale Aufsichtsbereiche wie Conduct sowie Geldwäscheprävention. Zudem leitete sie das Transformationsprogramm „Fit For Future“, mit dem die strategische Weiterentwicklung und Modernisierung der FMA vorangetrieben wurde.

Der Bereich zählt zu den wesentlichen Säulen der Finanzmarktaufsicht: Unter Aufsicht der FMA stehen 72 Versicherungsunternehmen mit einem verwalteten Vermögen von 110,4 Milliarden Euro und einem jährlichen Prämienvolumen von 24 Milliarden Euro. Auch die starke internationale Ausrichtung österreichischer Versicherungsgruppen, insbesondere in Zentral-, Ost- und Südosteuropa, stellt hohe Anforderungen an die Aufsicht. FMA-Vorständin Mariana Kühnel und FMA-Vorstand Helmut Ettl würdigen Braumüllers Verdienste: Er habe die Versicherungsaufsicht über mehr als zwei Jahrzehnte geprägt, durch her-



Martina Andexlinger

ausfordernde Phasen wie Finanzkrise, Niedrigzinsperiode und Pandemie geführt und auch auf europäischer Ebene maßgeblich mitgestaltet.

Andexlinger kündigt an, den Fokus auf eine moderne, wirksame und konsequent risikoorientierte Aufsicht zu legen. Im Mittelpunkt stehen transparente Kommunikation, Finanzmarktstabilität sowie der Schutz der Versicherten, Anwartschafts- und Leistungsberechtigten. **M**

Geschäftsleitung erweitert

Christoph Heinzl rückte in die erweiterte Geschäftsleitung der Wiener Städtischen Versicherung auf. Der 41-Jährige leitete seit 2018 das Generalsekretariat des Unternehmens und übernahm nun zusätzlich eine Funktion im erweiterten Führungsgremium. Heinzl war seit 2010 in der VIG tätig. Nach seinem Einstieg in den Konzern wechselte er 2014 ins Beteiligungsmanagement der Wiener Städtischen. Vier Jahre später übernahm er die Leitung des Generalsekretariats. Seine

Wiener Städtische Versicherung

fachliche Ausbildung absolvierte er an der WU Wien sowie an der Universität Wien, wo er Betriebswirtschaftslehre sowie Steuerrecht und Rechnungslegung studierte. Generaldirektor Müller bezeichnete die Erweiterung als konsequente Weiterentwicklung. Heinzl habe das Generalsekretariat seit vielen Jahren mit großem Engagement und nachweisbarem Erfolg ge-



Christoph Heinzl

leitet. Seine umfassende Erfahrung, fachliche Kompetenz und sein Verständnis für das Versicherungsgeschäft hätten diesen Schritt nahegelegt. **M**

Vorstandserweiterung

Die GrECo Gruppe erweiterte mit 1. Juli 2026 ihren Vorstand und schuf ein viertes Ressort mit der Bezeichnung „Expansion & Integration“. Mit der Leitung wurde Markus Neubrand betraut, der zugleich in den Vorstand der GrECo International Holding AG berufen wurde. Der 33-jährige Wiener ist seit mehr als acht Jahren im Unternehmen tätig und leitet seit Jänner 2024

den Bereich Mergers & Acquisitions. In seiner neuen Funktion soll er die weitere Expansion der Gruppe sowie die Integration innerhalb der Unternehmensgruppe vorantreiben. Als Teil der Eigentümerfamilie steht Neubrand zudem für unternehmerische Kontinuität; mit seiner Berufung ist nun die dritte Generation der Familie Neubrand im

GrECo Gruppe

Vorstand vertreten. CEO Georg Winter bezeichnete die Erweiterung des Vorstands als wichtigen strukturellen Schritt für die weitere Entwicklung der Gruppe. „Wachstum braucht klare Strukturen, gemeinsame Orientierung und den Mut, Zukunft aktiv zu gestalten“, so Winter. **M**

Jubiläumskampagne

Zurich Österreich begeht ihr 150-jähriges Bestehen mit einer Jubiläumskampagne, die den Blick bewusst nach vorne richtet. Nicht die Vergangenheit allein, sondern die Frage, wie Erfahrung, Stabilität und fachliches Know-how auch künftig wirksam

werden, steht im Mittelpunkt der Kommunikation.

Seit ihrer Gründung hat das Versicherungsunternehmen umfangreiche Erfahrung im Umgang mit Risiken, Krisen und Veränderungen gesammelt. Dieses

Zurich Österreich

Wissen soll die Grundlage für die Weiterentwicklung von Beratung, Produkten und Services bilden. „150 Jahre Zurich stehen für kontinuierliche Weiter-

entwicklung“, sagt René Unger, Vorstandsvorsitzender. „Unsere Verantwortung liegt darin, diese Erfahrung für die Zukunft nutzbar zu machen und Lösungen anzubieten, auf die sich Menschen verlassen können – gerade in herausfordernden Situationen.“

Ein zentrales Element der Kampagne ist der generationenübergreifende Ansatz. Drei junge Mitarbeiter von Zurich stehen

stellvertretend dafür, wie Wissen, Erfahrung und Stabilität im Unternehmen weitergegeben und mit neuen Perspektiven verbunden werden. „Mit der Kampagne machen wir sichtbar, wofür Zurich heute steht und wie wir unsere über Jahrzehnte gewachsene Erfahrung gezielt für die Zukunft einsetzen“, sagt Gabriela Rusu. Im Fokus stünden Verständlichkeit, Nähe zu den Men-

schen und der konkrete Nutzen für die Kunden.

Konzipiert und umgesetzt wurde die Jubiläumskommunikation gemeinsam mit DDB Wien. Rita-Maria Spielvogel von DDB Wien betont, dass man mit der Kampagne nicht nur das eigene Jubiläum feiere, sondern zeigen wolle, was 150 Jahre Erfahrung für die Menschen in Österreich bedeuten. **M**

Nachruf

Ein Großer der österreichischen Versicherungsbranche ist von uns gegangen. Ein Visionär und Innovator zugleich.

Er brachte schon in den frühen 80er-Jahren eine Versicherung mit völlig neuen Produkten nach Österreich. Er war Mitbegründer des ÖVM, initiierte die erste Makler:innenmesse und schuf mit risControl das erste unabhängige Printmedium der Branche. Damit nicht genug, auch Dossier-TV und risControl online machten ihn zu einem Pionier des modernen Medienwesens.

Karl Wrumen war eine Persönlichkeit mit klaren Kanten und durchaus ein streitbarer Geist.

Kaum ein Thema war ihm fremd, sein scharfer Verstand sowie seine brillante Rhetorik machten ihn zu einer Instanz und einem stets spannenden Gesprächspartner.

Privat war er ein überaus liebevoller Ehemann, Vater und Großvater. Bis zuletzt blieb er – wenngleich körperlich nicht mehr mobil – vielseitig interessiert und inspiriert.

Seine messerscharfen Kolumnen waren sprachlich und inhaltlich grandios und mitunter gefürchtet – sie werden ebenso fehlen wie der Mensch. Doch sei-



Karl Wrumen

ne Werke leben weiter. Der Fachverband der österreichischen Versicherungsmakler gedenkt des jahrzehntelangen Wirkens von Karl Wrumen und drückt seiner Familie tiefes Mitgefühl für den menschlichen Verlust aus. **M**



R+V

Fallschirm für Manager.

Immer häufiger klagen Unternehmen ihre Manager auf Schadenersatz. Auch in Österreich ist dies gängige Praxis geworden – und die Anspruchsmentalität steigt!

Umfassende Existenzsicherung für Manager jetzt abschließen unter:

www.tarifrechner-ruv.at

Niederlassung
Österreich



Führungswechsel

Österreichische Gesellschaft für Versicherungsfachwissen

Nach zwölf Jahren an der Spitze der Österreichischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen übergibt Elisabeth Stadler die Präsidentschaft an Peter Eichler. Stadler prägte die GVFW mit großer fachlicher Erfahrung, Weitblick und enger Verbundenheit zur Versicherungswirtschaft. Unter ihrer Präsidentschaft wurde die Gesellschaft inhaltlich weiterentwickelt und als Dialogplattform für Versicherungswirtschaft, Wissenschaft, Recht und Beratung gestärkt. Besonders die frühzeitige Auseinandersetzung mit Digitalisierung ermöglichte es der GVFW,

ihre Angebote auch während der Pandemie rasch digital fortzuführen. Mit Peter Eichler übernimmt ein ausgewiesener Versicherungsexperte die Präsidentschaft. Er bringt jahrzehntelange Erfahrung aus der Versicherungswirtschaft mit, insbesondere in der Personenversicherung, im Asset Management sowie in der Lebens- und Krankenversicherung. Sein Ziel ist es, das Versicherungsprinzip stärker sichtbar zu machen und den Dialog über die gesellschaftliche und



Peter Eichler

wirtschaftliche Bedeutung von Versicherung weiter zu vertiefen. Ein besonderes Anliegen ist ihm dabei, versicherungsfachliches Wissen auch über die Branche hinaus zu vermitteln – etwa im Austausch mit Rechtsprechung, Verwaltung und Wissenschaft. **M**

Nachruf

KommR Wolfgang Steinmayr, lange Jahre Gremialvorsteher der Tiroler Versicherungsmakler und von 1997 bis 2002 auch Bundesgremialvorsteher der österreichischen Versicherungsmakler, ist verstorben. In seiner Amtszeit erfolgte u.a. die durchaus schwierige Trennung der zuvor gemeinsamen Fachorganisation von Makler:innen und Agent:innen.

Österreichweit bekannt wurde Wolfgang Steinmayr in den 1970er Jahren, in denen er insgesamt viermal – öfter als alle anderen – die Österreich-Rundfahrt gewann und mehrmals Glocknerkönig wurde. Seine beinhalten Duell mit Rudolf Mitteregger beherrschten ein Jahrzehnt lang die österreichische Radszene und machten ihn zu einem der großen Sportheld:innen Österreichs. Sogar die französische Sportzeitung „L'Équipe“ würdigte ihn auf der

Titelseite als besten Etappenfahrer der Welt. Steinmayr als Sportler war bekannt für Zielstrebigkeit, Ehrgeiz und taktisches Geschick. Diese Vorzüge spielte er bereits neben seiner Sportkarriere auch in der Versicherungsbranche aus. Innovativ, kontaktfreudig und als konsequenter Netzwerker baute er ein österreichweit renommiertes Makler:innenunternehmen auf, welches nach seinem Ruhestand von seinem Sohn weitergeführt wurde und wird. Wolfgang Steinmayr war ein Vorreiter der Spezialisierung (im Besonderen für große Sportveranstaltungen), wie auch der Kooperation mit internationalen Partner:innen. Dem Sport und der Versicherungsbranche lebenslang verbunden wohnte er noch im Oktober letzten Jahres



KommR Wolfgang Steinmayr

dem Festakt „Ein Vierteljahrhundert Interessenvertretung Versicherungsmakler“ in der WKO bei. Der Fachverband der österreichischen Versicherungsmakler gedenkt des jahrzehntelangen Wirkens von Wolfgang Steinmayr in großer Dankbarkeit und drückt seiner Familie höchste Anerkennung für seine beruflichen und standespolitischen Leistungen und tiefes Mitgefühl für den menschlichen Verlust aus. **M**

12. Kremser Versicherungsforum 2026

Versicherungsmissbrauch, Haftung, RIS und Honorare

Dienstag, 10. November 2026
9.30 – ca. 16.45 Uhr | 09.00 Uhr Empfang, Registrierung
Universität für Weiterbildung Krems, Audimax

Das 12. Kremser Versicherungsforum kann als Weiterbildungsveranstaltung angerechnet werden, soweit es den Inhalten des Anhangs I der IDD bzw. der Anlage 9 der GewO entspricht.

Auch dieses Jahr dürfen wir Sie gemeinsam mit dem Department für Rechtswissenschaften und Internationalen Beziehungen der Donau Universität Krems zum 12. Kremser Versicherungsforum einladen.

Anmeldung

Teilnahmegebühr (ohne MwSt.) inklusive
Unterlagen und Verpflegung:

- > EUR 170,-
- > EUR 135,- ermäßigter Preis für Studierende, Absolvent_innen, Vortragende der Universität für Weiterbildung Krems und für Gruppen ab 30 Personen
- > EUR 150,- ermäßigter Preis für Gruppen ab fünf Personen



Anmeldung sind unter <https://www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum> möglich

Vorstandsänderungen

VIG

Aufgrund des erfolgreichen Expansionskurses erweitert die VIG ihr Vorstandsteam von sieben auf acht Mitglieder. Neu in das Gremium berufen wurden Judit Havasi und Sonja Raus. Zudem wird Gruppen-COO Gerhard Lahner zum zweiten Generaldirektor-Stellvertreter



Sonja Raus

ernannt. Die neuen Vorstandsmitglieder wurden bis zum 30. Juni 2031 bestellt. Auch die Mandate von Generaldirektor Hartwig Löger, Peter Höfner, Gerhard Lahner, Liane Hirner, Gábor Lehel und Christoph Rath wurden bis zu diesem Datum verlängert. Harald Riemer scheidet mit Ende Juni 2026 aus dem Vorstand der VIG aus und wechselt in den Vorstand der DONAU Versicherung, wo er Judit Havasi als Generaldirektor nachfolgt.

Der Vorstand der Vienna Insurance Group setzt sich ab 1. Juli 2026 damit wie folgt zusammen: Hartwig Löger (Generaldirektor), Peter Höfner (1. General-



Judit Havasi

direktor-Stellvertreter), Gerhard Lahner (2. Generaldirektor-Stellvertreter), Judit Havasi, Liane Hirner, Gábor Lehel, Christoph Rath und Sonja Raus.

Auch bei der Wiener Städtischen Versicherung kommt es infolge der Veränderungen im VIG-Vorstand zu einer Neubesetzung: Manuel Schalk, Leiter der Rechtsabteilung der Wiener Städtischen und der DONAU Versicherung, rückt in den Vorstand der Wiener Städtischen nach und folgt auf Sonja Raus. **M**

Kontinuität im Vorstand

Österreichische Beamtenversicherung

Das Präsidium und der Aufsichtsrat der Österreichischen

Beamtenversicherung haben Stefan Mikula für weitere fünf Jahre als Vorstand bestätigt. Das neue Mandat beginnt mit 1. Jänner 2027. Die frühzeitige Wiederbestellung gilt als Zeichen für Kontinuität und Stabilität. Mikula ist seit vielen Jahren für die ÖBV tätig und war vor seiner Berufung in den Vorstand bereits als Mitarbeiter und Führungskraft im Unternehmen aktiv. Der 1983 in Neudorf im Burgenland geborene Manager kennt damit sowohl

das Unternehmen als auch dessen Marktumfeld aus langjähriger Erfahrung. In seiner Funktion verantwortet Mikula die Bereiche Finanzen und Vertrieb, die Tochterunternehmen der ÖBV sowie die Stabsstellen Informationssicherheit und Recht. Er führt den Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit gemeinsam mit Vorstand Günther Herndlhofer. „Mit der Verlängerung des Vorstandsmandats



Stefan Mikula

von Stefan Mikula setzen wir frühzeitig ein klares Zeichen für Kontinuität, Verlässlichkeit und nachhaltige Unternehmensführung“, sagt Aufsichtsratsvorsitzender Mathias Moser. **M**



PARTNER
CAMPUS

gemeinsam besser leben

Lernen, vernetzen, wachsen.

PartnerCampus Programm 2026.



uniqa.at

**Buchen Sie Ihr
Webinar auf**

[www.maklerservice.at/
partnercampus](http://www.maklerservice.at/partnercampus)

Vorstandsvorsitz und Generaldirektor

DONAU Versicherung

Bei der DONAU Versicherung ist der Führungswechsel vollzogen: Harald Riener hat mit 1. Juli 2026 den Vorstandsvorsitz und die Funktion des Generaldirektors übernommen. Er folgt auf Judit Havasi, die in den Vorstand der Vienna Insurance Group wechselte.

Riener kennt die DONAU bereits aus früheren Funktionen. Von 2014 bis 2019 gehörte er dem Vorstand des Unternehmens an und verantwortete die Bereiche Vertrieb und Marketing. Seit 2020 war er Vorstandsmitglied der Vienna Insurance Group, wo er unter anderem für Retail Insurance Business Support, Customer Experience sowie

mehrere Märkte in Zentral- und Osteuropa zuständig war. Hartwig Löger, Aufsichtsratsvorsitzender der DONAU und Generaldirektor der VIG, verweist auf Rieners internationale Managementenerfahrung und seinen breiten Blick auf unterschiedliche Märkte. Zugleich würdigte er die Entwicklung der DONAU unter Judit Havasi, die das Unternehmen als starken Kompositversicherer positioniert und eine deutliche Ergebnissteigerung erzielt habe.

Harald Riener, Jahrgang 1969, studierte Handelswissenschaften



Harald Riener

und Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien. Seine berufliche Laufbahn führte ihn zunächst zur DONAU Versicherung und zur Wiener Städtischen. Ab 2006 war er am Aufbau der Marke Vienna Insurance Group beteiligt. Von 2010 bis 2013 war er Vorstandsmitglied und später CEO der kroatischen VIG-Gesellschaft Wiener osiguranje. **M**

Strategische Expansion

Zurich Österreich

Zurich Österreichweitet ihre Geschäftstätigkeit international aus und gründet eine eigene Niederlassung in Polen. Für die Zurich Group stellt der polnische Markt einen der bedeutendsten Wachstumsräume innerhalb Europas dar. „Der Markteintritt von Zurich in das polnische Firmenversicherungsgeschäft ist ein weiterer strategischer Meilenstein. Als eine der größten Volkswirtschaften Europas bietet Polen hervorragende Chancen. Mit unserem internationalen Know-how schaffen wir einen klaren Mehrwert für polnische Unternehmer:innen“, erklärt Luciano Cirinà, CEO Commercial Insurance International bei der Zurich Insurance Group.

Die Leitung der neuen Niederlassung übernimmt Rafal Tokarz. Er verfügt über mehr als 30 Jahre Branchenerfahrung und tiefgehende Underwriting-Expertise, insbesondere in der Zusammenarbeit mit Makler:innen sowie in der Betreuung multinationaler Kund:innen auf dem polnischen Markt. Die operative Steuerung der Niederlassung in Warschau erfolgt von Österreich aus. Verantwortlich zeichnet Kurt Möller, Chief Underwriting Officer Commercial (CUO) Österreich & CEE sowie Vorstandsmitglied von Zurich Österreich. „Wir freuen uns



Rafal Tokarz

darauf, die Lösungen von Zurich nun auch unseren Kund:innen in Mittel- und Osteuropa anzubieten – mit Polen als erstem Schritt. Unser Ziel ist es, lokale Unternehmen durch professionelles Risikomanagement zu unterstützen, damit sie neue Chancen nutzen und sicher wachsen können“, so Kurt Möller. **M**

»DENKT DRAN: EIN HELM SCHÜTZT NUR DEN KOPF. DIE VAV ALLES.«

VON EXPERTEN
VERSICHERT

VAV ///
VERSICHERUNGEN

GENUSSFAHRER HABEN MEHR VOM LEBEN: VOR ALLEM MIT DER VAV MOTORRADVERSICHERUNG

**HAFT-
PFLICHT**

schon ab

9€

pro Monat*

Cruiser haben Rasern viel voraus. Sie fahren sicherer – sie fahren entspannter – und sie fahren auch sparsamer. Das beweist nicht nur die Tankrechnung, sondern auch die Versicherungsprämie: Denn Genussfahrer sind bei der VAV schon ab 9 € pro Monat bestens haftpflichtversichert.** Und wer ganz auf Nummer sicher gehen möchte, setzt auf eine der Kasko-Varianten. Sowohl in der Variante TEILKASKO als auch in der VOLLKASKO ist grobe Fahrlässigkeit ab sofort prämienfrei inkludiert. In der Variante VOLLKASKO ist außerdem die Bekleidung bis 2.000 € je Schadenereignis mitversicherbar. Mehr Infos auf www.vav.at

*zuzüglich motorbezogener Versicherungssteuer **Als Genussfahrer gelten Fahrer von Motorrädern mit höherem Hubraum und einer Motorleistung < 56 kW.

Zum 20. Mal wurden heuer die FMVÖ-Recommender-Awards und Gütesiegel vergeben. Die Gala stand unter dem Motto „Wert der Finanzkompetenz“. Vor rund 180 Gästen aus der Finanzbranche zeichnete der Finanz-Marketing Verband Österreich jene Banken und Versicherungen aus, die bei ihren Kund:innen die höchste Weiterempfehlungsbereitschaft erzielen konnten.

Grundlage ist eine Studie des Marktforschungsinstituts Telemark Marketing. Im ersten Quartal 2026 wurden 8.000 Kund:innen österreichischer Banken und Versicherungen befragt. Bewertet wurde mittels Net Promoter Score, der die Bereitschaft zur Weiterempfehlung misst.

Bei den bundesweiten Versicherungen setzte die Grazer Wechselseitige Versicherung AG ihre Erfolgsserie fort. Die GRAWE gewann diese Kategorie bereits zum 14. Mal in Folge und erhielt erneut das Gütesiegel für „Exzellente Kund:innenorientierung“. Vorstandsdirektor Georg Schneider sieht die Auszeichnung als Bestätigung für den

hohen Stellenwert von Kund:innenorientierung und Servicequalität im Unternehmen. Sein Dank gelte den Mitarbeiter:innen und Partner:innen, die diesen Erfolg möglich gemacht hätten.

In der Kategorie „Regionalversicherungen“ ging der Sieg an die Vorarlberger Landes-Versicherung, die ein exzellentes Gütesiegel erreichte. Bei den Direkt- und Spezialversicherungen gewann die ARAG, die zusätzlich mit dem Sonderpreis „Aufsteiger:in des Jahres“ ausgezeichnet wurde.

Auch die Sonderpreise rückten mehrere Versicherungsunternehmen in den Mittelpunkt. Die Wiener Städtische Versicherung wurde als „Versicherung mit der besten Kund:innenberatung“ ausgezeichnet. Sonja Brandtmayer, Generaldirektor-Stellvertreterin der Wiener Städtischen, betonte, dass der Preis zeige, wie wichtig Qualität, Erreichbarkeit und persönliche Beratung entlang der gesamten Servicekette seien.

Der Sonderpreis für das beste Kund:innenservice bei Versicherungen ging an die Zürich

Versicherung. Beim Schadensmanagement gab es einen ex aequo-Erfolg für die Niederösterreichische Versicherung und die Oberösterreichische Versicherung. Stefan Jauk, Generaldirektor der Niederösterreichischen Versicherung, erklärte: „Die erneute zweifache Auszeichnung ist eine große Ehre und bestätigt unseren Weg. Wir sind für unsere Kund:innen da, übernehmen Verantwortung und helfen im Schadenfall rasch und verlässlich.“

Für die Oberösterreichische Versicherung ist die erneute Auszeichnung ebenfalls ein starkes Signal. Generaldirektor Othmar Nagl verwies darauf, dass das beste Schadensmanagement nun bereits zum dritten Mal in kurzer Zeit prämiert wurde. Das sei ein Beleg dafür, dass die hohe Zufriedenheit mit der Schadenbearbeitung keine Momentaufnahme sei, sondern Ergebnis konsequenter Arbeit und hoher Qualitätsstandards. Ein Gütesiegel für sehr gute Kund:in-



nenorientierung erhielt auch die Marke Raiffeisen Versicherung von UNIQA. Sabine Pfeffer, Vorständin Kunde & Markt Bank Österreich bei UNIQA, hob hervor, dass das Ergebnis auf direktem Kund:innenfeedback basiert. Besonders freue sie, dass

der Einsatz der Berater:innen in den Bankfilialen sowie Produkte, Service- und Leistungsprozesse entlang der Kund:innenreise geschätzt werden.

FMVÖ-Präsident Erich Mayer unterstrich, dass die Bewertungen von 8.000 Kund:innen

ein authentisches Bild darüber geben, wie empfehlenswert Banken und Versicherungen aus Kund:innensicht sind. Die Jubiläumsausgabe zeigt damit einmal mehr: Kund:innenzufriedenheit bleibt ein zentraler Maßstab für nachhaltigen Erfolg. **M**

Österreichs Versicherer mit stärkerer Kapitalbasis

Meyerthole Siems Kohlruss

Die Kapitalstärke der österreichischen Versicherungsunternehmen hat sich 2025 weiter verbessert. Grundlage sind aktuelle Solvency-II-Daten aus den SFCR-Berichten von 29 Unternehmen. Die Eigenmittel stiegen um elf Prozent auf 50 Milliarden Euro, der Kapitalbedarf um sechs Prozent auf 16 Milliarden Euro. Dadurch erhöhte sich die Solvenzquote im Markt auf 310 Prozent.

„Die Solvabilitätslage der österreichischen Kompositversicherungsunternehmen hat sich 2025 nochmals verbessert. Der

Markt baut seine Bedeckung weiter aus und bestätigt damit seine insgesamt robuste Kapitalisierung. Maßgeblich dafür sind die gestiegenen Eigenmittel, aber auch die im Vergleich zum Vorjahr geringere Schadenbelastung“, sagt Carina Götzen, Geschäftsführerin von MSK und Expertin für den österreichischen Markt.

Österreich liegt damit weiterhin über Deutschland und gehört EU-weit zu den stärksten Märkten. Gründe sind unter anderem die Kombination von Le-

bens- und Schadenversicherung in einem Unternehmen, höhere Zinsen sowie ein ruhigeres Schadenjahr 2025 mit weniger Naturkatastrophen. Künftig könnte sich das aber ändern. Eine mögliche Pflichtversicherung gegen Naturgefahren würde die Risiken für Versicherer erhöhen und mehr Kapital erfordern. Laut MSK würde das den Markt deutlich verändern und die Anforderungen an Risikobewertung und Datenanalyse weiter steigen. **M**

Insurance Brain Award

Johannes Kepler Universität

Im Rahmen der Frühjahrsveranstaltung des Instituts für Versicherungswirtschaft an der JKU (Johannes Kepler Universität) wurde auch heuer wieder der Insurance Brain Award vergeben. Mit dieser Auszeichnung holt das Institut jährlich herausragende wissenschaftliche Arbeiten vor den Vorhang und unterstreicht damit die Bedeutung unabhängiger Forschung für die Weiterentwicklung der Versicherungswirtschaft. Prämiert werden Diplom-, Master- und Dissertationsarbeiten mit wirtschafts-, rechtswissenschaftlichem oder

versicherungsmathematischem Schwerpunkt. Der Preis ist mit bis zu 3.000 Euro dotiert und versteht sich nicht nur als Anerkennung für besondere wissenschaftliche Leistungen, sondern auch als Impuls, sich vertieft mit aktuellen und künftigen Fragestellungen der Branche auseinanderzusetzen. Die diesjährigen Auszeichnungen gingen an Dr. Julia Pfennich für ihre Dissertation „Das Trennungsprinzip in der Haftpflichtversicherung“, an Samuel Loibl, LL.M. für die Dissertation „Betriebsversicherung

und Insolvenz“ sowie an Mag. Dr. Hannah Altrichter, LL.B. für die Dissertation „Die Kündigung des Versicherungsvertrages – mit besonderem Fokus auf § 8 VersVG“. Ebenfalls ausgezeichnet wurden Xaver Mitter für die Masterarbeit „Kritische Analyse der Methodik und Darstellung von ESG-Ratings“ und Simon Andreas Kugler, MSc für die Arbeit „Auswirkungen gesundheitlicher Krisen des CEOs auf das Risikoverhalten von Unternehmen“. **M**

Investitionsdruck in Brüssel: Tempo vor Sorgfalt

Mit 1. Juli hat Irland – einer der investitionsfreudigsten Mitgliedstaaten – den Vorsitz im Rat der Europäischen Union übernommen. Entsprechend betonten sowohl FISMA-Generaldirektor John Berrigan als auch die irische Europaabgeordnete Regina Doherty im Rahmen des BIPAR-AGM die zentrale Bedeutung, private Ersparnisse stärker in Investitionen in die europäische Wirtschaft zu lenken. In diesem Zusammenhang wurde auch die private Altersvorsorge hervorgehoben und das paneuropäische Pensionsprodukt (PEPP) aktiv beworben – dies trotz weiterhin bestehender Bedenken seitens der Versicherungswirtschaft.

Aktueller Stand der Retail Investment Strategy (RIS)

Die Retail Investment Strategy wird als zentrales Instrument zur

Mobilisierung von Investitionen in Europa betrachtet. Nachdem Ende 2026 unter dänischer Ratspräsidentschaft eine politische Einigung erzielt und in den darauffolgenden sechs Monaten technische Details ausgearbei-

Im Vorfeld der bevorstehenden Ratspräsidentschaft Irlands fand das diesjährige Annual General Meeting des Verbands der Europäischen Versicherungsvermittler (BIPAR) in Dublin statt, an dem Vertreter:innen des Fachverbands teilnahmen. Der von der EU-Politik als dringend empfundene Investitionsbedarf in die europäische Wirtschaft führt zunehmend zu regulatorischem Zeitdruck. Dieser birgt die Gefahr vorschneller Entscheidungen und sorgt für wachsende Verunsicherung unter den Marktteilnehmer:innen. Gerade vor dem Hintergrund der anhaltenden Unsicherheiten möchten wir Ihnen einen kompakten Überblick über die wichtigsten rechtlichen Entwicklungen auf EU-Ebene geben.

von Olivia Strahser

tet wurden, hat Anfang Juni der Ausschuss der Ständigen Vertreter (AStV) den ausgehandelten Kompromisstext gebilligt. Damit wurde die zwischen Europäischem Parlament und Rat erzielte Einigung formell von den Mit-



Karel Van Hulle, Yorck Hillegaart, John Berrigan, Samantha Nagle, Michael McGrath, Diarmuid Kelly und Nic De Maesschalck



Christoph Berghammer, Yorck Hillegaart und Nic De Maesschalck

zielen und keine zusätzlichen Belastungen mit sich bringen werden. Für die Abstimmung im Plenum des Europäischen Parlaments ist derzeit der 11. November 2026 vorgesehen. Mit einer Veröffentlichung der finalen Regelung in allen Mitgliedstaaten wird – entgegen früheren Erwartungen – erst Anfang 2027 gerechnet.

„Tangible Benefit“ im Fokus

Valerie Mariatte-Wood, Leiterin

gliedstaaten bestätigt. Dennoch wurde von mehreren Mitgliedstaaten, darunter Deutschland, Kritik geäußert. Hintergrund ist, dass der aktuelle Text in wesentlichen Punkten von der politischen Einigung aus dem Jahr 2025 abweicht. Dies führte auch unter den Teilnehmer:innen des BIPAR-Meetings zu der Frage, ob im Dezember 2026 tatsächlich eine abschließende Einigung erzielt wurde oder ob hier zu früh von einem Durchbruch gesprochen wurde.

Besonders hervorzuheben sind dabei die Einführung des Konzepts des „tangible benefit“ als Voraussetzung für den Erhalt von Provisionen sowie die geplante Schaffung zahlreicher delegierter Rechtsakte durch die Europäische Kommission – beides Elemente, die im ursprünglichen Entwurf noch nicht enthalten waren.

Nach aktuellen Einschätzungen aus Branchenkreisen besteht jedoch begründete Hoffnung, dass diese Entwicklungen vor allem auf Vereinfachungen ab-

der Abteilung Verbraucherschutz bei der europäischen Aufsichtsbehörde EIOPA, betonte, dass noch erheblicher Klärungsbedarf besteht, um die Vorgaben der RIS praxistauglich auszugestalten. Dies betrifft insbesondere die Definition und konkrete Ausgestaltung des „tangible benefit“ sowie weiterer zentraler Begriffe. Als mögliche Orientierung dient dabei Frankreich, da mehrere Bestimmungen der RIS bestehenden nationalen Regelungen in Frankreich ähneln.

Retail Investment Strategy (RIS)





fallen, und dürfte insbesondere im Verhältnis zu Versicherungsunternehmen sowie bei Finanzierungsfragen eine zentrale Rolle spielen. Laut BIPAR soll dieses Format künftig für alle wesentlichen Anforderungen ausreichend sein.

AI-Act: Fristen angepasst

Am 7. Mai 2026 wurde der „Digitale Omnibus on AI“ politisch beschlossen. Damit gehen auch Anpassungen im AI Act einher:

- Die Umsetzungsfristen für Hochrisiko-KI-Systeme (z.B. in Personalwesen, Kreditvergabe oder kritischer Infrastruktur) wurden vom 2. August 2026 auf den 2. Dezember 2027 verschoben.
- Transparenzpflichten treten grundsätzlich am 2. August 2026 in Kraft, wobei für bereits bestehende Systeme Übergangsfristen bis zum 2. Dezember 2026 vorgesehen sind.

FV-Obmann Christoph Berghammer betonte am Ende des Meetings die Bedeutung des Informationsvorsprungs durch die aktive Mitarbeit bei BIPAR und freute sich über die Vernetzungsmöglichkeiten mit Branchenkolleg:innen aus anderen Mitgliedstaaten.

Über den Fortschritt aller europäischen Initiativen, insbesondere der Retail Investment Strategy, halten wir Sie natürlich sowohl in den nächsten Ausgaben der Fachzeitschrift als auch in unserem Newsletter zeitnah auf dem Laufenden. **M**

Erfolge für BIPAR und den Fachverband

Im Zuge der Verhandlungen konnten wichtige Anliegen der Versicherungsvermittler:innen erfolgreich eingebracht werden:

- Key Information Documents (KIDs) sollen künftig ausschließlich auf den Webseiten der Produktherstellenden bereitgestellt werden – nicht auf jenen der reinen Vermittler:innen.
- Eine etwaige Vergleichsplattform ist derzeit lediglich Gegenstand einer Machbarkeitsstudie und nicht Teil der verbindlichen Rechtstexte.

Sustainable Finance: Entlastungen für Vermittler:innen

Im Bereich Sustainable Finance zeichnen sich deutliche Erleichterungen für Vermittler:innen im Rahmen der SFDR 2.0 ab. Reine Vermittler:innen sollen künftig grundsätzlich nicht mehr in den Anwendungsbereich der Offenlegungsverpflichtungen fallen – im Unterschied zu Produktanbietenden. Gleichzeitig gewinnt der freiwillige Nachhaltigkeitsstandard VSME weiter an Bedeutung. Dieser richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen, die nicht unter die CSRD





ARAG

ARAG KFZ Besitzstörungen-Rechtsschutz

Recht haben ist gut. *Recht bekommen ist besser.*



Mehr erfahren?
Besuchen Sie uns auf
www.ARAG.at oder
rufen Sie uns an:
01 53102-1600

Man wirft Ihnen eine Besitzstörung vor - Sie wollen sich gegen die überhöhte Kostenforderung wehren und fragen sich wie?

Die ARAG hilft Ihnen dabei. Wir bieten:

- Kostenrechner zur Prüfung der Angemessenheit der Forderung
- Vorlage für eine Mustererklärung zur schnellen Gegenwehr
- Hilfe außergerichtlich und vor Gericht
- Einfach, digital und unkompliziert

Mit der ARAG sind Sie abgesichert – heute und morgen.

Branchentreff in Salzburg

Vertrieb im Zentrum

Am 7. Mai stand das Messezentrum Salzburg ganz im Zeichen des Versicherungsvertriebs. Die von Isabella Schönfellner organisierte Fachmesse „Vertrieb im Zentrum“ ging in ihre vierte Ausgabe und unterstrich erneut die Bedeutung persönlicher Begegnungen für die Branche. Eröffnet wurde die Veranstaltung von Matthias Lang, Fachverbandsobmann-Stellvertreter des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, sowie Horst Grandits, Bundesgremialobmann der Versicherungsagenten. Neben Produkten, Services und Weiterbildung rückte vor allem der direkte Austausch in den Mittelpunkt. Bekannte Gesichter, neue Kontakte und zahlreiche Fachgespräche prägten den Messetag.

Die Fachmesse hat sich als Treffpunkt für Versicherungsmakler:innen, Versicherungsunternehmen und Branchenpartner:innen etabliert. Neben den Aussteller:innen bot das Programm zahlreiche fachliche Impulse und die Möglichkeit, IDD-Weiterbildungsstunden zu sammeln. Im Mittelpunkt standen Themen, die den Vertrieb aktuell besonders bewegen: Digitalisierung, künstliche Intelligenz, Rechtsschutz,

Vorsorge, Nachfolge, Servicequalität und mentale Stärke.

In den Fachvorträgen wurde ein breiter Bogen gespannt. Michael Kögler von UNIQA widmete sich der betrieblichen Kollektivversicherung und der Frage, ob klassische Gruppenrentenmodelle noch zeitgemäß sind. Georg Aichinger beleuchtete die Vertrauensschadenversicherung als oft unterschätztes Schutzschild ge-

gen Wirtschaftskriminalität – gerade vor dem Hintergrund neuer Möglichkeiten durch künstliche Intelligenz. Herbert Orasche, Doris Antoni und Klara Fasching von g&o brokernet zeigten, wie Innovation, Digitalisierung und KI den Arbeitsalltag von Versicherungsmakler:innen effizienter machen können und welche



Horst Grandits, Isabella Schönfellner, Matthias Lang und Gernot Rohrhofer



Rolle eine rechtzeitig geplante Nachfolgeregelung spielt.

Auch der Rechtsschutz nahm breiten Raum ein. Christian Klavzer von Helvetia sprach über Privat- und Betriebsrechtsschutz, Therese Frank, Rechtsanwältin, Speakerin und Trainerin, gab praxisnahe Einblicke aus dem Alltag einer Rechtsanwältin, und Martin Moshhammer von ROLAND Rechtsschutz widmete sich den Eckpfeilern einer soliden Strafrechtsschutzversicherung. Ergänzt wurde das Programm durch den Vortrag „Erfolg durch mentale Stärke“ von Markus Hörndler,

der den Blick auf Persönlichkeit, Führung und innere Stabilität im Vertrieb lenkte.

Ein Höhepunkt war die Podiumsdiskussion „Status quo? Adé! – Eine neue Ära geht an den Start“. Diskutiert wurde, wie Vertrieb heute neu gedacht, modern gestaltet und in einem veränderten Marktumfeld erfolgreich gelebt werden kann. Am Podium standen Philip Steiner, Lisa Barbara Krakl, Nora Wallner und Lukas Grandits. Moderiert wurde die Runde von Gernot Rohrhofer. Die Diskussion machte deutlich: Der Vertrieb steht vor vielen Ver-

änderungen, doch seine wichtigste Grundlage bleibt gleich – Vertrauen, Verlässlichkeit und die Fähigkeit, Kund:innen und Partner:innen wirklich zu verstehen.

Die „Vertrieb im Zentrum“ zeigte damit eindrucksvoll, dass Weiterbildung und Netzwerken kein Widerspruch sind, sondern einander sinnvoll ergänzen. Zwischen Fachvorträgen, Podiumsdiskussion, Aussteller:innenständen und persönlichen Gesprächen entstand ein Branchentag, der fachlich viel zu bieten hatte und zugleich Raum für Begegnungen ließ. **M**

Versicherungsnachwuchs ausgezeichnet

Mit dem Wettbewerb „BÖV Insurance Champion“ rückt die Bildungsakademie der Österreichischen Versicherungswirtschaft junge Talente der Branche in den Mittelpunkt. Ins Leben gerufen wurde der Bewerb auf Initiative von Peter Haggenmüller von der BÖV, mit Unterstützung der WK Salzburg.

Beim diesjährigen Finale in der WK Salzburg traten neun Nachwuchstalente aus Salzburg, Tirol, Vorarlberg, Oberösterreich, Niederösterreich, der Steiermark und Wien vor die Fachjury. Die von den Landesberufsschulen für Versicherungskaufleute nominierten Teilnehmer:innen mussten ihr Können in einem Beratungsgespräch mit einem Testkunden sowie bei der Bearbeitung eines Schadensfalls zeigen. In die Bewertung flossen Kund:innenorientierung, Gesprächsverhalten und die fachliche Richtigkeit der Auskünfte ein.

Christian Eltner hob die Bedeutung einer fundierten Ausbildung für die Ver-

sicherungswirtschaft hervor: „Ausbildung hat in der Versicherungswirtschaft einen großen Stellenwert.

Die Bildungsakademie der Österreichischen Versicherungswirtschaft trägt mit ihren hohen Standards dazu bei, dass Kund:innen in Österreich top beraten werden. Mit dem Wettbewerb BÖV Insurance Champion machen wir gemeinsam mit der WK Salzburg die Leistungen des Versicherungsnachwuchses sichtbar. Wir gratulieren den Ge-

Bildungsakademie der Österreichischen Versicherungswirtschaft

winnern sehr herzlich!“

Den Titel „BÖV Insurance Champion 2026“ holte David Bukovica von der Wüstenrot Versicherungs AG aus Oberösterreich. Der zweite Platz ging ex aequo an Aisha Raufu von der Value Holding GmbH aus der Steiermark und Lee Ritschl von der Wiener Städtischen Versicherung AG aus Niederösterreich. **M**



Kompetenz schafft Vertrauen

Die Ausbildung ist seit vielen Jahren ein zentrales Anliegen des Fachverbands. Warum ist sie für die Zukunft des Berufsstandes so entscheidend?

Berghammer: Wir haben in den letzten Jahren als Fachverband entscheidende Akzente gesetzt, den Beruf zu professionalisieren. In Zeiten stetig steigender Komplexität von Produkten, Tarifen, Regularien und aufsichtsrechtlichen Normen gilt: Nur wer sehr gut ausgebildet ist wird in der Zukunft die Chance haben erfolgreich zu arbeiten.

Mitte 2024 trat die „neue“ Befähigungsprüfung im Zuge der Vorgaben zum Nationalen Qualifikationsrahmen (NQR) in Kraft. Was waren die wichtigsten Ziele bei der Neugestaltung?

Ahm: Das Ziel war, die Befähigungsprüfung wieder klar an der Praxis auszurichten. Seit 2004 war aus meiner Sicht die Prüfung zwar frei zugänglicher, also es war zum Antritt kei-

Warum die neue Maklerausbildung weit mehr ist als eine Prüfung, welche Fähigkeiten künftig gefragt sind und wie höhere Qualitätsstandards das Berufsbild stärken. Fachverbandsobmann Christoph Berghammer und Arbeitskreisleiter Franz Ahm im Doppelinterview.

ne fachspezifische Praxis mehr notwendig, gleichzeitig hat sich der Beruf aber sehr stark verändert, rechtlich, technologisch



Wir haben in den letzten Jahren als Fachverband entscheidende Akzente gesetzt, den Beruf zu professionalisieren.



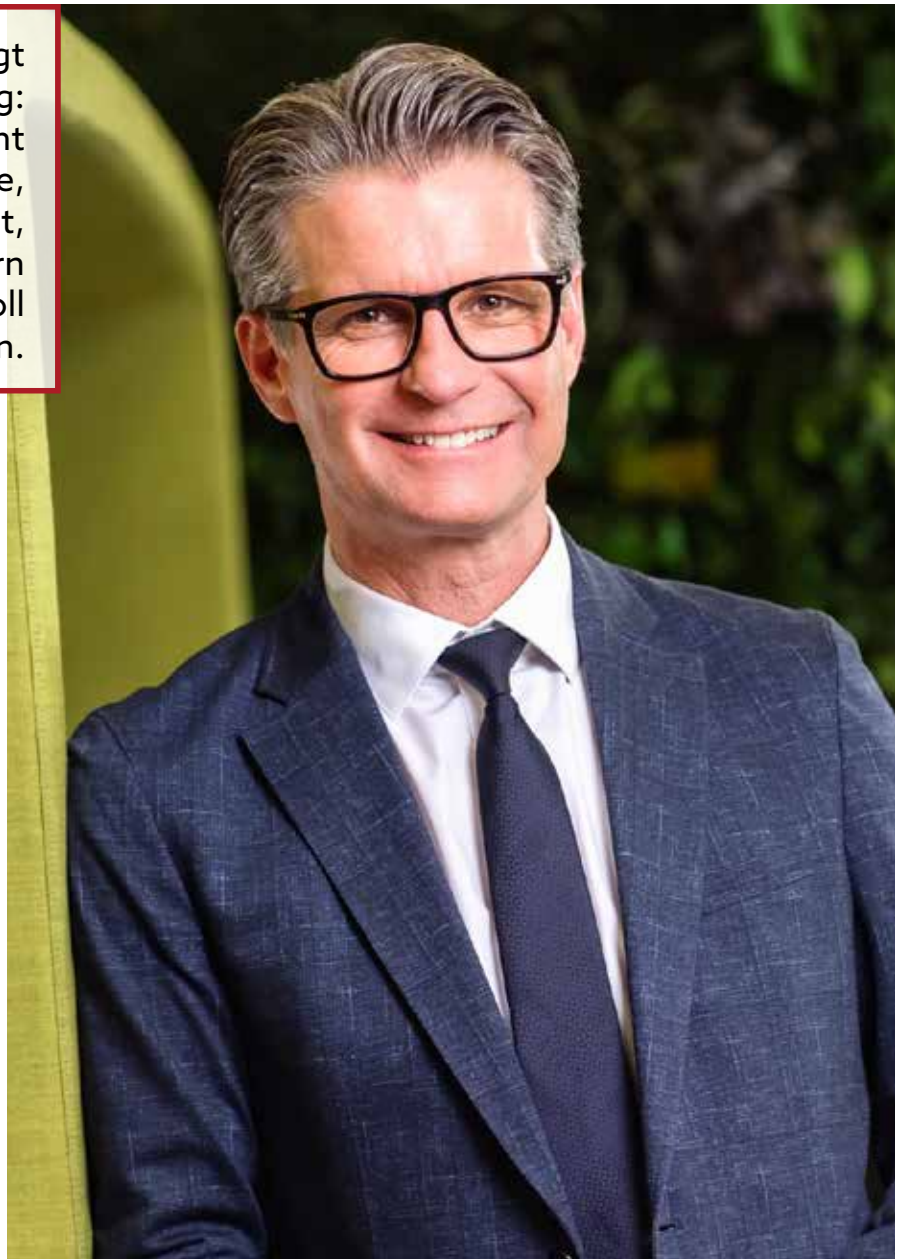
Insgesamt zeigt die Prüfung: Gefragt sind nicht nur Fachkenntnisse, sondern die Fähigkeit, Prozesse zu steuern und verantwortungsvoll zu handeln.

und vor allem auch in den Erwartungen der Kund:innen.

Für mich sind Versicherungsmakler:innen heute Risikoanalytiker:innen, Berater:innen und Unternehmer:innen zugleich. Die neue Prüfungsordnung trägt dem Rechnung: Statt reiner Wissensabfrage steht die Anwendung im Mittelpunkt. Entscheidend ist, ob die Kandidat:innen ihr Wissen in realistischen Beratungssituationen korrekt und kundenorientiert anwenden können.

Mit der Einstufung auf NQR-Niveau 6 wird zudem ein klares Signal an den Markt gesendet: Die Befähigung ist ein anspruchsvoller Qualifikationsnachweis. Inhaltlich orientiert sich die Prüfung an den zentralen Aufgaben des Berufes, von der Vertragsanbahnung bis zur laufenden Betreuung und Qualitätssicherung, ergänzt um ethische und moralische Fragestellungen. Gleichzeitig sorgt die neue Struktur für mehr Transparenz und Vergleichbarkeit.

Der Beruf hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Wie spiegelt die neue Prüfung diese Entwicklungen wider?



Ahm: Die Prüfung bildet die gestiegene Komplexität und schnelle Veränderung des Berufs doch sehr deutlich ab. Neben Fachwissen stehen heute Themen wie Dokumentation, Datenschutz, Beschwerdemanagement und Qualitätssicherung im Fokus. Darüber hinaus fließen auch ethische und moralische Fragestellungen ein, weil fachliche Kompetenz im Maklerberuf immer auch mit Verantwortung, Sorgfalt und Haltung verbunden ist. Besonders wichtig ist die stärkere Gewichtung der

Schadenabwicklung: Jener Bereich, in dem sich der große Wert eines/einer Maklers/Maklerin für Kund:innen oft erst zeigt. Ebenso wird die unternehmerische Verantwortung stärker berücksichtigt.

Insgesamt zeigt die Prüfung: Gefragt sind nicht nur Fachkenntnisse, sondern die Fähigkeit, Prozesse zu steuern und verantwortungsvoll zu handeln.

Was bedeutet eine anspruchsvolle und zeitgemäße Ausbil-



Für mich liegt der klare Vorteil für die Kandidat:innen darin, dass sie sich direkt auf den Beruf vorbereiten.

derung für das Vertrauen in die ungebundene Beratung durch Versicherungsmakler:innen?

Berghammer: Wie gesagt: In vielen Belangen wird die Versicherungswelt immer komplexer. Eine anspruchsvolle und qualitativ hochwertige Ausbildung stellt die Grundlage für Qualität und Professionalität der Maklerschaft dar und ist daher das Um und Auf für Vertrauen in den ungebundenen Vertrieb. Unsere Klient:innen beurteilen uns nur nach unserer Arbeit und unserer Leistung. Nur mit bester Ausbildung kann man diesen Qualitätsanspruch erfüllen.

Die ersten Prüfungsdurchgänge nach dem neuen Schema liegen mittlerweile hinter uns. Wie fällt Ihr bisheriges Resümee aus?

Ahm: Das Resümee ist für mich positiv. Die Umstellung erfordert zwar Eingewöhnung. Das war uns allen klar, sie zeigt aber bereits Wirkung: Die Prüfung trennt klar zwischen auswendig gelerntem Wissen und echter Kompetenz.

Wer Zusammenhänge versteht, etwa Bedarfserhebung, Risikoanalyse und Dokumentation, kommt gut durch das Prüfungsverfahren. Reines Lernen einzelner Inhalte reicht nicht mehr. Die stärkere Praxisnähe ist ein großer Vorteil: Kandidat:innen bearbeiten typische Alltagssituationen, vom Beratungsgespräch bis zum Schadenfall.

Gleichzeitig wird deutlich: Die Vorbereitung muss strukturierter und intensiver sein. Gefragt ist ein

vernetztes Verständnis über alle Bereiche hinweg. Gut vorbereitete Kandidat:innen überzeugen entsprechend souverän.

Wo sehen Sie die größten Vorteile des neuen Prüfungssystems – sowohl für Kandidat:innen als auch für die Branche insgesamt?

Ahm: Für mich liegt der klare Vorteil für die Kandidat:innen darin, dass sie sich direkt auf den Beruf vorbereiten. Sie lernen, Kundensituationen zu analysieren, Risiken zu bewerten und fundierte Empfehlungen zu geben. Das sind Fähigkeiten, die sie unmittelbar in der Praxis brauchen werden.

Für die Branche bedeutet das vor allem Qualitätssicherung. Vertrauen entsteht durch Kompetenz, und genau diese wird durch die neue Prüfung klar gestärkt. Gleichzeitig wertet sie das Berufsbild auf: Ein Abschluss auf NQR-Niveau 6 (= Bachelor-Niveau) unterstreicht den Anspruch eines modernen, verantwortungsvollen Berufs. Auch unsere Maklerbetriebe profitieren, da sie sich bei Ausbildung und Nachwuchs stärker an klar definierten Kompetenzen orientieren können.

Was zeichnet Kandidat:innen aus, die besonders gut vorbereitet in die Prüfung gehen?

Ahm: Ja, das ist wirklich ein sehr wichtiges Thema. Gut vorbereitete und erfolgreiche Kandidat:innen denken in Zusammenhängen. Sie analysieren Fälle strukturiert, erkennen Risiken und entwickeln nachvollziehbare Lösungen.

Praxisnähe ist entscheidend: Wer Beratungssituationen versteht und anwenden kann, ist klar im Vorteil. Ebenso wichtig ist ver-

netztes Lernen. Recht, Spartenwissen und Beratung greifen ineinander. Vorbereitungskurse leisten hier einen wichtigen Beitrag, weil sie Theorie mit Praxis verbinden. Wer diese Angebote konsequent nutzt, schafft nicht nur die Prüfung eher, sondern legt die Basis für eine sichere Berufsausübung.

Was würden Sie Menschen sagen, die die Anforderungen der Prüfung zunächst als abschreckend empfinden?

Berghammer: Wir haben uns bewusst für eine Maklerprüfung auf Basis NQR-Level 6 entschieden; dieses Level sichert ein Qualifikationsniveau auf Bachelor-Basis. Die Vorbereitungskurse in den Bundesländern/Fachgruppen bereiten auf die neue Befähigungsprüfung perfekt vor; die Kurse wurden in der jüngsten Vergangenheit entsprechend adaptiert, noch praxisorientierter gestaltet und an die modernen Anforderungen des Berufs und der Prüfung angepasst. Mit anderen Worten: Die Prüfung ist für jene, die sich ernsthaft und konsequent vorbereiten, nicht abschreckend, sondern sie orientiert sich konsequent an den aktuellen Anforderungen unseres Berufsstandes. Jeder der unseren Beruf kennt weiß, dass das Betätigungsfeld in unserem Beruf so umfangreich ist, so dass man es ohne professionelle und hochwertige Ausbildung nicht bewältigen kann. Fehlerhafte Beratung kann Existenzen zerstören - nicht nur die unserer Kli-



Fehlerhafte Beratung kann Existenzen zerstören - nicht nur die unserer Klient:innen, sondern auch die eigene.

ent:innen, sondern auch die eigene.

Welche Eigenschaften zeichnen aus Ihrer Sicht besonders erfolgreiche Versicherungsmakler:innen aus?

Berghammer: Erfolgreich sein bedeutet m.E. zunächst, ein:e gute:r „Unternehmer:in“ zu sein; d.h. die betrieblichen Kennzahlen der eigenen unternehmerischen Tätigkeit zu kennen und darauf zu reagieren – das nämlich ist ein wesentlicher Kern des Begriffs „Unternehmertum“. Dazu kommt: Versicherungsmakler:innen sind keine Verkäufer:innen; wir sind wissensbasierte Dienstleister und damit schließt sich der Kreis zur Aus- und Weiterbildung, die die inhaltliche Grundlage unserer Dienstleistung darstellt. Und wenn dazu noch Soft-Skills wie Innovations- und Kommunikationsfreude, Problemlösungskompetenz sowie der Spaß im Umgang mit Menschen hinzukommt, dann ist das Rezept für eine:n erfolgreiche:n Versicherungsmakler:in eigentlich fertig.

Welche Themen werden künftig noch stärker in die Ausbildung einfließen müssen?

Berghammer: Ausbildung muss sich an die Erfordernisse der Zukunft anpassen und somit glaube



Ausbildung muss sich an die Erfordernisse der Zukunft anpassen und somit glaube ich, dass etwa der Umgang mit KI und Digitalisierung ein wichtiges Thema werden wird.



Diese Ausbildung sollte als Startpunkt eines langfristigen Entwicklungsprozesses verstanden werden, nicht nur als Vorbereitung auf eine einmalige Prüfung. Fachwissen, Praxis und Haltung müssen zusammenspielen.

ich, dass etwa der Umgang mit KI und Digitalisierung ein wichtiges Thema werden wird.

Wenn Sie einen Wunsch für die Ausbildung der nächsten Generation von Versicherungsmakler:innen frei hätten – welcher wäre das?

Ahm: Diese Ausbildung sollte als Startpunkt eines langfristigen Entwicklungsprozesses verstanden werden, nicht nur als Vorbereitung auf eine einmalige Prüfung. Fachwissen, Praxis und Haltung müssen zusammenspielen.

Wichtig wäre zudem mehr Mentoring: Der Austausch mit erfahrenen Kolleg:innen vermittelt Fähigkeiten, die kein Skriptum ersetzen kann.

Gleichzeitig muss die gesamte Maklerbildung offen für neue Themen bleiben, von Digitalisierung bis zu veränderten Kundenbedürfnissen. Entscheidend ist die Fähigkeit, sich laufend weiterzuentwickeln, aber auch weiterzubilden.

Kurz gesagt: Wir brauchen und haben aus meiner Sicht eine Ausbildung, die anspruchsvoll, praxisnah und zukunftsorientiert ist. Das sind sehr gute Voraussetzungen, um aus den Prüfungskandidat:innen kompetente, verantwortungsbe-

wusste, vertrauenswürdige und kommunikationsstarke Maklerpersönlichkeiten werden zu lassen, die fachlich sicher auftreten und ihre Kund:innen langfristig begleiten.

Gibt es weitere Entwicklungen im Bereich Aus- und Weiterbildung, die die Branche in den kommenden Jahren beschäftigen werden?

Berghammer: Wir haben für die kommende Zugangsverordnung, die u.a. den Erwerb der Maklerbefähigung ohne Befähigungsprüfung regelt, eine Kombination aus universitärer Ausbildung und Praxiszeiten gefordert; es kann nämlich nicht sein, dass die Befähigungsprüfung i.S.d. NQR ein Bachelor-Niveau aufweist und die bisherige ZugangsVO in den Anforderungen deutlich darunter liegt. Hier gilt es, die Niveaus anzugleichen, um ein einheitliches Ausbildungsniveau sicher zu stellen. Im Übrigen scheint der Trend innerhalb der Branche immer mehr in Richtung universitärer Ausbildung zu gehen; viele unserer jungen Mitglieder haben entweder einen Hochschullehrgang oder ein Studium absolviert.

Im Bereich der Weiterbildung bleibt abzuwarten, was die Retail Investment Strategy (RIS) bzw. eine kommende generelle IDD-Revision bringen; eine Erhöhung der Stundenzahl in der Weiterbildungsverpflichtung halte ich nicht für gänzlich ausgeschlossen.

Vielen Dank!



Auto bleibt zentraler Bestandteil der Mobilität

Wiener Städtische Versicherung

Die Kfz-Studie 2026 der Wiener Städtischen Versicherung,

durchgeführt vom Gallup-Institut, zeichnet ein differenziertes Bild der Mobilität in Österreich. Das Auto bleibt für rund zwei Drittel der Befragten unverzichtbar und hat sowohl im beruflichen als auch im privaten Alltag einen hohen Stellenwert. Besonders im ländlichen Raum ist die Abhängigkeit mit rund drei Viertel der Befragten überdurchschnittlich hoch.

Bei den Antriebsarten dominieren weiterhin klassische Verbrennungsmotoren. Benzin liegt mit rund 58 Prozent klar vorne, gefolgt von Diesel mit 37 Prozent. Alternativantriebe spielen aktuell noch eine untergeordnete Rolle: Nur rund 14 Prozent fahren ein Hybrid- oder Elektrofahrzeug. Für zukünftige Kaufentscheidungen zeigt sich jedoch ein Wandel: Ein Drittel der Befragten tendiert zu Benzin, 28 Prozent zu Diesel, rund ein Viertel zu Hybrid und 14 Prozent zu Elektro.

Die Selbsteinschätzung als Autofahrer:innen ist überwiegend

positiv: Etwa acht von zehn sehen sich als gute Fahrer:innen. Gleichzeitig geben jüngere Altersgruppen eine kritischere Selbsteinschätzung ab. Auch beim Fahrverhalten zeigt sich ein gemischtes Bild: Während die Mehrheit Tempolimits auf Autobahnen einhält, fahren rund 20 Prozent im Schnitt schneller als 130 km/h, besonders die Generation Y.

Neue Entwicklungen im Mobilitätsbereich werden unterschiedlich bewertet, insgesamt aber zunehmend akzeptiert. Dazu zählen die digitale Autobahnvignette, die ab 2026 die Klebevignette ersetzt, verlängerte §57a-Intervalle, automatisiertes Fahren sowie technische Sicherheitslösungen wie Alkohol-Startverhinderer. Rund 60 Prozent können sich den Kauf eines autonomen Fahrzeugs grundsätzlich vorstellen, gleichzeitig bestehen insbesondere bei Frauen stärkere Vorbehalte.



Doris Wendler

Auch beim Versicherungsschutz zeigt sich ein gemischtes Bild: 42 Prozent verfügen über eine Vollkaskoversicherung, rund ein Drittel bleibt bei der gesetzlich vorgeschriebenen Haftpflicht. Teilkasko ist vor allem bei jüngeren Fahrer:innen verbreitet. Insgesamt deutet die Studie auf ein wachsendes Bewusstsein für umfassenderen Versicherungsschutz hin.

„Das Auto ist für viele Menschen weit mehr als ein Fortbewegungsmittel – es steht nach wie vor für Unabhängigkeit und persönliche Freiheit. Gerade in ländlichen Regionen ist das Auto – auch aufgrund der mangelnden Alternativen – unabdingbar“, so Doris Wendler, Vorstandsdirktorin der Wiener Städtischen Versicherung AG. **M**

Reiselust der Österreicher:innen bleibt hoch

Europ Assistance

Trotz bewaffneter Konflikte, geopolitischer Spannungen und steigender Kosten bleibt die Reiselust der Österreicher:innen ungebrochen. Das zeigt die 25. Ausgabe des Europ Assistance Urlaubsbarometers. 80 Prozent der Befragten bezeichnen sich weiterhin als reisebegeistert, 43 Prozent sogar als „sehr begeistert“.

Sicherheit und Kosten zählen 2026 zu den zentralen Entscheidungskriterien bei der Urlaubsplanung.

Besonders gefragt bleibt der Urlaub im Inland: 36 Prozent der reisefreudigen Österreicher:innen planen Ferien in Österreich. Bei Auslandsreisen liegen Italien

mit 23 Prozent, Kroatien mit 15 Prozent und Griechenland mit zwölf Prozent vorne. Das Meer bleibt mit 63 Prozent das bevorzugte Urlaubsziel, gefolgt von Städtereisen, Urlaub am Land und Reisen in die Berge. Das

geplante Urlaubsbudget liegt in Österreich 2026 bei durchschnittlich 2.489 Euro und damit weiterhin klar über dem europäischen Schnitt von 2.089 Euro. Gleichzeitig rechnen 51 Prozent der Befragten mit höheren Urlaubsausgaben. Finanzielle Gründe sind auch der Hauptfaktor dafür, den Sommerurlaub auszulassen.

Sicherheitsaspekte gewinnen deutlich an Bedeutung. 29 Prozent der Österreicher:innen nennen Sicherheit als wichtigen Faktor bei der Wahl des Reiseziels. Bestimmte Länder und Regionen werden aufgrund geopolitischer Risiken zunehmend gemieden.

Auch Künstliche Intelligenz spielt in der Reiseplanung eine größere Rolle. 27 Prozent haben KI bereits für die Urlaubsplanung

genutzt, nach 13 Prozent im Vorjahr. Vor allem als Recherchetool für Routen, Aktivitäten oder Reiseideen wird KI eingesetzt.

Der Wunsch nach Absicherung bleibt hoch: 72 Prozent der Österreicher:innen schließen eine Reiseversicherung ab. Besonders häufig werden Krankheitsfälle, Unfälle, Pannen oder der Verlust persönlicher Gegenstände abgesichert. „Aufbauend auf den Rekordwerten des Vorjahres ist die Reiselust trotz schwieriger Abwägungen und der weiterhin hohen Lebenshaltungskosten ungebrochen. Was sich jedoch verändert, ist die Reiselandschaft selbst. Sicherheitsaspekte beeinflussen



Virginie Babinet

die Wahl des Reiseziels immer stärker und Risikobewertungen bestimmen zunehmend die Entscheidungen“, sagt Virginie Babinet, CEO Travel Insurance & Assistance bei Europ Assistance. **M**

Gesundheitsvorsorge mit Prämienbonus

Generali Versicherung

Die Generali ergänzt ihr Gesundheitsangebot „Home of Health“ um den Zusatzbaustein „Prämienbonus“. Dieser richtet sich an Kund:innen zwischen 18 und 60 Jahren, die ihre private Krankenversicherung langfristig absichern und bereits frühzeitig für die Zeit in der Pension vorsorgen möchten.

Mit dem neuen Baustein reduziert sich die Gesamtprämie der Krankenversicherung ab dem vollendeten 65. Lebensjahr automatisch um 50 Prozent. Die Prämienreduktion erfolgt laut Generali lebenslang und soll dazu beitragen, private Gesundheitsvorsorge auch im Ruhestand leistbar zu halten.

Hintergrund der Einführung sind unter anderem Ergebnisse der Generali Famili-

enstudie 2026. Demnach nennen 73 Prozent der Österreicher:innen ohne private Krankenversicherung die Kosten als Hauptgrund gegen einen Abschluss. Zugleich zählt für 25 Prozent der Befragten die Absicherung des Einkommens zu den wichtigsten Maßnahmen privater Vorsorge. 81 Prozent der befragten Eltern empfinden Kinder und familiäre Ausgaben als langfristige finanzielle Belastung.

„Die Generali will ihre Kund:innen ein Leben lang begleiten – auch in Phasen, in denen Ausgaben für Gesundheit steigen“, erklärt Andrea Hutter, Leiterin Krankenversicherung der Generali. „Mit der Krankenversicherung erleichtern wir



Andrea Hutter

den Zugang zu hochwertiger Gesundheitsvorsorge und sorgen mit dem Prämienbonus zugleich für finanzielle Entlastung im Pensionsalter.“

Der Prämienbonus ergänzt das Gesundheitskonzept „Home of Health“, das Angebote rund um Vorsorge, Prävention und digitale Gesundheitsservices bündelt. Dazu zählen unter anderem GesundheitsCoachings, Online-Sprechstunden, Terminbuchungen und eine 24/7-Gesundheitshotline. **M**

Stabile Entwicklung mit vorsichtig optimistischem Ausblick

KMU Forschung Austria/
Wirtschaftskammer Österreich

Die aktuelle Konjunkturerhebung der KMU Forschung Austria im Auftrag der Sparte Information und Consulting der Wirtschaftskammer Österreich bestätigt für den Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten eine insgesamt stabile wirtschaftliche Entwicklung. Zu berücksichtigen ist dabei, dass die Erhebung vor dem Ausbruch des Krieges im Iran durchgeführt wurde. Mögliche Auswirkungen dieser geopolitischen Eskalation auf Märkte, Nachfrage oder Risikolage konnten in den Ergebnissen daher nicht abgebildet werden.

Solide Umsatzentwicklung im Jahr 2025

Rückblickend auf das Jahr 2025 zeigt sich die Branche robust: Die Umsätze stiegen im Vergleich zu 2024 nominell um 7,0 Prozent. Damit konnte trotz eines insgesamt herausfordernden wirtschaftlichen Umfelds erneut ein deutliches Wachstum erzielt

werden. Diese Entwicklung wurde von moderaten Preissteigerungen begleitet. Im Branchendurchschnitt erhöhten sich die Verkaufspreise um 2,7 Prozent, was auf eine weiterhin hohe Kostensensibilität der Kund:innen ebenso hinweist wie auf den intensiven Wettbewerbsdruck innerhalb der Branche. Die Struktur der Umsätze blieb dabei weitgehend konstant. Der Schwerpunkt liegt weiterhin klar auf Privatkund:innen, die rund zwei Drittel des Gesamtumsatzes ausmachen, während auf Unternehmen etwa ein Drittel entfällt. Öffentliche Auftraggeber:innen spielen – wie bereits in den Vorjahren – nur eine untergeordnete Rolle.

Investitionen, Aus- und Weiterbildung bleiben wichtig

Die Investitionstätigkeit der Betriebe bewegte sich 2025 mit 4,6 Prozent des Umsatzes auf einem soliden Niveau. Investitionen flossen insbesondere in Digitalisierung, IT Infrastruktur, Prozessoptimierung sowie in Maßnahmen zur Erhöhung der IT und Datensicherheit. Gerade vor dem Hintergrund zunehmender regulatorischer Anforderungen und steigender Erwartungen der Kund:innen kommt diesen Investitionen eine zentrale Bedeutung zu.

Auch Aus- und Weiterbildung bleiben ein fixer Bestandteil der unternehmerischen Strategie. Im Jahr 2025 wurden dafür durchschnittlich 1,2 Prozent des Umsatzes aufgewendet.

Dies unterstreicht den Stellenwert laufender Qualifizierung – sowohl im fachlichen Bereich als auch im Hinblick auf neue regulatorische, technologische und kund:innenbezogene Anforderungen. Forschung und Entwicklung spielen im klassischen Sinn mit 0,2 Prozent des Umsatzes hingegen weiterhin nur eine geringe Rolle.

Die Exportquote der Branche bleibt mit 1,1 Prozent niedrig und bestätigt einmal mehr die starke Inlandsorientierung der österreichischen Versicherungsmakler:innen.

Gute Ausgangslage zu Beginn des Jahres 2026

Zu Jahresbeginn 2026 bewerteten die befragten Unternehmen ihre aktuelle Auftragslage mit der Note 2,2 insgesamt als gut. Diese Einschätzung zieht sich weitgehend durch alle Unternehmensgrößen und Tätigkeitsschwerpunkte und signalisiert eine weiterhin stabile Nachfrage nach Makler:innen und Beratungsleistungen.

Für das Gesamtjahr 2026 erwarten die Unternehmen weitere Umsatzzuwächse von durchschnittlich 4,4 Prozent. Besonders Ein Personen Unternehmen rechnen überdurchschnittlich häufig mit einem deutlichen Wachstum. Parallel dazu sind steigende Investitionen (+8,2 %) sowie ein Zuwachs beim Beschäftigtenstand von rund 5,0 Prozent geplant. Auch für die Verkaufspreise wird für 2026 ein moderater Anstieg von 2,2 Prozent erwartet.



Link zu den Statistiken
zur Versicherungsmakler-
Branche auf der Website der
Wirtschaftskammer

Herausforderungen bleiben anspruchsvoll

Trotz der insgesamt positiven Grundstimmung sehen sich die Unternehmen weiterhin mit einer Vielzahl an Herausforderungen konfrontiert.

An erster Stelle stehen Bürokratie und Verwaltungsaufwand, die von 84 % der Betriebe als zentrale Belastung genannt werden. Ebenfalls stark ins Gewicht fallen Steuern und Abgaben (73 %). Darüber hinaus beschäftigen die Branche die hohe Wettbewerb-

sintensität, die fortschreitende digitale Transformation, steigende Arbeitskosten sowie Themen wie Cybersicherheit und Fachkräftemangel. Auch neue Anforderungen im Bereich Nachhaltigkeit und ESG Berichterstattung gewinnen zunehmend an Bedeutung.

Fazit

Insgesamt zeigt die Konjunkturerhebung 2026 ein Bild einer wirtschaftlich stabilen und anpassungsfähigen Branche. Die

Versicherungsmakler:innen in Österreich konnten 2025 ein solides Wachstum erzielen und blicken – trotz struktureller Herausforderungen und zunehmender Unsicherheiten im globalen Umfeld – vorsichtig optimistisch in die Zukunft. Gleichzeitig macht der frühe Zeitpunkt der Erhebung deutlich, dass internationale geopolitische Entwicklungen, wie der jüngste Kriegsausbruch im Iran, erst in künftigen Erhebungen ihre wirtschaftlichen Auswirkungen zeigen werden. **M**

Schadenbearbeitung praxisnah betrachtet

Rund 90 engagierte Teilnehmende folgten am 9. April 2026 der Einladung von Fachgruppenobfrau Katharina Freingruber und Geschäftsführer Markus Klausner zu einem ganztägigen

Fachseminar der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten in der Wirtschaftskammer Burgenland. Ein besonderer Dank galt Gerhard

Fachgruppe Burgenland



Veits, der mit fachlicher Tiefe und praxisnaher Vermittlung das Thema „Ausgewählte Bestimmungen des VersVG im Hinblick auf die Schadenbearbeitung durch Versicherungsmakler:innen“ näherbrachte. Durch anschauliche Beispiele aus der Judikatur wurden zentrale Aspekte wie die Fälligkeit der Versicherungsleistung, Verjährungsfragen, Gefahrerhöhung sowie die vorvertragliche Anzeigepflicht greifbar dargestellt. Die hohe Aufmerksamkeit und das große Interesse der Teilnehmenden zeigten sich auch in den Gesprächen während der Pausen, die Raum für Austausch, neue Perspektiven und Vernetzung boten. Abschließend betonte Fachgruppenobfrau Katharina Freingruber die zentrale Rolle kontinuierlicher Weiterbildung, um die Interessen der Kund:innen auf hohem fachlichem Niveau vertreten zu können. Gleichzeitig gab sie einen Ausblick auf die Fachgruppenpentagung im Herbst, bei der ein Impulsreferat zum Thema IT-Security neue Denkanstöße liefern wird. **M**

Gelungener Branchentreff auf der Donau

Fachgruppe Oberösterreich

Mehr als 100 Teilnehmer:innen folgten im Juni der Einladung zum diesjährigen Branchentreff „Makler EXKLUSIV“. An Bord der MS Linzerin erwartete die Gäste eine abwechslungsreiche „Mini-Kreuzfahrt“ von Linz Richtung Aschach mit aktuellen Brancheninformationen, fachlichen Impulsen und zahlreichen Gelegenheiten zum persönlichen Austausch.

Nach dem Boarding mit Sektempfang begrüßten Fachgruppenobmann Johann Mitmasser und Fachverbandsobmann Christoph Berghammer

alle Anwesenden. Christoph Berghammer informierte über aktuelle Entwicklungen und zentrale Themen auf Bundesebene. Im Mittelpunkt standen dabei die Retail Investment Strategy, die Zugangsverordnung sowie aktuelle Neuerungen in der Kommunikation zwischen Versicherungsunternehmen und ihren Kund:innen.

Einen weiteren Programmhöhepunkt bildete der Vortrag von Karl Irndorfer. Anhand von Beispielen aus dem Leistungssport

vermittelte er praxisnahe Impulse zu Stress- und Emotionsmanagement, Kommunikation, Leistungsmotivation, Resilienz und Selbstmotivation.

Im Anschluss standen das Netzwerken und der kollegiale Austausch im Mittelpunkt. Bei einem gemeinsamen Buffet und der Fahrt entlang der Donau nutzten die Teilnehmer:innen die Gelegenheit, bestehende Kontakte zu pflegen, neue Kontakte zu knüpfen und aktuelle Branchenthemen in angenehmer Atmosphäre zu diskutieren.

Fachgruppenobmann Johann Mitmasser und das Team der Fachgruppe Oberösterreich zogen eine positive Bilanz des Branchentreffs und bedankten sich bei allen Teilnehmer:innen sowie beim Vortragenden für die gelungene Veranstaltung, den fachlichen Austausch und die zahlreichen interessanten Gespräche. **M**



Peter Neumann (Fachgruppengeschäftsführer Oberösterreich), Christoph Berghammer, Johann Mitmasser und Karl Irndorfer

Digitale Fitness

Fachverband der Versicherungsmakler

Wie digital fit ist die österreichische Versicherungsvermittlung? Welche Technologien haben sich im Arbeitsalltag bereits etabliert? Und welche Rolle spielt Künstliche Intelligenz in der Praxis von Versicherungsmakler:innen? Diesen Fragen widmet sich auch heuer wieder die Umfrage zur digitalen Fitness der Branche. Die Erhebung soll ein aktuelles Bild darüber vermitteln, wie digitale

Werkzeuge und KI-Anwendungen in der Versicherungsvermittlung eingesetzt werden, welche Erwartungen damit verbunden sind und in welchen Bereichen künftig Handlungsbedarf besteht. Die Ergebnisse liefern wichtige Einblicke in Entwicklungen, Herausforderungen und Chancen der Branche und bilden eine zentrale Grundlage

für die Arbeit des Arbeitskreises Digitalisierung.

Im Vergleich zum Vorjahr wurden die Themen Digitalisierung und insbesondere Künstliche Intelligenz noch umfassender in die Befragung integriert. Damit soll noch genauer erhoben



Link zur Umfrage

werden, wie weit digitale Anwendungen bereits im Alltag der Makler:innen angekommen sind und welche Unterstützung die

Branche in diesem Bereich benötigt.

Versicherungsmakler:innen sind eingeladen, an der Umfrage teilzunehmen und ihre Erfahrungen einzubringen. Die Beantwortung dauert nur wenige Minuten und ist bis zum 4. September 2026 möglich. Die Ergebnisse werden traditionell beim BITS-Day des Arbeitskreises Digitalisierung präsentiert, der am 12. November 2026 stattfindet. Der BITS-Day versteht sich als Plattform für ausgewählte

Vordenker:innen und Praktiker:innen an der Schnittstelle von Versicherung, Digitalisierung und Technologie. Die Zahl der

Teilnehmer:innen ist bewusst begrenzt. Digitalisierungsaffine Versicherungsmakler:innen, Technologie- bzw. Softwareanbieter:innen der Branche sowie Vertreter:innen relevanter Schnittstellen im Digitalisierungsprozess eines Versicherungsunternehmens können sich zudem mit innovativen, zukunftsweisenden oder besonders praxisrelevanten Themenvorschlägen für eine mögliche Mitgestaltung des Programms einbringen. Eine kurze Beschreibung des Themas kann an ihrversicherungsmakler@wko.at übermittelt werden. Die Auswahl der Vortragenden und Teilnehmer:innen erfolgt nach inhaltlicher Relevanz und im Rahmen der verfügbaren Kapazitäten. **M**

Ehrenmedaille

Gunther Riedlsperger wurde im Rahmen einer feierlichen Verleihung mit der Ehrenmedaille der Wirtschaftskammer Österreich ausgezeichnet. Die Ehrung wurde von WKÖ-Präsidentin Martha Schultz vorgenommen. WKÖ-Generalsekretär-Stellvertreter Herwig Höllinger würdigte in seiner Laudatio die langjährigen Verdienste Riedlspergers um den Be-

rufsstand. Riedlsperger prägte über Jahrzehnte die Entwicklung der Branche der Versicherungsmakler:innen. In der gesetzlichen Interessenvertretung, unter anderem als Fachverbandsobmann und Fachverbandsobmann-Stellvertreter, setzte er wichtige Impulse für die Professionalisierung des Berufsstandes. Zu seinen

zentralen Initiativen zählen die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle sowie der Rahmenvertrag für die Berufshaftpflichtversicherung. Auch den fachlichen Austausch innerhalb der Branche, etwa durch Branchentreffen, förderte er nachhaltig. Seine Tätigkeit auf

Wirtschaftskammer Österreich

Bundes- und Landesebene unterstreicht seinen langjährigen Einsatz für die Interessen der Versicherungsmakler:innen. „Mit Gunther Riedlsperger wurde ein Funktionär ausgezeichnet, der als Fachverbandsobmann über viele Jahre hinweg entscheidende Maßstäbe für die Entwicklung unserer Branche gesetzt hat. In meiner Zeit als Obmann durfte ich ihn als meinen Stellvertreter an meiner Seite wissen – geprägt von Verlässlichkeit, enormer fachlicher Kompetenz und einem tiefen Verständnis für die Anliegen der Kolleg:innen. Sein Engagement ging stets weit über das Erwartbare hinaus. Lieber Gunther, du hast den Fachverband und den Berufsstand nachhaltig geprägt: Dafür gebührt dir nicht nur Anerkennung, sondern unser aufrichtiger persönlicher Dank“, unterstreicht Fachverbandsobmann Christoph Berghammer die Ehrung. **M**



Gunther Riedlsperger und Martha Schultz

125 Jahre BVK: Gelebte Verbundenheit über Grenzen hinweg

Das Jubiläum war nicht nur ein Rückblick auf eine lange Verbandsgeschichte, sondern auch ein deutliches Zeichen dafür, welche Bedeutung eine starke, fachlich fundierte und europäisch vernetzte Interessenvertretung für den Berufsstand der Versicherungsvermittler:innen hat.

Auch der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten in der Wirtschaftskammer Österreich war bei diesem besonderen Anlass vertreten. Fachverbandssobmann KommR Christoph Berghammer, MAS, Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch und Mag. Katharina Frein-gruber, LL.B, Leiterin des Arbeitskreises „Women Wanted“ im Fachverband, nahmen auf ausdrückliche Einladung des BVK

hin am Festakt teil und brachten damit die enge fachliche und persönliche Verbundenheit zwischen dem BVK und der österreichischen Interessenvertretung der Versicherungsmakler:innen zum Ausdruck.

Der BVK hatte für sein Jubiläum einen Rahmen gewählt, der der Bedeutung des Anlasses entsprach. Der Admiralspalast in Berlin bot den festlichen Schauplatz für eine Veranstaltung, bei der Geschichte, Gegenwart und

Mit einem feierlichen Festakt im Berliner Admiralspalast beging der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) sein 125-jähriges Bestehen.

Ein Beitrag von Fachverbandsgeschäftsführer
Prof. Mag. Erwin Gisch

Zukunft des Berufsstands miteinander verbunden wurden. BVK-Präsident Michael H. Heinz eröffnete den Festakt und spannte den Bogen von der Gründung des Verbandes im Jahr 1901 über die wechselvolle Entwicklung der Versicherungsvermittlung bis hin zu den aktuellen Herausforderungen für Vermittlerbetriebe in Deutschland und Europa. Dabei wurde deutlich: Die Themen, die den BVK bewegen, sind auch jene, die die österreichischen



Dr. Wolfgang Eichele, LL.M., Andreas Vollmer, Michael H. Heinz, Bundespräsident a.D. Christian Wulff, Gerald Archangeli und Marco Seuffert



KommR Christoph Berghammer, MAS und Michael H. Heinz

Versicherungsmakler:innen beschäftigen.

Zu den Höhepunkten des Programms zählten die Redebeiträge von Bundespräsidenten a.D. Christian Wulff und Bischof Dr. Christian Stäblein. Wulff stellte die Rolle der Vermittler:innen in einen breiteren gesellschaftlichen Zusammenhang. Gerade in Zeiten geopolitischer Unsicherheit, demografischer Veränderungen und zunehmender Versicherungsbedürfnisse Menschen, die Kund:innen Orientierung geben und Verantwortung für langfristige Absicherungs- und Vorsorgeentscheidungen übernehmen. Die Botschaft war klar: Zukunftsplanung, Altersvorsorge und Risikoabsicherung bleiben sinnvoll und notwendig – und qualifizierte Beratung leistet dazu einen unverzichtbaren Beitrag.

Bischof Dr. Christian Stäblein griff einen an-

deren, aber ebenso zentralen Gedanken auf: Versicherung bedeutet Solidarität. Das Kollektiv steht für den Schaden des Einzelnen ein. Diese Grundidee ist nicht nur versicherungstechnisch, sondern auch gesellschaftlich von hoher Bedeutung. Gerade dort, wo existenzielle Risiken abgesichert werden, wird sichtbar, dass Ver-

sicherungsvermittlung weit mehr ist als bloßer Produktvertrieb. Sie ist Teil einer Struktur, die Menschen Stabilität, Schutz und Handlungssicherheit geben soll.

Weitere Grußworte unterstrichen die Bedeutung des BVK als Gesprächspartner von Politik, Wirtschaft und Versicherungsbranche. Dr. Thilo Schumacher, Mitglied des GDV-Präsidiums und Vorstand der AXA Deutschland, würdigte die Rolle der Vermittler:innen als Gesicht der Branche gegenüber den Kund:innen. Der europäische Blick wurde insbesondere durch Yorck Hillegaart, Präsident von BIPAR, eingebracht.

Mit BIPAR-Director Nic De Maeschalck, dem niederländischen Adfiz-Vertreter Roger van der Linden und weiteren Gästen aus europäischen Vermittlerorganisationen war auch die internationale Dimension des Jubiläums deutlich sichtbar. BVK-Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele, LL.M., der seit Jahren auch



KommR Christoph Berghammer, MAS und Prof. Mag. Erwin Gisch



gen Überbürokratisierung: Regulierung ist zwar notwendig, wenn sie Verbraucherschutz, Transparenz und Qualität fördert; sie wird aber problematisch, wenn sie die Beratungspraxis erschwert, ohne den Kundinnen und Kunden tatsächlich zu nützen.

Gerade die europäischen Diskussionen der vergangenen Jahre haben gezeigt, wie wichtig eine abgestimmte Interessenvertretung ist. Fragen der Vergütung, der Ungebundenheit, der Beratungspflichten,

der Offenlegung und der künftigen Ausgestaltung der Versicherungsvermittlung werden längst nicht mehr nur national entschieden. Initiativen wie die Retail Investment Strategy zeigen, wie rasch europäische Regelungsvorhaben unmittelbare Auswirkungen auf Vermittlerbetriebe haben können. Pauschale Vergütungseinschränkungen oder Provisionsverbote würden nicht nur Geschäftsmodelle verändern und/oder gar einbrechen lassen, sondern könnten auch

für die europapolitische und internationale Arbeit des Verbandes steht, konnte damit ein Jubiläum begleiten, das weit über Deutschland hinaus Beachtung fand.

Ein besonders bewegender Moment des Festakts war die Auszeichnung von BVK-Präsident Michael H. Heinz mit der Goldenen Ehrennadel des BVK, die ihm durch BVK-Ehrenpräsident Ludger Theilmeier verliehen wurde. Auch aus österreichischer Sicht gab es ein sichtbares Zeichen der Wertschätzung: Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS, überreichte Michael H. Heinz im Namen der österreichischen Versicherungsmakler eine Ehrenplakette - diese Geste stand für langjährige Verbundenheit, fachlichen Austausch und gegenseitige Anerkennung. Sie war mehr als ein protokollarischer Programmpunkt; sie machte sichtbar, dass die Interessenvertretungen in Deutschland und Österreich in vielen zentralen Fragen in dieselbe Richtung arbeiten.

Diese Nähe und Verbundenheit ist nicht zufällig: Der BVK und der österreichische Fachverband sind zwar in unterschiedlichen rechtlichen und organisatorischen Systemen verankert, vertreten aber in wesentlichen Punkten gemeinsame Anliegen. Beide setzen sich für praxistaugliche rechtliche Rahmenbedingungen, für unternehmerische Freiheit, für qualifizierte Beratung und für faire wirtschaftliche Grundlagen der Vermittlungstätigkeit ein. Dazu gehört auch der Einsatz ge-



den Zugang breiter Bevölkerungsschichten zu qualifizierter Beratung gefährden. Der Einsatz gegen solche undifferenzierten Eingriffe ist daher kein Partikularinteresse einzelner Marktteilnehmer:innen, sondern Teil einer sachlichen Debatte über funktionierenden Verbraucherschutz und leistbare Beratung.

Vor diesem Hintergrund kommt BIPAR eine besondere Rolle zu. Der europäische Dachverband bietet den nationalen Vermittlerorganisationen eine gemeinsame Plattform, um Erfahrungen auszutauschen, Positionen zu entwickeln und die Stimme der Versicherungsvermittler:innen in Brüssel hörbar zu machen. Der österreichische Fachverband ist seit vielen Jahren aktives Mitglied von BIPAR; auch der BVK bringt sich auf europäischer Ebene intensiv ein. Die Begegnungen beim BVK-Jubiläum waren daher nicht nur gesellschaftlicher Natur, sondern Aus-

druck einer gewachsenen berufspolitischen Zusammenarbeit.

Die Teilnahme von Mag. Katharina Freingruber, LL.B., unterstrich zudem, dass Interessenvertretung nicht nur aus regulatorischer Arbeit besteht. Mit der Initiative „Women Wanted“ setzt der Fachverband in Österreich einen Akzent bei Sichtbarkeit, Vernetzung und Nachwuchsarbeit von Frauen in der Branche. Auch diese Themen haben eine europäische Dimension: Die Zukunft der Versicherungsvermittlung hängt nicht zuletzt davon ab, ob es gelingt, neue Zielgruppen für den Beruf zu gewinnen, Diversität zu fördern und das Berufsbild modern, attraktiv und zugleich fachlich anspruchsvoll weiterzuentwickeln.

Der Festakt „125 Jahre BVK“ war damit ein würdiger Anlass, um zu gratulieren – aber auch, um den Blick nach vorne zu richten. Die Herausforderungen für Versicherungsvermittler:innen und Ver-

sicherungsmakler:innen werden nicht weniger: Digitalisierung, KI, Nachhaltigkeit, demografischer Wandel, Fachkräftemangel und europäische Regulierung werden die Branche weiter prägen. Umso wichtiger sind starke Verbände, die mit Sachkenntnis, Augenmaß und Beharrlichkeit für den Berufsstand eintreten.

Der österreichische Fachverband der Versicherungsmakler gratuliert dem BVK zu 125 Jahren erfolgreicher Interessenvertretung und dankt für die langjährige partnerschaftliche Zusammenarbeit. Die beim Festakt überreichte Ehrenplakette war und ist ein sichtbares Zeichen dieser Verbundenheit. Entscheidend ist aber, was dahintersteht: das gemeinsame Verständnis, dass qualifizierte Versicherungsvermittlung rechtliche Sicherheit, wirtschaftliche Tragfähigkeit und gesellschaftliche Anerkennung braucht – in Deutschland, in Österreich und in Europa. **M**



Manager-Basis-Rechtsschutz

Wenn's um die Rechte Ihrer Kunden geht

www.roland-rechtsschutz.at

Besser miteinander.

**Schnell
und einfach
absichern**



„Servicefreundlichster Versicherer“

risControl/
meine-weiterbildung.at

Bereits zum 24. Mal hat die Zeitschrift risControl in Kooperation mit meine-weiterbildung.at den „Servicefreundlichsten Versicherer“ gesucht. Die österreichweite Umfrage gilt seit Jahren als etabliertes Stimmungsbarometer im Versicherungsvertrieb.

Vertriebspartner:innen bewerteten die teilnehmenden Versicherungsunternehmen in sechs Kategorien: Produkt und Service, Kommunikation und Erreichbarkeit, Vertragsservice, Leistungsabwicklung, IT-Service sowie die menschliche Komponente. Die Auswertung zeigte ein klares Bild: Während Produkt und Service sowie die menschliche Komponente erneut überzeugten, wurde der IT-Service deutlich kritischer bewertet. Digitale Prozesse, Portale, Schnittstellen und technische Unterstützung bleiben damit ein wesentliches Zukunftsthema im Vertriebsalltag.

Den ersten Platz sicherte sich heuer erstmals der muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Nach Platz drei im Vorjahr gelang muki damit der Sprung an die Spitze. Besonders stark schnitt das Unternehmen in der Kategorie Kommunikation und Erreichbarkeit ab. Gerade im täglichen Zusammenspiel mit Vertriebspartner:innen sind rasche Erreichbarkeit, klare Kommunikation und unkomplizierte Unterstützung zentrale Erfolgsfaktoren.

Thomas Ackerl, Vorstandsvorsitzender des muki Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit, sieht die Auszeich-

nung als gemeinsamen Erfolg: „Servicefreundlichster Versicherer wird man nicht allein – diese Auszeichnung ist unser gemeinsamer Erfolg. Für uns hat sie enorme Bedeutung: Service ist die wichtigste Eigenschaft einer Versicherung.“

Sein Dank gelte den Vertriebspartner:innen und Mitarbeiter:innen, die sich nicht mit dem „Guten“ zufriedengeben würden, sondern täglich den entscheidenden Schritt weitergehen. Auch die Rückmeldung aus der Praxis sei für muki besonders wichtig. „Ihre Stimme aus der Praxis ist unser wichtigster Kompass“, so Ackerl.

Dass muki bereits ein Jahr nach Platz drei direkt die Spitzenposition erreichen konnte, erfülle das Unternehmen mit Stolz. Für Ackerl ist das Ergebnis auch eine Bestätigung des eigenen Weges: „Bei muki wird es keine anonymen Callcenter und keine Chatbot-Schleifen geben. Technologie soll uns Freiräume schaffen, nicht ersetzen. Unsere

Priorität bleibt die Menschlichkeit – damit wir mit persönlicher Nähe und unserer Handschlagqualität dieser Ehrung auch in Zukunft gerecht werden.“

Auf Rang zwei folgt die Hannoversche Lebensversicherung. Das Unternehmen konnte sich insbesondere in der Kategorie Qualität im Vertragsservice klar an die Spitze setzen. Gerade für Vertriebspartner:innen ist eine verlässliche, rasche und nachvollziehbare Vertragsbearbeitung eine wesentliche Grundlage für eine gute Zusammenarbeit. Nach dem Vorjahressieg bleibt die Hannoversche Lebensversicherung damit weiterhin auf dem Podest und bestätigt ihre starke Position im Ranking.

Jörg Illing, Vertriebsleiter, sieht in der Auszeichnung eine wichtige Bestätigung der geleisteten Arbeit: „Wir sind stolz, bereits zum vierten Mal unter den bestplatzierten Versicherungs-



Jörg Illing, Thomas Ackerl, Doris Wrumen, Joachim Klepp

unternehmen dieser wichtigen Branchenwahl vertreten zu sein. Die Auszeichnung bestätigt die hervorragende Arbeit unserer Regionalleiter:innen vor Ort ebenso wie unsere makler:innen-freundlichen und schnellen Prozesse. Diese Form der Anerkennung hat für uns einen besonders hohen Stellenwert. Gleichzeitig ist sie Ansporn, unsere Services und Abläufe kontinuierlich weiterzuentwickeln und noch besser zu werden“, sagte Jörg Illing.

Den dritten Platz erreichte die VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft und steht damit bereits zum vierten Mal in Folge auf dem Podest. Besonders hervorzuheben ist der erste Platz der VAV in der Kategorie IT-Service. Gerade weil dieser Bereich insgesamt kritischer bewertet wurde, gewinnt dieses Ergebnis zusätzlich an

Bedeutung. Funktionierende digitale Prozesse und eine verlässliche Systemlandschaft sind für Vertriebspartner:innen längst ein zentraler Bestandteil der täglichen Arbeit.

Joachim Klepp, Leitung Vertrieb Makler & Agenturen bei der VAV Versicherung, bedankt sich bei den Vertriebspartner:innen in Österreich für das entgegengebrachte Vertrauen und die gute Bewertung: „Der dritte Platz bei der Wahl zum servicefreundlichsten Versicherer und bereits zum vierten Mal in Folge auf dem Podest zu stehen, freut uns sehr. Dies ist für uns eine besondere Auszeichnung und zugleich Ansporn, unseren Weg konsequent weiterzugehen.“

Auch das Feedback der unbundenen Vertriebspartner:innen sei für die VAV von großem

Wert, um den Service laufend weiterzuentwickeln. „Der persönliche Kontakt und der direkte Austausch sind die Basis für eine gute Zusammenarbeit“, so Klepp. Auch künftig wolle die VAV ihren Vertriebspartner:innen als verlässliches, partnerschaftliches und serviceorientiertes Versicherungsunternehmen zur Seite stehen.

Die Ergebnisse zeigen, dass Servicequalität im Versicherungsvertrieb weit über gute Produkte hinausgeht. Entscheidend ist, wie gut Versicherungsunternehmen ihre Vertriebspartner:innen im täglichen Geschäft unterstützen – durch klare Kommunikation, rasche Erreichbarkeit, zuverlässige Vertragsbearbeitung, funktionierende technische Lösungen und persönliche Ansprechpartner:innen. **M**

Neue Vertrauensschaden-Deckung für Pferdebetriebe

R+V Österreich

R+V Österreich erweitert die Vertrauensscha-

denversicherung um eine spezielle Deckung für Pensions- und Reitbetriebe. Versichert werden finanzielle Schäden durch vorsätzliche Handlungen wie Diebstahl, Betrug, Sabotage, Manipulation, Vergiftung oder Doping von eigenen oder eingestellten Pferden. Die Lösung richtet sich unter anderem an Gestüte, Reithallen, Reitschulen, Pferdeverleihe sowie Reit- und Fahrvereine.

Neu ist vor allem der erweiterte Kreis mitversicherter Personen. Neben klassischen Vertrauenspersonen können auch Einsteller:innen, Reitbeteiligungen, Reitschüler:innen, externe Trainer:innen, Tierärzt:innen oder weitere mit Zustimmung des Betriebs tätige Personen er-

fasst sein. Auch Schäden durch Dritte – etwa Pferdediebstahl oder vorsätzlich verursachte Gesundheitsschäden – können je nach Vereinbarung gedeckt sein.

Zudem reagiert die Erweiterung auf zunehmende digitale Risiken in der Pferdebranche, etwa gefälschte Pferdeinserate, manipulierte Verkaufsangebote oder Betrugsfälle bei Anzahlungen und Transportkosten. Ebenfalls berücksichtigt werden moderne Betrugsmethoden wie Fake Identity oder Zahlungsumleitungen mittels KI-gestützter Täuschung.

Die Versicherungssumme beträgt je nach Vereinbarung bis zu 100.000 Euro inklusive Scha-



Christian Narten

dennebenkosten wie Tierärzt:innen-, Sachverständig:innen- oder Obduktionskosten. Für bestimmte Schäden durch Dritte gilt eine Entschädigungsgrenze von maximal 50.000 Euro.

Christian Narten von R+V Österreich sagt dazu: „Pferdebetriebe tragen eine besondere Verantwortung, gegenüber den Tieren, den Eigentümer:innen, den Einsteller:innen sowie dem eigenen wirtschaftlichen Betrieb.“ **M**

FATF-Prüfung 2026: Mehr als eine Standortbestimmung – neue Realität für Österreichs Versicherungsmakler:innen

Die FATF ist ein zwischenstaatliches Gremium, das weltweit Standards zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung erarbeitet und deren Einhaltung überprüft. Ihre Empfehlungen gelten als globaler Maßstab für funktionierende Präventionssysteme. In regelmäßigen Abständen unterzieht die Organisation ihre Mitgliedstaaten einer umfassenden Prüfung, die nicht nur die Gesetzeslage, sondern vor allem die tatsächliche Wirksamkeit der Maßnahmen bewertet. Die aktuelle Beurteilung Österreichs basiert auf einem intensiven Vor-Ort-Besuch im Sommer 2025 und wurde Ende April 2026 veröffentlicht.

Im Ergebnis bescheinigt die FATF Österreich klare Fortschritte. Besonders hervorgehoben werden die Verbesserungen bei der Transparenz wirtschaftlicher Eigentümer und die Weiterentwicklung der Finanzaufsicht.



MMag. Stefan Tojer

Mit der Veröffentlichung des aktuellen Länderberichts durch die Financial Action Task Force (FATF) hat Österreich im Frühjahr 2026 ein international stark beachtetes Zeugnis seiner Geldwäscheprävention erhalten. Das Fazit fällt dabei durchaus ambivalent aus: Der rechtliche Rahmen wurde weiterentwickelt und entspricht in vielen Bereichen internationalen Standards, doch gerade bei der praktischen Umsetzung ortet die FATF weiterhin deutlichen Nachholbedarf. Für Versicherungsmakler:innen ist dieser Befund von besonderer Relevanz – denn er richtet den Blick gezielt auf jene Bereiche, die bislang weniger im Fokus standen.

von Mag. Christian Wetzberger

Gleichzeitig zeigt der Bericht aber auch strukturelle Schwächen auf. So wird etwa darauf hingewiesen, dass die operativen Kapazitäten der zuständigen Behörden – insbesondere der Geldwäschemeldestelle – ausgebaut werden müssen und Ermittlungen sowie Vermögensabschöpfung bislang nicht im erforderlichen Ausmaß greifen.

Bemerkenswert ist, dass sich die Kritik der FATF weniger auf den klassischen Bankensektor richtet, sondern verstärkt auf den sogenannten Nichtfinanzbereich außerhalb der Finanzindustrie. In diesen Bereichen, wobei die Versicherungs-

vermittler:innen allerdings zum Finanzbereich zählen, erkennt die Prüfung ein durchgängiges Muster: Sorgfaltpflichten werden nicht durchgehend konsequent angewendet, Verdachtsmeldungen bleiben selten, und das Bewusstsein für Geldwäscherisiken ist vielfach nur schwach ausgeprägt.

Hinzu kommt ein strukturelles Problem der Aufsicht. Diese ist im Gewerbebereich in Österreich traditionell stark dezentral organisiert und auf zahlreiche Behörden aufgeteilt. Die FATF sieht darin einen wesentlichen Grund dafür, dass eine risikoorientierte, einheitliche Aufsicht bislang nur eingeschränkt gelingt. Genau hier setzt auch ein großer Teil der internationalen Kritik an.

In seinem Statement erklärt Ministerialrat MMag. Stefan Tojer vom Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus (BMWET): „Insbesondere im Finanzbereich ist die FATF-Prüfung durchaus zufriedenstellend

ausgefallen; insoweit gratuliert das BMWET den Versicherungsvermittler:innen zu ihrem Beitrag. Hinsichtlich der Empfehlungen der FATF sieht das BMWET diverse Maßnahmen vor, um diesen nachzukommen. Tatsächlich ist ein wesentlicher Punkt das Thema Zentralisierung. Eine Lösung im Sinne einer unmittelbaren Bundeszuständigkeit war zwar nicht zu realisieren, allerdings wird nun eine Zentralisierung innerhalb der einzelnen Bundesländer angestrebt. Weitere Maßnahmen betreffen die Fortsetzung der schon bisher im Rahmen des sogenannten TSI-Projektes gesetzten Schritte. Unter anderem wird das Risikotool weiter ausgebaut und auch eine verbesserte Kommunikation mit der Branche angestrebt. Dabei soll zudem die Zusammenarbeit mit den beruflichen Vertretungen intensiviert werden.“

Für österreichische Versicherungsmakler:innen ergeben sich aus diesem Befund klare Konsequenzen. Die FATF macht deutlich, dass nicht neue Vorschriften im Vordergrund stehen, sondern die tatsächliche Anwendung bestehender Regeln. Es geht um ein nachvollziehbares Risikoverständnis im konkreten Geschäft, um saubere und dokumentierte Sorgfaltsprüfungen sowie um die Bereitschaft, auch tatsächlich Verdachtsmeldungen zu erstatten, wenn entsprechende Hinweise vorliegen.

Damit verschiebt sich der Fokus der Geldwäscheprävention spürbar: weg von formalen Checklisten, hin zu einem gelebten, risikobasierten Ansatz. Für Maklerbetriebe bedeutet das, interne Prozesse kritisch zu hinterfragen, Mitarbeitende gezielt zu schulen und die eigenen Geschäftsmodelle konsequent aus



der Perspektive möglicher Geldwäscherisiken zu analysieren. Die Qualität der Dokumentation wird dabei ebenso entscheidend sein wie die Fähigkeit, getroffene Entscheidungen im Anlassfall plausibel erklären zu können. Unterstützt soll dies mit einem Mehr an Information durch die Behörden werden, so sind bereits Leitfäden zur Risikobewertung, spezifiziert für bestimmte Gruppen von Gewerbetreibenden, in Ausarbeitung.

Parallel dazu ist mit einer deutlichen Veränderung der Aufsichtspraxis zu rechnen. Bereits im Vorfeld der FATF-Prüfung wurde darauf hingewiesen, dass verstärkte Kontrollen zu erwarten sind – ein Trend, der sich nun

weiter verstärken dürfte. Die Behörden werden stärker darauf achten, wie effektiv die gesetzlichen Vorgaben tatsächlich umgesetzt werden. Gleichzeitig dürfte der Druck steigen, die bislang zersplitterte Aufsichtsstruktur zumindest funktional enger zu koordinieren und stärker risikoorientiert auszurichten.

Für die Praxis bedeutet dies eine neue Qualität an Überprüfungen. Entscheidend wird künftig weniger das Vorliegen abstrakter Richtlinien sein als deren konkrete Anwendung im Einzelfall. Unternehmen, die ihre Prozesse nachvollziehbar gestalten und aktiv mit den Anforderungen umgehen, werden sich hier im Vorteil befinden. **M**



Expert:innentreffen der Versicherungsmakler DIGITALISIERUNG TRIFFT REGULIERUNG – ZUKUNFT TRIFFT VERSICHERUNGSMAKLER:INNEN: WOHIN FÜHRT DIE REISE?

10. September 2026 | Seehotel Rust im Burgenland

Der Vormittag beleuchtet digitale Risiken für Versicherungsmakler:innen - von Cyberkriminalität über Cyber-Risk-Management bis zu KI und Haftungsfragen.

Am Nachmittag rücken aktuelle berufsrechtliche Entwicklungen in den Fokus: Von europäischen Impulsen aus Brüssel rund um RIS & Co über das "Value for Money"-Konzept bis hin zu nationalen Fragestellungen im Gewerbebereich.

Die kürzlich veröffentlichte kriminalpolizeiliche Anzeigenstatistik 2025 zeigt, dass Cybercrime weiter deutlich an Bedeutung gewinnt. Insbesondere Ransomware-Angriffe verursachen zunehmend hohe wirtschaftliche Schäden und betreffen längst nicht mehr nur einzelne Branchen, sondern Unternehmen, Gemeinden und öffentliche Einrichtungen gleichermaßen. Cyberkriminalität ist damit kein abstraktes

Zukunftsrisiko mehr, sondern eine reale Herausforderung – auch für die Risiko- und Vorsorgeberatung.

Mit Mag. Daniel Rossgatterer, MBA, Geschäftsführer der Secutec GmbH, holen wir einen Keynote-Speaker auf die Bühne, der seit fast 20 Jahren dort arbeitet, wo Cyberkriminalität real wird: im direkten Kontakt mit Hackern, im Darknet und in realen Krisen- und Angriffssituationen.

Festvortrag „Darknet, Hacker & Co – Ein Blick hinter die Kulissen von Cyberkriminellen“

Mag. Daniel Rossgatterer, MBA, Geschäftsführer Secutec GmbH

Keynote Speaker und Cyber Security Experte Daniel Rossgatterer zeigt einen Blick hinter die Kulissen von Cyberkriminellen. Sein

hochspezialisiertes Unternehmen Secutec beschäftigt sich seit fast 20 Jahre mit dem Bereich Cyber Security Intelligence.

Neben den Erfahrungen aus mehreren hundert Verhandlungen mit Cyberkriminellen bietet die Keynote spannende Hintergründe über die Organisation von Hacker Gruppen, konkrete Attacken aus der Praxis und Tipps zum Schutz vor Cyberbedrohungen.



Gefahren erkennen – Sicherheit gestalten: digitale Risiken

1. Themenblock

09:00

Begrüßung und Eröffnung

Mag. Katharina Freingruber, Fachgruppenobfrau Burgenland, KommR Mag. Gerold Stagl, Bürgermeister Freistadt Rust und KommR Christoph Berghammer, MAS, Fachverbandsobmann

09:30

Festvortrag - Darknet, Hacker & Co – Ein Blick hinter die Kulissen von Cyberkriminellen

Mag. Daniel Rossgatterer, MBA, Geschäftsführer Secutec GmbH

10:40

Versicherungsmakler:innen als Cyber-Risk Manager

Mag. Kerstin Keltner, Managing Director I Head Specialty, AON Austria

11:25

Pause

11:40

Haftung beim Einsatz von KI im Versicherungsvertrieb

Priv.-Doz. Dr. Isabelle Vonkilch, LL.M. (Hamburg), Zivil- & Zivilverfahrensrecht WU Wien

12:30

Podiumsdiskussion „Digital, Smart, Risky? Cyber & KI im digitalen Zeitalter für Versicherungsmakler:innen“

Timo Kreitmair, BA, Head of Branch Munich & Austria, Hiscox SA, Mag. Kerstin Keltner, Managing Director I Head Specialty, AON Austria, Mag. Verena Becker BSc, Referentin Bundessparte Information und Consulting und Dr. Philip Steiner, Leiter Arbeitskreis „Digitalisierung“ im Fachverband

12:55

Mittagspause

Das „neue“ Berufsrecht für Versicherungsmakler:innen?

2. Themenblock

13:55

Aktuelle berufsrechtliche Themen für Versicherungsmakler:innen aus Brüssel (RIS & Co)

Rebekka de Nie, EU Policy Manager BIPAR

14:40

Das value for money-Konzept: Ein trojanisches Pferd?

Mag. Dieter Pscheidls, Head of European Affairs, Vienna Insurance Group und Mag. Jeannine Weissel, LL.M., European Affairs, Vienna Insurance Group

15:25

Pause

15:40

Versicherungsmakler:innen & Gewerberecht 2.0

Mag. Matthias Lang, Fachverbandsobmann-Stellvertreter und Leiter Arbeitskreis „Recht“

16:10

Regulierung neu geordnet: Die Retail Investment Strategy auf nationalem Boden. Ein Wegweiser für Österreichs Versicherungsmakler:innen

MMag. Stefan Trojer, Legist BMWET

16:35

Podiumsdiskussion „Unterschiedliche Blickwinkel, ein Regelwerk: Die nationale Umsetzung der RIS im Stakeholder Gespräch“

Dr. Ulrich Herzog, Leiter der Sektion III Konsumentenpolitik und Verbrauchergesundheit im BMASGPK, MMag. Stefan Trojer, Legist BMWET, Dr. Edeltraud Fichtenbauer, Vorstandsdirektorin Donau Versicherung, Mag. Maria Althuber-Griesmayr, Leitung Recht & Internationales VVO und KommR Christoph Berghammer, MAS, Fachverbandsobmann

Ausgebucht!

Aufgrund großer Nachfrage ist unser Expert:innentreffen bereits ausgebucht. Gerne können Sie sich per E-Mail an ihrversicherungsmakler@wko.at auf die Warteliste setzen lassen. Sollten Plätze frei werden, informieren wir Sie umgehend. Wir bitten jedoch um Verständnis, dass wir keine Teilnahme mehr garantieren können.

Female Empowerment, Role Models und globale Vernetzung

WIINS – Women in Insurance
Global

Im Rahmen der diesjährigen Insurtech Insights wurde das einjährige Bestehen von WIINS – Women in Insurance Global gefeiert. Die Veranstaltung brachte internationale Perspektiven, persönliche Erfahrungen und strategische Fragen rund um Female Leadership in der Versicherungsbranche zusammen und setzte ein starkes Zeichen für globale Vernetzung und die Sichtbarkeit von Frauen in einer sich rasant wandelnden Industrie. Die Teilnahme erfolgte im Kontext der FV Initiative Women Wanted, die sich genau diesen Zielen verschrieben hat: Frauen stärken, Karrieren sichtbar machen und Vorbilder in der Branche fördern.

Im Mittelpunkt stand eine Power Session und Podiumsdiskussion mit hochkarätigen Speakerinnen: Jing Liao (Chairwoman of the Solera Foundation & Chief Administrative Officer, Solera), Annick Jourdenais (Managing Director, LKQ SYNETIQ), Maria Jesús de Arteaga (Head of P&C Retail Business & Pricing & Head of Claims, AXA) sowie Aline Santos (ehemalige Chief Brand

Officer bei Unilever und Non Executive Director). Gemeinsam teilten sie Einblicke in ihre Karrierewege, Führungsverständnisse und persönliche Lernkurven – offen, reflektiert und mit großer Wirkung.

Ein besonders prägnantes Bild für strategisches Handeln und persönliche Entwicklung lieferte das sogenannte „Hot Porridge Prinzip“. Eine der Speakerinnen erläuterte, dass man sich beim heißen Porridge verbrennt, wenn man sofort in der Mitte tief zu löffeln beginnt. Übertragen auf Business und Karriere – insbesondere für Frauen in Führungs- und Entscheidungssituationen – bedeutet das: nicht immer sofort ins Zentrum vorzustößen. Stattdessen geht es darum, sich vom Rand zur Mitte vorzuarbeiten, Räume und Menschen zu lesen, Themen behutsam zu erschließen und Schritt für Schritt Position zu beziehen mit dem klaren Ziel, die Mitte schließlich auch einzunehmen. Ein Ansatz, der sich stark mit den Grundgedanken von Women Wanted deckt:

bewusste Entwicklung, strategische Sichtbarkeit und nachhaltiger Karriereaufbau.

Wie prägend Role Models sein können, verdeutlichte eine sehr persönliche Anekdote rund um den Film „Alien“. Eine der Panelistinnen, Aline, erzählte, dass der Film in ihrer Heimat Brasilien einst falsch übersetzt wurde und dort unter dem Titel „Alina“ lief. In der Schule wurde sie deshalb von Mitschüler:innen gehänselt, was sie sehr belastete. Ihre Mutter riet ihr jedoch, sich den Film anzusehen, bevor sie sich die Sticheleien zu sehr zu Herzen nimmt. Das Ansehen des Films wurde zu einem Wendepunkt: Die von Sigourney Weaver verkörperte Hauptfigur dominierte den Film als außergewöhnlich starkes weibliches Role Model. Diese Darstellung eröffnete Aline eine neue Perspektive und half ihr, sich selbst vorzustellen, eines Tages Führung und Verantwortung im eigenen Leben zu über-



nehmen. Ein eindrückliches Beispiel dafür, warum Sichtbarkeit, Identifikationsfiguren und Ermöglichung zentrale Hebel für Female Empowerment sind.

Dass WIINS genau diese Wirkung auf globaler Ebene entfaltet, betonte Jing Liao in ihrer Rede eindrucksvoll: „Es ist kaum vorstellbar, dass es bis zur Gründung von WIINS durch die Solera Foundation keine globale Organisation für Frauen in der Versicherungsbranche gab. Seit unserem Start im Dezember 2024 hat sich WIINS dynamisch über die Asien-Pazifik-Region, Europa, Nordamerika und Lateinamerika

hinweg entwickelt. Wir haben eine neue Stärke für die Versicherungsindustrie in einer Ära von KI, Innovation und grenzenlosen Möglichkeiten geschaffen. Was einst unmöglich schien, ist heute Realität: Wir haben beeindruckende Frauen gestärkt, kluge Stimmen hörbar gemacht, außergewöhnliche Verbindungen geschaffen, bemerkenswerte Erfolge gefeiert und immer wieder neue Chancen eröffnet. Wir sind sehr stolz darauf, wie weit wir gekommen sind – und wohin wir uns entwickeln.“

Die Diskussion zeigte eindrucksvoll, dass Freude an der ei-

genen Entwicklung, kontinuierliche Weiterbildung und sichtbare Role Models keinen Nebenaspekt darstellen, sondern entscheidende Erfolgsfaktoren sind. Initiativen wie WIINS auf internationaler Ebene und Women Wanted im heimischen Branchenkontext verfolgen dabei ein gemeinsames Ziel: Frauen in der Versicherungswirtschaft zu empowern, Räume zu öffnen und nachhaltige Netzwerke zu schaffen. Veranstaltungen wie diese machen sichtbar, welches Potenzial entsteht, wenn persönliche Geschichten, strategische Reflexion und starke Initiativen zusammenwirken. **M**

Erfolgreicher Auftakt: 1. Women Wanted Online After Work

Fachverband der
Versicherungsmakler

Mit dem ersten Women Wanted Online After Work hat der Fachverband einen neuen, niederschweligen Rahmen für Austausch und Vernetzung von Versicherungsmaklerinnen geschaffen. Ziel des Onlineformats ist es, Frauen in der Branche miteinander ins Gespräch zu bringen und Raum für persönliches Kennenlernen zu bieten.

Nach einer kurzen Vorstellungsrunde wurde rasch deutlich, wie vielfältig das Teilnehmerinnenfeld war. Vertreten waren Versicherungsmaklerinnen mit Schwerpunkt auf Gewerbekunden ebenso wie EPU Maklerinnen, aber auch engagierte Fachgruppenfunktionärinnen. Diese breite Aufstellung spiegelte die Realität der Branche gut wider und bildete eine gute Basis für den weiteren Austausch.

Im nächsten Programmpunkt wurde die Initiative „Women Wanted“ vorgestellt, die sich seit ihrem Start für mehr Sichtbarkeit, Vernetzung und gegenseitige Unterstützung von Frauen im Versicherungsmaklerwesen einsetzt. In diesem Zusammenhang wurde auch das Projekt „Versicherungsmakler:in macht Schule“ kurz präsentiert. Ziel der Initiative ist es, jungen Menschen einen

realistischen Einblick in den Berufsalltag von Versicherungsmaklern zu geben und das Berufsbild frühzeitig sichtbar zu machen. Eine ausführlichere Darstellung des Projekts und der Entwicklungen im laufenden Schuljahr ist in einem eigenen Artikel in einer der nächsten Ausgaben geplant.

Der zweite Teil des Online-After-Works war bewusst offen gestaltet. Es wurden Kontakte ausgetauscht, Erfahrungen aus dem Berufsalltag besprochen und auch konkrete Unterstützungsangebote ausgesprochen. Gerade dieser ungezwungene Austausch zeigte, wie wichtig persönliche Vernetzung und gegenseitiger Dialog unter Frauen in der Branche sind.

Das nächste Women Wanted Online After Work findet bereits am Donnerstag, 16. Juli 2026, um 15:00 Uhr statt. Die Anmeldung ist über den QR Code möglich. **M**



Anmeldungs-Link zum
2. Women Wanted Online
After Work

Wenn die Gegenseite „Vorsatz“ behauptet

Der Fall: Grabungsarbeiten, Besitzstörung und eine abgelehnte Deckung

Ausgangspunkt war eine Betriebshaftpflichtversicherung. Versichert war das Betriebshaftpflichtrisiko für Errichtung, Betrieb und Wartung von Feldbewässerungen auf einer bewässerten Fläche von rund 170 Hektar mit rund 20 Kilometern Leitungen. Vereinbart waren AHVB und EHVB; relevant wurde insbesondere Art. 7 AHVB, der Schadenersatzverpflichtungen ausschließt, wenn der Schaden rechtswidrig und vorsätzlich herbeigeführt wurde. Dem Vorsatz gleichgestellt ist nach der Klausel auch eine Handlung oder Unterlassung, bei der der Schaden eintritt mit Wahrscheinlichkeit erwartet werden musste, aber in Kauf genommen wurde.

Die Versicherungsnehmerin hatte im Zusammenhang mit einem Dienstbarkeitsvertrag Grabungsarbeiten auf einem gepachteten Grundstück durchgeführt. Der Pächter erhob daraufhin Besitzstörungsklage gegen die Versicherungsnehmerin und deren Gesellschafter. Im Zuge einer Tagssatzung verpflichteten sich die beklagten Parteien, Grabungsarbeiten auf dem Grundstück weitestgehend zu unterlassen; weiters wurde thematisiert, dass die dem Pächter entstandenen Schäden ersetzt werden sollten. Die Rechtsvertretung des Pächters bezifferte diese mit 3.691 Euro.

Für die Deckungsfrage entscheidend wurde sodann die Formulierung der Gegenseite. In einer Replik aus dem Besitzstörungsverfahren brachte die Rechtsvertretung des Pächters

vor, die Versicherungsnehmerin habe „bewusst und vorsätzlich“ Besitzrechte verletzt, offenbar in der Hoffnung, die Grabungsarbeiten rasch abschließen zu können. Der Haftpflichtversicherer lehnte daraufhin die Deckung ab: Die geltend gemachten Schäden seien durch die Kundschaft „in Kauf genommen“ worden; die Deckungsprüfung habe auf Basis der Anspruchserhebung durch die Gegenseite zu erfolgen.

Der maklerrelevante Streitpunkt: Anspruchs- behauptung oder nachzu- weisender Risiko- ausschluss?

Genau hier liegt die praktische Brisanz der Empfehlung. Die Vertreterin der Versicherungsnehmerin hielt dem Versicherer entgegen, die Gegenseite behaupte vorsätzliches Verhalten bewusst, um eine Ablehnung des Haftpflichtversicherers zu provozieren und wirtschaftlichen Druck aufzubauen. Der Versicherer blieb dennoch bei seiner Deckungsablehnung und argumentierte, die Motive der Gegenseite bei der Formulierung der



RSS

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

In der Haftpflichtversicherung gehört es zum Alltag, dass Schadenersatzforderungen nicht nur der Höhe nach, sondern auch dem Grunde nach umstritten sind. Gerade dort, wo bereits im Haftpflichtverhältnis emotional oder taktisch formuliert wird, stellt sich für Versicherungsmakler eine besonders praxisrelevante Frage: Darf der Haftpflichtversicherer seine Deckungsablehnung allein darauf stützen, dass der Anspruchsteller dem Versicherungsnehmer vorsätzliches Verhalten vorwirft? Eine aktuelle Empfehlung der RSS gibt dazu eine klare, maklerrelevante Orientierung: Die bloße Anspruchsformulierung durch den geschädigten Dritten ersetzt nicht den Nachweis eines Risikoausschlusses.

RSS-0029-25 = RSS-E 42/25

Anspruchserhebung könnten in der Deckungsprüfung nicht berücksichtigt werden.

Später endete das Haftpflichtverfahren mit einem Vergleich über 2.000 Euro unter gegenseitiger Kostenaufhebung. Im Vergleich wurde ausdrücklich festgehalten, dass mit der Zahlung



kein Anerkenntnis eines vorsätzlich rechtswidrigen Verhaltens oder Handelns der beklagten Parteien verbunden sei. Die Versicherungsnehmerin machte im Schlichtungsantrag geltend, damit liege der vom Versicherer eingewendete Risikoausschluss nicht vor. Insgesamt seien ihr Kosten von 8.195,67 Euro entstanden.

Rechtliche Einordnung: Trennungsprinzip und Beweislast beim Risikoausschluss

Die Schlichtungskommission hob in ihrer Empfehlung zu nächst zentrale Grundsätze des Haftpflichtversicherungsrechts hervor. Besonders relevant für

die Praxis ist das sogenannte Trennungsprinzip: Die Frage, ob der Versicherungsnehmer gegenüber dem Geschädigten haftet, ist strikt von der Frage zu trennen, ob der Versicherer Deckung zu gewähren hat. Während die Haftungsfrage im Haftpflichtprozess zu klären ist, wird der Deckungsanspruch im Verhältnis Versicherungsnehmer-Versicherer beurteilt.

Zugleich betont die Empfehlung den Doppelcharakter der Haftpflichtversicherung: Sie umfasst nicht nur die Befriedigung berechtigter Ansprüche, sondern auch die Abwehr unberechtigter Forderungen. Der Deckungsanspruch entsteht bereits mit der Inanspruchnahme durch einen Dritten – unabhängig davon, ob dessen Forderung letztlich berechtigt ist.

Für die konkrete Fragestellung besonders entscheidend ist die Verteilung der Beweislast: Will sich der Versicherer auf einen Risikoausschluss – hier den Vorsatzausschluss nach Art. 7 AHVB – berufen, hat er dessen Voraussetzungen zu behaupten und zu beweisen. Die bloße Behauptung der

Gegenseite im Haftpflichtverfahren genügt dafür nicht.

Keine Vorwegnahme des Haftpflichtprozesses

Ein weiterer zentraler Punkt der Entscheidung betrifft die Grenzen der Deckungsprüfung. Die Kommission stellt klar, dass im Deckungsverhältnis keine Vorwegnahme der Beweiswürdigung des Haftpflichtprozesses erfolgen darf.

In einem vorweggenommenen Deckungsprozess wäre der Deckungsanspruch von dem vom Geschädigten erhobenen Anspruch abhängig. Ansonsten hätte es

der Versicherungsnehmer in der Hand durch bloße, dem Anspruch des Geschädigten widersprechende, Behauptungen Deckung zu erlangen.

Wenn aber das Ergebnis des Haftpflichtprozesses von dem ursprünglich von Geschädigten behaupteten Sachverhalt abweicht, ist dies als neue (gesonderte) Anspruchserhebung gegenüber dem Haftpflichtversicherten zu werten, die vom Versicherer ohne Bindung an den vorliegenden Deckungsprozess zu prüfen ist.

Entscheidung der RSS: Deckung dem Grunde nach

Auf Basis dieser rechtlichen Leitlinien kam die Schlichtungskommission zum Ergebnis, dass der Versicherer deckungspflichtig sei. Da sich der Versicherer nicht am Verfahren beteiligt hatte, war vom Vorbringen der Versicherungsnehmerin auszugehen, wonach weder vorsätzliches Verhalten noch ein Inkaufnehmen des Schadens Eintritts vorlag. In einem späteren Deckungsprozess wäre aber genau diese Beweisfrage, die im Haftungsprozess offen gelassen wurde, zu klären.

M



Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)

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

Der Versicherungsdialog 2026 der Österreichischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen widmete sich einer grundlegenden Frage: „Individualität und Versicherung – wie viel (Un)-Gleichheit verträgt das Versicherungsprinzip?“ Unter der wissenschaftlichen Leitung und Moderation von Martin Schauer wurde das Spannungsfeld zwischen Risikoausgleich, Risikogerechtigkeit, Diskriminierungsschutz und regulatorischen Grenzen aus unterschiedlichen Perspektiven beleuchtet.

Den Auftakt machte Hato Schmeiser von der Universität St. Gallen mit einer ökonomischen Einordnung. Er unterschied zwischen Ex-post-Solidarität als Grundlage des Risikoausgleichs im Kollektiv und Ex-ante-Solidarität als Form der Quersubventionierung. Für das Versicherungsprinzip entscheidend sei der Risikoausgleich im Kollektiv. Quersubventionierung könne politisch gewünscht sein, sei aber keine notwendige Voraussetzung für Versicherung. Neue Technologien, KI, digitales Monitoring und Big Data könnten zwar asymmetrische Informationen reduzieren und eine stärkere Risikodifferenzierung ermöglichen, zugleich aber auch neue Risiken wie Financial Exclusion schaffen.

Arlinda Berisha, Universität Bern, brachte die rechtsvergleichende Perspektive ein. Sie analysierte gesetzliche Ein-

griffe in der Schweiz, in Liechtenstein und in Österreich und stellte dabei Faktoren wie Geschlecht, genetische Risiken, Behinderung und das Recht auf Vergessenwerden in den Mittelpunkt. Deutlich wurde: Für unterschiedliche Problemstellungen braucht es unterschiedliche Regulierungsinstrumente – von Verboten bestimmter Merkmale über Proportionalitätsvorbehalte bis hin zu zeitlichen Beschränkungen und Solidarisierung. Österreich weist dabei in mehreren Bereichen ein höheres Schutzniveau auf, während die Schweiz stärker auf Vertragsfreiheit und Tarifautonomie setzt.

Peter-Christian Müller-Graff, Universität Heidelberg, betrachtete das Thema aus unionsrechtlicher und grundrechtlicher Sicht. Sein Ausgangspunkt: Die Gesetzgebung darf vieles, aber nicht alles. Gerade bei Verwendungsverboten oder Offenlegungsausschlüssen von Vorerkrankungsdaten müsse geprüft werden, ob Eingriffe in die unternehmerische Freiheit, die risikoadäquate

Prämienbildung und die Bildung homogener Risikogruppen gerechtfertigt, erforderlich und verhältnismäßig sind.

Aus Sicht der Finanzmarktaufsicht ordnete Stephan Korinek das Thema als Grundsatzfrage mit hoher praktischer Relevanz ein. Versicherung beruhe auf dem Risikoausgleich gleichartiger Risiken im Kollektiv gegen eine ordnungsgemäß kalkulierte Prämie. Die zentrale Balancefrage laute: Zu wenig Differenzierung kann Antiselektion begünstigen, zu viel Individualisierung kann die Versichertengemeinschaft belasten. Aufgabe der Aufsicht sei es, die Funktionsfähigkeit des Versicherungsprinzips zu schützen, ohne Innovationen zu bremsen.

Den Praxisblick brachte Dieter Pscheidl, Head of European Affairs and ESG bei der Vienna Insurance Group AG Wiener Versicherung Gruppe, ein. Er betonte, dass die Versicherungswirtschaft seit jeher datengetrieben sei und



Martin Schauer, Dieter Pscheidl, Arlinda Berisha, Hato Schmeiser und Peter-Christian Müller-Graff

Risikofaktoren für ihre Funktionsfähigkeit wesentlich bleiben. Zugleich verwies er auf die Innovationskraft der Branche: Niemand sei heute nur mehr eine „Feuerkasse“. Mehr Daten und neue technische Möglichkeiten könnten nicht nur zu stärkerer Segmentierung führen, sondern auch neue Angebote, präzisere

Risikobeurteilungen und zusätzliche Kund:innengruppen ermöglichen.

Der Versicherungsdialog 2026 zeigte deutlich: Das Versicherungsprinzip steht zwischen technischer Individualisierung und rechtlichen Grenzen. Entscheidend bleibt, Risikoausgleich im Kollektiv, politisch gewünsch-

te Solidarität, risikoadäquate Prämienbildung und sozialen Ausgleich sauber voneinander zu trennen. Die Herausforderung liegt darin, Innovation zu ermöglichen, Versicherungsschutz leistbar und zugänglich zu halten und zugleich den Risikoausgleich als Kern der Versicherung zu sichern. **M**

Neuer Assekuradeur

Thaleon5 Assekuradeur GmbH

Mit der Thaleon5 Assekuradeur GmbH startet

eine neue Anbieterin im österreichischen Reiseversicherungsmarkt. Hinter dem Projekt steht ein strategischer Schulterschluss der Makler:innenverbünde EFM, IGV, wefox, ÖVM und chegg.net. Ziel ist es, mit Thaleon5 eine digitale Versicherungslösung von Makler:innen für Makler:innen zu etablieren. Das Produkt ist als rein digitales Onlineprodukt konzipiert und wird ausschließlich über die Thaleon5-Plattform abgewickelt – von der Registrie-

rung über Berechnung, Abschluss und Polizzierung bis zur laufenden Betreuung. Im Fokus stehen einfache Prozesse, rechtssichere Beratung und eine effiziente Abwicklung für Makler:innenbetriebe jeder Größe. Für globale Sicherheit im Hintergrund und als Produktgeber fungiert Allianz Partners, die bei Thaleon5 auch als Schadensabwickler agiert. Die Geschäftsführung übernehmen Jo-



Thomas Litschauer

sef Graf, Gründer und Vorstand der EFM, als gewerberechtlicher Geschäftsführer sowie Thomas Litschauer von IGV Austria in der operativen Geschäftsführung. **M**

Europäische Reiseversicherung wird Teil von Redion

Generali Group

Die Generali Group bündelt ihre internationalen Aktivitäten in den Bereichen Reiseversicherung, Assistance und Employee Benefits unter der neuen Marke Redion. In Österreich erfolgt die Umstellung der Europäischen Reiseversicherung, Europ Assistance und Generali Employee Benefits schrittweise und soll mit 1. Jänner 2027 vollständig abgeschlossen sein.

Redion ist weltweit in mehr als 190 Ländern aktiv, beschäftigt

über 12.000 Mitarbeiter:innen und kommt auf ein jährliches Geschäftsvolumen von 5,8 Milliarden Euro. Die Plattform richtet sich an multinationale Unternehmen, Reiseanbieter:innen, Finanzinstitute sowie deren Kund:innen und Partner:innen.

Für den österreichischen Markt ist vor allem die Europäische Reiseversicherung von Bedeutung. Sie ist seit mehr als 100 Jahren in Österreich tätig und

gilt als größte heimische Reiseversicherung. Im Jahr 2025 erzielte sie einen Umsatz von 113,7 Millionen Euro.

Für bestehende Kund:innen und Partner:innen soll sich durch die Umstellung nichts ändern. Verträge, Ansprechpartner:innen, Telefonnummern und Servicevereinbarungen bleiben bestehen. **M**

Impressum

Medieninhaber und

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

Geschäftsführer: Isabella
Schönfellner

Verlagsort: Oberthorn 33, 3701
Oberthorn

Tel.: +43 (0)720 515 000

E-Mail: office@riscontrol.at

Herausgeber: Fachverband
der Versicherungsmakler
und Berater in

Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/

Redaktion: Oberthorn 33, 3701
Oberthorn

Chefredakteur: Christian Proyer

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

Anzeigenleitung: Isabella
Schönfellner

Grafisches Grundkonzept &

Layout: Christoph Schönfellner

Hersteller: Medienfabrik Wien,
Langobardenstraße 128/8/R1,
1220 Wien

Fotos: Christian Husar, LeSteve
- Steve Simonovic, FMVÖ/Hör-
mandinger, dak photpgraphy,
Lukas Lorenz, Thomas Rosent-
hal, Adobe Stock/sdecoret, Ad-
obe Stock/Karl Allen Lugmayer,
Sabine Klimpt, Camera Suspecta/
Susi Berger, FV Versicherung-
smakler, Richard Tanzer, Ludwig
Schedl, Insurtech Insights, Mar-
lene Fröhlich, O. Morgensztern,
Henry Geovanne Recinos, Daniel
Gressler, Gerry Mayer-Rohrmo-
ser, Kurt Keinrath, Walter Lut-
tenberger Photography, Klaus
Ranger, Mag. Maria Wawrzyniak.

Erscheinungsweise: sechsmal im
Jahr (exkl. Specials)

Nachdruck nur mit Quellenan-
gabe u. schriftlicher Genehmigung
d. Verlages. Namentlich

gezeichnete Artikel geben die
Meinung des Autors wieder und
müssen sich nicht mit jener der
Redaktion decken. Unverlangt
eingesandte Manuskripte wer-
den nicht retourniert. Mit der
Annahme u. Veröffentlichung
eines Artikels erwirbt der Verlag
das ausschließliche Verlagsrecht
daran, bis zum Ende des, der Ver-
öffentlichung, folgenden Jahres.
Produktanalysen werden nach
besten Wissen erstellt, jedoch
ohne jede Gewähr.

Angaben und Mitteilungen,
welche von Firmen stammen,
(pdi+/o/Public relation, oder na-

mentlich gezeichnete Artikel),
unterliegen nicht der Verantwort-
lichkeit der Redaktion. Ihre Wie-
dergabe besagt nicht, daß sie eine
Empfehlung oder die Meinung
der Redaktion darstellen. „Der
Versicherungsmakler“ identifi-
ziert sich gemäß dem österrei-
chischen Medienrecht nicht mit dem
Inhalt angeführter Branchenin-
formationen und den in Inter-
views geäußerten Meinungen.

Für Anzeigen sind die allgemei-
nen Anzeigenbedingungen des
Österreichischen Zeitschriften-
verbandes bindend. Es gilt der
Anzeigentarif 01/2026

Vorschau



Nachlese zum Expert:innentreffen der Versicherungsmakler



Women Wanted – Interview mit Ulrike Menger, Generalsekretärin ÖVM

Mit unseren Partnern bleiben wir immer in Verbindung.



Mario Baumgartner
Partnerbetreuer

Unseren Partnern stehen wir österreichweit mit
exzellentem Service zur Seite. Im persönlichen
Gespräch, telefonisch und natürlich auch online.

#einesorgeweniger
Ihre Sorgen möchten wir haben.

WIENER
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

Zurich, die Nummer 1 für Unternehmerinnen

Wenn es um BAV geht,
dann lieber gleich zur Nummer 1:
Zurich ausgezeichnet als Nr 1 beim
Versicherungs Award Austria 2025.



Für Inhalt und Herstellung verantwortlich:
Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft,
Postfach 68, 1015 Wien, www.zurich.at

Stand: Juni 2026, Irrtümer und Änderungen vorbehalten