



Digitalisierung trifft Regulierung – Zukunft trifft Versicherungsmakler:innen: Wohin führt die Reise?

Digitalisierung, Cyberrisiken und europäische
Regulierung prägten das Expert:innentreffen 2026 in
Rust.



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

Zeit für das Wesentliche

von Christoph Berghammer

Geschätzte
Kolleg:innen!

Wenn wir über anspruchsvolle Risiken sprechen, denken wir häufig zuerst an Gewerbe und Industrie. An komplexe Betriebsversicherungen, Haftungsfragen oder große Sachwerte. Doch auch Privatkund:innen stehen vor einer zunehmend anspruchsvollen Aufgabe: Sie müssen sich in einem Versicherungsmarkt zurechtfinden, der für sie kaum noch zu überblicken ist.

Wer nicht täglich mit Versicherungsbedingungen zu tun hat, kann nur schwer beurteilen, welche Absicherung tatsächlich passt, worin sich ähnlich klingende Produkte unterscheiden und welche Leistung im entscheidenden Moment möglicherweise fehlt.

Genau hier beginnt unsere Aufgabe. Versicherungsmakler:innen schaffen Marktüberblick, erklären Unterschiede und helfen dabei, aus einer Vielzahl von Angeboten die passende Lösung zu finden. Wir vermitteln nicht nur Produkte, wir vermit-

teln Vertrauen. Wir sind Interessenvertreter:innen unserer Kund:innen – und setzen uns damit in einem sehr unmittelbaren Sinn für den Konsument:innenschutz ein.

Das gilt für den Gewerbebetrieb ebenso wie für die Familie, die ihr Zuhause absichern möchte. Für Unternehmer:innen genauso wie für junge Kund:innen, die erstmals über ihre Vorsorge nachdenken. Das Privatkund:innengeschäft ist kein Nebenschauplatz unseres Berufsstandes. Es gehört zu seinem Kern – auch wenn der Alltag manchmal wenig Zeit dafür lässt. Denn wir alle kennen die andere Seite unserer Arbeit: Dokumentationspflichten, regulatorische Vorgaben, Verwaltungsaufwand und eine wachsende Zahl an Informationen, die geprüft, verarbeitet und richtig eingeordnet werden müssen. Wertvolle Zeit, die mitunter im persönlichen Gespräch



fehlt.

Gerade hier können Digitalisierung und Künstliche Intelligenz einen echten Mehrwert schaffen. Wie die aktuellen fachlichen Diskussionen in unserem Berufsstand zeigen, können sie uns viele Arbeitsschritte erleichtern. Die Verantwortung für unsere Beratung nehmen sie uns jedoch nicht ab – und das sollen sie auch nicht. Denn Technologie kennt weder die persönliche Geschichte hinter einem Versicherungsbedarf noch spürt sie, wann Kund:innen eine verständliche Erklärung brauchen. Ihre große Chance liegt vielmehr darin, uns den Rücken freizuhalten und damit mehr Zeit für die persönliche Betreuung zu schaffen.

Gehen wir diesen Weg mit Offenheit, Augenmaß und dem notwendigen Verantwortungsbewusstsein. Denn am Ende entscheidet nicht die Technologie, was unseren Berufsstand ausmacht. Es sind die Menschen, die uns ihr Vertrauen schenken – im Gewerbe- und Industriebereich ebenso wie im Privatkund:innengeschäft.

Herzlichst,
Ihr Christoph Berghammer



Editorial

03 Zeit für das Wesentliche

News & Personalia

- 06 **Neues Präsidium** | IGV Austria
- 06 **KOBAN stellt Eigentümerstruktur neu auf** | KOBAN/RENOMIA Group
- 07 **Maklervertrieb** | TIROLER Versicherung
- 08 **Unter neuem Dach** | DONAU Versicherung/GARANTA
- 08 **Ehrevoller Abschied** | Niederösterreichische Versicherung
- 08 **Zwei Zugänge und ein Wechsel an der Spitze** | Leading Brokers United Austria GmbH
- 09 **Neues Führungstrio** | Wiener Städtische Donau Leasing GmbH

Markt

- 14 **Betriebliche Vorsorge muss stärker werden** | Valida Vorsorge Management
- 15 **Neue Deckung für Gewährleistungsrisiken** | Höher Insurance Services
- 15 **Digitale Lösung auf Wachstumskurs** | Thaleon5
- 16 **Modernisierung der IT** | ARAG Österreich
- 16 **Ruhestand: Zwischen Wissen und Planung bleibt eine Lücke** | Standard Life
- 18 **Neue Eckpunkte für die Courtagevereinbarung** | Fachverband der Versicherungsmakler/UNIQA

Women Wanted

- 10 **Die Branche braucht mehr Sichtbarkeit für Frauen** | Ulrike Menger, Generalsekretärin ÖVM

Kolumne & Kommentar

- 44 **Wenn zwei Versicherer ablehnen: Rechtsschutz zwischen Vor- und Nachvertraglichkeit** | RSS - Alles was Recht ist



Top-Thema

- 20 **Digitalisierung trifft Regulierung – Zukunft trifft Versicherungsmakler:innen: Wohin führt die Reise?**
- 22 **Versicherungsmakler:innen als Cyber-Risk Manager:innen**
- 24 **KI ist kein Haftungsfreibrief**
- 24 **Berufsorientierung trifft Finanzbildung**
- 26 **Cyberisiko ist viel mehr als IT**
- 28 **Die kommenden Spielregeln aus Brüssel**
- 29 **Value for Money: Preisbremse für Versicherer?**
- 30 **Aufwand ohne Mehrwert?**
- 31 **RIS: Die Umsetzung wird konkreter**
- 32 **Transparenz braucht Verständlichkeit**
- 34 **Women Wanted: Frauen für die Branche gewinnen**
- 36 **Ein Zeichen des Dankes**

Interview

- 40 **„Gute Lösungen entstehen im Dialog“** | René Unger, CEO von Zurich Österreich

Fachverband & Regionales

- 17 **Neuaufgabe der Ausbildungsskripten 2026**
- 38 **Neue Zugangsverordnung für Versicherungsmakler:innen: Mehr Rechtssicherheit, weniger Rechtsfiktionen**
- 46 **Beratungsfreie Altersvorsorge auf dem Vormarsch (?) - Eine kritische Bestandsaufnahme** | von Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch



38



10



44



34



20



40

Neues Präsidium

IGV Austria

Bei der Generalversammlung der IGV Austria wurde Josef Brindlinger zum neuen Präsidenten gewählt. Christoph Kopp und Michael Thaler übernahmen die Funktionen der Vizepräsidenten. Inhaltliche Schwerpunkte des neuen Präsidiums sind die Ungebundenheit der Mitgliedsbetriebe, die Digitalisierung und der persönliche Austausch innerhalb der Organisation. „Für meine Amts-

zeit setze ich auf Zusammenhalt, Verlässlichkeit und ein starkes Miteinander innerhalb der IGV Austria. Wir wollen gemeinsam die notwendigen Schritte für eine erfolgreiche Zukunft setzen und die führende Makler:innenorganisation Österreichs bleiben“, erklärte Brindlinger. Gemeinsam mit Geschäftsführer Thomas Litschauer und dem Vorstandsteam

wolle er die Anliegen der Mitglieder aufgreifen und Lösungen für die weitere Entwicklung der Organisation erarbeiten. Besonders dankte Brindlinger seinem Vorgänger Helmut Hohenegger sowie den ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern. Sie hätten über viele Jahre Verantwortung übernommen und die Entwicklung der IGV Austria mit persönlichem Einsatz und Weitblick geprägt. Ihr Engagement habe wesentlich dazu beigetragen, die Organisation zu stärken und die Interessen ihrer Mitglieder zu vertreten.

Die 2009 gegründete IGV Austria zählt rund 190 Mitgliedsbetriebe mit einem betreuten Bestandprämienvolumen von rund 700 Millionen Euro. Über rund 30 operative Schnittstellen wurden bislang etwa 85.000 Anträge vollständig digital verarbeitet. **M**



Christoph Kopp, Josef Brindlinger und Michael Thaler

KOBAN stellt Eigentümerstruktur neu auf

KOBAN/RENOMIA Group

Die tschechische RENOMIA Group steigt bei KOBAN ein. Bis 2033 will das Maklerunternehmen sein in Österreich betreutes Prämienvolumen auf 500 Millionen Euro erhöhen. Geplant sind auch neue Beteiligungs- und Nachfolgemodelle für Versicherungsmakler:innen.

RENOMIA und die Familie Koban halten künftig jeweils 50 Prozent an der Dachgesellschaft von KOBAN. Diese ist zu 90 Prozent an der Unterneh-

mensgruppe beteiligt, die übrigen zehn Prozent verbleiben bei SÜDVERS. KOBAN bleibt eigenständig und wird weiterhin von Gründer Klaus Koban geführt. Die RENOMIA Group mit Sitz in Prag beschäftigt rund 3.000 Mitarbeiter:innen in 13 Ländern und vermittelt ein jährliches Prämienvolumen von etwa 1,3 Milliarden Euro. In Österreich ist sie bereits über eine Partnerschaft mit Steinmayr & Co. ver-

treten. KOBAN und Steinmayr sollen weiterhin unabhängig voneinander agieren; mögliche Synergien werden geprüft.

Klaus Koban begründete die neue Struktur mit den Veränderungen am Makler:innenmarkt und dem Ziel einer langfristigen Absicherung. Ein Private-Equity-Investor sei bewusst nicht angestrebt worden. „KOBAN

bleibt KOBAN in Österreich, und ich werde mindestens zehn Jahre an der Spitze dieses Unternehmens stehen“, erklärte er.

Flexible Lösungen für die Nachfolge

Derzeit betreut KOBAN an 13 österreichischen Standorten ein Prämienvolumen von mehr als 150 Millionen Euro. Bis 2033 soll dieses auf 500 Millionen Euro steigen. Angestrebt werden jährlich rund zehn Prozent organisches sowie fünf Prozent anorganisches Wachstum.

Dabei setzt das Unternehmen nicht nur auf vollständige Übernahmen. Vorgesehen sind auch Minderheitsbeteiligungen und individuell gestaltete Nachfolgelösungen für Versicherungsmakler:innen. Nach Angaben Kobans laufen bereits Gespräche mit mehreren Makler:innenunternehmen. Auch Kooperationen mit bestehenden Netzwerken seien denkbar. SÜDVERS-Ge-



Pavel Nepala, Klaus Koban und Florian Karle

schäftsführer Florian Karle sieht die Partnerschaft als Reaktion auf die zunehmende Konsolidierung der Branche. Die gebündelten Ressourcen sollen insbesondere für internationale Versicherungsprogramme, spezialisierte Risikofragen und technologische Entwicklungen genutzt werden. Trotz zunehmender Digitalisierung bleibe die persönliche Beratung entscheidend. Künstliche

Intelligenz könne Geschäfts- und Verwaltungsprozesse beschleunigen, so Karle, die Beratung der Kund:innen jedoch nicht ersetzen. Gerade komplexere und zunehmend internationale Risiken würden die Bedeutung qualifizierter Beratung weiter erhöhen.

Die neue Aufstellung wird auch nach außen sichtbar: KOBAN SÜDVERS tritt künftig unter dem Namen KOBAN auf. **M**

Maklervertrieb

TIROLER Versicherung

Mit Peter Thurner hat ein langjähriger Versicherungsmakler die Leitung des Maklervertriebs der TIROLER Versicherung übernommen. Er folgte auf Klaus Hörtnagl, der nach langjähriger Tätigkeit in den Ruhestand trat. Thurner ist künftig für die Zusammenarbeit mit den Versicherungsmakler:innen sowie für die weitere Entwicklung des Maklergeschäfts verantwortlich. Der gebürtige Imster bringt 25 Jahre Erfahrung in der Versicherungsbranche mit. Aufgrund seiner bisherigen Tätigkeit kennt er die Anforderungen und Ablä-

ufe im Maklerbüro aus eigener Praxis. Diesen Erfahrungshintergrund will er auch in seine neue Aufgabe einbringen. Im Mittelpunkt sollen die persönliche Betreuung, kurze Abstimmungswege und eine praxisnahe Zusammenarbeit mit den Vertriebspartner:innen stehen. „Der Maklervertrieb der TIROLER ist breit aufgestellt und verfügt über umfassende Kompetenzen. Dadurch können unsere Maklerpartnerinnen und



Peter Thurner

Maklerpartner rasch und auf Augenhöhe betreut werden. Ich freue mich darauf, die erfolgreiche Arbeit von Klaus Hörtnagl fortzuführen und neue Impulse einzubringen“, so Thurner. **M**

Unter neuem Dach

Die Übernahme von GARANTA Österreich durch die DONAU Versicherung ist abgeschlossen. Nach Erteilung der erforderlichen behördlichen Genehmigungen wird der Kfz-Spezialist seit 1. September 2026 als Einheit der DONAU geführt. Die Transaktion steht im Zusammenhang mit der Übernahme der NÜRNBERGER Versicherung durch die Vienna Insurance Group. Für Kund:innen sowie Vertriebs- und Kooperationspartner:innen soll der Zusammenschluss keine unmittelbaren Änderungen bringen. GARANTA bleibt als eigenständige Marke erhalten und weiterhin auf Versicherungslösungen für die öster-

DONAU Versicherung/ GARANTA

reichische Kfz-Wirtschaft spezialisiert. Auch bestehende Versicherungsverträge, Ansprechpersonen und Prozesse werden fortgeführt. Das österreichweite Vertriebsnetz umfasst rund 930 Autohauspartner sowie Kooperationen mit zahlreichen Markenimporteuren. Bei der Ankündigung der Übernahme wurde das Prämienvolumen mit rund 65 Millionen Euro angegeben. Künftig sollen die Spezialisierung im Kfz-Bereich und die bestehenden Vertriebspartnerschaften mit der regionalen Präsenz und digitalen



Harald Riemer

Infrastruktur der neuen Eigentümerin verbunden werden. „Mit dem erfolgreichen Abschluss der Transaktion beginnt unser gemeinsamer Weg“, erklärt Harald Riemer, Generaldirektor der DONAU Versicherung. Man wolle auf der bestehenden Kfz-Kompetenz und den langjährigen Partnerschaften aufbauen. **M**

Ehrentvoller Abschied

Der langjährige Vertriebsvorstand Bernhard Lackner wurde im Rahmen des Niederösterreichischen Sommerfestes feierlich verabschiedet. Aufsichtsratspräsident Franz Raab und Generaldirektor Stefan Jauk würdigten sein Engagement und seinen wesentlichen Beitrag zur Ent-

wicklung der Niederösterreichischen Versicherung. Mehr als 18 Jahre prägte Lackner das Unternehmen. Für seine Verdienste wurde er von Landeshauptfrau Johanna Mikl-Leitner mit dem Silbernen Komturkreuz des Ehrenzeichens für Verdienste

Niederösterreichische Versicherung

um das Bundesland Niederösterreich ausgezeichnet. Bereits zu Jahresbeginn hat Stefan Wukovitsch seine Nachfolge angetreten. **M**

Zwei Zugänge und ein Wechsel an der Spitze

Die Leading Brokers United Austria GmbH erweitert ihre Unternehmensgruppe um zwei etablierte Versicherungsmaklerunternehmen und regelt zugleich die künftige Führung. Mit der

VDSF Versicherungsmakler GmbH und der Hohnegger Versicherungsmakler GmbH kommen weitere regionale Standorte und zusätzliche Schwer-

Leading Brokers United Austria GmbH

punkte im Gewerbegebiet hinzu. Ab April 2027 übernimmt



Tobias Kohl



Nico Hohnegger, Helmut Hohnegger und Alois Schoder

Tobias Kohl die CEO-Funktion der LBUA und der GGW Austria.

Die 1991 gegründete VDSF Versicherungsmakler GmbH beschäftigt zwölf Mitarbeiter:innen und ist mit Standorten in Oberwart, Eisenstadt und Wien vertreten. Das Unternehmen betreut unter anderem Kommunen, Industrieunternehmen und mittelständische Gewerbebetriebe. Die bisherige Struktur, die regionale Verankerung und die unternehmerische Eigenständigkeit sollen auch innerhalb der LBUA erhalten bleiben. Geschäftsführer Sascha Fleischacker bleibt über eine Rückbeteiligung mit dem Unternehmen verbunden.

Auch die Hohnegger Versicherungsmakler GmbH wird als Tochterunternehmen Teil der

Gruppe. Das 1995 von Helmut Hohnegger gegründete Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Eibiswald sowie weitere Standorte in Graz und Pörschach. Acht Mitarbeiter:innen betreuen vor allem Gewerbebetriebe, darunter zahlreiche Unternehmen aus dem Bau- und Baunebengewerbe. Die operative Leitung bleibt bei Helmut und Nico Hohnegger. Nico Hohnegger ist seit Anfang 2026 Geschäftsführer. Bestehende Kooperationen, darunter die Zusammenarbeit mit der F&H Versicherungsmakler GmbH, sollen fortgeführt werden. Im Zusammenhang mit dem Eintritt in die LBUA legte Helmut Hohnegger Mitte Juli seine Funktion als Präsident der IGV Austria zurück.

Parallel zum Ausbau der Gruppe wurde auch die Nachfolge an der Unternehmensspitze festgelegt. Tobias Kohl übernimmt mit 1. April 2027 die CEO-Funktion der LBUA und der GGW Austria und folgt damit auf Alois Schoder. Bereits ab Oktober 2026 wird Kohl in die Unternehmensgruppe eintreten und gemeinsam mit Schoder die Übergabe vorbereiten. Kohl war zuletzt als Chief Customer & Sales Officer der Wüstenrot Gruppe für den Vertrieb in Österreich verantwortlich und gehörte dem Management Board an. Insgesamt verfügt er über mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche. Alois Schoder bleibt der Gruppe nach der Übergabe als Beirat erhalten. **M**

Neues Führungstrio

Nach 17 Jahren an der Spitze der Wiener Städtische Donau Leasing GmbH trat Andre Löhlein Mitte August 2026 in den Ruhestand. Sein Nachfolger Thomas Schmidtmeier führt das Unternehmen künftig gemeinsam mit Herbert Walzhofer und Gernot Süssenbacher. Schmidtmeier studierte Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien

und ist seit 2004 in unterschiedlichen Führungsfunktionen der Wiener Städtischen und der Vienna Insurance Group im In- und Ausland tätig. Zu seinen bisherigen Stationen zählt unter anderem die Geschäftsführung der VÖB DIREKT Versicherungsagentur. Andre Löhlein hatte die Entwicklung der Wiener

Wiener Städtische Donau Leasing GmbH

Städtische Donau Leasing seit deren Gründung im Jahr 2009 maßgeblich mitgestaltet. Zuvor war er 26 Jahre im Versicherungsvertrieb tätig und leitete unter anderem die Makler:innendirektion Wien der Wiener Städtischen. **M**

Die Branche braucht mehr Sichtbarkeit für Frauen

Frau Menger, wie sind Sie ursprünglich in die Versicherungsbranche gekommen – war das ein bewusster Weg oder eher ein Zufall?

Menger: Es war Zufall. Ich habe 1998 maturiert und anschließend in verschiedenen Jobs gearbeitet und überlegt zu studieren. Anfang 2000 hat dann eine Bekannte meiner Mutter, Christine Weilandner (damals Sekretärin beim ÖVM), gefragt, ob ich befristet als Aushilfe für die vom ÖVM veranstaltete Messe arbeiten möchte. Nach der Messe und am Ende der Frist hat mich dann der damalige Präsident Kurt Dolezal gefragt, ob ich mir vorstellen könnte, unbefristet für den ÖVM zu arbeiten. Seither bin ich im Team des ÖVM.

Was hat Sie persönlich an der Arbeit im Österreichischen Versicherungsmaklerring besonders gereizt?

Menger: Die Vielfältigkeit der Arbeit! Es ist kein stupider Bürojob, bei dem man jeden Tag die gleiche Arbeit macht – jeder Tag sieht anders aus. Auch die Reisetätigkeit, die mit unseren Seminaren in Verbindung steht, ist sehr abwechslungsreich und man lernt immer neue interessante Menschen kennen.

Gibt es etwas, das viele in der Branche nicht über Sie wissen?

Menger: Im Gegensatz zum Überfluss und Luxus, den wir in unserem Leben und im Beruf haben, liebe ich es, meine Urlaube im absoluten „Nicht-Luxus“ zu verbringen. Ich reise mit meinem Mann nur mit Rucksack, Zelt, Lie-

gematte und Schlafsack und bin tagelang wandern in der Wildnis des hohen Nordens ohne Strom, Handy und sonstigen Annehmlichkeiten. Hier kann ich am besten abschalten und die Einfachheit und Reduktion auf das Wesentliche genießen.

Sie sind als Generalsekretärin für die operativen Aktivitäten verantwortlich: Wie sieht Ihr Arbeitsalltag konkret aus?

Menger: Da meine Tage sehr unterschiedlich sind, gibt es den typischen Arbeitstag nicht. Ich habe immer wieder Besprechungstermine, bin oft am Weg zu einem Seminar in den Bundesländern und es gibt jene Tage, an denen wir in unserem hauseigenen Seminarzentrum Teilnehmer:innen zu betreuen haben. Wenn ich im Büro bin, bespreche ich mit meinen Mitarbeitenden ihre Anliegen. Ich treffe Entscheidungen und bespreche mit meinem Team, was in den nächsten Tagen und Wochen ansteht, wann was zu tun ist und koordineiere dann alles. Ich beantworte meine Mails, mache meine Meetings und arbeite an verschiedenen Projekten.

Mit der Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ rückt der Fachverband der Versicherungsmakler Frauen in der Makler:innenbranche stärker in den Fokus. Ziel ist es, den Frauenanteil im Berufsstand und in der Interessenvertretung zu erhöhen und das Berufsbild sichtbarer zu machen. Im Interview spricht Ulrike Menger über ihren persönlichen Weg in die Branche, die Aufgaben im ÖVM, aktuelle Herausforderungen durch Marktveränderungen und KI sowie darüber, warum Netzwerke, Weiterbildung und ein attraktiveres Berufsbild entscheidend für die Zukunft sind.

Wo sehen Sie den größten Hebel Ihrer Rolle für die Weiterentwicklung der Branche?

Menger: Da der ÖVM unabhängig ist, kann ich allein und der Vorstand entscheiden, ob und welche Kooperationen wir eingehen und welche Aus- und Weiterbildungen wir in Zukunft anbieten, um unsere Mitglieder bestmöglich zu unterstützen.

Welche Themen landen bei Ihnen „als Erste“ am Tisch?

Menger: Alles, was mit neuen Kooperationen zu tun hat oder wenn es um neue Vortragende für Seminare und Webinare geht. Weiters die Themenwünsche der Mitglieder für Weiterbildungen, Anfragen zu rechtlichen Problemen der Makler:innen – bei jenen entscheide ich, wie wir weiter vorgehen. Ich bin auch für die Themen und Produktion unserer Zeitschrift Makler Intern verantwortlich und plane in Absprache mit dem Vorstand das komplette Aus- und Weiterbildungsprogramm der ÖVA.

Welche Entwicklungen prägen aktuell die Arbeit von Versiche-



rungsmakler:innen am stärksten?

Menger: Der Markt verändert sich gerade stark strukturell: Investor:innen drängen in den Makler:innenmarkt, es gibt zunehmende Übernahmen und Zusammenschlüsse. Dadurch geraten kleinere Makler:innenunternehmen stärker unter Druck und haben steigenden Kostendruck.

Darüber hinaus übernimmt die KI eine neue entscheidende Rolle in der Arbeitswelt. Es kommt zur Automatisierung von Routineaufgaben, Unterstützung bei Risikoanalyse, Angebotserstellung und Beratung. Gleichzeitig entsteht Effizienzdruck, weil Prozesse schneller und günstiger werden müssen. Die Herausforderung wird sein, Technologie sinnvoll einzusetzen und den persönlichen Beratungswert zu stärken.

Weiterbildung ist ein zentrales Thema im ÖVM: Welche Kompetenzen werden künftig entscheidend sein?

Menger: Ich denke, dass sich Makler:innen in Zukunft auf bestimmte Zielgruppen oder Sparten spezialisieren müssen. Generalist:innen geraten immer stärker unter Druck. Eine Spezialisierung wie etwa in Cyber-Versicherungen, Gewerbe-/Industriekund:innen oder Vorsorge/Financial Planning wird dabei immer wichtiger. Man benötigt ein tiefes Verständnis von Produkten,

Märkten und Risiken – Spezialwissen wird zum klaren Wettbewerbsvorteil.

Die Versicherungsbranche gilt oft noch als männerdominiert – wie erleben Sie das persönlich?

Menger: Ja, das ist nach wie vor so! Wir als ÖVM haben es auch noch nicht geschafft, mehr als eine Vorständin zu haben. Aber es hat sich in den vergangenen Jahren ein wenig bewegt. In den 2000ern waren bei unseren Schulungen 95 Prozent Männer, jetzt ist es besser durchgemischt und ich sehe auch in den Vorbereitungskursen zum: zur Versicherungsmakler:in immer mehr Frauen.

Was braucht es konkret, um mehr Frauen für die Makler:innenbranche zu gewinnen?

Menger: Meiner Meinung nach fehlt es hier an einem attraktiven Berufsbild des: der Versicherungsmakler:in. Viele Schulabgänger:innen und junge Menschen kennen diesen Beruf nicht wirklich und können sich deshalb auch nicht dafür entscheiden. Man müsste das Berufsbild attraktiver nach außen kommunizieren. Was insgesamt sehr positiv für den Berufsstand wäre und ihn auch bei Endkund:innen besser positionieren würde – und damit das Image verbessern würde.

Welche Rolle spielen Netzwerke und Initiativen wie die des Fachverbands „Women Wanted“?

Menger: Das ist sicher eine gute Unterstützung, denn



Die Herausforderung wird sein, Technologie sinnvoll einzusetzen und den persönlichen Beratungswert zu stärken.

viele Karrieren entstehen über Beziehungen. Es ist wichtig, sich auszutauschen und den Beruf bei jungen Interessentinnen und vielleicht auch in Schulen vorzustellen.

Wenn Sie sich etwas für die Branche wünschen könnten: Was wäre das?

Menger: Dass die Endkund:innen wissen, was Versicherungsmakler:innen sind, wie sie arbeiten und den Wert der Versicherungsmakler:innen zu schätzen wissen. Seit ich in der Branche bin, war es immer Ziel und Wunsch der Branche, den Endkund:innen den Beruf der Makler:innen näher zu bringen. Leider ist das in den letzten 25 Jahren noch immer nicht gelungen.

Welche Entwicklung wird aus Ihrer Sicht heute noch unterschätzt, aber morgen entscheidend sein?

Menger: Die Implementierung von KI bei diversen Prozessen, um effizienter zu arbeiten und dennoch den persönlichen Kontakt zu Kund:innen nicht zu verlieren. Eine gute Balance zwischen Technologie und persönlicher Beratung finden.

Die Branche im Jahr 2030 in drei Worten?

Menger: Vernetzt – Nachhaltig – Digitalisiert.

Vielen Dank für das Gespräch.



Seit ich in der Branche bin, war es immer Ziel und Wunsch der Branche, den Endkund:innen den Beruf der Makler:innen näher zu bringen.

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

Betriebliche Vorsorge muss stärker werden

Valida Vorsorge Management

Das österreichische Pensionsystem steht vor erheblichen Herausforderungen. Eine qualitative Erhebung des Meinungsforschungsinstituts Triple M im Auftrag von Valida Vorsorge Management zeigt, dass der Reformdruck aus Sicht der Befragten insbesondere aufgrund des demografischen Wandels steigt.

Im Frühjahr wurden im Rahmen von Fokusgruppen Arbeitnehmer:innen, Arbeitgeber:innen, Geschäftsführer:innen und HR-Verantwortliche unterschiedlichen Alters und aus verschiedenen Branchen befragt. Das Ergebnis zeigt ein weitgehend einheitliches Bild: Das österreichische Pensionssystem wird als reformbedürftig wahrgenommen. Als wesentliche Gründe werden der demografische Wandel und die damit verbundene steigende Belastung des Umlagesystems genannt.

Viele Befragte rechnen damit, künftig nur rund 50 Prozent ihres Nettoeinkommens als Pension zu erhalten. „Dies zeigt das sehr geringe Vertrauen in das System und eine große Unsicherheit“, sagt Christina Matzka, Geschäftsführerin von Triple M. Gleichzeitig werde die zweite Säule stärker wahrgenommen, als sie tatsächlich ausgeprägt sei. Bei konkreten Fragen fehle jedoch vielfach das Wissen über die betriebliche Vorsorge.

Abfertigung Neu wird kaum als Altersvorsorge wahrgenommen

Besonders deutlich werden die Wissensdefizite bei der zweiten Säule. Viele Teilnehmer:innen verbinden die betriebliche Vor-

sorge nach wie vor in erster Linie mit der früheren Abfertigung.

Die Abfertigung Neu wird aufgrund der häufig gewählten Einmalzahlung meist nicht als Bestandteil der Pensionsvorsorge wahrgenommen. Auch die tatsächliche Höhe der Beiträge und deren Auswirkungen auf die spätere Pension sind vielen Befragten nicht bekannt.

Grundsätzlich wird die betriebliche Vorsorge jedoch als sinnvoll beurteilt. Die Teilnehmer:innen wünschen sich höhere laufende Beiträge aus der zweiten Säule und damit einen spürbaren Beitrag zur späteren Gesamtpension.

„Die Ergebnisse bestätigen, was wir tagtäglich sehen: Das Problembewusstsein ist grundsätzlich vorhanden, aber das Wissen über die betriebliche Vorsorge ist nach wie vor sehr gering“, erklärt Martin Sardelic, CEO von Valida Vorsorge Management. Um das Pensionssystem nachhaltig zu stabilisieren, müsse die zweite Säule deutlich gestärkt werden. Dazu seien mehr Transparenz sowie mehr Vertrauen in das System und in die Veranlagung am Kapitalmarkt erforderlich.

Einfachheit, Sicherheit und Wahlmöglichkeiten

Nach Ansicht der Befragten sollte eine ideale betriebliche Vorsorge einfach, sicher und zugleich flexibel ausgestaltet sein. Gewünscht werden Wahlmöglichkeiten bei der Auszahlung und der Veranlagung sowie die Möglichkeit freiwilliger Zuzahlungen.



Martin Sardelic

Einigkeit besteht darüber, dass die betriebliche Vorsorge künftig einen größeren Beitrag zur Gesamtpension leisten sollte. Nach Einschätzung der Befragten braucht es mehr Leistungen aus der zweiten Säule.

Zwischen den Generationen zeigen sich unterschiedliche Schwerpunkte. Jüngere Teilnehmer:innen stehen Kapitalmarkterveranlagungen aufgeschlossener gegenüber und beschäftigen sich stärker mit strukturellen Herausforderungen wie sinkenden Geburtenraten oder späteren Berufseintritten. Ältere Befragte konzentrieren sich dagegen stärker auf Fragen der Fairness, der Planungssicherheit und der tatsächlichen Pensionshöhe.

„Einerseits wächst das Bewusstsein, dass das bestehende System allein nicht ausreichen wird, andererseits fehlt noch das Vertrauen in ergänzende Modelle“, sagt Philipp Mayer, Vorstandsmitglied von Valida Vorsorge Management. Aus seiner Sicht braucht es klare Rahmenbedingungen und gezielte Anreize, damit die betriebliche Vorsorge ihr Potenzial ausschöpfen kann.

Sollten die Menschen aufgrund der beschlossenen Reformschritte künftig selbst entscheiden müssen, ob Gelder der zweiten Säule weiter veranlagt und später als Teil einer monatlichen Pension ausbezahlt werden, seien verstärkte Information

und Aufklärung notwendig, so Mayer.

Entwicklung in Richtung Mehrsäulenmodell

Auch die befragten Geschäftsführer:innen und HR-Verantwortlichen sehen Handlungsbedarf. Sie bewerten das österreichische Pensionssystem zwar grundsätzlich als stabil, sehen es je-

doch durch die demografische Entwicklung, steigende staatliche Zuschüsse und strukturelle Schwächen zunehmend unter Druck.

Kritisch beurteilt werden insbesondere die starke Abhängigkeit von der ersten Säule und das vergleichsweise schwach ausgeprägte betriebliche Vorsorgesystem. Langfristig erwarten die Befragten eine stärkere Entwick-

lung hin zu einem ausgewogenen Mehrsäulenmodell, in dem die betriebliche Vorsorge eine deutlich größere Rolle übernimmt.

Darüber hinaus sollte nach Ansicht der Teilnehmer:innen auch die Eigenverantwortung des Einzelnen gestärkt werden. Als mögliches Vorbild für ein stärker ausgebautes Mehrsäulenmodell wird unter anderem Dänemark genannt. **M**

Neue Deckung für Gewährleistungsrisiken

Höher Insurance Services

Höher Insurance Services erweitert sein Angebot um eine Gewährleistungs- und Betriebsschutzversicherung. Die Deckung ergänzt eine bestehende Betriebshaftpflichtversicherung und erfasst bestimmte Risiken aus Gewährleistung und Vertragserfüllung. Zum Deckungsumfang zählen unter anderem Planungs-, Vermessungs-, Mate-

rial- und Herstellungsfehler sowie Setzungen, Unterspülungen, Elementarschäden, Diebstahl und Vandalismus. Berücksichtigt werden auch Nachbesserungsbegleitkosten und unter bestimmten Voraussetzungen Schäden infolge der Insolvenz eines Subunternehmens. Risikoträger ist die Liberty Mutual Insurance Europe SE, Di-

rektion für Deutschland. Die Deckungssumme beträgt zunächst 250.000 Euro, höhere Summen können vereinbart werden. Der Abschluss erfolgt über einen eigenständigen Vertrag und setzt eine bestehende Betriebshaftpflichtversicherung voraus. **M**

Digitale Lösung auf Wachstumskurs

Thaleon5

Die digitale Reiseversicherungsplattform Thaleon5 zählt nach eigenen Angaben bereits 529 aktive Vertriebspartner:innen. Bislang wurden über die Plattform 1.685 Versicherungsprodukte abgeschlossen. Die Zufriedenheitsquote liegt laut Unternehmen bei 96 Prozent. Registrierung, Berechnung, Abschluss, Polizzierung und laufende Abwicklung erfolgen digital.

Damit soll Versicherungsmakler:innen ein einfacher Zugang zur Reiseversicherung ermög-

licht und der administrative Aufwand reduziert werden.

Das Interesse reicht über die beteiligten Organisationen EFM Versicherungsmakler, IGV Austria, wefox Austria, ÖVM und cheggenet hinaus. Überregionale Kooperationen sollen die weitere Verbreitung im österreichischen Maklermarkt unterstützen.

„Thaleon5 ist aus der Praxis des Maklermarktes entstanden.



Thomas Litschauer

Die Resonanz bestätigt unseren Ansatz und ist zugleich ein Auftrag, die Plattform und die Zusammenarbeit mit unseren Partnern konsequent weiterzuentwickeln“, erklärt Geschäftsführer Thomas Litschauer. **M**

Modernisierung der IT

ARAG Österreich

ARAG Österreich stellt sein Bestands- und Schadenssystem neu auf. Künftig bildet die cloudbasierte Insurance Plattform von tech11 die technologische Basis für die zentralen Versicherungsprozesse des Rechtsschutzversicherungsunternehmens.

Mit dem neuen System sollen standardisierte Abläufe stärker automatisiert, Anträge schneller bearbeitet und KI-gestützte Assistenzfunktionen eingesetzt werden. Davon sollen auch

Kund:innen und Vertriebspartner:innen profitieren.

„Das neue Bestands- und Schadenssystem ermöglicht uns, Prozesse stärker zu automatisieren, neue Technologien wie Künstliche Intelligenz einfacher zu integrieren und unseren Service kontinuierlich weiterzuentwickeln“, erklärt Birgit Eder, CEO der ARAG SE Direktion für Österreich. ARAG und tech11



Birgit Eder

wollen die Plattform nach der Einführung gemeinsam weiterentwickeln und schrittweise um neue Funktionen ergänzen. **M**

Ruhestand: Zwischen Wissen und Planung bleibt eine Lücke

Standard Life

Viele Menschen können ihre finanzielle Situation im Ruhestand grundsätzlich einschätzen, ziehen daraus aber noch keine konkreten Konsequenzen. Das zeigt eine aktuelle INTEGRAL-Umfrage im Auftrag von Standard Life unter Personen im Alter von 50 bis 75 Jahren. Nur vier von zehn Befragten sind zuversichtlich, ihren gewohnten Lebensstandard auch in der Pension halten zu können. Gleichzeitig gehen 58 Prozent davon aus, dass ihre Ausgaben im Ruhestand gleich hoch bleiben oder sogar steigen werden. Sechs von zehn Personen, die noch nicht in Pension sind, kennen den Stand ihres Pensionskontos nach eigenen Angaben sehr genau oder zumindest eher genau. Einen konkreten Einnahmen-Ausgaben-Plan für den Ruhestand haben jedoch lediglich 22 Prozent erstellt. Rund die Hälfte plant derzeit auch

nicht, sich strukturiert mit der finanziellen Situation nach dem Erwerbsleben auseinanderzusetzen.

„Die Studienergebnisse zeigen eine deutliche Lücke zwischen Problembewusstsein und tatsächlicher Vorsorge“, sagt Christian Nuschele, Head of Distribution & Marketing bei Standard Life Österreich. Viele Menschen rechnen zwar mit finanziellen Einschränkungen, beschäftigen sich jedoch zu spät oder nicht systematisch mit ihren künftigen Einnahmen und Ausgaben. Angesichts steigender Lebenserwartung und Pensionsphasen von teilweise mehr als 30 Jahren brauche es Strategien, die nicht nur den Vermögensaufbau, sondern auch die Generierung eines laufenden Einkommens berücksichtigen.



Christian Nuschele

Professionelle Beratung wird dabei bislang nur selten in Anspruch genommen. 78 Prozent jener Befragten, die sich bereits mit ihrer finanziellen Situation im Ruhestand beschäftigen oder dies planen, nehmen die Planung selbst in die Hand. Lediglich 20 Prozent nutzen die Unterstützung von Banken, Finanzdienstleister:innen oder Versicherungsexpert:innen. Die Ergebnisse zeigen auch eine deutliche Verunsicherung hinsichtlich der weiteren Entwicklung des Pensionssystems. 56 Prozent rechnen damit, dass das

gesetzliche Pensionsantrittsalter bereits innerhalb der kommenden fünf Jahre angehoben wird. Für jede zweite befragte Person stellt zudem eine mögliche eigene Pflegebedürftigkeit oder jene eines Familienmitglieds eine finanzielle Herausforderung im Ruhestand dar.

Bei der Auswahl von Finanzprodukten stehen Sicherheit, Verfügbarkeit und Flexibilität im Vordergrund. Für 60 Prozent ist entscheidend, rasch auf das angesparte Geld zugreifen zu können. 46 Prozent nennen die Si-

cherheit der Anlage, 32 Prozent flexible Ein- und Auszahlungsmöglichkeiten als wichtiges Kriterium. Bei der späteren Verwendung des angesparten Kapitals zeigt sich eine klare Präferenz für einmalige oder kombinierte Auszahlungen. 44 Prozent würden sich das gesamte Kapital zu Pensionsbeginn auszahlen lassen. 31 Prozent bevorzugen eine Kombination aus Einmalzahlung und laufender Rente. Eine lebenslange monatliche Rentenzahlung kommt hingegen nur für 18 Prozent infrage.

Auch aus volkswirtschaftlicher Sicht steigt der Handlungsdruck. WIFO-Ökonom Thomas Url weist darauf, dass das österreichische Pensionssystem im internationalen Vergleich zwar eine hohe Einkommensersatzrate bietet, jedoch stark auf das Umlageverfahren ausgerichtet ist. Der demografische Wandel und die Veränderungen am Arbeitsmarkt würden den Finanzierungsdruck weiter erhöhen. Andere Länder setzten bereits stärker auf mehrere Vorsorgesäulen und kapitalgedeckte Elemente. **M**

Neuaufgabe der Ausbildungsskripten 2026

Bewährtes Fachwissen in fünf Bänden, erstmals inklusive digitalem Skriptum

Die Neuaufgabe der Ausbildungsskripten für Versicherungsmakler:innen ist ab sofort erhältlich. Das umfassende Werk bietet auf rund 1.500 Seiten fundiertes Fachwissen für die Befähigungsprüfung und die berufliche Praxis. Die Inhalte wurden aktualisiert und an aktuelle Entwicklungen aus Gesetzgebung, Recht-

sprechung und Marktgeschehen angepasst. Besonders erfreulich ist die wichtigste Neuerung der Ausgabe 2026: Erstmals ist beim Kauf des gedruckten Skriptensets ein einjähriger Zugang zum digitalen Skriptum inkludiert. Damit stehen sämtliche Inhalte nicht nur in Buchform, sondern auch digital zur Verfügung. Das Ausbildungsskriptenset besteht aus fünf Bänden und unterstützt sowohl angehende Versicherungsmakler:innen bei der Vorbereitung auf die Befähigungsprüfung als auch Praktiker:innen bei der Vertiefung ihres Fachwissens. Ergänzend

kann das digitale Skriptum auch separat erworben werden.

Preise

- Skriptenset 2026 (5 Bände in Print inkl. digitalem Skriptum): EUR 180,00 zzgl. Versandkosten
- Digitales Skriptum 2026: EUR 55,00 **M**



Zum Webshop

Neue Eckpunkte für die Courtagevereinbarung

Fachverband der
Versicherungsmakler/UNIQA

Der Fachverband und UNIQA haben sich auf wesentliche Eck-

punkte der künftig verwendeten Courtagevereinbarung verständigt. Im Mittelpunkt standen klare, ausgewogene und praxistaugliche Rahmenbedingungen für die Zusammenarbeit.

Seit Jahren arbeitet der Fachverband an der Ausgestaltung von Courtagevereinbarungen – u. a. mit einer Mustervereinbarung und einer Negativliste problematischer Klauseln für Versicherungsmakler:innen. Auf dieser Basis wurden mit österreichischen Versicherungsunternehmen Gespräche geführt.

Im Austausch mit UNIQA wurden zentrale Punkte der neuen Vertragsfassung erörtert und gemeinsame Sichtweisen entwickelt. Die Vereinbarung berücksichtigt nun aktuelle regulatorische Vorgaben zu Geldwäscheprävention, Datenschutz, Datensicherheit und Dokumentation.

Für Versicherungsmakler:innen besonders relevant: Bevoll-

mächtigte Makler:innen werden künftig direkt in der Courtagevereinbarung als Ansprechpersonen für Vertrag und Schaden verankert.

Bisherige Nebenabreden wie die 21-Tage-Regel gehen in den Hauptvertrag über. Zudem enthält die Neufassung detaillierte Regeln zu Courtageansprüchen, Rückverrechnungen sowie zum Vertragsende, wobei bisherige Courtagesätze für Bestandskund:innen geschützt bleiben.

„Es ist von besonderer Bedeutung, dass wir mit UNIQA als einem großen und für die tägliche Makler:innenpraxis wichtigen österreichischen Versicherungsunternehmen eine tragfähige Verständigung in zentralen Vertragsfragen erzielen konnten. Klare und nachvollziehbare Regelungen erleichtern die Zusammenarbeit und leisten einen wesentlichen Beitrag zu mehr

Rechtssicherheit und Planbarkeit für beide Seiten. Die nun gefundene Lösung zeigt zugleich, dass sich auch bei komplexen Themen im konstruktiven Dialog sachgerechte Ergebnisse erreichen lassen“, erklärt Fachverbandsobmann Christoph Berghammer.

Auch Christian Voith, Leiter des Makler:innen- und Partner:innenvertriebs bei UNIQA, betont die Bedeutung der gemeinsamen Verständigung: „Versicherungsmakler:innen sind ein wesentlicher Bestandteil



Christoph Berghammer

des österreichischen Versicherungsmarktes und für UNIQA wichtige Vertriebspartner:innen. Die neue Courtagevereinbarung soll eine klare, moderne und verlässliche Grundlage für die Zusammenarbeit schaffen. Besonders erfreulich ist, dass es im konstruktiven Austausch mit dem Fachverband gelungen ist, bei zentralen Vertragsfragen ein gemeinsames Verständnis zu entwickeln und praxisorientierte Lösungen zu erarbeiten.“

Die neue Courtagevereinbarung soll zu einer transparenten und klar geregelten Zusammenarbeit beitragen. Da darin einzelne Rechte und Pflichten näher definiert werden, sollten Versicherungsmakler:innen die von UNIQA angebotene Vereinbarung im Hinblick auf die individuellen betrieblichen Anforderungen prüfen.

Die Verständigung zwischen dem Fachverband und UNIQA ist weder eine verbindliche Vereinbarung noch eine Empfehlung für einzelne Versicherungsmakler:innen. Der Abschluss erfolgt weiterhin ausschließlich zwischen UNIQA und dem jeweiligen Makler:innenunternehmen.

Die rechtliche und wirtschaftliche Beurteilung sowie die Entscheidung über den Abschluss bleiben bei den jeweiligen Vertragsparteien.



Christian Voith



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.



Christoph Berghammer, Daniel Rossgatterer, Katharina Freingruber und Mathias Szöke

Digitalisierung trifft Regulierung – Zukunft trifft Versicherungsmakler:innen: Wohin führt die Reise?

Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS, Fachgruppenobfrau Mag. Katharina Freingruber, LL.B. und Mag. Mathias Szöke, Magistratsdirektor der Freistadt Rust, begrüßten die Teilnehmer:innen.

Einen eindrucksvollen Auftakt setzte Keynote-Speaker Daniel Rossgatterer mit seinem Blick hinter die Kulissen der Cyberkriminalität. Er zeigte anschaulich, wie professionell und arbeitsteilig Cyberkriminelle heute vorgehen und warum Angreifer:innen

Digitalisierung, Cyberrisiken und europäische Regulierung prägten das Expert:innentreffen 2026 in Rust.

zunehmend nicht mehr in Systeme einbrechen, sondern sich mit gestohlenen Identitäten einloggen.

Dabei verband er technisches Fachwissen mit konkreten Einblicken in eine Welt, die den meisten verborgen bleibt. Ein ausführliches Interview mit Daniel Rossgatterer folgt in der nächs-

ten Ausgabe. Im Mittelpunkt der weiteren Vorträge und Diskussionen standen die Auswirkungen aktueller Entwicklungen auf Beratung, Haftung und Versicherungsprodukte.

Die Veranstaltung wurde vom Team des Fachverbandes betreut, durch das Programm führte Celine Anzur.

M



Versicherungsmakler:innen als Cyber-Risk Manager:innen

„Die Cyberversicherung reicht alleine nicht aus, um digitale Risiken abzusichern“, stellte Keltner gleich zu Beginn klar. Denn Cyberrisiken umfassen mehr als Angriffe auf Computersysteme. Auch technische Probleme, Fehlbedienungen und Elementargefahren können die Verfügbarkeit, Vertraulichkeit oder Integrität von Daten und IT-Systemen gefährden.

Die Folgen reichen von Krisenmanagement- und Wiederherstellungskosten über Betriebsunterbrechungen bis zu finanziellen Verlusten und Schadenersatzansprüchen. Welche Versicherung dafür eintritt, hängt von der Ursache, dem entstandenen Schaden und den vereinbarten Bedingungen ab.

Deckung und Bedingungen prüfen

Eine Cyberversicherung kann sowohl Eigen- als auch Drittschä-

den erfassen. Dazu zählen etwa Kosten für Krisenmanagement, Daten- und Systemwiederherstellung, Betriebsunterbrechung und Erpressung sowie bestimmte Ansprüche aus Datenschutz- oder Netzwerksicherheitsverletzungen. Entscheidend ist jedoch, wie weit diese Leistungen im jeweiligen Vertrag reichen.

Keltner lenkte den Blick auf drei Prüfpunkte: Sublimits, Obliegenheiten und das Assistance-Netzwerk. Einschränkungen in zentralen Deckungsbereichen können den Schutz erheblich reduzieren. Besonders kritisch betrachtete sie Sublimits für ausgelagerte IT und Cyber-Erpressung,

Welche Schäden verursacht ein Cybervorfall – und welche davon sind tatsächlich versichert? Mag. Kerstin Keltner, Managing Director und Head of Specialty bei Aon Austria, zeigte beim Expert:innentreffen in Rust die Grenzen einer Cyberversicherung und die Anforderungen an ein abgestimmtes Versicherungskonzept auf.

wenn diese über die Lösegeldzahlung hinausreichen.

Technische Sicherheitsanforderungen müssten konkret beschrieben sein. Die Formulierung „Stand der Technik“ hielt Keltner für gefährlich, weil daraus für Kund:innen nicht eindeutig hervorgehe, welche Maßnahmen sie erfüllen müssen.

Auch Obliegenheiten nach dem Schadenfall und Zustimmungserfordernisse verdienen Aufmerksamkeit. Bei einer Erpressung sollten Betroffene weder selbst mit den Täter:innen kommunizieren noch ohne Abstimmung mit den Versicherungsunternehmen zahlen. Wie entscheidend die vereinbarten Abläufe sind, zeigt sich für Keltner erst im Ernstfall: „Der Schaden ist dann: der Moment der Wahrheit.“ Kund:innen würden häufig zunächst den:die eigene:n IT-Dienstleister:in verständigen und erst danach die Hotline des Versicherungsunternehmens kontaktieren. Dadurch könne es zu Diskussionen über Kostenübernahme und Selbstbehalte kommen.

Ebenso wichtig ist daher die praktische Erreichbarkeit der Hilfe: Funktioniert die Hotline, wie lange dauert die Annahme des Anrufs und in welcher Sprache erfolgt die Betreuung? Im



Mag. Kerstin Keltner



Krisenfall braucht es rasch verfügbare Fachleute.

Vier zentrale Lücken

Bei der Versicherbarkeit hob Keltner vier Problemfelder hervor. Haftpflichtschäden aus fehlerhaften Dienstleistungen oder mangelhafter Produktion werden von der Cyberdeckung häufig nicht erfasst. Gleichzeitig können Cyberrückversicherungen in Vermögensschadenhaftpflichtverträgen Lücken schaffen. Betrugsschäden, etwa durch Social Engineering, CEO-Fraud oder manipulierte Zahlungsaufforderungen, sind vielfach ausgeschlossen oder nur mit Sublimits versichert. Aus der von Aon betreuten Schadenpraxis be-

richtete Keltner, dass Betrugsfälle inzwischen häufiger vorkämen als Cyberangriffsfälle.

Physische Sachschäden durch Cybervorfälle bilden ein weiteres Problemfeld. Keltner verwies auf den Druck des Rückversicherungsmarktes, Cyberrückversicherungen in Sachverträge aufzunehmen. Der Einsatz künstlicher Intelligenz erhöht zusätzlich die Komplexität und berührt unterschiedliche Versicherungssparten. Besonders eindringlich erinnerte Keltner daran, dass auch Makler:innenbetriebe selbst attraktive Ziele für Cyberkriminelle sind. Sie verfügen über sensible Kund:innendaten und detaillierte Informationen zu Risiken, Verträgen und Versicherungsschutz. „Wir sind ein wan-

delndes Kumulrisiko“, brachte sie die besondere Gefährdung auf den Punkt. Wer Cyberversicherungen vermittelt, müsse sich daher auch mit der Absicherung und Prävention im eigenen Unternehmen auseinandersetzen.

Ein abgestimmtes Konzept

Die Absicherung muss deshalb Cyber-, Haftpflicht-, Sach-, Vertrauensschaden- und Maschinenbruchversicherung gemeinsam betrachten. Dazu gehört auch, Ausschlüsse in bestehenden Verträgen zu prüfen und verbleibende Risiken mit der Unternehmensleitung zu besprechen. Damit steigen auch die Anforderungen an Versicherungsmakler:innen. „Der:die Makler:in muss für mich ein Wunderwuzzi sein. Sie müssen alles wissen, jedes Risiko, jedes Produkt, jedes Versicherungsunternehmen kennen – und das ist einfach zu viel“, beschrieb Keltner die Grenzen des Generalistentums. Nicht jede und jeder könne in sämtlichen Bereichen über Spezialwissen verfügen. Umso wichtiger seien Spezialisierung und die Zusammenarbeit mit geeigneten Partner:innen. Die Aufgabe reicht von der Risikoanalyse vor der Antragstellung über den Abgleich der Sicherheitsmaßnahmen mit den Zeichnungsanforderungen bis zum laufenden Bedingungsmanagement. Im Schadenfall kommen die Unterstützung der Kund:innen und die Koordination spezialisierter Dienstleister:innen hinzu.

Keltner sieht dafür technisches Grundverständnis, regulatorische Kenntnisse und ein verlässliches Netzwerk als notwendig an. Ebenso wichtig sei, die Risikolage gegenüber Geschäftsführung und Aufsichtsrat verständlich darzustellen. Die Rolle als Cyber-Risk Manager:in verbindet damit die Versicherungsvermittlung mit einer laufenden Begleitung des Unternehmens. **M**

KI ist kein Haftungsfreibrief

Ausgangspunkt ist die sogenannte Sachverständigenhaftung der Makler:innen. Entscheidend ist daher nicht, ob der:die Makler:in den Fehler selbst verursacht hat, sondern ob „der konkrete Fehler auch einem:einer sorgfältigen Versicherungsmakler:in unterlaufen wäre“. Ist das nicht der Fall, kann der:die Makler:in trotz eines von der KI verursachten Fehlers haften. Das

betrifft etwa die Bedarfsanalyse: Übersieht die KI wichtige Kund:innen-daten oder „halluziniert“ sie

risikorelevante Umstände und übernimmt der:die Makler:in das Ergebnis ungeprüft, kann dies eine

Verletzung der Pflichten zur sorgfältigen Bedarfsanalyse und zum Best Advice darstellen. Gleiches gilt für die Marktanalyse. Werden geeignete Produkte von der KI übersehen und deshalb nicht in den Vergleich aufgenommen, kann daraus ebenfalls eine Haftung entstehen. Vonkilchs zentrale Empfehlung lautet deshalb: „Sie sollten KI-generierte Informationen also nicht einfach blind übernehmen und an Kund:innen weiterleiten.“ Vielmehr müssten Ergebnisse auf Plausibilität und Vollständigkeit geprüft und mit der eigenen Expertise abgeglichen werden. **M**



Priv.-Doz. Dr. Isabelle Vonkilch, LL.M. (Hamburg)

Berufsorientierung trifft Finanzbildung

Schüler:innen erfahren hautnah, wie alltägliche Risiken entstehen, warum finanzielle Vorsorge wichtig ist und welche Aufgaben Versicherungsmakler:innen für Privatpersonen sowie Unternehmen übernehmen.

Auch berufliche Entwicklungsmöglichkeiten und der Weg in die Selbstständigkeit werden vorgestellt. Nach dem erfolgreichen Pi-

Auch der Branchennachwuchs war in Rust ein wichtiges Thema. Das Projekt „Versicherungsmakler:in macht Schule“ bringt das Berufsbild und die konkrete Tätigkeit direkt ins Klassenzimmer und verbindet dabei praktische Einblicke mit moderner Finanzbildung.

lotstart im Mai 2025 an der HAK Neusiedl am See konnte die Initiative im Schuljahr 2025/2026 bereits auf sieben Schulen mit

rund 230 Schüler:innen im Burgenland, in Niederösterreich, Oberösterreich und Wien ausgebaut werden. Ziel der Initiative



ist es, junge Menschen frühzeitig für wirtschaftliche Zusammenhänge, finanzielle Eigenverantwortung und die vielfältigen Karrierechancen in der Branche zu begeistern.

Die Resonanz aus der Praxis fällt erfreulich aus: „Besonders positiv war, dass die verschiedenen Aufgaben und Tätigkeitsbereiche praxisnah dargestellt wurden. Insgesamt war es ein

interessanter und lehrreicher Vortrag, der den Schüler:innen wertvolle Informationen zur Berufsorientierung vermittelt hat“, betont OStR MMag. Elke Haidinger von der HAK Eferding. **M**



Medieninhaber und Hersteller: DONAU Versicherung AG Vienna Insurance Group
Verlags- und Herstellungsort: Wien | Bildnachweis: shutterstock

Ich wi// Gesundheits- vorsorge mit Weitblick.

Ich wi// zur DONAU.

Bis 31.12.2026
Sonderklasseversicherung
kombinieren und von tollen
Vorteilen profitieren.

Aktionsbedingungen und weitere Infos
bei Ihrer/Ihrem Maklerbetreuer:in.

donau
VIENNA INSURANCE GROUP



Mag. Kerstin Keltner, Mag. Verena Becker, BSc, Timo Kreitmair, BA und Dr. Philip Steiner

Cyberisiko ist viel mehr als IT

Makler:innen sollen möglichst alle Risiken ihrer Kund:innen beurteilen können, können aber angesichts der zunehmenden Komplexität unmöglich überall Spezialist:innen sein, erklärt Mag. Kerstin Keltner, Managing Director Head Specialty bei AON Austria. Gerade beim Thema Cyber müsse daher auch die Bereitschaft vorhanden sein, Expertise von außen einzubinden. Für Dr. Philip Steiner, Leiter des Arbeitskreises Digitalisierung im Fachverband der Versicherungsmakler, beginnt die Auseinandersetzung allerdings schon im eigenen Unternehmen. Er selbst habe erkannt, dass noch mehr Weiterbildung notwendig sei, um die Awareness zu erhöhen.

Auch auf Kund:innenseite müsse zunächst das Bewusstsein geschärft werden. Timo Kreitmair, BA, Head of Branch Munich & Austria bei Hiscox, beobachtet bei manchen Unternehmen die Haltung, dass für sie ein Cyberan-

griff aufgrund ihrer Größe oder ihres Geschäftsmodells nicht relevant sei. Er verweist darauf, dass mittlerweile zwei Drittel aller KMU Opfer von Hacker:innenangriffen geworden sind. „Das ist kein reines IT-Thema“, sondern könne ein gesamtunternehmerisches Risiko darstellen. Prävention wird damit zu einem zentralen Bestandteil der Beratung. Kreitmair verwies auf Schwachstellen-Scans, Online-Schulungen und Phishing-Simulationen. Die Cyberversicherung entwickle sich zunehmend von einer klassischen Absicherung hin zu einem Paket aus Versicherung, Prävention und

Cyberangriffe sind längst kein reines IT-Problem mehr. Für Versicherungsmakler:innen wird es zunehmend wichtig, Cyberrisiken nicht nur als weiteres Versicherungsprodukt zu betrachten, sondern als Teil eines umfassenden Risikomanagements, wie die Podiumsdiskussion „Digital, Smart, Risky? Cyber & KI im digitalen Zeitalter für Versicherungsmakler:innen“ deutlich machte.

Unterstützung im Schadenfall. Für kleinere Makler:innenbüros gibt es auch einfache erste Schritte zu ihrer Absicherung. Steiner nannte insbesondere Multi-Faktor-Authentifizierung, Passwortmanager und regelmäßige Backups.

Mag. Verena Becker, BSc von der Bundessparte Information und Consulting der WKÖ warnte davor, Cybersecurity als einmalige Anschaffung zu verstehen. „Cybersecurity ist ein laufender Prozess, der uns ständig beschäftigt, genauso wie Risikomanagement“, sagte sie. Die Bedrohungen seien mittlerweile zu komplex,



Verbundenheit über Grenzen hinweg

Michael H. Heinz, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), übermittelte in Rust die Grüße der deutschen Kolleg:innen. Seine persönlichen, mit Humor gehaltenen Worte zeigten, wie vertraut der Austausch zwischen den Verbänden inzwischen ist. Heinz sprach von gewachsener Freundschaft und gegenseitigem Vertrauen. Gerade angesichts gemeinsamer Herausforderungen brauche es Zusammenhalt und Menschen, die sich für den Berufsstand engagieren. „Freundschaft verbindet, Gemeinsamkeit stärkt“, fasste er seine Botschaft zusammen.

kaufen, wenn Sie davon selbst nicht überzeugt sind“, betonte sie. Künftig dürfte Cyber zudem stärker in die klassische Risikoanalyse einfließen. Kreitmair geht davon aus, dass ein rasches Abhaken von Sicherheitsanforderungen nicht mehr ausreichen wird. KI verändere den Cybermarkt und erhöhe die Geschwindigkeit der

um das Thema nebenbei selbst abzudecken. Stattdessen brauche es spezialisierte Security-Dienstleister:innen, die gemeinsam mit dem Unternehmen ein passendes Sicherheitsniveau entwickeln. Wie wichtig eine solche Vorbereitung ist, zeigt sich spätestens im

Schadenfall. Keltner richtete den Blick auch auf die Maklerbetriebe selbst: Aufgrund der wertvollen Kund:innen-Daten seien sie attraktive Angriffsziele und sollten bei der eigenen Absicherung mit gutem Beispiel vorangehen. „Sie können kein Produkt ver-

Angriffe – entsprechend dynamischer müsse auch die Risikoanalyse werden. Die Schlussbotschaft der Diskussion war daher weniger technischer als organisatorischer Natur: Cybersecurity muss auf die Agenda – und zwar bevor der Schaden eintritt. **M**



Mag. Verena Becker, BSc



Timo Kreitmair, BA



Dr. Philip Steiner



Mag. Kerstin Keltner

Die kommenden Spielregeln aus Brüssel

Ihr zentraler Hinweis: Mit der politischen Einigung (Level 1) ist der Gesetzgebungsprozess noch lange nicht abgeschlossen. „Sie ist ein wichtiger Schritt, aber nicht das Ende des Prozesses.“ Die zahlreichen offenen Details und konkreten praktischen Vorgaben folgen erst auf Level 2, etwa durch technische Standards und delegierte Rechtsakte der EU-Kommission. Ebenso wichtig wird sein, wie EIOPA, Europäische Kommission und nationale Aufsichtsbehörden Begriffe, Prüfungen und Berichtspflichten konkretisieren (Level 3). Die endgültige Abstimmung im Europäischen Parlament ist derzeit für November 2026 vorgesehen. Die Anwendung der neuen Regeln ist ab Mitte 2029 vorgesehen.

Die gute Nachricht zuerst: Ein generelles Provisionsverbot wird es nach der politischen Einigung vom Dezember 2025 nicht geben. Provisionen bleiben grundsätzlich möglich. Verboten bleiben sie bei Beratung auf unabhängiger Basis. Gleichzeitig kommt ein

neuer Anreiztest, der unter anderem Transparenz, einen konkreten Kund:innennutzen und ein angemessenes Verhältnis zwischen Vergütung, Produktwert und erbrachter Leistung verlangt. Der Anreiztest soll verhindern, dass Provisionen Fehlanreize für die Empfehlung bestimmter Produkte schaffen.

Die Vergütung muss in einem angemessenen Verhältnis zur erbrachten Dienstleistung stehen, verständlich berechnet werden und den Kund:innen einen „greifbaren Nutzen“ bieten. Das Vergütungssystem darf nicht ausschließlich oder überwiegend auf Absatzzahlen basieren, sondern muss auch qualitative Kriterien wie eine fehlerfreie Beratung

oder Kund:innenzufriedenheit berücksichtigen. Gegebenenfalls sind Rückforderungsmechanismen vorzusehen. Vermittler:innen müssen relevante Anreize zudem intern dokumentieren und deren Art und Höhe gesondert offenlegen. Viele Details werden erst durch Level-2-Regeln konkretisiert. „Wir werden praktische Beispiele brauchen“, so De Nie.

Darüber hinaus werden die Anforderungen an Beratung und Kund:inneninformation ausgeweitet. Bei der Eignungsprüfung spielen künftig unter anderem finanzielle Situation, Anlageziele, Verlusttragfähigkeit, Risikotoleranz und Nachhaltigkeitspräferenzen eine Rolle. Auch Marketing und der Einsatz von Finfluencern werden stärker reguliert. Werden deren Dienste genutzt, muss künftig eine schriftliche Vereinbarung über Art und Umfang ihrer Tätigkeit bestehen.

Beim Value for Money liegt die Hauptverantwortung zunächst bei den Produkthersteller:innen. Sie müssen prüfen, ob Kosten und Gebühren eines Versicherungsanlageprodukts gerechtfertigt und verhältnismäßig sind. Für die Vermittler:innen ist laut BIPAR entscheidend, dass sie dabei nicht faktisch zu Produkthersteller:innen gemacht werden. **M**

In ihrem Vortrag „Aktuelle berufsrechtliche Themen für Versicherungsmakler:innen aus Brüssel (RIS & Co)“ gab Rebekka De Nie, EU Policy Manager bei BIPAR, einen Überblick über die wichtigsten Änderungen der EU-Kleinanlegerstrategie (Retail Investment Strategy, RIS) und deren Folgen für die Versicherungsvermittlung.



Rebekka De Nie

Value for Money: Preisbremse für Versicherer?

Ihre These: Was als Schutz der Kund:innen vor zu teuren Versicherungsprodukten gedacht ist, könnte sich für die Branche zu einem weitreichenden Eingriff in die Produkt- und Preisgestaltung entwickeln – Stichwort Preiskontrolle.

Mit der EU-Retail-Investment-Strategie sollen Versicherungsunternehmen künftig bei Versicherungsanlageprodukten Kosten und Performance anhand europäischer Referenzwerte mit vergleichbaren Produkten messen. Voraussichtlich ab Mitte 2029 werden diese Vorgaben relevant. Offiziell handelt es sich dabei nicht um Preisobergrenzen. In der Praxis könnten die Benchmarks jedoch erheblichen Druck ausüben. „Die Referenzwerte sind keine Kostenobergrenze, aber schon starke rote Linien.“ Liegen die Kosten eines Produkts darüber, muss das Versicherungsunternehmen sie entweder reduzieren oder gegenüber der Aufsicht detailliert begründen. Doch selbst die Einhaltung der Referenzwerte schützt nicht

automatisch vor Beanstandungen: „Selbst, wenn man sich an die Referenzwerte hält, kann die Aufsicht noch immer sagen, dass dieses Produkt kein angemessenes Preis-Leistungs-Verhältnis bietet.“

Damit könnten die neuen Regeln über einen reinen Kostenvergleich hinausgehen. Vor allem Produkte mit höheren Beratungs- und Vertriebskosten könnten unter Druck geraten. Wie unterschiedlich der Umgang mit den Referenzwerten ausfallen kann, zeigt der Blick auf andere EU-Länder. Deutschland und Frankreich haben bereits eigene Ansätze entwickelt: Deutschland fokussiert stärker auf Ausreißer, Frankreich auf Marktdurchschnittswerte. Produkte, die mehr als rund 30

In einer Doppelconférence beleuchteten Mag. Dieter Pscheidl, Head of European Affairs bei der Vienna Insurance Group, und Mag. Jeannine Weissel, LL.M., European Affairs bei der Vienna Insurance Group, die Frage, wie die neuen Value-for-Money-Vorgaben der EU die Preisgestaltung und Produktlandschaft der Versicherungsunternehmen verändern könnten.

Prozent über dem Durchschnitt liegen, werden dort näher betrachtet. Mitgliedstaaten mit einem eigenen Referenzsystem können dieses auch nach der Einführung der EU-Richtlinie voraussichtlich beibehalten. Neben der Kritik an der möglichen Preiskontrolle durch die EU ergibt sich dadurch aber auch die Gefahr, die Produktlandschaft zu vereinheitlichen.

„Das Ganze ist auch ein Stück weit die Idee, die Produktlandschaft in Europa in eine bestimmte Richtung zu bewegen.“ Genau darin liegt wohl die weitreichendste Folge von Value for Money: Aus Orientierungspunkten könnten schrittweise faktische Leitplanken für die Produktgestaltung werden. **M**



Mag. Dieter Pscheidl



Mag. Jeannine Weissel, LL.M.

Aufwand ohne Mehrwert?

In der Frage der Zulässigkeit von Provisionen ist die Unterscheidung zwischen ungebundener und unabhängiger Beratung von Bedeutung. Wer nicht an ein bestimmtes Versicherungsunternehmen gebunden ist, berät damit nicht automatisch „auf unabhängiger Basis“ im Sinne der RIS.

Eine „ausdrücklich“ unabhängige Beratung setzt eine breite Marktpflicht voraus; Provisionen beziehungsweise andere Drittzugewinne dürfen dabei grundsätzlich nicht angenommen und behalten werden. Damit bleiben unterschiedliche Geschäftsmodelle möglich: honorarbasierte unabhängige Beratung und ungebundene Makler:innenberatung auf Provisionsbasis.

Im Mittelpunkt der zukünftigen Anforderungen steht der neue Inducement-Test (Anreiztest), mit dem geprüft wird, ob eine Provision oder ein anderer Anreiz regulatorisch gerechtfertigt ist (siehe auch Vortrag: Rebekka De Nie). Der Anreiz muss transparent berechnet werden, einen „greifbaren Nutzen“ (Was bedeutet „greifbar“?) für Kund:innen bieten und in einem angemessenen Verhältnis zum Wert des Produkts und zur erbrachten Dienstleistung stehen. Gleichzeitig darf die Vergütung keine Fehlanreize setzen, etwa durch Verkaufsziele, die dazu führen, ein bestimmtes Produkt gegenüber einem besser geeigneten zu bevorzugen.

Bei laufenden Provisionen muss zudem nachvollziehbar sein, welche Beratungs-, Service- oder Betreuungsleistungen die

In seinem Vortrag „Versicherungsmakler:innen & Gewerberecht 2.0“ zeigte Mag. Matthias Lang, Fachverbandsobmann-Stellvertreter und Leiter des Arbeitskreises „Recht“, welche Veränderungen die EU-Retail-Investment-Strategy für Versicherungsmakler:innen bei Versicherungsanlageprodukten bringt.

Vergütung rechtfertigen. Es wird jedenfalls in Zukunft einen vermehrten Dokumentationsaufwand geben. „Wir werden uns daran gewöhnen müssen. Aber das wird noch nicht der Höhepunkt der Regulierung sein.“ Viele praktische Fragen sind allerdings noch offen. Dazu gehören u.a. die Verhältnismäßigkeitsprüfung sowie Rückforderungsmechanismen.

Für Österreich ist dabei eine Besonderheit entscheidend: Nach dem österreichischen Maklergesetz entsteht der Provisionsanspruch grundsätzlich bereits mit dem Abschluss des Versicherungsvertrags, auch wenn die Provision über dessen Laufzeit ausbezahlt wird. Lang warnt des-

halb davor, diese bereits erworbenen Ansprüche nachträglich als laufende Beratungs- oder Betreuungsprovisionen neu zu qualifizieren.

„Dies könnte ein bisschen der Versuch sein, durch die Hintertür an regulären Provisionsansprüchen zu nagen.“

Neben dem Anreiztest kommt mit Value for Money eine zweite Kontrollachse hinzu. Auch Vermittler:innen, die ein Produkt nicht selbst herstellen, müssen dabei zusätzliche Vertriebskosten berücksichtigen, den Zielmarkt beurteilen und gegebenenfalls Informationen an den:die Hersteller:in weitergeben, was den Dokumentationsaufwand weiter erhöht. **M**



Mag. Matthias Lang

RIS: Die Umsetzung wird konkreter

Ziel der Strategie sei es, Transparenz und Vertrauen zu stärken und mehr private Ersparnisse an den Kapitalmarkt zu bringen. Für die Praxis entscheidend sei, wie die europäischen Vorgaben tatsächlich umgesetzt und konkretisiert werden.

Auch für Versicherungsmakler:innen bringt die RIS neue Anforderungen: Kosten, Gebühren

und Anreize sollen transparenter dargestellt werden, Beratung und Dokumentation werden ausge-

In seinem Vortrag „Regulierung neu geordnet: Die Retail Investment Strategy auf nationalem Boden“ ordnete MMag. Stefan Trojer, Legist im Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus, die RIS aus österreichischer Perspektive ein.

weitert. Auch das Beschwerdemanagement erhält mehr Gewicht. Trojer verwies dabei insbesondere auf die Bedeutung klarer Zuständigkeiten, strukturierter Abläufe und einer nachvollziehbaren Dokumentation. Das Beratungsprotokoll sieht er nicht nur als Pflicht, sondern betont dessen Nutzen für die Makler:innen, wenn daraus hervorgeht, dass ein Risiko angesprochen und von Kund:innen bewusst akzeptiert wurde.

In der nationalen Umsetzung sieht sich Österreich dabei noch am Anfang, betont aber die Bedeutung einer frühzeitigen Einbindung des Berufsstands: „Wir sind früh dran, und Versicherungsmakler:innen wollen ja auch frühzeitig wissen, was auf sie zukommt.“ Für die Makler:innen-praxis bedeutet das: Die Richtung der Regulierung steht weitgehend fest, viele Details sind aber noch offen. Dabei sieht Trojer auch die Beschwerdestellen als praktisch nützliches Instrument. Anhand konkreter Beschwerden lasse sich erkennen, „was gibt es da in der Realität für Fehler“.

M



MMag. Stefan Trojer





MMag. Stefan Trojer, Moderatorin Celine Anzur, Dr. Alexander Figl, LL.M., Mag. Maria Althuber-Griesmayr, KommR Christoph Berghammer, MAS und Dr. Ulrich Herzog

Transparenz braucht Verständlichkeit

Wie lässt sich die Retail Investment Strategy (RIS) in Österreich praktikabel umsetzen? Zum Abschluss diskutierten Vertreter:innen aus Ministerien, Versicherungswirtschaft und Makler:innenpraxis über Kund:innennutzen, Informationspflichten und die Grenzen der Regulierung.

Auf dem Podium trafen unterschiedliche Perspektiven aufeinander: Dr. Ulrich Herzog (Leiter der Sektion III Konsumentenpolitik und Verbrauchergesundheit im BMASGPK), MMag. Stefan Trojer (Legist im BMWET), Dr. Alexander Figl, LL.M. (Leitung Rechtsabteilung Wiener Städtische und Donau Versicherung), Mag. Maria Althuber-Griesmayr (Leitung Recht & Internationales im VVO) und Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS.

Die EU-Kleinanlegerstrategie (RIS) sorgt in der österreichischen Versicherungsbranche für eine Grundsatzdebatte. Konsument:innenschutz, Versicherungsunternehmen und Versicherungsmakler:innen sind sich beim Ziel einig: Kund:innen sollen transparente Kosten und eine gute Beratung erhalten. Diese soll verständlich sein und die regulatorischen Anforderungen

müssen in der Praxis umsetzbar sein. Strittig bleibt, ob zusätzliche Vorgaben zu Provisionen und „Value for Money“ tatsächlich mehr Kund:innennutzen schaffen – oder Produktvielfalt und private Vorsorge gefährden.

Die Diskussion zeigte vor allem eines: Bei den Zielen ist man sich einig, über den Weg dorthin herrscht jedoch Uneinigkeit. Auf dem Podium bestand Konsens, dass Versicherungsanlageprodukte verständlich, transparent und bedarfsgerecht vermittelt werden müssen. Unterschiedlich bewertet wurden hingegen die Notwendigkeit und die Folgen weiterer europäischer Regulierung.

Ulrich Herzog stellte aus Sicht des Konsument:innenschutzes Transparenz bei Kosten und Provisionen in den Mittelpunkt. Kund:innen seien beim Abschluss von Verträgen mitunter von den tatsächlichen Kosten überrascht. Transparenz bedeute jedoch nicht, Beratung kostenlos zu machen. Entscheidend sei vielmehr, dass nachvollziehbar werde, welche Leistung Kund:innen für ihr Geld erhalten. Zugleich warnte Herzog vor einer Überforderung durch umfangreiche Informationen. Lange Unterlagen allein sorgten nicht für bessere Entscheidungen. Nötig sei auch mehr Finanzbildung, damit Konsument:innen

die richtigen Fragen zu Produkt, Kosten, Laufzeit, Ertrag und Veranlagung stellen können.

Stefan Trojer verwies auf wenige Beschwerden. Beratungsprotokolle könnten hier einen wichtigen Nutzen stiften: Sie dokumentieren die Gründe für eine Entscheidung und schaffen damit sowohl für Kund:innen als auch für Vermittler:innen mehr Beweissicherheit. Grundsätzlich sah er die IDD bereits als brauchbaren Rahmen, warnte jedoch vor übermäßiger bürokratischer Komplexität und unklaren Rechtsbegriffen.

Für die Versicherungswirtschaft plädierten Alexander Figl und Maria Althuber-Griesmayr für regulatorisches Augenmaß. Figl stellte den Zusatznutzen der RIS infrage, solange deren konkrete Ausgestaltung noch offen sei. Die IDD enthalte bereits weit-

reichende Regeln zu Anreizen, Beratung und Kund:innennutzen. Neue Benchmarks müssten daher tatsächlich vergleichbare Produkte gegenüberstellen. Andernfalls drohten Wettbewerbsverzerrungen, Rechtsunsicherheit und letztlich eine indirekte Preisregulierung.

Christoph Berghammer betonte die Bedeutung persönlicher Beratung. Gerade komplexe Versicherungsanlageprodukte seien ohne Einordnung für viele Kund:innen schwer verständlich. Umfangreiche Unterlagen würden in der Praxis kaum vollständig gelesen; Transparenz müsse daher verständlich und mit Beratung verbunden sein. Eine Überregulierung könne Vermittler:innen davon abhalten, Lebensversicherungen anzubieten, und Kund:innen in unbegleitete digitale Veranlagungen drängen. Gerade für

die private Altersvorsorge sei das problematisch, da eine schnelle digitale Lösung zwar rasch abgeschlossen werden könne, aber keine individuelle Beratung ersetze.

Die deutlichste Konfliktlinie verlief beim „Value for Money“-Ansatz. Konsument:innen-schutz und Aufsicht sehen darin die Chance, Kosten und Nutzen von Produkten besser sichtbar zu machen. Versicherungsunternehmen und Versicherungsmakler:innen akzeptieren Vergleichbarkeit als Ziel, befürchten aber, dass europäische Benchmarks zu Standardprodukten führen und auch sinnvolle, beratungsintensive Lösungen verdrängen könnten. Der gemeinsame Nenner der Diskussion: Transparenz und Beratung sollen gestärkt werden – ohne Wettbewerb, Rechtsklarheit und Produktvielfalt zu beeinträchtigen. **M**



Dr. Alexander Figl, LL.M.



KommR Christoph Berghammer, MAS



Mag. Maria Althuber-Griesmayr



Dr. Ulrich Herzog



Roger van der Linden, Doris Zoder-Spalek, MBA, Mag. Katharina Freingruber, LL.B. und Moderatorin Celine Anzur

Women Wanted: Frauen für die Branche gewinnen

Frauen sind in der Versicherungswirtschaft in zahlreichen Funktionen tätig. In der selbstständigen Versicherungsvermittlung und den Gremien der Berufsvertretung besteht jedoch noch Potenzial für eine stärkere Beteiligung von Frauen. Mit der Ende 2023 gestarteten Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ möchte der Fachverband Karriereperspektiven aufzeigen, erfolgreiche Unternehmerinnen sichtbar machen und Frauen für die Versicherungsmaklerbranche gewinnen.

Mag. Katharina Freingruber, LL.B., Fachgruppenobfrau im Burgenland und Leiterin des Arbeitskreises „Women Wan-

Wie können mehr Frauen für die Versicherungsvermittlung gewonnen und in der Interessenvertretung gestärkt werden? Beim Kaminesgespräch „Women Wanted“ in Rust standen Sichtbarkeit, Vorbilder und die Bedeutung von Netzwerken im Mittelpunkt.

ted“, betonte, dass vielen jungen Menschen die Möglichkeiten des Berufs noch zu wenig bekannt seien. Als erste Frau an der Spitze einer österreichischen Fachgruppe der Versicherungsmakler setzt sie auf die Wirkung weiblicher Vorbilder.

„Sichtbarkeit ist eine Grundvoraussetzung für Veränderung. Wenn Frauen erfolgreiche Unternehmerinnen und Funktionärinnen sehen, entsteht ein realisti-

scheres Bild der Möglichkeiten, die unsere Branche bietet“, erklärte Freingruber. „Women Wanted“ soll Frauen ermutigen, Verantwortung zu übernehmen und die Berufsgruppe mitzugestalten. Das Projekt „Versicherungsmakler:in macht Schule“ vermittelt deshalb bereits jungen Menschen Einblicke in eine Tätigkeit, die Beratungskompetenz, Unternehmertum und dass persönliche Begleitung verbindet.

Mut und Unterstützung

Eine Perspektive außerhalb der Versicherungsbranche brachte Doris Zoder-Spalek, MBA, Geschäftsführerin von MOKI Burgenland und „Burgenländerin des Jahres 2026“, ein. Zwischen mobiler Kinderkrankenpflege und Versicherungsberatung sah sie eine Gemeinsamkeit: Beide Berufsgruppen begleiten Menschen in wichtigen Lebensphasen und stehen ihnen auch in schwierigen Situationen zur Seite.

Für den Schritt in die Führungsverantwortung seien Zutrauen, Vorbilder und Netzwerke wesentlich. „Frauen müssen nicht perfekt sein, um Verantwortung zu übernehmen. Oft braucht es vor allem den Mut, Chancen wahrzunehmen, die eigene Kompetenz sichtbar zu machen und Unterstützung im Netzwerk anzunehmen“, so Zoder-Spalek.

Eine gemeinsame Aufgabe

Roger van der Linden, Präsident des niederländischen Vermittlerverbands Adfiz und Vorsitzender des Brokers Committee von BIPAR, machte deutlich, dass die Gewinnung von Frauen die gesamte europäische Vermittlungsbranche beschäftigt. Gute Beratung brauche Vertrauen, Zuhören und Verständnis für die Lebenssituation der Kund:innen. Auf die Kompetenzen und Perspektiven qualifizierter Frauen könne die Branche daher nicht verzichten.

„Frauenförderung ist keine Aufgabe von Frauen allein. Es braucht ebenso die Unterstützung von Unternehmen, Verbänden und männlichen Führungskräften, um Chancen zu



Hilfe, die Familien erreicht

Der Fachverband der Versicherungsmakler und die Fachgruppe Burgenland überreichten dem Verein MOKI Burgenland unter der Leitung von Geschäftsführerin Doris Zoder-Spalek einen Spendenscheck in Höhe von 2.500 Euro. Der gemeinnützige Verein bietet mobile Hauskrankenpflege für Kinder und Jugendliche und unterstützt betroffene Familien. „MOKI Burgenland begleitet Kinder und ihre Familien in besonders herausfordernden Lebenssituationen. Mit unserer Spende möchten wir einen Beitrag zu dieser wichtigen Arbeit leisten“, so Fachverbandsobmann Christoph Berghammer.

eröffnen und Talente sichtbar zu machen“, erklärte van der Linden.

Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS

unterstrich den langfristigen Anspruch: „Women Wanted ist kein einmaliges Projekt, sondern ein langfristiges Bekenntnis des Fachverbands.“ **M**



KommR Christoph Berghammer, MAS

Ein Zeichen des Dankes

Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, MAS, würdigte drei Persönlichkeiten, die den Berufsstand auf unterschiedliche Weise über viele Jahre begleitet und unterstützt haben.

Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner

15 Jahre lang stand Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner, Senatspräsident des Oberlandesgerichts Wien i.R., der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) des Fachverbandes vor.

Mit seinem Wissen und seinem persönlichen Einsatz prägte er die Arbeit dieser für Versicherungsmakler:innen und ihre Kund:innen wichtige Einrichtung. Berghammer bezeichnete ihn in seiner Würdigung als „Herz und Hirn“ der Schlichtungsstelle.

Die Goldene Ehrennadel war ein Dank für seine beeindruckende Arbeit und die Verantwortung, die er über so viele Jahre übernommen hatte.

KommR Gerhard Heine

45 Jahre lang war KommR Gerhard Heine bei der Wiener Städtischen tätig, über viele Jahre leitete er deren Partner:innenvertrieb.

Für die Makler:innen war er ein vertrauter und stets engagierter Ansprechpartner. Berghammer hob hervor, dass sich Heine in guten ebenso wie in schwierigen Zeiten für die Anliegen der Versicherungsmakler:innen eingesetzt habe.

Im Zuge des Expert:innentreffens in Rust wurden Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner, KommR Gerhard Heine und KommR Siegfried Fleischacker mit der Goldenen Ehrennadel des Fachverbandes der Versicherungsmakler ausgezeichnet.



KommR Christoph Berghammer, MAS und Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner



KommR Christoph Berghammer, MAS und KommR Gerhard Heine

Mit der Auszeichnung bedankte sich der Fachverband für diesen Einsatz und eine Zusammenarbeit, auf die sich die Makler:innen über viele Jahre verlassen konnten.

KommR Siegfried Fleischacker

KommR Siegfried Fleischacker brachte sich mit Nachdruck in die gesetzliche Interessenvertretung ein.

Als langjähriger Leiter des Arbeitskreises Technologie, Fachgruppenobmann-Stellvertreter im Burgenland und Mitglied des burgenländischen Wirtschaftsparlaments setzte er sich für digitale Lösungen ein, die den Arbeitsalltag der Versicherungsmakler:innen erleichtern sollten.

In seiner Würdigung erinnerte Berghammer besonders an Fleischackers gewichtige und deutliche Stimme im Fachverband – eine Stimme, die an manchen Stellen heute fehle. Die Goldene Ehrennadel brachte den Dank für dieses langjährige Engagement zum Ausdruck. **M**



KommR Christoph Berghammer, MAS und KommR Siegfried Fleischacker



NV MAKLERSERVICE – AGRAR^{PLUS}

**EINSATZ SÄEN.
SICHERHEIT ERNTEN.**

Am Hof und um den Hof.

Eine Versicherung als Rundumschutz für Ihren landwirtschaftlichen Betrieb, abgestimmt auf Ihren Hoftyp und Ihre Betriebsart. Dahinter steht Erfahrung über Generationen.

Nähe verbindet.

Unsere Niederösterreichische Versicherung

Neue Herrengasse 10 | 3100 St. Pölten | Tel. 02742/9013-6411 | makler.office@nv.at

NV MAKLERSERVICE
Partnerschaft auf Augenhöhe.



Neue Zugangsverordnung für Versicherungsmakler:innen: Mehr Rechtssicherheit, weniger Rechtsfiktionen

Die bisherige Zugangsverordnung stammte aus einer Zeit, in der weder die Insurance Distribution Directive (IDD), noch umfangreiche Dokumentationspflichten, Nachhaltigkeitsanforderungen oder die heutige Regulierungsdichte existierten. Gleichzeitig hatte sich die Befähigungsprüfung in den vergangenen Jahren weiterentwickelt und an die gestiegenen Anforderungen angepasst, während die Zugangsverordnung weitgehend unverändert geblieben war. Das führte zu einem Auseinanderdriften von Berufsrealität und Zugangsvorschriften. Genau auf diesen Umstand verweist auch die im Begutachtungsverfahren erstellte Verhältnismäßigkeitsprüfung. Dort wird ausdrücklich betont, dass die bisherige Regelung keinen ausreichend klaren Rechtsrahmen mehr bot und eine Neuregelung aus Gründen der Rechtssicherheit erforderlich war.

Besonders deutlich zeigte sich dieser Anpassungsbedarf bei den sogenannten alternativen Qualifikationswegen des bisherigen § 6. Die Bestimmungen des § 6 Abs. 2 lit. b und lit. d ermöglichen einen Gewerbezugang bei verkürzten Praxiszeiten, wenn eine „staatlich anerkannte“ Ausbildung oder eine von einer Berufsorganisation als gleichwertig anerkannte Ausbildung vorlag. In der Praxis stellte sich allerdings die berechnete Frage, welche Ausbildung damit eigentlich gemeint sein sollte. Für den Beruf des/der Versicherungsmakler:in

Mit der Versicherungsvermittlungs-Verordnung 2026, die mit 23. Juli 2026 in Kraft getreten ist, wurde der Zugang zum Gewerbe „Versicherungsmakler und Beratung in Versicherungsangelegenheiten“ erstmals seit 2010 grundlegend neu gestaltet. Während in der öffentlichen Kommunikation vor allem von höheren Qualitätsstandards und einer Professionalisierung der Versicherungsberatung die Rede war, hat die Reform auch einen wesentlichen weiteren Aspekt: Die neue Verordnung beseitigt mehrere Schwachstellen der bisherigen Rechtslage und schafft einen klaren, nachvollziehbaren und tatsächlich erfüllbaren Qualifikationsweg für angehende Versicherungsmakler:innen.

existierte kein klar definierter, allgemein anerkannter Ausbildungsgang, an den diese Regelungen sinnvoll anknüpfen konnten. Damit enthielt die Verordnung Zugangsmöglichkeiten, die auf dem Papier vorhanden waren, deren praktische Anwendbarkeit jedoch fraglich blieb.

Die neue Verordnung zieht daraus die Konsequenz und ersetzt diese offene Konstruktion durch einen konkret definierten Ausbildungsweg. Erstmals werden fachlich einschlägige universitäre Studien, Fachhochschulstudiengänge, Universitätslehrgänge und vergleichbare akademische Ausbildungen ausdrücklich berücksichtigt. Gleichzeitig werden die erforderlichen Fachgebiete näher beschrieben. Damit entsteht ein Qualifikationsmodell, das sowohl für Berufsanwärter:innen als auch für die Gewerbebehörden wesentlich leichter nachvollziehbar ist. Der Gesetzgeber orientiert sich

dabei an einem Weg, der bereits bei der Reform der Befähigungsprüfung im Jahr 2024 beschritten wurde. Dort wurde anerkannt, dass bestimmte rechts- und versicherungsrechtliche Studienleistungen eine Anrechnung auf Teile der Befähigungsprüfung rechtfertigen können. Die neue Zugangsverordnung knüpft an diesen Gedanken an: Wer ein bestimmtes Ausmaß an Lehrveranstaltungen im Bürgerlichen Recht, Versicherungsrecht (inkl. Aufsichts- und Vermittlerrecht) bzw. in Spartenkunde im Rahmen einer abgeschlossenen universitären Ausbildung absolviert hat, erspart sich die schriftliche Befähigungsprüfung bzw. in Verbindung mit mindestens 3jähriger Praxis in einem Versicherungsmaklerunternehmen die gesamte Maklerprüfung.

Eine zweite problematische Besonderheit der bisherigen Rechtslage bestand in der Möglichkeit, die fachliche Qualifikation durch

mehrjährige selbständige Tätigkeit im Gewerbe Versicherungsmakler und Beratung in Versicherungsangelegenheiten nachzuweisen. Diese Regelung war zwar historisch nachvollziehbar, führte aber zu einem offensichtlichen systematischen Problem. Denn wer selbständig tätig sein wollte, benötigte grundsätzlich bereits die Befähigung zur Gewerbeausübung. Gleichzeitig sollte genau diese Tätigkeit als Nachweis jener Befähigung dienen, die für ihre rechtmäßige Ausübung bereits vorausgesetzt wurde. Damit entstand ein rechtlicher Zirkelschluss. Vereinfacht formuliert sollte die Befähigung dadurch nachgewiesen werden, dass man einen Beruf bereits ausgeübt hatte, für dessen rechtmäßige Ausübung die Befähigung erforderlich war. Die neue Verordnung verzichtet auf dieses schwer erklärbare Modell und ersetzt es durch klar definierte Ausbildungs- und Praxisnachweise. Auch dadurch wird die Rechtslage wesentlich konsistenter gestaltet.

Von zentraler Bedeutung ist darüber hinaus die Neuregelung der Praxiszeiten. Die Verhältnismäßigkeitsprüfung begründet ausführlich, warum die theoretische Ausbildung allein nicht ausreicht, um die Anforderungen des Berufsbildes zu erfüllen. Die Tätigkeit von Versicherungsmakler:innen umfasst Risikoanalysen, die Entwicklung von Deckungskonzepten, die laufende Betreuung von Versicherungsverhältnissen sowie die Erfüllung umfangreicher gesetzlicher Beratungs- und Dokumentationspflichten. Diese Fähigkeiten können nach Auffassung des Verordnungsgebers nur durch mehrjährige praktische Tätigkeit er-



worben werden. Als Mindestmaß werden daher drei Jahre einschlägiger Praxis im Gewerbe Versicherungsmakler und Beratung in Versicherungsangelegenheiten vorgesehen. Die Begründung verweist ausdrücklich darauf, dass es in der Praxis regelmäßig mehrere Jahre dauert, bis die notwendigen Kenntnisse über Produkte, Risiken und Deckungskonzepte in ausreichendem Umfang aufgebaut werden können.

Die Novelle verfolgt dabei ausdrücklich nicht das Ziel, zusätzliche Hürden für den Berufszugang aufzubauen. Vielmehr soll ein System geschaffen werden, das hohen Qualitätsanforderungen entspricht und gleichzeitig praktikabel bleibt. Die Verhältnismäßigkeitsprüfung nennt als zentrales Ziel die Schaffung eines Rechtsrahmens, „der auch von den Normunterworfenen erfüllbar ist“. Genau darin liegt die eigentliche Stärke der Reform. Nicht die Zahl der Voraussetzungen wurde erhöht, sondern deren Ausgestaltung nachvoll-

ziehbarer gemacht. Auf die Bedeutung einer fundierten fachlichen Ausbildung verweist auch Christoph Berghammer, Obmann des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten: „Konsumentenschutz beginnt mit Qualität. Eine qualifizierte Beratung hilft Menschen, die richtigen Entscheidungen zu treffen und schafft Vertrauen in eine verantwortungsvolle Versicherungsvermittlung.“

Die neue Zugangsverordnung ist daher weniger als Verschärfung, sondern vielmehr als Modernisierung zu verstehen. Sie ersetzt unklare Verweise auf nicht näher definierte Ausbildungswege, beseitigt systematische Widersprüche und verbindet akademische Ausbildung mit praktischer Erfahrung. Für angehende Versicherungsmakler:innen entsteht dadurch erstmals ein klar strukturierter, rechtssicherer und an den tatsächlichen Anforderungen des Berufs orientierter Weg zum Gewerbeschein.

„Gute Lösungen entstehen im Dialog“

Persönliche Begegnungen sind für René Unger, CEO von Zurich Österreich, ein wichtiger Teil der Zusammenarbeit mit Versicherungsmakler:innen. Im Interview spricht er über Erreichbarkeit, individuelle Entscheidungen und Wachstumsfelder.

Sie sagen, Lösungen entstehen am Markt und nicht am Reißbrett. Wie früh und in welcher Form beziehen Sie Versicherungsmakler:innen in die Entwicklung neuer Produkte und Prozesse ein?

Unger: Wir beziehen das Feedback unserer Vertriebspartner:innen sehr früh und vor allem kontinuierlich ein. Für uns entstehen gute Lösungen tatsächlich im Dialog mit dem Markt und nicht isoliert am Reißbrett. Wenn ich bei Veranstaltungen erlebe, wie wertvoll, motivierend und wertschätzend persönliche Begegnungen sind, denke ich mir oft: Wir machen noch immer zu wenig. Unsere Maklerbetreuer:innen sowie unsere Life-Spezialist:innen sind laufend im Austausch mit unseren Partner:innen und bringen dieses Wissen direkt in die Weiterentwicklung von Produkten, Services und Prozessen ein. Entscheidend ist für uns, gut zuzuhören, Feedback ernst zu nehmen und daraus konkrete Verbesserungen abzuleiten - denn jene Zurich, die Kund:innen wahrnehmen, wenn sie sich absichern wollen, erleben sie draußen bei den Partner:innen.

Was erwarten Sie heute von einem:iner guten Versicherungsmakler:in - und was dürfen Versicherungsmakler:innen umgekehrt von Zurich erwarten?

Unger: Von guten Versicherungsmakler:innen erwarten wir, dass sie Kund:innen umfassend und professionell beraten, Risiken sorgfältig analysieren und daraus die passenden Lösungen ableiten. Umgekehrt dürfen Makler:innen von Zurich erwarten, dass wir partnerschaftlich auf

Augenhöhe agieren, gemeinsam tragfähige Antworten entwickeln und den klaren Willen zur Lösungsfindung mitbringen. Dazu gehören regionale Ansprechpartner:innen, kurze Wege zu Entscheidungsträger:innen und die Bereitschaft, auch bei komplexeren Fällen pragmatisch und lösungsorientiert zusammenzuarbeiten. Die Maklerschaft war noch nie so stark positioniert wie heute: in ihrer Kompetenz, ihrer Flexibilität und ihrer Aufstellung. Ein:e Makler:in kann nicht alles wissen, aber wir haben exzellente Fachleute an der Hand, die unterstützen.

Zurich hat Kund:innen- und Vermittler:innenservice wieder klar getrennt. Was hat sich dadurch für Versicherungsmakler:innen konkret verbessert und wo gibt es noch Handlungsbedarf?

Unger: Die klare Trennung hat dazu beigetragen, Zuständigkeiten zu schärfen und die Servicequalität für Makler:innen weiter zu verbessern. Besonders wichtig ist, dass Erreichbarkeit und Geschwindigkeit merklich gestiegen sind: Wir konnten die sogenannten lost calls deutlich reduzieren. Vor allem bei den Frequenzschäden sind wir durch strukturelle Änderungen deutlich schneller geworden. Gleichzeitig sehen wir Service nie als abgeschlossenes Projekt: Wir überprüfen unsere

Prozesse laufend, holen Feedback ein, nehmen Rückmeldungen ernst und setzen Verbesserungen Schritt für Schritt um.

Makler:innen erleben derzeit eine restriktivere Zeichnungspolitik, steigende Prämien und teilweise eingeschränkte Deckungen. Wie offen kommuniziert Zurich, welche Risiken künftig noch versicherbar sind - und zu welchen Bedingungen?

Unger: Wir verstehen sehr gut, dass restriktivere Zeichnung, steigende Prämien und eingeschränkte Deckungen für Makler:innen herausfordernd sind - vor allem, wenn sie ihren Kund:innen schwierige Entscheidungen erklären müssen. Umso wichtiger ist für uns, frühzeitig, klar und nachvollziehbar zu kommunizieren. Unsere Maklerbetreuer:innen sowie unsere Life-Spezialist:innen sind die Ansprechpartner:innen vor Ort und sagen offen, welche Risiken versicherbar sind, wo unser Risikoappetit liegt und welche Rah-

Die Maklerschaft war noch nie so stark positioniert wie heute: in ihrer Kompetenz, ihrer Flexibilität und ihrer Aufstellung.





**Wir arbeiten
laufend daran,
Abläufe zu vereinfachen
und Schnittstellen
weiterzuentwickeln,
damit wir unseren
Partner:innen die Arbeit
erleichtern.**

**Zurich ist im
Makler:innen-,
Partner:innen-
und Direktge-
schäft tätig.
Wie stellen Sie
sicher, dass
der ungebunde-
ne Vertrieb
bei Produkten,**

**Konditionen und Prozessen
nicht benachteiligt wird?**

Unger: Der Makler:innenvertrieb ist eine der tragenden Säulen unseres Geschäfts in Österreich. Unser Anspruch ist daher klar: Unsere ungebundenen Vertriebspartner:innen sollen Zugang zu starken Produkten, fairen Konditionen und effizienten Prozessen haben. Wir arbeiten laufend daran, Abläufe zu vereinfachen und Schnittstellen weiterzuentwickeln, damit wir unseren Partner:innen die Arbeit erleichtern. Uns geht es um klare, verständliche Botschaften, die am Markt funktionieren. Ein höherer Digitalisierungsgrad und automatisierte Verarbeitung können zudem Konditionsvorteile ermöglichen. Davon sollen auch unsere Maklerpartner:innen profitieren.

**In welchen Geschäftsfeldern
möchte Zurich gemeinsam mit
Versicherungsmakler:innen
wachsen – und wo wird das Un-
ternehmen künftig zurückhal-
tender zeichnen?**

menbedingungen gelten. Dazu gehört auch, klar auszusprechen, wenn etwas nicht möglich ist, und nachvollziehbar zu erklären, warum. Diese Offenheit schafft vielleicht nicht immer die gewünschte Antwort, aber sie schafft Verlässlichkeit. Und genau diese Verlässlichkeit ist aus unserer Sicht die Basis für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit in einem anspruchsvollen Marktumfeld.

**Wie viel individuelle Entscheidungs-
möglichkeit bleibt Ma-**

**klerbetreuer:innen und Un-
derwritern, wenn Prozesse
zunehmend standardisiert und
automatisiert werden?**

Unger: Individuelle Entscheidungen wird es auch künftig geben – und sie sind für gute Lösungen unverzichtbar. Gerade im Makler:innengeschäft braucht es Entscheidungskompetenz vor Ort, etwa wenn es um Rabatte, besondere Risikosituationen oder gemeinsame Lösungswege geht. Standardisierung und Automatisierung verstehen wir vor allem als Hebel nach innen: Prozesse sollen effizienter und schneller werden. Nach außen, im Kontakt mit Kund:innen sowie unseren Maklerpartner:innen, bleibt Individualität für uns ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Gute Leistung ist keine Frage des Arbeitsortes oder starrer Prozesse, sondern von Vertrauen und der Freiheit, pragmatische Lösungen zu finden.

**Gute Leistung
ist keine Frage
des Arbeitsortes oder
starrer Prozesse,
sondern von
Vertrauen und der
Freiheit, pragmatische
Lösungen zu finden.**

Unger: Wachsen wollen wir gemeinsam mit unseren Maklerpartner:innen insbesondere im Retail Non-Motor-Bereich, im Industriegeschäft, im Privat- und KMU-Segment sowie in der betrieblichen Altersvorsorge (BAV). Im Rechtsschutz und in der Unfallversicherung sehe ich ebenfalls noch sehr gute Chancen. Beim derzeitigen Preiswettbewerb im Kfz-Bereich machen wir dagegen nicht mit. Gerade in der BAV verfügen wir über hervorragende Fachleute und Produkte. Gleichzeitig müssen wir Entwicklungen wie die Zunahme von Naturkatastrophen sehr genau beobachten und Zeichnungsbedingungen entsprechend sorgfältig prüfen. Wachstum und Risikodisziplin gehören für uns zusammen.

Sie sind seit mehr als 20 Jahren bei Zurich. Welche Kritik aus dem Makler:innenmarkt hat Sie in dieser Zeit am stärksten zum Nachdenken gebracht?

Unger: Was mich immer wieder beschäftigt hat, ist die Frage, wie

nah Versicherungsunternehmen tatsächlich an ihren Maklerpartner:innen sind. Das ist kein Zurich-spezifisches Thema, sondern eines, das den Markt insgesamt bewegt.

Im Makler:innengeschäft zählt am Ende nicht nur das Produkt, sondern vor allem die persönliche Beziehung, die Erreichbarkeit und das gemeinsame Arbeiten an guten Lösungen. Ich bin einfach gerne unter Menschen. Mit den Kolleg:innen unterwegs zu sein, für Zurich einzustehen und Partner:innen zu treffen – das macht mir persönlich am meisten Spaß. Dazu gehört für mich auch, genauer hinzusehen. Genau deshalb ist es mir wichtig, dass wir regional präsent bleiben, gut zuhören und für unsere Partner:innen verlässlich ansprechbar sind.



Im Makler:innengeschäft zählt am Ende nicht nur das Produkt, sondern vor allem die persönliche Beziehung, die Erreichbarkeit und das gemeinsame Arbeiten an guten Lösungen.

Das Versicherungsgeschäft gilt nach wie vor als stark männlich dominiert, auch wenn sich hier in den letzten Jahren viel getan hat. Welche Rolle spielt Ihrer Meinung nach Chancengleichheit für die Zukunft der Versicherungsbranche, insbesondere im Vertrieb und in Führungspositionen?

Unger: Wir haben hervorragende Frauen im Unternehmen und im Vertrieb. Wir müssen Rahmenbedingungen schaffen, damit ihre Leistungen gesehen werden und echte Entwicklungsmöglichkeiten entstehen. Als Branche sollten wir zugleich ehrlich sein: Gerade im Vertrieb ist der Frauenanteil noch ausbaufähig. Für Zurich ist Chancengleichheit deshalb kein Nebenthema, sondern ein wichtiger Faktor für die Zukunftsfähigkeit unseres Geschäfts. Vielfältige Teams treffen bessere Entscheidungen, bringen unterschiedliche Perspektiven ein und sind näher an den Lebensrealitäten unserer Kund:innen. Viele der Menschen, die mich beruflich geprägt, gefördert und inspiriert haben, waren starke Frauen. Diese Haltung möchte ich weitergeben: Chancengleichheit muss im Alltag spürbar sein – in Entwicklung, Verantwortung und Anerkennung.

Danke für Ihre Zeit.



Wenn zwei Versicherer ablehnen: Rechtsschutz zwischen Vor- und Nachvertraglichkeit

Ausgangspunkt war ein Vertrag über ein „VIP Intensiv Coaching Programm“ um 15.000 Euro. Inhalt waren Dienstleistungen im Bereich Online-Marketing, darunter Webinare, Präsentationen und persönliche Coachings. Die Teilnehmerin sollte den Betrag in zwölf Monatsraten bezahlen. Später verlangte die Anbieterin zusätzlich 3.000 Euro Umsatzsteuer. Die Kundin vertrat den Standpunkt, der vereinbarte Preis sei als Bruttobetrag zu verstehen, und begehrte Rechtsschutzdeckung für die Abwehr dieser Forderung.

Besonders war dabei, dass zwischen Abschluss des Coachingvertrags und dem Auftreten der Streitigkeit ein Wechsel des Rechtsschutzversicherers erfolgt war. Der frühere Versicherer lehnte die Deckung mit der Begründung ab, der Versicherungsfall sei erst nach Vertragsende eingetreten. Der neue Versicherer argumentierte umgekehrt mit Vorvertraglichkeit und verwies zusätzlich darauf, dass die Angelegenheit gar nicht dem versicherten Privatbereich zuzurechnen sei.

Der Versicherungsfall beginnt mit dem Verstoß

Nach den ARB gilt im Allgemeinen Vertrags-Rechtsschutz als Versicherungsfall grundsätzlich der tatsächliche oder behauptete Verstoß gegen Rechtspflichten oder Rechtsvorschriften. Entscheidend ist daher nicht, wann ein Vertrag abgeschlossen wurde oder wann der Versicherungsnehmer erstmals rechtliche Schritte setzt, sondern wann

jenes Verhalten gesetzt wurde, das den Keim des späteren Konflikts in sich trägt.

Die RSS sah den maßgeblichen Verstoß nicht bereits im Abschluss eines Vertrags, der offenließ, ob der Preis netto oder brutto zu verstehen sei. Konfliktauslösend war vielmehr die spätere Forderung eines zusätzlichen Betrags. Nach dem Vorbringen der Versicherungsnehmerin wurde die Umsatzsteuer erstmals im Oktober 2024 verlangt. Damit sprach vieles dafür, dass der eigentliche Rechtskonflikt erst zu diesem Zeitpunkt entstanden ist.

Allerdings blieb offen, ob bereits frühere Rechnungen über höhere Beträge gelegt worden waren. Wäre dies der Fall gewesen, könnte der relevante Verstoß deutlich früher anzusetzen sein. Die RSS betonte damit indirekt die Bedeutung einer lückenlosen Dokumentation von Rechnungen, Zahlungsaufforderungen und sonstiger Korrespondenz, insbesondere wenn ein Versichererwechsel stattgefunden hat.

Letztlich musste die zeitliche Einordnung aber gar nicht abschließend geklärt werden. Die



RSS

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

Ein Wechsel des Rechtsschutzversicherers kann zu einer unerwarteten Situation führen: Der bisherige Versicherer beruft sich auf Nachvertraglichkeit, der neue auf Vorvertraglichkeit. Für den Kunden liegt dann die Vermutung nahe, dass zumindest einer der beiden Versicherer leisten müsse. Zwei aktuelle RSS-Empfehlungen zeigen jedoch, dass diese Überlegung zu kurz greift. Noch bevor die zeitliche Einordnung des Versicherungsfalles geprüft wird, stellt sich die Frage, ob der Rechtsstreit überhaupt dem versicherten Risikobereich zuzuordnen ist.

RSS-0041-25 = RSS-E 54/25 und
RSS-0042-25 = RSS-E 55/25

Deckung scheiterte bereits an einem anderen Punkt.

Privatbereich oder betrieblicher Zusammenhang?

Beide Versicherungsverträge gewährten Allgemeinen Vertrags-Rechtsschutz nur für Streitigkeiten aus dem priva-

ten Lebensbereich. Im Verfahren stellte sich heraus, dass die Versicherungsnehmerin bereits über einschlägige Gewerbeberechtigungen verfügte und das Coachingprogramm erkennbar dazu dienen sollte, ihre Erwerbsmöglichkeiten zu verbessern. Die angebotenen Leistungen betrafen Online-Marketing und damit typische Instrumente zur Entwicklung oder Förderung einer beruflichen beziehungsweise selbstständigen Tätigkeit.

Die RSS stellte klar, dass der Zusammenhang mit einem Betrieb nicht erst dann beginnt, wenn ein Unternehmen bereits voll entwickelt geführt wird. Auch Gründungsgeschäfte oder Maßnahmen zur Vorbereitung einer künftigen Erwerbstätigkeit können der betrieblichen Sphäre zuzurechnen sein. Entscheidend ist die wirtschaftliche Zielrichtung des Geschäfts.

Von besonderer praktischer Bedeutung ist dabei ein Aspekt, der häufig missverstanden wird: Die konsumentenschutzrechtliche Einordnung eines Geschäfts und die Risikoabgrenzung in der Rechtsschutzversicherung sind nicht deckungsgleich. Selbst wenn jemand im Rahmen eines Gründungsgeschäfts rechtlich noch als Konsument behandelt



wird, bedeutet das nicht automatisch, dass ein späterer Rechtsstreit auch dem versicherten Privatbereich zuzurechnen ist.

Da das Coachingprogramm nach Auffassung der RSS klar der Verbesserung der beruflichen beziehungsweise unternehmerischen Tätigkeit diene, fiel der daraus resultierende Konflikt nicht unter den vereinbarten Privat-Rechtsschutz. Die Anträge waren daher abzuweisen.

Bedeutung für die Maklerpraxis

Die Empfehlungen zeigen eindrucksvoll, dass Deckungsfragen nach einem Versichererwechsel nicht ausschließlich unter dem Gesichtspunkt von Vor- oder Nachvertraglichkeit betrachtet werden dürfen. Zunächst ist zu prüfen, ob die Angelegenheit überhaupt dem versicherten Risikobereich zugeordnet werden kann.

Besondere Aufmerksamkeit verdienen Verträge über Coaching-, Marketing-, Beratungs- oder Aus-

bildungsleistungen. Sie werden von Kunden häufig als private Investition wahrgenommen, dienen tatsächlich aber oft der Aufnahme, Erweiterung oder Optimierung einer Erwerbstätigkeit. Für die rechtsschutzversicherungsrechtliche Beurteilung sind daher nicht die Bezeichnung des Vertrags oder die Person des Vertragspartners entscheidend, sondern dessen wirtschaftlicher Zweck.

Makler sollten bei Deckungsanfragen außerdem besonderes Augenmerk auf die Dokumentation des behaupteten Verstoßes legen. Gerade bei laufenden Vertragsverhältnissen können frühere Rechnungen oder Zahlungsaufforderungen für die zeitliche Einordnung des Versicherungsfalls ausschlaggebend sein.

Die beiden Empfehlungen machen damit deutlich, dass beim Wechsel des Rechtsschutzversicherers Deckungslücken nicht nur zeitlicher, sondern auch sachlicher Natur sein können. Eine sorgfältige Analyse der tatsächlichen Lebens- und Erwerbs-situation des Kunden bleibt daher unverzichtbar.

M



Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)

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

Beratungsfreie Altersvorsorge auf dem Vormarsch (?) - Eine kritische Bestandsaufnahme

Kommentar von Fachverbandsgeschäftsführer
Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA

Beratung ist nicht gleich Beratung – und Beratungsfreiheit nicht gleich „execution-only“

Wer über beratungsfreie Altersvorsorge spricht, muss zunächst die Begriffe trennen. Im Beratungsgeschäft wird eine persönliche Empfehlung abgegeben. Ihr hat eine Geeignetheitsprüfung vorauszu gehen: Kenntnisse und Erfahrungen, finanzielle Verhältnisse einschließlich Verlusttragungsfähigkeit sowie Anlageziele und Risikotoleranz des Kunden sind zu erheben und in eine individuelle Empfehlung zu übersetzen. Das beratungsfreie Geschäft verzichtet zwar auf die persönliche Empfehlung, grundsätzlich aber nicht auf jede Schutzprüfung. Bei Finanzinstrumenten ist regelmäßig zu beurteilen, ob der Kunde über die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen verfügt, um die mit dem Produkt oder der Dienstleistung verbundenen Risiken zu verstehen; dies ist die Angemessenheitsprüfung. execution-only im engeren Sinn geht einen entscheidenden Schritt weiter: Weder eine Geeignetheitsprüfung noch eine Angemessenheitsprüfung findet statt. Das Unternehmen führt lediglich den vom Kunden veranlassten Auftrag aus und hat ihn auf den Entfall dieser Schutzprüfung hinzuweisen.

Diese Dreiteilung ist nicht terminologische Pedanterie. Zwischen einer vollständigen Geeignetheitsprüfung, einer bloßen Angemessenheitsprüfung und deren gänzlichem Entfall liegen qualitativ unterschiedliche Schutzniveaus. Wer jede digitale

oder nicht persönlich beratene Abschlussstrecke pauschal als „execution-only“ bezeichnet, verwischt gerade jene Unterschiede, auf die es rechtlich und rechtspolitisch ankommt.

MiFID II: execution-only als eng begrenzte Ausnahme

Für Wertpapierdienstleistungen ordnet Art 25 MiFID II (RL 2014/65/EU über Märkte für Finanzinstrumente, ABl L 2014/173, 349) dieses abgestufte Schutzsystem an. Bei Anlageberatung und Portfolioverwaltung ist die Geeignetheit zu prüfen (Art 25 Abs 2 MiFID II). Bei anderen Wertpapierdienstleistungen greift grundsätzlich die Angemessenheitsprüfung (Art 25 Abs 3 MiFID II). Nur unter den kumulativen Voraussetzungen des Art 25 Abs 4 MiFID II darf eine Dienstleistung ohne Angemessenheitsprüfung erbracht werden: Sie muss sich insbesondere auf bestimmte „nicht komplexe“ Finanzinstrumente beziehen, auf Veranlassung des Kunden erfolgen, der Kunde muss deutlich vor dem Wegfall der Schutzprüfung gewarnt werden, und Interessenkonfliktpflichten sind einzuhalten. Österreich hat diese Systematik in den §§ 56 bis 58 WAG 2018 umgesetzt.

Schon die Richtlinienstruktur zeigt: execution-only ist nicht das unionsrechtliche Leitbild, sondern eine konditionierte Ausnahme. Und „nicht komplex“ ist hier eine aufsichtsrechtliche

Kategorie. Sie grenzt bestimmte Instrumente von komplexeren Instrumenten – etwa Derivaten oder strukturierten Produkten – ab. Daraus folgt keineswegs, dass das erfasste Instrument wirtschaftlich voraussetzungslos wäre oder dass seine Eignung für die Altersvorsorge ohne nähere Prüfung beurteilt werden könnte.

IDD: Österreich hat die Execution-only-Option bewusst nicht eröffnet

Auch die Versicherungsvertriebsrichtlinie unterscheidet bei Versicherungsanlageprodukten zwischen Beratung mit Geeignetheitsprüfung (Art 30 Abs 1 IDD), beratungsfreiem Vertrieb mit Angemessenheitsprüfung (Art 30 Abs 2 IDD) und einer optionalen execution-only-Ausnahme (Art 30 Abs 3 IDD). Die Mitgliedstaaten durften zulassen, dass bestimmte nicht komplexe Versicherungsanlageprodukte auf Initiative des Kunden ohne Angemessenheitsprüfung vertrieben werden. Österreich hat von dieser Mitgliedstaatenoption keinen Gebrauch gemacht. Ein execution-only-Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten im engeren Sinn ist daher in Österreich nicht eröffnet. Davon zu unterscheiden bleibt ein beratungsfreier Vertrieb, bei dem die gesetzlich vorgesehene Angemessenheitsprüfung durchgeführt wird.

Die österreichische Entscheidung ist sachlich nachvollziehbar. Versicherungsanlageprodukte



Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA

verbinden typischerweise Kapitalanlage, Vertragskosten, Laufzeit- und Rückkaufsfolgen, allenfalls Garantien sowie biometrische oder sonstige Versicherungsbausteine. Die formale Produktverpackung als Versicherung beseitigt die kapitalmarktbezogenen Risiken nicht; sie fügt vielmehr weitere Entscheidungsparameter hinzu.

Die problematische Prämisse vom „einfachen“ Altersvorsorgeprodukt

Die aktuelle Reformdebatte setzt häufig bei der Vorstellung an, Altersvorsorge könne durch Standardisierung so „einfach“ werden, dass Beratung entbehrlich sei. Diese Prämisse verdient Widerspruch. Altersvorsorgeprodukte weisen regelmäßig bereits produktimmanent eine Mindestkomplexität auf. Ihr wirtschaftliches Ergebnis folgt – unmittelbar über Fonds, ETFs oder Aktien und mittelbar über Überschussbeteiligungen, Garantievermögen oder andere Anlagekollektive – Kapitalmarkt-, Zins- und Inflationsentwicklungen. Kapitalmärkte sind indes keine linearen Sparmaschinen. Rendite und Risiko hängen von Volatilität, Korrela-

tionen, Diversifikation, Zins- und Währungsänderungen, Kosten sowie vom konkreten zeitlichen Verlauf der Ein- und Auszahlungen ab.

Gerade der lange Zeithorizont macht ein Vorsorgeprodukt nicht automatisch einfach. Er kann kurzfristige Schwankungen zwar abfedern, vergrößert aber zugleich die Bedeutung von Kosten, Inflation, Regimewechseln und Pfadabhängigkeiten. Ein Kursverlust kurz vor Beginn der Entnahmephase kann wirtschaftlich anders wirken als derselbe Ver-

lust am Anfang der Ansparphase. Ein automatischer „Glide Path“ eines Lebenszyklusprodukts nimmt dem Kunden einzelne Umschichtungsentscheidungen ab; er beseitigt weder das Sequenzrisiko noch die Frage, ob die gewählte Risikoreduktion zu Alter, Pensionsantritt und sonstigem Vermögen passt. Auch ein breit gestreuter ETF ist gegenüber einem strukturierten Produkt vergleichsweise transparent. Seine künftige reale Rendite, die Tragbarkeit zwischenzeitlicher Verluste und seine Einbettung in die Gesamtvorsorge werden dadurch aber nicht zu trivialen Größen.

Standardisierung kann Produkte vergleichbarer machen, Kosten begrenzen und die Zahl der Auswahlentscheidungen reduzieren. Das ist zu begrüßen. Sie vereinfacht die Oberfläche und gegebenenfalls die Produktmechanik; sie hebt die zugrunde liegende wirtschaftliche Unsicherheit nicht auf. Der rechtliche Begriff „nicht komplex“ darf daher nicht zu einem wirtschaftlichen Gütesiegel umgedeutet werden. Relativ geringere Produktkomplexität ist nicht gleichbedeutend mit absoluter Einfachheit – und schon gar nicht mit individueller Geeignetheit.

Produktkomplexität und Entscheidungskomplexität sind zweierlei

Selbst wenn man entgegen dieser Skepsis einzelne Vorsorgeprodukte als tatsächlich einfach oder aufsichtsrechtlich „nicht komplex“ qualifizieren wollte, wäre damit für die Beratungsfrage noch wenig gewonnen. Produktkomplexität beschreibt die Konstruktion und Funktionsweise des Produkts. Entscheidungskomplexität betrifft hingegen die Frage, ob, in welchem Umfang und in welcher Ausgestaltung dieses Produkt für einen konkreten Menschen eine sachgerechte Vorsorgelösung darstellt.

Diese Entscheidung setzt zumindest Antworten auf folgende Fragen voraus: Welche Ansprüche bestehen aus gesetzlicher, betrieblicher und privater Vorsorge? Wie groß ist die voraussichtliche Versorgungslücke? Welcher Beitrag ist dauerhaft leistbar, ohne notwendige Liquiditätsreserven aufzuzehren? Welche Verluste können finanziell und psychologisch getragen werden? Welche Laufzeit, Risikostruktur und Auszahlungsform passen zur Lebensplanung? Bestehen Absicherungsbedürfnisse für Berufsunfähigkeit, Tod oder Langlebigkeit? Welche steuerlichen, kostenmäßigen und erbrechtlichen Folgen sind zu berücksichtigen? Und wie verändert sich die Antwort bei Familiengründung, Erwerbsunterbrechung, Selbstständigkeit oder vorzeitigem Kapitalbedarf?

Kein standardisiertes Produkt beantwortet diese Fragen allein. Ein Zertifizierungsverfahren prüft Produktmerkmale; es prüft nicht den einzelnen Kunden. Product Governance bestimmt einen abstrakten Zielmarkt; sie ersetzt keine Zuordnung zur konkreten Person. Ein Basisinformationsblatt informiert über das Produkt; es erstellt keinen Haushalts- und Vorsorgeplan. Gerade hier liegt der kategoriale Fehler vieler Vereinfachungsargumente: Aus ei-

ner reduzierten Produktpalette wird vorschnell auf eine reduzierte Entscheidungsbedürftigkeit geschlossen.

PEPP: Von der Beratungspflicht zur politisch umstrittenen Beratungsfreiheit?

Nach geltendem PEPP-Recht ist vor Vertragsabschluss Beratung zu leisten; auf Grundlage der erhobenen Informationen ist ein personalisiertes Angebot zu unterbreiten (Art 34 PEPP-VO). Die Europäische Kommission schlug am 20. November 2025 jedoch eine grundlegende Änderung vor: Beim Basis-PEPP sollte der Sparer auf Beratung verzichten können; Beratung wäre nur auf Verlangen zu erbringen. Der Kommissionsvorschlag spricht von einem Beratungsverzicht, der Rat bezeichnet die vorgesehene Vertriebsform in seinen Unterlagen ausdrücklich als „execution-only“. Der Rat hat diese Grundrichtung in seiner allgemeinen Ausrichtung vom Juni 2026 beibehalten. Das Gesetzgebungsverfahren ist mit Stand 13. August 2026 noch nicht abgeschlossen; insbesondere ist die endgültige Position des Europäischen Parlaments und das Ergebnis der Trilogverhandlungen abzuwarten.

Österreich hat im Rat ausdrücklich widersprochen. In der österreichischen Stellungnahme wird Beratung für alle PEPPs gefordert. Die Entscheidung wirke über Jahrzehnte; Fehlentscheidungen könnten ebenso lange bereut werden. Zudem müsse ein PEPP im Zusammenhang mit bestehenden Pensionsansprüchen und dem individuellen Versorgungsbedarf beurteilt werden. Diese Argumentation trifft den Kern der Unterscheidung zwischen Produkt- und Entscheidungskomplexität: Selbst ein stark standardisiertes Basis-PEPP bleibt Teil einer höchst individuellen, langfristigen Vorsorgeentscheidung.

Die rechtspolitische Zielsetzung der Reform – Verbreitung, Skalierbarkeit, geringere Vertriebskosten und grenzüberschreitende Nutzbarkeit – ist legitim. Daraus folgt aber nicht, dass Beratung lediglich ein verzichtbarer Kostenblock wäre. Wo der Gesetzgeber jahrzehntelange Kapitalmarktentscheidungen fördern will, muss er erklären, weshalb ausgerechnet die individuelle Bedarfsermittlung entfallen soll. Eine Warnung, dass keine Angemessenheits- oder Geeignetheitsprüfung stattfindet, ersetzt nicht jene Erkenntnis, die erst durch eine solche Prüfung gewonnen würde.

Deutschland: Standarddepot und Frühstartrente

Deutschland verfolgt parallel einen stärker standardisierten und digitalen Weg. Das Altersvorsorgereformgesetz vom 25. Mai 2026 führt neben dem Altersvorsorge depot einen Standarddepot-Vertrag ein, der nach der gesetzlichen Konzeption auch ohne Beratung angeboten werden kann. Mit der Frühstartrente soll dieser Ansatz auf staatlich geförderte Vorsorge für Kinder übertragen werden. Das Bundeskabinett hat den Gesetzentwurf am 12. August 2026 beschlossen; vorgesehen ist ein elektronisch abschließbarer Standarddepot-Vertrag. Die Gesetzesbegründung bezeichnet den einfachen Sparplan als besonders gut erklärbar und leicht verständlich und verbindet ihn mit einem kapitalmarktbezogenen Bildungsauftrag.

Gerade diese Begründung illustriert die offene Frage. Ein begrenztes Produktspektrum mag Erklärung und Verwaltung erleichtern; ist dieses begrenzte Produktspektrum aber auch geeignet, das besten Kundeninteresse zu decken? Zudem: Ist ein standardisiertes stattdessen subventioniertes Depot noch einem fairen Wettbewerb zuzuordnen

oder nicht vielmehr ein unfairer staatlicher Wettbewerbs Eingriff? Und schließlich: Die Anlageentscheidung selbst bleibt gleichwohl kapitalmarktabhängig; bei Kindern erstreckt sich der Horizont über Jahrzehnte, und zu nächst entscheiden regelmäßig die gesetzlichen Vertreter. Später stellen sich Fragen nach Fortführung, Beitragshöhe, Risikoreduktion und Verwendung. Finanzbildung ist unverzichtbar, aber kein funktionales Äquivalent für eine konkrete Geeignetheitsprüfung. Bildung vermittelt allgemeine Kompetenz; Beratung ordnet eine konkrete Lösung einer konkreten Lebens- und Vermögenssituation zu. Deutsche Vermittlerverbände, wie etwa der Bundesverband deutscher Versicherungskaufleute (BVK), üben offen Kritik an den neuen Regelungen: „Qualifizierte Beratung der Vermittler wird mit Füßen getreten“, heißt es etwa von BVK-Präsident Heinz dazu.

Was die empirischen Befunde nahelegen

Die verfügbaren Befunde rechtfertigen jedenfalls keinen unkümmerten Rückbau von Schutzmechanismen. EIOPA berichtet für Versicherungsanlageprodukte von erheblichen Zweifeln am Preis-Leistungs-Verhältnis; mangelndes Verständnis und schwache Wertentwicklung werden als Erwerbshindernisse genannt. Der EIOPA Consumer Trends Report 2024 (EIOPA-BoS-24/500, 2024) weist zugleich auf digitale Ausschlussrisiken insbesondere für ältere Menschen, Personen mit geringerem Einkommen und geringer digitaler Kompetenz hin. ESMA stellte 2026 in den Guidelines on certain aspects of the MiFID II appropriateness and execution-only requirements (ESMA35-43-3006, 3.1.2022) fest, dass selbst Marktteilnehmer und Stakeholder Zweifel an der Abgrenzung von Geeignetheitsprüfung, Angemessenheitsprüfung und execution-only äußern.

Wenn bereits die Schutzarchitektur nicht durchgehend verstanden wird, ist Zurückhaltung gegenüber ihrem weiteren Abbau angezeigt.

Aus solchen Daten folgt nicht, dass jede Beratung automatisch gut wäre. Die richtige Antwort liegt in besserer, nachvollziehbarer und interessenkonfliktarm organisierter Beratung durch qualifizierte, sohin gut aus- und weitergebildete Berater – nicht in der Gleichsetzung von Standardisierung mit individueller Passung. Beratung muss ihren Mehrwert belegen, Empfehlungen dokumentieren und bei Bedarf auch zum Nichtabschluss raten können.

Beratender Vertrieb als Idealform – nicht als Abschlusszwang

Für langfristige Altersvorsorge sollte der beratende Vertrieb die

Idealform bleiben. „Idealform“ bedeutet dabei weder, dass jeder Kunde unselbständig wäre, noch dass jeder Abschluss zwingend in einem persönlichen Präsenzgespräch erfolgen müsste. Beratung kann digital, hybrid oder persönlich erbracht werden. Entscheidend ist, dass eine persönliche Empfehlung auf einer belastbaren Geeignetheitsprüfung beruht und dass die Verantwortung für die Empfehlung nicht durch eine Warnbox auf den Kunden verlagert wird.

Beratungsfreie Vertriebswege können mitunter für informierte, erfahrene und selbstbestimmt handelnde Kunden einen legitimen Platz haben. Je weiter jedoch vom beratungsfreien Geschäft mit Angemessenheitsprüfung zum Execution-only im engeren Sinn übergegangen wird, desto höher ist der Rechtfertigungsbedarf. Bei Altersvorsorge geht es nicht um eine isolierte Order, sondern um

die Organisation späterer wirtschaftlicher Handlungsfähigkeit. Fehlentscheidungen zeigen sich häufig erst nach Jahren; dann sind Zeit, Zinseszinsseffekt und mitunter Versicherbarkeit unwiederbringlich verloren.

Die politische Debatte sollte daher nicht bei der Frage stehen bleiben, ob ein Produkt formal „nicht komplex“ oder ein digitaler Abschluss technisch möglich ist. Sie muss fragen, ob ein konkreter Kunde die Tragweite der Entscheidung versteht und ob das Produkt zu seiner Gesamtversorgung passt. Produktvereinfachung ist sinnvoll. Sie kann gute Beratung erleichtern. Sie macht Beratung aber nicht entbehrlich. Gerade weil Altersvorsorgeprodukte niemals vollständig von Kapitalmarkt-, Zeit- und Lebensrisiken gelöst werden können, bleibt die qualifizierte, kundenzentrierte Beratung das sachgerechte Leitbild. **M**

5 JAHRE
VERTRIEB IM ZENTRUM



15. APRIL 2027
MESSEZENTRUM SALZBURG

www.vertriebimzentrum.at

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: Fachverband der Versicherungsmakler, Sabine Klimpt, NEXFRAME, Sebastian Freiler, Ludwig Schedl, Lukas Lorenz, Zurich, Jeff Mangione, Marlene Fröhlich, Christoph Liebentritt, ARAG, Henry Geovanne Recinos, Isabelle Köhler & Natascha Unkart, TIROLER/Rainer, Adobe Stock/sdecoret.

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

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

Vorschau



Interview mit Daniel Rossgatterer, Keynote-Speaker beim Expert:innentreffen 2026 in Rust



Vorsorge nach Maß - Umfrage zur privaten Unfall- und Krankenversicherung

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

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

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

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



Die beste
Alternative zu Plan A:

Plan B

Berufsunfähigkeitsversicherung

Familie, Karriere, Freude am Leben. Es gibt Wünsche, es wird vorausschauend gedacht, es wird geplant. Die Gesundheit ist dabei von essenzieller Bedeutung. Doch manchmal ändert ein winziger Moment alles. Dann kann die richtige Vorsorge Existenzen absichern – mit **Plan B, der Berufsunfähigkeitsversicherung der Merkur Lebensversicherung.**

www.merkur-leben.at

Wir versichern das Wunder Mensch.

merkur 
LEBENSVERSICHERUNG

Bei KMU-Versicherung an Zurich denken

Bis zu
3 Monate
prämienfrei
für Neukunden*



*Gültig für KMU Flexline und KMU Rechtsschutz