

# **M VERSICHERUNGSMAKLER**

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

03 | 2025



## **Wirtschaftskammerwahl 2025**

Christoph Berghammer wurde erneut als Fachverbandsobmann gewählt, unterstützt von den Stellvertretern Rudolf Mittendorfer und Matthias Lang.

**muki®**

DIE VERSICHERUNG OHNE WENN UND ABER

# Die umfassende Familienversicherung.

PRÄMIENBEISPIEL

**€ 18,46**

(MONATLICH FÜR  
2 ERWACHSENE  
& 1 KIND)



## FamilyPlus

- Sonderklasse nach Unfall
- Umfassender Reise- und Stornoschutz
- Kinderbegleitkosten im Spital
- und vieles mehr

**muki Versicherungsverein  
auf Gegenseitigkeit**

4820 Bad Ischl, Wirerstr. 10  
Telefon: 05 0665-1000

 [www.muki.com](http://www.muki.com)

 [muki-versicherung](#)

 [muki\\_versicherung](#)

 [muki-vvag](#)





# Herzlichen Dank!

von Christoph Berghammer

Liebe Kolleg:innen,

Zuallererst möchte ich mich ganz herzlich für das Vertrauen bedanken, das Sie mir und unserem gesamten Fachverbandsteam erneut schenken. Die letzten Jahre im Dienste der Kolleg:innenschaft waren intensiv und arbeitsreich, aber zugleich sehr konstruktiv. Wir konnten so manche Herausforderung meistern und wichtige gemeinsame Weichen für die Zukunft stellen.

Auch in der kommenden Funktionsperiode präsentiert sich der Fachverband als geschlossene Einheit. Es ist schön zu sehen, dass wir Funktionär:innen im Fachverband der Versicherungsmakler erneut als harmonische Gemeinschaft zusammenstehen: Fachliche Anliegen bilden den klaren Mittelpunkt unseres Handelns, während parteipolitische Überlegungen bewusst in

den Hintergrund treten. Besonders freut es mich, dass mit Rudolf Mittendorfer und Matthias Lang zwei langjährige Wegbegleiter als stellvertretende Obmänner bestätigt wurden; uns verbindet seit Jahren ein vertrauensvolles und konstruktives Verhältnis.

Unmittelbar nach der Wahl hat sich der Fachverbandsausschuss voller Tatendrang an die Arbeit gemacht. In unserer neu ins Leben gerufenen „Schwerpunkt-Schmiede“ haben wir die Leitlinien für die neue Funktionsperiode geschärft und dabei bewusst an das Erfolgsrezept der vergangenen Jahre angeknüpft. Regulatorische und europäische Entwicklungen bleiben unser roter Faden: Wir werden die European Retail Investment Strategy und den angekündigten Review der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) mit wachem

Blick begleiten. Unser Ziel bleibt es, praxistaugliche Rahmenbedingungen sicherzustellen und dabei die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Versicherungsmakler:innen zu stärken.

Gleichzeitig widmen wir uns konsequent den Zukunftsfeldern Digitalisierung und Künstliche Intelligenz. KI-gestützte Prozesse eröffnen neue Effizienzpotenziale, verlangen jedoch einen verantwortungsbewussten Umgang. Ebenso rückt das Unternehmer:innentum als wesentlicher Bestandteil unserer täglichen Arbeit stärker in den Fokus – von betriebswirtschaftlicher Professionalisierung bis hin zur Modernisierung interner Abläufe.

Ein zentrales Anliegen ist der Branchennachwuchs. Wir wollen Talente sichtbar machen, fördern und gewinnen, damit frische Ideen unsere Zukunft mitgestalten. Ergänzend dazu startet der Arbeitskreis „Women Wanted“, der sich gezielt für die Förderung von Frauen in unserer Branche einsetzt – denn Diversität macht uns stärker.

All diese Initiativen verfolgen ein gemeinsames Ziel: eine starke, vertrauensvolle und einheitliche Interessenvertretung, die Sie aktiv unterstützt und Ihre Stimme hörbar macht. Lassen Sie uns diesen Weg gemeinsam gehen, Chancen nutzen und Herausforderungen mutig anpacken.

Gemeinsam gestalten wir einen Berufsstand, der regulatorisch sattelfest, technologisch innovativ und menschlich überzeugend bleibt – heute und morgen.

Herzliche Grüße, Ihr  
Christoph Berghammer



## Editorial

03 Herzlichen Dank!

## News & Personalia

- 06 **Bundesspartenobmann** | Wirtschaftskammer Österreich
- 06 **Fachabteilung** | Wiener Städtische Versicherung
- 06 **Kooperation** | ÖVM/Schaden-Manager.com
- 07 **Vorstand** | Oberösterreichische Versicherung
- 07 **Vermögensverwaltung** | UNIQA Gruppe
- 08 **Vertriebsleiter** | ROLAND Rechtsschutz
- 08 **Neue Mitglieder** | Verfassungsgerichtshof
- 09 **Vorstandsteam** | Niederösterreichische Versicherung AG
- 09 **Leitung** | Zürich Versicherung

## Women Wanted

- 30 **Chancen, Herausforderungen und persönliche Erfolgsstrategien** | Sonja Brandtmayer, stellvertretende Vorstandsvorsitzende der Wiener Städtischen Versicherung AG Vienna Insurance Group

## Markt

- 14 **Portfolio-Erweiterung** | Merkur Lebensversicherung
- 14 **Servicefreundlicher Versicherer 2025** | risControl
- 15 **Relaunch** | ARISECUR
- 16 **Nachhaltigkeit als wirtschaftliche Notwendigkeit** | Österreichische Hagelversicherung

- 17 **Konvertierungsfunktion** | ARAG
- 17 **Kfz-Tarif** | ERGO Versicherung AG
- 18 **Beschwerdemanagement** | FMVÖ
- 18 **Warum die Stärkung der Zusatzpensionen heute unerlässlich ist** | VVO
- 20 **Auszeichnung für exzellente Kund:innenorientierung** | FMVÖ
- 21 **Weltweites Wachstum in der Versicherungsbranche** | Allianz
- 28 **Produktpalette** | Wiener Städtische Versicherung
- 28 **Österreicher lieben Urlaubsreisen** | Europäische Reiseversicherung
- 29 **Übernahme** | BONUS/fair-finance Vorsorgekasse
- 35 **Neuer Versicherungsgigant entsteht** | Helvetia/Baloise
- 36 **„Vertrieb im Zentrum“** | IsaDo GmbH
- 37 **Bedeutung von ESG-Maßnahmen im Risikomanagement** | GrECo
- 39 **Eigenheimversicherung** | Helvetia

## Fachverband & Regionales

- 10 **Neuer Fachverbandsausschuss und zukunftsweisende Schwerpunkte der Versicherungsmakler:innen-Interessenvertretung**
- 22 **Wenn Vereinfachung zur Verschärfung wird – Die EU, die IDD, die MiFID und das Missverständnis mit der Bürokratie** | von Erwin Gisch, Fachverbandsgeschäftsführer
- 24 **Internationale Vernetzung für mehr weibliches Leadership in der Versicherungsbranche** | Women Wanted/WIINS
- 25 **Fachseminar** | Fachgruppe Burgenland
- 34 **Starke Allianz für den Berufsstand: BVK-Kongress in Bonn...** | von Erwin Gisch, Fachverbandsgeschäftsführer
- 38 **Spannender Themenmix beim letzten BIPAR-Meeting in Kopenhagen** | von Olivia Strahser
- 40 **Versicherungsmakler:in macht Schule – Fachverband vermittelt Praxiswissen an der HAK Neusiedl am See** | Fachverband der Versicherungsmakler
- 41 **Goldene Ehrennadel** | Fachverband der Versicherungsmakler





10



38



34



36



20



24



30



40



14



## Bundesspartenobmann

### Wirtschaftskammer Österreich

Michael Höllerer wurde als Obmann der WKÖ

Bundessparte Bank und Versicherungswirtschaft bestätigt.

Damit steht er weiterhin an der Spitze der Interessenvertretung für rund 460 Banken, mehr als 110 Versicherungsunternehmen sowie 16 Pensions- und Vorsorgekassen in Österreich. In der neuen Funktionsperiode hat der WKÖ-Bundesspartenobmann die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit, Bürokratieabbau und die Vermeidung neuer Überregulierung zur Priorität erklärt. Österreich könne sich Goldplating, also über

den EU-Standard hinausgehende Regulierungen, nicht mehr leisten. Zudem solle der Zugang zu Finanzierungen erleichtert werden, um Wohnbau, Eigentum und Altersvorsorge zu fördern. Höllerer fordert eine bürokratische Entlastung der Finanzwirtschaft und warnt vor der Umgehung der KIM-Verordnung durch die FMA. Er kritisiert die Erweiterung des Bundesschatzes und die mangelnden Impulse für den Aufschwung. Ein



Michael Höllerer

starker Finanzplatz Österreich sei die Grundlage für Wohlstand, und die Mitglieder der Bundessparte Bank und Versicherungswirtschaft seien Partner:innen für Wachstum und Vorsorge. **M**

## Fachabteilung

### Wiener Städtische Versicherung

Mit 1. Juni hat Andrea Kolassa die Kfz-Fachabteilung der Wiener

Städtischen Versicherung übernommen. Zuletzt bekleidete sie eine Führungsposition bei der Donau Versicherung, wo sie für die Bereiche Lebens- und Krankenversicherung verantwortlich war. Zuvor war die gebürtige Wienerin, die Mathematik und Betriebswirtschaft studiert hat,

als Leiterin des Finanz- und Rechnungswesens in der Wiener Städtischen-Gruppe tätig. Mit ihrer umfangreichen Expertise in Produktentwicklung, Marktstrategien und operativem Management wird sie nun ihre Kenntnisse im Kfz-Bereich



Andrea Kolassa

der Wiener Städtischen einbringen. **M**

## Kooperation

### ÖVM/Schaden-Manager.com

Durch die Partnerschaft zwischen dem Österreichischen Versicherungsmaklerring (ÖVM) und Schaden-Manager.com haben nun mehr als 600 Mitglieder des ÖVM kostenfreien Zugang zu

den digitalen Dienstleistungen von Schaden-Manager.com. Das System ermöglicht eine vollständig automatisierte Bearbeitung von Kfz-, Eigenheim- und Haus-

haltsschäden, was sowohl Zeitspart als auch eine effiziente Schadensabwicklung gewährleistet.

Darüber hinaus profitieren die Mitglieder von einem Netzwerk aus 300 qualifizierten Partner:innenunternehmen sowie einer transparenten Kommunikation, die ein Echtzeit-Schaden-Tra-

cking umfasst. Ziel der Kooperation ist es, den Mitgliedern zu helfen, Schadenskosten zu reduzieren und den Arbeitsalltag zu erleichtern. ÖVM-Präsident Alexander Gimborn äußerte sich

dazu: „Ein zusätzlicher, äußerst praktischer Service, der unseren Mitgliedern den Arbeitsalltag deutlich vereinfachen wird – wir sind erfreut über die erfolgreiche Zusammenarbeit.“ **M**

## Vorstand

Der Vorstand der Oberösterreichischen Versicherung wurde

um Robert Wasner als drittes Vorstandsmitglied erweitert. Der 56-Jährige war zuletzt bei der Vienna Insurance Group (VIG) als Head Retail Insurance & Business Support tätig. „Wir sind überzeugt, dass Robert Wasner mit seiner umfassenden Erfahrung im Versicherungssektor und seiner externen Perspektive neue Impulse und frischen Wind in die Oberösterreichische Versicherung einbringen wird“, so Max

### Oberösterreichische Versicherung

Hiegelsberger, Präsident des Aufsichtsrates. Nach dem Studium der Technischen Mathematik begann Wasner seine Karriere als Versicherungsmathematiker bei AXA-Norderstern Colonia in Wien. Später war er viele Jahre im Vorstand der UNIQA tätig, wo er unter anderem für mehrere internationale Märkte verantwortlich war. Robert Wasner ist verheiratet und



Robert Wasner

Vater einer Tochter. Während der Aufsichtsratssitzung wurde zudem der Vertrag von Generaldirektor Othmar Nagl um weitere fünf Jahre verlängert. **M**

## Vermögensverwaltung

Die UNIQA Gruppe erweitert ihr Angebot im Bereich Vermögensverwaltung und bietet nun auch Finanzdienstleistungen für institutionelle Kund:innen an. Dieser Geschäftsbereich wird bei der UNIQA Capital Markets GmbH (UCM), der Vermögensverwaltungseinheit der Gruppe, angesiedelt und verwaltet ein Volumen von rund 22 Milliarden Euro.

Ab 1. Juli 2025 übernimmt Sandra Straka die Leitung des Vertriebs für institutionelle Drittkund:innen und wird den Aufbau dieses Geschäftsfelds

### UNIQA Gruppe

verantworten. Sie wechselt von Goldman Sachs Asset Management, wo sie zuletzt als Head of Third Party Wealth Client Business für Deutschland und Österreich tätig war. Ihre strategische Kompetenz in der Vermögensverwaltung wird eine Schlüsselrolle beim weiteren Wachstum und Ausbau von UCM spielen.

Neben ihrer beruflichen Laufbahn engagiert sie sich aktiv für Diversität und Nachwuchsförderung in der Finanzbranche.



Sandra Straka

Als Gründungsmitglied und Sponsorin von Initiativen wie WECONOMY und Frauen im Asset Management (FAM), setzt sie sich für Vielfalt und stärkere Vernetzung von Frauen in der Branche ein. **M**

## Vertriebsleiter

### ROLAND Rechtsschutz

Seit dem 1. April 2025 ist Roman Knabl Vertriebsleiter von ROLAND Rechtsschutz in der Niederlassung Österreich. Diese neu geschaffene Position soll das Wachstum des Versicherers in Österreich vorantreiben. Zuvor hatte Niederlassungsleiter Martin Moshammer die Vertriebsleitung übernommen.

Knabl bringt rund 20 Jahre Erfahrung im Versicherungsvertrieb mit, darunter eine lang-

jährige Tätigkeit bei der UNIQA Österreich Versicherungen AG, zuletzt als Regionalmanager in Wien. Die Position von Knabl ist Teil einer Reihe von Maßnahmen, mit denen ROLAND Rechtsschutz seine Präsenz in Österreich stärken möchte. Geplant sind die Gewinnung neuer Vermittler:innen, eine intensivere persönli-



Roman Knabl

che Betreuung, die Erweiterung des Serviceangebots sowie die Entwicklung neuer Produkte.

## Neue Mitglieder

### Verfassungsgerichtshof

Stefan Perner und Hofrätin Angela Julcher wurden durch Bundespräsident Alexander Van der Bellen als neue Mitglieder des österreichischen Verfassungsgerichtshofs angelobt. Sie treten die Nachfolge der ausgeschiedenen Mitglieder Helmut Hörtenhuber und Claudia Kahr an. Mit der Berufung von Perner und Julcher wird der Verfassungsgerichtshof nicht nur fachlich verstärkt, sondern auch

verjüngt. Perner ist mit 44 Jahren der jüngste amtierende Verfassungsrichter, während Julcher mit 52 Jahren die drittjüngste ist.

#### Stefan Perner

Stefan Perner ist Professor für Zivil- und Unternehmensrecht an der WU Wien. Nach dem Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien promovierte er 2004 zum Dr. iur. und habilitierte sich 2012 für die Fächer Bürgerliches Recht, Europarecht und Versicherungsvertragsrecht. Seit 2018 leitet er das Department für Privatrecht an der WU Wien und ist Mitherausgeber des renommierten Lehrbuchs zum Bürgerlichen Recht sowie der Fachzeitschrift „Versicherung in Recht und Wirtschaft“.



Stefan Perner

#### Angela Julcher

Angela Julcher ist seit 2011 Hofrätin am Verwaltungsgerichtshof und war von 2015 bis 2025 Ersatzmitglied des Verfassungsgerichtshofs. Sie promovierte 1999 an der Universität Wien und war unter anderem Abteilungsleiterin im Verfassungsdienst des Bundeskanzleramts. Seit 2017 ist sie Honorarprofessorin für Arbeits- und Sozialrecht an der Universität Salzburg. Julcher engagiert sich zudem in verschiedenen Fachgesellschaften und Fachzeitschriften im Bereich Arbeits- und Sozialrecht.



Angela Julcher



## Vorstandsteam

Generaldirektor Stefan Jauk wurde in seiner Funktion bis zum 31. März 2030 wiederbestellt.

Bernhard Lackner, der den Vertrieb der Niederösterreichischen Versicherung AG seit 18 Jahren erfolgreich leitet, bleibt bis Ende 2025 Vertriebsvorstand.

Nach Ablauf seines Vertrages wird dieser auf eigenen Wunsch nicht mehr verlängert und er wird künftig seine Expertise in zentralen Projekten im Beteiligungsbereich der NV einbringen.

### Niederösterreichische Versicherung AG

Christian Freibauer wechselte als Vorstandsvorsitzender zur NÖ Vorsorgekasse (NÖVK) wechseln, einer Tochtergesellschaft der Niederösterreichischen Versicherung AG und der HYPO NOE.

Patrick Lachmann, der seit 19 Jahren im Unternehmen tätig ist und umfangreiche Erfahrung im Finanzdienstleistungsbereich sowie aus verschiedenen Führungspositionen im Konzern mitbringt, wurde in den Vorstand berufen. Er verantwortet die Bereiche Informationstechnologie, Finanzen, Schadenmanagement, Aktuariat & Lebensversicherung, Risiko- & Prozessmanagement, Rückversicherung & Nachhaltigkeit. **M**



Patrick Lachmann, Stefan Jauk und Bernhard Lackner

## Leitung

### Zürich Versicherung

Mit 1. Mai 2025 hat Sandro Pichorner, die Leitung des Makler:innenvertriebs bei Zurich Österreich übernommen. Er folgt auf Klaus Kurz, der das Unternehmen in bestem Einvernehmen verlässt.

Pichorner war bisher für das Makler:innenservice der Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft in der Region Süd (Kärnten, Osttirol und Steiermark) verantwortlich. Zuvor sammelte er umfassende Erfahrung in verschiedenen Vertriebsfunktionen innerhalb der Versicherungsbranche. Nach seinem Bachelorabschluss in Bank- und Versicherungswirtschaft an der FH Joanneum und ersten be-

ruflichen Stationen in der Unternehmensberatung im Bereich Financial Advisory stieß er 2022 zu Zurich Österreich.

„Der Makler:innenvertrieb ist ein wichtiger Vertriebsweg und für den Erfolg von Zurich Österreich zentral. Sandro Pichorner wird durch sein Engagement und seine umfangreiche Erfahrung den Makler:innenvertrieb weiterentwickeln und stärken. Er ist ein vertriebsorientierter Experte mit ausgeprägten Führungsqualitäten und damit eine ideale interne Besetzung für unseren Makler:in-



Sandro Pichorner

nenvertrieb. Ich danke Klaus herzlich für seinen langjährigen Einsatz und sein persönliches Engagement für Zurich und wünsche ihm für seine berufliche und persönliche Zukunft alles Gute“, so Mag. Erwin Mollnhuber, Vorstand Vertrieb bei Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft. **M**



## Neuer Fachverbandsausschuss und zukunftsweisende Schwerpunkte der Versicherungsmakler:innen-Interessenvertretung

Berghammer, der nun seine dritte Funktionsperiode antritt, betonte die Bedeutung europapolitischer Themen wie der Retail Investment Strategy und dem drohenden Provisionsverbot. Mittendorfer hob die Notwendigkeit hervor, die öffentliche Wahrnehmung des Berufsstands zu stärken und den Bürokratie-Druck zu verringern. Lang, als neuer Stellvertreter, wird sich auf rechtliche Themen und die Servicierung der Mitglieder konzentrieren.

Am 23. und 24. Juni 2025 fand die konstituierende Sitzung des Fachverbandsausschusses der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten statt. Christoph Berghammer wurde erneut als Fachverbandsobmann gewählt, unterstützt von den Stellvertretern Rudolf Mittendorfer und Matthias Lang.

Unmittelbar nach der Wahl begab sich der neu formierte Ausschuss zur eigens einberufenen „Schwerpunkt-Schmiede“, um die zentralen Themen für die Funktionsperiode bis 2030 zu de-

finieren. Im Fokus stehen regulatorische und europäische Themen, Digitalisierung, Künstliche Intelligenz (KI), Unternehmertum, Fachkräfte und die Förderung von Frauen in der Branche.





Christoph Berghammer



Matthias Lang

## Strategische Schwerpunkte und Arbeitskreise

### Regulatorische und europäische Themen

Die Europäische Kleinanlegerstrategie und der geplante Review der EU-Versicherungsvertriebs-Richtlinie (IDD) werden zentrale Themen sein.

Christoph Berghammer übernimmt zusätzlich den Arbeitskreis Obleutekonferenz, der sich

mit Pressearbeit und der öffentlichen Wahrnehmung des Berufsstands befasst. „Unser Ziel ist es, die bestmöglichen Rahmenbedingungen für unsere Mitglieder zu schaffen und ihre Interessen auf europäischer Ebene effektiv zu vertreten“, betont Berghammer.

### Rechtliche Themen

Matthias Lang wird den Arbeitskreis Recht leiten und sich mit neuen rechtlichen Herausforderungen durch die fortschreitende

Digitalisierung und Datenschutzfragen beschäftigen. „Zudem wird der Datenschutz, insbesondere im Hinblick auf eine angekündigte Novelle der DSGVO, eine wichtige Rolle in unserem Arbeitskreis spielen“, fasst Lang zusammen.

### Ausbildung

Franz Ahm wird weiterhin den Arbeitskreis Ausbildung leiten, mit Fokus auf die Optimierung



Franz Ahm



Philip Steiner



Katharina Freingruber



Daniel Hartl

der Prüfungssituation und Ausbildungskurse. „Eine fundierte Ausbildung ist die wesentlichste Grundlage für ein erfolgreiches Unternehmertum in unserer Branche“, resümiert Ahm.

### Digitalisierung und Technologie

Philip Steiner leitet den Arbeitskreis Digitalisierung, der sich mit den Megatrends Digitalisierung und KI sowie deren Auswirkungen auf die Branche auseinandersetzt. „KI, mögliche Lösungsansätze und was die Versicherungsmakler:innen 2.0 ausmacht werden neben OMDS und Schnittstellen die zentralen für uns abzuarbeitenden Aufgabenstellungen sein“, bringt Steiner die Hauptaugenmerke auf den Punkt.

### Förderung von Frauen

Katharina Freingruber leitet den Arbeitskreis „Women Wanted“, der sich allgemein für mehr Frauen in der Branche einsetzt und junge Frauen motivieren möchte, den Beruf der Versicherungsmakler:in näher kennenzulernen. „Wir möchten weiterhin das Bewusstsein für MEHR Frauen in der Branche und in der Interessenvertretung schaffen und mit Role-Models junge Frauen motivieren, sich das Berufsbild näher

anzusehen“, sieht Freingruber die Prioritäten für ihre Arbeit klar vor Augen.

### Koordinierung Nachwuchsförderung

Ganz neu in dieser Funktionsperiode kommt der Arbeitskreis Koordinierung Nachwuchsförderung hinzu. „Es ist mir eine große Freude, die Koordinierung der Nachwuchsförderung in unserer Branche zu übernehmen. Als jüngstes Mitglied des Fachverbandsausschusses sehe ich es als meine Aufgabe, frische Perspektiven und großes Engagement einzubringen, um die nächste Generation von Fachkräften zu unterstützen und zu fördern“, erklärt Daniel Hartl seine Entscheidung, den neuen Arbeitskreis zu leiten.

### Zusammenarbeit und Zukunftsperspektiven

Der Fachverbandsausschuss der Versicherungsmakler setzt somit klare Schwerpunkte für die kommenden Jahre und zeigt sich gut gerüstet, um die Herausforderungen der Zukunft erfolgreich zu meistern. Die Zusammenarbeit in den verschiedenen Arbeitskreisen wird entscheidend sein, um die definierten Konzepte, Maßnah-

men und Lösungsansätze effektiv umzusetzen. Die Mitglieder des Fachverbands können sich auf eine starke und verlässliche Unterstützung verlassen, die ihnen hilft, den sich wandelnden Anforderungen der Branche gerecht zu werden.

### Arbeitskreise und ihre Leiter:innen

Zusammengefasst arbeiten in der laufenden Funktionsperiode nachstehende Arbeitskreise und Leiter:innen an den definierten Konzepten, Maßnahmen und Lösungsansätzen für die österreichischen Versicherungsmakler:innen und Berater:innen in Versicherungsangelegenheiten:

#### Arbeitskreis Recht:

Matthias Lang

#### Arbeitskreis europäische Angelegenheiten:

Christoph Berghammer

#### Arbeitskreis Digitalisierung:

Philip Steiner

#### Arbeitskreis Ausbildung:

Franz Ahm

#### Arbeitskreis Koordinierung

#### Nachwuchsförderung:

Daniel Hartl

#### Arbeitskreis Women Wanted:

Katharina Freingruber

#### Arbeitskreis Obbleutekonferenz:

Christoph Berghammer







SUSTAINABLE  
BUSINESS  
SOLUTIONS

gemeinsam besser leben

Weiterbildung  
für Makler:Innen  
und Agent:Innen

# UNIQA Sustainable Academy

[uniqua-sustainable.com](https://uniqua-sustainable.com)





## Portfolio-Erweiterung

### Merkur Lebensversicherung

Mit Ende Mai hat die Merkur Lebensversicherung ihr Portfolio an fondsgebundenen Lebensversicherungen mit dem neuen Komfort Lebensplan erweitert. Dieses Produkt bietet eine Kombination aus einer einfachen Anlagestruktur und individueller Flexibilität.

Es ist für eine Vertragslaufzeit von 15 bis 65 Jahren verfügbar und unterteilt sich in drei klar definierte Phasen. Gleichzeitig können Prämien, Laufzeiten, Zuzahlungen, Entnahmen und zusätzlicher Versicherungsschutz nach den persönlichen Bedürfnissen angepasst werden. Auf

Wunsch kann jederzeit in über 110 Einzelfonds oder in ein vordefiniertes Fonds-Portfolio gewechselt werden. Der Komfort Lebensplan ist auch als Kindervorsorge Happy Kids verfügbar, bereits ab 25 Euro monatlich oder einer Einmalzahlung von 10.000 Euro. „Kern dieses Ansatzes ist ein Drei-Phasen-Modell, dessen Fokus ab Vertragsbeginn auf der Nutzung von Ertragschancen liegt. Jeder Phase liegt ein passender Mischfonds zugrunde.



Michael Lacchini

Die Fonds werden mit der Zeit schrittweise umgeschichtet, was im Zeitverlauf niedrigere Aktienquoten zur Folge hat. Dabei ist das Ziel, gegen Vertragsende mögliche Kursschwankungen deutlich zu reduzieren“, erklärt Produktmanager Michael Lacchini. **M**

## Servicefreundlichster Versicherer 2025

### risControl

Im Rahmen der „Vertrieb im Zentrum“-Convention in Salzburg wurden die „servicefreundlichsten Versicherungen“, die sich durch besonders hohe Servicequalität im Vertriebsalltag auszeichnen. Zum 23. Mal vergaben Vertriebspartner:innen und Leser:innen von risControl ihre Stimmen für den „Servicefreundlichsten Versicherer“. Die Wahl fand, wie auch in den letzten drei Jahren, in Zusammenarbeit mit der Weiterbildungsplattform meine-weiterbildung statt, und basiert auf einer mehrstufigen, österreichweiten Online-Umfrage, bei der Versicherungsmakler:innen, Agent:innen und Finanzdienstleister:innen sechs zentrale Kategorien bewerteten: Produkt und Service, Kommunikation und Erreichbarkeit, Vertragsservice, Leistungsabwicklung, IT-Service sowie die „menschliche Komponente“.

Das diesjährige Ranking wird von der Hannoverschen Lebensversicherung AG angeführt. Wie bereits im Vorjahr überzeugte das Unternehmen durch ein ausgewogenes und qualitativ hochwertiges Gesamtbild und erreichte in allen Bereichen überdurchschnittliche Bewertungen, insbesondere in der „menschlichen Komponente“. Jörg Illing, Leiter Vertriebspartner & Zentraler Vertriebsservice, sowie die Regionalleiter Mario Woltsche und Martin Kaiser nahmen die Auszeichnung entgegen: „Wir sagen Danke! Die Auszeichnung ist für uns eine Bestätigung, dass unsere Bemühungen, den Service für Sie kontinuierlich zu optimieren, auf fruchtbaren Boden stoßen. Sie motiviert uns, unsere Services stetig weiterzuentwickeln und die hohen Erwartungen weiterhin zu erfüllen.“

Auf Platz zwei folgt erneut die VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft, die sich besonders in den Bereichen Vertragsservice, „menschliche Komponente“ und Kommunikation/Erreichbarkeit auszeichnet. Die VAV hebt hervor, dass ihre schlanken Prozesse und schnellen Reaktionen das Vertrauen der Vermittler:innen stärken. Christian Sipöcz und Joachim Klepp: „Mit großer Freude stehen wir das dritte Jahr in Folge auf dem Podium des „Servicefreundlichsten Versicherer“ Österreichs. Diese Auszeichnung bestätigt nicht nur die hohe Qualität unserer Services, sondern vor allem das außergewöhnliche Engagement unserer Mitarbeiter:innen. Sie unterstützen Vermittler:innen in ganz Österreich rasch und unkompliziert und





Mag. Oliver Lintner (Geschäftsführer meine-weiterbildung), Michael Brunner (Leiter Partnervertrieb muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit), Jörg Illing (Leiter Vertriebspartner Hannoversche Lebensversicherung AG), Dipl.-Ing. Christian Sipöcz (Vorstandsmitglied VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft) und Doris Wrumen (Chefredakteurin risControl)

ser Unternehmen entgegennehmen dürfen, sind wir dankbar und stolz – vor allem aber sind wir uns dessen bewusst, dass solche hervorragenden Ergebnisse ohne die besondere fachliche Expertise und den unermüdlichen Einsatz unserer Mitarbeiter:innen für unsere Kund:innen und Vertriebspartner:innen nicht möglich wären. Dafür möchte ich mich auch auf diesem Wege herzlich bedanken.“

Zusammenfassend zeigt die Auswertung, dass Servicequalität und persönliche Betreuung in der Versicherungsbranche weiterhin hochgeschätzt werden. Wer in diesen Bereichen exzellente Leistungen erbringt, wird von den Vertriebspartner:innen wahrgenommen und entsprechend honoriert. **M**

sorgen für einen reibungslosen Arbeitsalltag.“

Einen Neueinsteiger in den Top drei ist der muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Das Unternehmen wurde vor allem für den persönlichen, un-

komplizierten Kontakt und die starke Leistung in der Kategorie „menschliche Komponente“ gelobt. Thomas Ackerl, Vorstandsvorsitzender, zeigte sich stolz über den dritten Platz: „Wenn wir eine solche Auszeichnung für un-

## Relaunch

### ARISECUR

Die AMEISE, die Kund:innen- und Vertragsverwaltungssoftware der ARISECUR, wurde umfassend aktualisiert, um die tägliche Arbeit der Vertriebspartner:innen zu erleichtern und die Benutzer:innenfreundlichkeit zu verbessern. Neben einer grundlegenden Neugestaltung der Oberfläche, die nun den gesamten Bildschirmplatz ausnutzt und für eine bessere Übersicht sorgt, können Nutzer:innen weiterhin zwischen der klassischen und der neuen Beta-Version wechseln. Dies ermöglicht eine schrittweise Eingewöhnung.

Funktional wurden mehrere Verbesserungen implementiert: Kund:innen- und Vertragsdaten

sind nun dauerhaft zusammen mit Aktivitäten und Notizen sichtbar, was den Kontext verbessert und die Recherchezeit verkürzt. Notizen sind stets sichtbar und können direkt bearbeitet werden. Die Schadensliste wurde ebenfalls überarbeitet, sodass Schäden, die einem Kund:innenvertrag zugeordnet sind, direkt in der Kund:innenansicht eingesehen und verwaltet werden können. Zudem gibt es das neue Kund:innen-Snippet, das zentrale Informationen wie Name, Alter und Kund:innenstatus auf kompakte Weise darstellt, um die Vorbereitung zu erleichtern.

Ein weiteres Highlight sind die neuen Kontextmenüs, die es er-

möglichen, alle relevanten Funktionen per Rechtsklick schnell und intuitiv aufzurufen. Im Hintergrund wurde die Datensicherheit verbessert und eine neue Synchronisation gestartet, die nach Ostern aktiviert wurde, um die Aktualität und Verfügbarkeit der Informationen zu gewährleisten.

Für Nutzer:innen, die regelmäßig mit der Beta-Version arbeiten möchten, empfiehlt es sich, das Banner in der AMEISE sichtbar zu lassen, um einen schnellen Wechsel zwischen der klassischen und der Beta-Ansicht zu ermöglichen. **M**

# Nachhaltigkeit als wirtschaftliche Notwendigkeit

## Österreichische Hagelversicherung

Vor zehn Jahren einigten sich 197 Staaten auf der UNO-Klimakonferenz in Paris auf das Ziel, die Erderwärmung auf unter zwei Grad zu begrenzen. Der CO<sub>2</sub>-Gehalt in der Atmosphäre mit 425 ppm hält sich zur Zeit auf einen Höchststand. „Handeln wir jetzt nicht, droht laut Wissenschaft ein Temperaturanstieg von bis zu vier Grad in den nächsten 100 Jahren – mit dramatischen Folgen wie dem Abschmelzen der Polkappen, zunehmenden Extremwetterereignissen, der Zerstörung von Ernten und klimabedingten Fluchtbewegungen nach Europa“, warnte Kurt Weinberger, Vorstandsvorsitzender der Österreichischen Hagelversicherung, beim 15. Nachhaltigkeitsfrühstück.

Trotz dieser alarmierenden Prognosen gibt es auch Lichtblicke: Die EU verfolgt mit dem Green Deal eine nachhaltige Wirtschaftspolitik und lenkt Ka-

pitalströme verstärkt in erneuerbare Energien. Auch Unternehmen übernehmen zunehmend Verantwortung, wie die Allianz Gruppe zeigt. Günther Thallinger, Vorstandsmitglied der Allianz, betonte, dass die Transformation zu einer klimaneutralen Wirtschaft nicht nur eine Frage der Nachhaltigkeit sei, sondern auch eine wirtschaftliche Notwendigkeit. Versicherungen und Finanzmärkte können als wichtige Unterstützer dieser Entwicklung wirken. Das Unternehmen selbst verfolgt Netto-Null-Ziele bis 2050 und setzt bereits konkrete Maßnahmen mit Zwischenzielen bis 2030. So soll die Emissionsintensität in mehreren Unternehmenssparten um 45 Prozent gesenkt werden, zunächst mit Fokus auf emissionsintensive Firmen, die ihre Treibhausgasemissionen bereits berichten. Ein weiterer

Schwerpunkt liegt auf dem Ausbau erneuerbarer Energien und kohlenstoffarmer Technologien. Bis 2030 soll der Umsatz aus emissionsarmen Lösungen um 150 Prozent gesteigert werden und Investitionen in Höhe von 20 Milliarden Euro sollen bereitstehen.

Weinberger betonte, dass Versicherungen durch ihre Kapitalströme eine entscheidende Rolle bei der nachhaltigen Transformation spielen können, indem sie Investitionen von fossilen Energieträgern weg und hin zu erneuerbaren Energien wie Sonne, Wind, Biomasse, Wasser und Geothermie lenken. Zudem könnten sie durch gezieltes Anlageverhalten nachhaltige Innovationen fördern. Ein besonderes Anliegen sei ihm der Schutz des

Bodens, da dieser ein nicht erneuerbares Gut sei, dessen Verlust die Unabhängigkeit in der Lebensmittelversorgung gefährde. Äcker, Wiesen und Wälder fungieren zudem als wichtige CO<sub>2</sub>- und Wasserspeicher. Die knappe Verfügbarkeit nutzbarer Fläche für die Lebensmittelproduktion sei alarmierend: Nur drei Prozent der Erdoberfläche können dafür genutzt werden. Jeder verbaute Quadratmeter Boden stelle daher einen unverzichtbaren Verlust dar. Nachhaltigkeit ist keine Frage des Lu-



Karl Gruber (Wien Energie GmbH), Anton Reintl (AGES), Günter Griesmayr (AMA), Isabella Kaltenecker (Energie GmbH), Andreas Steinegger (LK Steiermark), Wolfgang Petschko (DONAU Versicherung AG), Manuela Waldner (ÖBB-Holding AG), Ernst Karpfinger (Die Rübenbauern), Günther Thallinger (Deutsche Allianz SE), Kurt Weinberger (Österreichische Hagelversicherung), Jörg Hipp (Allianz Elementar Versicherungs-AG), Gudrun Senk (Wiener Linien GmbH & Co KG), Ulrike Jezik-Osterbauer (Bundesverband der Österreichischen Gärtner), Roland Mechtler (Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien), Monika Langthaler-Rosenberg (Verein "The Schwarzenegger climate initiative"), Matthias Grün (Esterhazy Betriebe AG), Veronika Mickel-Göttfert (SVS), Burkhard Gantenbein (UNIQA Insurance Group AG), Christian Eltner (VVO), Stefan Jauk (NV) und Luciano Cirinà (Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft)



xus, sondern eine Voraussetzung für Stabilität und Wohlstand ist. „Unbegrenztes Wachstum auf Kosten der Natur ist nicht mehr zeitgemäß. Das ist altes Denken. Wir brauchen Verantwortung,

Tatkraft und damit entschiedenes Handeln für ein neues Wirtschaftsdenken, in dem auch das Natur- und Humankapital in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung Berücksichtigung

finden. Wir haben alle die Schrauben in der Hand – drehen wir daran. Für unsere Kinder und Kindeskinde. Für unseren Planeten. Jetzt – nicht später“, schloss Weinberger seinen Appell. **M**

## Konvertierungsfunktion

ARAG

Mit der Einführung des Tarifs 01/2025 hat die ARAG ihr Angebot im Bereich Privatrechtsschutz erweitert: Neu enthalten sind die Mediation im Vertrags- und Schadenersatzrechtsschutz, die Konfliktberatung auch in Liegenschafts- und Familienrechtssachen sowie eine Ausweitung der Ausfallsversicherung auf 100.000 Euro im privaten und beruflichen Bereich.

Um den Vertriebspartner:innen den Übergang auf den neuen Tarif zu erleichtern, wurde im

Partner:innenportal (partner.arag.at) eine digitale Umstellungsfunktion integriert. In diesem Portal werden alle Verträge angezeigt, bei denen eine Umstellung möglich ist (Konvertierungsaktion). Durch einen Klick auf „Konvertieren“ erhalten die Nutzer:innen nicht nur eine Übersicht über Prämien und Leistungen, sondern werden auch über zusätzliche Leistungen und Änderungen der Deckung informiert. Zudem können bei Bedarf Anpassungen vor-

genommen werden, etwa durch die Integration von Kfz- oder Liegenschaftsschutz. Mit einem weiteren Klick auf „Senden“ wird der Antrag direkt bearbeitet und der neue Vertrag automatisch poliziert. Diese Aktion gilt für alle Verträge, die im Partner:innenportal unter „Konvertierungsaktion“ zur Verfügung gestellt und digital über den Tarifrechner übermittelt werden. **M**

## Kfz-Tarif

ERGO Versicherung AG

Die ERGO Versicherung AG hat ihren Kfz-Tarif

MobilER GO! um neue Optionen erweitert. Zentrale Neuerung ist ein zusätzlicher Baustein „Verkehrsunfall“, der es ermöglicht, typische Verkehrsunfälle auch im Rahmen einer Teilkaskoversicherung abzusichern – ein Angebot, das bislang ausschließlich der Vollkasko vorbehalten war.

Vor dem Hintergrund von jährlich rund 200.000 Verkehrsunfällen mit Sachschäden in Österreich soll der neue Baustein insbesondere jene Kund:innen ansprechen, die bewusst auf eine Vollkaskoversicherung verzichten, aber dennoch ihr Fahrzeug bei Unfällen mit anderen Ver-

kehrsteilnehmenden abgesichert wissen möchten. Voraussetzung ist, dass die gegnerische Person namentlich bekannt ist.

Alexander Gorth, verantwortlich für den Kfz-Bereich bei ERGO, verweist auf veränderte Kund:innenbedürfnisse: Viele würden nach den ersten Jahren mit Vollkasko auf Teilkasko umsteigen – der neue Tarifbaustein ermögliche es, dabei nicht auf Unfallschutz zu verzichten. Darüber hinaus lässt sich MobilER GO! mit dem D.A.S. Top Kfz-Rechtsschutz kombinieren. Dieser deckt auch rechtliche Aus-



Christian Noisternig

einandersetzungen im Zusammenhang mit Reparaturen oder Verkehrsunfällen ab. Christian Noisternig, Vorstand für Vertrieb und Marketing, hebt hervor, dass so eine integrierte Absicherung für das Fahrzeug und die damit verbundenen Rechtsfragen geschaffen werde. **M**

## Beschwerdemanagement

FMVÖ

Beim Financial Breakfast des Finanz-Marketing Verbands Österreich stand die Frage im Mittelpunkt, wie Banken und insbesondere Versicherungen durch gezielte Maßnahmen gegen Unzufriedenheit die Kund:innenbindung verbessern können. Laut Robert Sobotka, FMVÖ-Vorstand und Geschäftsführer von Telemark Marketing, zeigt die aktuelle Recommender-Studie: Etwa ein Fünftel der Kund:innen österreichischer Versicher:innen und Banken zählt zu den sogenannten Detraktoren – also Personen, die von einer Weiterempfehlung ihrer Versicherung absehen. Das betrifft rund 1,5 Millionen Erwachsene in Österreich. Bei Versicherungen fällt dieser Anteil etwas geringer aus als im Bankensektor.

Die Bedeutung dieser Gruppe ist erheblich: Während zufriedene Versicherte ihre positiven Erfahrungen durchschnittlich dreimal weitergeben, erzählen unzufriedene bis zu 15 Personen davon. Die Auswirkungen auf das Image und die Wechselbereitschaft sind entsprechend groß. Vor allem im

Versicherungsbereich zeigt sich das deutlich: Laut Versicherungsmarkt-Basisstudie 2025 haben 25 Prozent der Befragten im Vorjahr einen Vertrag beendet. Hauptgründe waren nicht nur wegfallender Bedarf (29 %), sondern vor allem Kritik an Preis-Leistung (25 %), Abwicklung im Schadenfall (11 %) sowie Betreuung und Service (jeweils rund 9 %).

Unzufriedenheit wird dabei häufig nicht aktiv geäußert – viele Kund:innen kündigen kommentarlos. Dieses Phänomen der „Unvoiced Complaints“ stellt Versicherungsunternehmen vor besondere Herausforderungen. Der Wolfgang Seidel, Inhaber der servmark Unternehmensberatung, empfiehlt, Beschwerden systematisch zu analysieren und aktiv einzuholen. Sie seien Ausdruck eines vorhandenen Interesses an der Geschäftsbeziehung – eine Chance für gezielte Intervention. Voraussetzung sei jedoch, dass Beschwerden individuell, nach-



Robert Sobotka

vollziehbar und lösungsorientiert behandelt werden.

Entscheidend sei, das Verhalten unzufriedener Kund:innen frühzeitig zu erkennen. Mithilfe von Künstlicher Intelligenz lassen sich wiederkehrende Probleme identifizieren – ob in der Kommunikation, im Produkt oder im Ablauf. Seidel betont: „Nicht Begeisterung, sondern die Vermeidung von Frust ist die Grundlage für dauerhafte Bindung.“ Gerade für Versicherungen gelte es, statt teurer Neukund:innengewinnung den Fokus verstärkt auf den Erhalt der Bestandskund:innen zu legen – durch konsequent kund:innenorientiertes Beschwerdemanagement. **M**

## Warum die Stärkung der Zusatzpensionen heute unerlässlich ist

VVO

In einer Pressekonferenz des Verbands der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO) am 26. Mai 2025 wurde erneut auf die dringende Notwendigkeit hingewiesen, die zweite und dritte Säule der Altersvorsorge zu stärken. Die im Regierungsprogramm erwähnte Stärkung ist essenziell, um das System langfristig zu

entlasten. Angesichts der demografischen Veränderungen, der steigenden Lebenserwartung und der zunehmenden Belastung des staatlichen Pensionssystems fordert die Branche eine rasche Reform der privaten und betrieblichen Altersvorsorge.

Die Versicherungswirtschaft

spielt bereits heute eine zentrale Rolle in der österreichischen Wirtschaft. Im letzten Jahr erzielten die Versicher:innen ein Prämienvolumen von 21,4 Milliarden Euro, was einen Anstieg von 5,3 Prozent im Vergleich zum



Vorjahr darstellt. Zudem wurden 18,7 Milliarden Euro an Versicherungsleistungen an Kund:innen ausgezahlt. Christian Eltner, Generalsekretär des VVO, betonte die Stabilität der österreichischen Versicherungswirtschaft und deren bedeutende Rolle als treibende Kraft für die heimische Wertschöpfung.

Eine aktuelle Studie des Wirtschaftsforschungsinstituts *Economia*, vorgestellt von Christian Helmenstein, verdeutlichte, dass die Branche mit einer Bruttowertschöpfung von 16,8 Milliarden Euro (entsprechend 3,9 Prozent der Wirtschaftsleistung Österreichs) und mehr als 186.000 Arbeitsplätzen (3,8 Prozent der Gesamtbeschäftigung) einen erheblichen Beitrag zur österreichischen Wirtschaft leistet. Jeder sechste Euro, der in Österreich erwirtschaftet wird, hängt direkt mit der privaten Versicherungswirtschaft zusammen. Darüber hinaus trägt dieser überdurchschnittlich produktive Sektor mit mehr als 10,6 Milliarden Euro an Steuern und Abgaben, was 5,0 Prozent der gesamten Steuer- und Abgabeneinnahmen entspricht, erheblich zur Finanzierung öffentlicher Haushalte bei.

Ein entscheidender Faktor für den Wohlstand eines Landes ist jedoch die Altersvorsorge. Durch den demografischen Wandel und die steigende Lebenserwartung wächst der Druck auf das staatliche Pensionssystem. Derzeit fließt bereits jeder vierte Euro des Staatshaushaltes in die Pensionen, und künftig werden noch höhere Zuschüsse erforderlich sein.

## Bedeutung der privaten Vorsorge

Der Präsident des VVO, Gregor Pilgram, hob hervor, dass die private Vorsorge längst keine freiwillige Zusatzleistung mehr

sei, sondern eine wesentliche Notwendigkeit. „Ein stabiles Pensionssystem braucht private Zusatzpensionen, die nicht nur den:die Einzelne:n absichern, sondern auch eine wichtige Entlastung für den Staat darstellen“, so Pilgram. In diesem Zusammenhang wird eine steuerliche Förderung der privaten Vorsorge als entscheidender Schritt angesehen, um möglichst vielen Menschen den Zugang zu einer privaten Altersvorsorge zu ermöglichen.

## Dringender Handlungsbedarf bei der betrieblichen Vorsorge

Ein zentrales Anliegen des VVO ist die Reform der betrieblichen Altersvorsorge, die seit Jahren immer wieder gefordert wird. Eine Anpassung der betrieblichen Vorsorge nach EStG § 3 (1) 15a wird als notwendig erachtet. Der derzeitige steuerbegünstigte Freibetrag von 300 Euro ist aus Sicht der Versicherungswirtschaft nicht mehr zeitgemäß und muss dringend auf den aktuellen Stand der Lebenshaltungskosten und Bedürfnisse angepasst werden. Eine Erhöhung auf 1.200 Euro würde lediglich eine Indexanpassung der letzten Jahrzehnte widerspiegeln – eine Maßnahme, die notwendig ist,

um den aktuellen Anforderungen gerecht zu werden.

## Reform der Zukunftsvorsorge als langfristige Lösung

Darüber hinaus sieht der VVO die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge als einen wichtigen Bestandteil der Reform. Die seit ihrer Einführung vor 20 Jahren bestehenden Regelungen sollten flexibler gestaltet und an die heutigen Anforderungen angepasst werden. Eine Überarbeitung des Garantieniveaus sowie die Öffnung für neue Anlagemöglichkeiten sind aus Sicht der Versicher:innen von entscheidender Bedeutung, um auch in Zukunft eine zuverlässige Altersvorsorge sicherzustellen.

## Appell zum schnellen Handeln

Die Forderungen des VVO nach einer Reform der Zusatzpensionen bestehen bereits seit Jahren. Unter dem Motto „Steter Tropfen höhlt den Stein“ hofft die Branche, dass die kontinuierlichen Bemühungen nun endlich zum Erfolg führen. Angesichts der sich verschärfenden Herausforderungen im Pensionssystem ist es aus Sicht des VVO unerlässlich, jetzt aktiv zu werden. **M**



Christian Eltner, Christian Helmenstein und Gregor Pilgram

# Auszeichnung für exzellente Kund:innenorientierung

## FMVÖ-Recommend-Award

Anfang Mai wurde in den Wiener Sofiensälen der FMVÖ-Recommend-Award verliehen. Die Gala stand unter dem Motto „Wert der Zuversicht. Herausforderungen als Chance“. Im Rahmen der Gala wurden sechs Recommender-Awards und sechs Sonderpreise an österreichische Banken und Versicherungen übergeben. Als Keynote-Speaker sprach WIFO-Direktor Gabriel Felbermayr über die wirtschaftlichen Herausforderungen und wie Zuversicht als Schlüssel zum Erfolg zurückgewonnen werden kann.

Der FMVÖ-Recommend-Award wird jährlich auf Basis einer Umfrage unter 8.000 Kund:innen österreichischer Finanzinstitute vergeben. Dabei wird der Net Promoter Score (NPS) genutzt, um die Weiterempfehlungsbereitschaft der Kund:innen zu messen. 2025 konnten sich etablierte Unternehmen behaupten, aber auch

neue Gewinner:innen und Aufsteiger:innen wurden geehrt.

Die GRAWE konnte sich zum 13. Mal in Folge den ersten Platz in der Kategorie Versicherungen sichern, was ihren kontinuierlichen Erfolg und die hohe Zufriedenheit ihrer Kund:innen unterstreicht. Aber auch Regionalversicherungen sind im Aufwind: Die Tiroler Versicherung überzeugt mit traditionell besonders hoher Kundenzufriedenheit und siegte damit in dieser Kategorie.

Im Rahmen der Gala wurden auch sechs Sonderpreise verliehen:

Die Generali erhielt doppelte Auszeichnungen: den Sonderpreis für „Beste Kund:innenberatung“ und das Siegel für „Sehr gute Kund:innenorientierung“. CEO Gregor Pilgram erklärte stolz: „Wir sind stolz, dass unser kund:innenorientierter Ansatz und unsere digitalen Lösungen

so positiv bewertet werden. Diese Auszeichnungen sind eine Bestätigung für unsere tägliche Arbeit.“ Zusätzlich wurde Generali mit einem herausragenden Net Trust Score von 22 Punkten für ihre Vertrauensbildung bei der Schadensabwicklung ausgezeichnet.

Die Niederösterreichische Versicherung wurde für das „Beste Schadensmanagement“ und die „Sehr gute Kund:innenorientierung“ ausgezeichnet. Besonders positiv hervorzuheben war die schnelle und effiziente Schadensabwicklung nach der Hochwasserkatastrophe 2024. Stefan Jauk, Generaldirektor der NV, sagte: „Diese Auszeichnungen bestätigen unseren Weg und den hohen Anspruch an unsere Leistungen im Schadensfall. In Notlagen zeigen sich die wahren Stärken eines Unternehmens.“

Die Wiener Städtische Versicherung erhielt den Sonderpreis für das „Beste Kund:innenservice“, mit besonders hohen Bewertungen im telefonischen und digitalen Service. Doris Wendler, Vorstandsdirektorin der Wiener Städtischen, betonte das kontinuierliche Engagement des Unternehmens für die Zufriedenheit ihrer Kund:innen.

Der Muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit wurde für seine hohe Kund:innenzufriedenheit in der Kategorie „Direkt- und Spezialversicherungen“ ausgezeichnet. CEO Thomas Ackerl erklärte:



hintere Reihe v.l.: Sigrid Spörk (Moderation), Erich Mayer (Finanz-Marketing Verband Österreich), Thomas Ackerl (muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit), Georg Schneider (GRAWE), Maximilian Clary und Aldringen (Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG), Peter Strohmaier (Steiermärkische Bank und Sparkassen AG), Gregor Pilgram (Generali Versicherung AG), Peter Tiefenthaler (Tiroler Sparkasse Bank AG), Jürgen Brockhoff (Bank für Tirol und Vorarlberg AG), Richard Leitner (Bankstellen Raiffeisenlandesbank Oberösterreich), Robert Sobotka (Telemark Marketing) vordere Reihe v.l.: Bernhard Lackner (Niederösterreichische Versicherung), Isolde Stieg (Tiroler Versicherung V.a.G.), Doris Wendler (Wiener Städtische Versicherung AG)



„Erfolgreiche Ergebnisse wären ohne das Engagement unserer Mitarbeiter:innen und die Unterstützung unserer Kund:innen nicht möglich.“ Insgesamt wur-

den 24 Unternehmen mit dem FMVÖ-Recommend-Gütesiegel für „exzellente“, „hervorragende“ und „sehr gute“ Kund:innenorientierung ausgezeichnet. Dies

zeigt den kontinuierlichen Fortschritt der österreichischen Versicherungsbranche in Bezug auf Qualität und Kund:innenzufriedenheit. **M**

## Weltweites Wachstum in der Versicherungsbranche

Allianz

Im Jahr 2024 wuchs der österreichische Versicherungsmarkt um sieben Prozent und erreichte ein Gesamtvolumen von 23,5 Milliarden Euro. Die Sachversicherung legte nach dem außergewöhnlichen Vorjahr moderat um 5,9 Prozent zu. Besonders stark entwickelte sich die Krankenversicherung mit einem Plus von 10,8 Prozent, bleibt mit 13,5 Prozent Anteil am Gesamtmarkt jedoch ein kleineres Segment. Positiv hervorzuheben ist auch das Comeback der Lebensversicherung, die nach Jahren der Stagnation erstmals wieder zulegen konnte.

Weltweit fiel das Wachstum laut Allianz Global Insurance Report 2025 mit 8,6 Prozent sogar noch stärker aus und übertraf damit das bereits hohe Vorjahresniveau von 8,2 Prozent. Insgesamt stiegen die globalen Prämieinnahmen um 557 Milliarden Euro auf rund 7 Billionen Euro.

„Das anhaltende Wachstum des österreichischen Versicherungsmarktes zeigt, wie hoch das Bedürfnis nach Sicherheit und Verlässlichkeit in unserer Gesellschaft ist. Besonders erfreulich ist, dass die Lebensversicherung nach einer längeren Phase der Stagnation wieder Zuwächse von 7,8 Prozent verzeichnen konnte. Mit Prämieinnahmen von EUR 5,5 Milliarden liegt das Marktvolumen allerdings auf dem Niveau der Jahrtausendwende vor 25 Jahren. Das verdeutlicht, wie wichtig es ist, das Vertrauen in die private Vorsorge nachhaltig zu stärken und innovative Lösun-

gen für die Zukunftssicherung unserer Kund:innen zu entwickeln“, unterstreicht Daniel Matić, CEO der Allianz Österreich.

Auch global gesehen bleibt die Lebensversicherung mit Prämien von 2.902 Milliarden Euro das größte Segment. Sie wuchs 2024 um 10,4 Prozent, vor allem durch steigende Zinsen – insbesondere in Nordamerika und China. Die Sachversicherung legte global um 7,7 Prozent zu, hauptsächlich getrieben durch den US-Markt. Die Krankenversicherung stieg um sieben Prozent, mit starkem Wachstum in Asien, wo die Nachfrage nach privater Absicherung besonders hoch ist.

Für 2025 erwartet der Allianz Global Insurance Report weiteres Wachstum – vor allem in der Sachversicherung. Treiber sind steigende Investitionen in Infrastruktur und Verteidigung sowie zunehmende Schäden durch Naturkatastrophen. In Europa liegt die Versicherungsdurchdringung in der Sachversicherung derzeit bei nur 2,5 Prozent – deutlich unter dem US-Niveau von 4,4 Prozent. Hier wird ein Aufholprozess erwartet. Für die europäische Sachversicherung wird ein jährliches Wachstum von 4,2 Prozent prognostiziert.

In Österreich soll der Versicherungsmarkt in den nächsten zehn Jahren im Schnitt um 2,8 Prozent pro Jahr wachsen – leicht unter dem erwarteten

BIP-Wachstum von 3,5 Prozent. Die stärkste Entwicklung wird in der Krankenversicherung mit plus 4,1 Prozent erwartet, gefolgt von der Sachversicherung mit 2,6 Prozent und der Lebensversicherung mit 2,0 Prozent pro Jahr. Langfristig besteht weltweit großes Potenzial: Bis 2035 soll der globale Prämienpool um rund 5.319 Milliarden Euro wachsen. Den größten Anteil daran wird die Lebensversicherung mit 2.055 Milliarden Euro haben – mehr als die Hälfte dieses Wachstums wird aus Asien und China kommen. In der Sachversicherung sollen rund 40 Prozent des Zuwachses von 1.522 Milliarden Euro aus Nordamerika stammen. In der Krankenversicherung wird ein globales Plus von 1.743 Milliarden Euro erwartet – hauptsächlich durch die starke Entwicklung des US-Marktes. **M**



Daniel Matić

# Wenn Vereinfachung zur Verschärfung wird – Die EU, die IDD, die MiFID und das Missverständnis mit der Bürokratie

Brüssel entdeckt die Liebe zur Bürger:innennähe ...  
oder behauptet es zumindest.

von Erwin Gisch, Fachverbandsgeschäftsführer

EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen lässt keine Gelegenheit aus, um zu betonen, dass die Europäische Kommission entschlossen sei, endlich jene tentakelartigen Auswüchse von Bürokratie zurückzuschneiden, die in vielen Mitgliedstaaten als Paradebeispiel für europäische Regelungswut gelten. „Besser statt mehr Regeln“ soll das neue Motto lauten – ein ambitioniertes Vorhaben, das in der Praxis jedoch mitunter eine eigentümliche Dialektik entfaltet.

Denn unter dem Deckmantel der Vereinfachung kündigt sich im Bereich der Versicherungsvermittlung eine bemerkenswerte Entwicklung an: Nach einem durchgesickerten „Non-Paper“ aus Brüssel wird kolportiert, dass man erwäge, die Informationspflichten und Offenlegungsregeln der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) künftig an die strengeren Maßstäbe der Finanzmarkttrichtlinie MiFID II komplett anzugleichen. Angeblich im Sinne einer Harmonisierung und – so die offizielle Sprachregelung – der „Vereinfachung“.



Erwin Gisch

Doch genau hier beginnt das begriffliche Missverständnis. Denn was der europäische Gesetzgeber als Vereinfachung zu verkaufen versucht, wirkt aus Sicht der Normunterworfenen – also jener, die tagtäglich mit den rechtlichen Vorschriften arbeiten müssen – wie eine weitere Schicht regulatorischen Betons. Die Vorstellung, dass weniger Bürokratie dadurch entstehe, dass man differenzierte Regulierungsregime auf das strengere von beiden nivelliert, dürfte für viele Praktiker:innen und Vermittler:innen kaum nachvollziehbar sein.

## Vereinfachung bedeutet für die Betroffenen nicht Gleichmacherei

Vereinfachung bedeutet nicht, dass man die strengeren Regeln aus einem ganz anderen Bereich – der Finanzanlage – pauschal auf die Versicherungsvermittlung überträgt, als handle es sich um denselben Markt, dieselben Produkte und dieselbe Risikostruktur. Vereinfachung bedeutet für Bürger:innen und Unternehmer:innen: weniger Bürokratie, weniger Formvorgaben, mehr Vertrauen in die Eigenverantwortung und in den:die mündige:n Bürger:in, den es ja auch noch geben soll. Wenn hingegen eine „Vereinfachung“

dazu führt, dass die Offenlegungspflichten für Versicherungsvermittler:innen faktisch denen von Anlageberater:innen entsprechen, obwohl Versicherungen typischerweise nicht spekulativ, sondern existenzsichernd sind, dann offenbart sich eine tiefgreifende Schieflage in der politischen Logik. Es entsteht der Eindruck, dass die Kommission zwar verbal den Bürokratieabbau predigt, in der Sache aber nach wie vor einem zentralistischen Reflex folgt: Gleichstellung durch Gleichmacherei, Standardisierung durch Überregulierung.

Dabei wäre es gerade in einem heterogenen Binnenmarkt wie jenem der EU geboten, die Differenzierung nicht als bürokratischen Ballast, sondern als Ausdruck rechtspolitischer Feinsteuerung zu verstehen. Unterschiedliche Regeln für unterschiedliche Produkte – das ist kein Mangel an Effizienz, sondern ein Ausweis rechtlicher Angemessenheit. Wer hier grobe Schablonen anlegt, reduziert nicht Komplexität, sondern untergräbt die Akzeptanz europäischer Regulierung insgesamt.

Es bleibt also zu hoffen, dass der Reflex, alles über einen regulatorischen Kamm zu scheren, einer differenzierten Betrachtung weicht – und dass man in Brüssel erkennt: Vereinfachung ist nicht automatisch Gleichmacherei. Und schon gar keine Einladung zur stillen Verschärfung. **M**





## ARAG Mediation und Konfliktberatung

# *Einfach lösen* statt lange streiten.

**Rechtsstreit nachhaltig lösen oder verhindern bevor er entsteht!**

### **Mediation:**

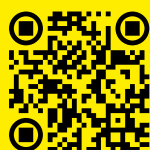
Beide Konfliktparteien kommen mit einer neutralen Person (Mediator) an einen Tisch. Mediation steht zur Verfügung im:

- Allgemeinen Schadenersatz
- Allgemeinen Vertragsbereich
- Arbeits- und Dienstrecht
- Liegenschaftsbereich
- Erbrecht
- Familienrecht
- ARAG web@ktiv®
- Wirtschaftsmediation

### **Konfliktberatung:**

Wirkt präventiv - ein rechtlicher Konflikt muss noch nicht vorliegen. Eine Partei wird unterstützt, so dass sie den Konflikt souverän handhaben und eine eigenständige Lösung herbeiführen kann. Konfliktberatung steht zur Verfügung:

- Im Arbeits- und Dienstrecht
- Im Familienrecht
- Im Liegenschaftsbereich für selbstgenutzte Wohneinheiten



**Informieren Sie sich bei  
unserem Vertriebsteam  
unter 01 53102-1450  
oder auf [www.ARAG.at](http://www.ARAG.at)**

# Internationale Vernetzung für mehr weibliches Leadership in der Versicherungsbranche

## Women Wanted/WIINS

Im Rahmen der renommierten Insurtech Insights Konferenz in

London nahm die Initiative „Women Wanted

– Frauen für die Branche gesucht“ des Fachverbands der Versicherungsmakler am Side-Event WIINS Elevate & Empower teil. Das internationale Format bringt Women in Insurance zusammen – und spielt dabei bewusst mit dem Wortspiel: WIINS, denn man gewinnt immer, wenn mehr Frauen dabei sind.

Mit dabei waren zwei hochkarätige Speakerinnen: Jing Liao, Chairwoman der Solera Foundation und Chief Administration Officer von Solera Holdings, sowie Maria Jesús De Arteaga Larrú, Head of P&C Personal Lines & Pricing and Head of Claims bei AXA. Beide gaben spannende Einblicke in ihre Leadership-Wege und zeigten, wie gezielte Diversität strategische Innovation in der Branche vorantreibt.



Sabine Ransböck



Maria Jesús De Arteaga Larrú, Jing Liao



Anne Ebert, Katja Fuchs und Anna Ludl





Ein zentrales Thema war die Diskrepanz zwischen Einfluss und Repräsentanz: 85 % aller Entscheidungen zum Versicherungsabschluss werden von Frauen beeinflusst, doch in den Führungsetagen sind sie nach wie vor unterrepräsentiert. Die Veranstaltung bot nicht nur inspirierende Inhalte, sondern auch wertvollen Raum für persönlichen Austausch, internationale

Vernetzung und konkrete Lessons Learned für alle Teilnehmerinnen. Die FV-Initiative Women Wanted setzt sich auch weiterhin dafür ein, Frauen in der Versicherungswirtschaft sichtbar zu machen, zu vernetzen und gezielt zu fördern – national wie international. **M**



Marie-Angelique Buchrigler

## Fachseminar

Anfang Juni begrüßten Fachgruppenobmann Helmut Bauer und Geschäftsführer Markus Klausner knapp 80 Teilnehmende zu einem ganztägigen Fachseminar der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten in der Wirtschaftskammer Burgenland. Ein großes Dankeschön galt Johan-

nes Stögerer, der sich sehr kurzfristig bereit erklärte, für Gerhard Veits einzuspringen und in exzellenter Weise „Ausgewählte Themen der Betriebshaftpflichtversicherung“ zu präsentieren. Nach detaillierter Informationsweitergabe zur unternehmerischen Tätigkeit und zum versicherten

### Fachgruppe Burgenland

Risiko, zur Gewährleistung, der praxisorientierten Erläuterung der Begriffe des Verursachens, des Verschuldens und des Haftens sowie der Risikoausschlüsse und der Beweislastregeln bzw. der Rechtsfolgen bewussten Zuwiderhandelns gegen Vorschriften schloss Stögerer den Tag mit dem praxiserprobten und bewährten STÖGERER-Modell ab. Das Interesse an den Themen war so groß, dass die Teilnehmenden auch die Pausenzeiten für den gemeinsamen Austausch nutzten. Fachgruppenobmann Helmut Bauer betonte abschließend, wie wichtig es für Versicherungsmakler:innen sei, Weiterbildungsveranstaltungen vor allem mit Inhalten der Rechtsmaterie zu nutzen, um die Interessen der Kund:innen bestmöglich zu vertreten. Das von den Teilnehmenden rückgemeldete Feedback mit einem Zufriedenheitswert von 97,5 Prozent in Bezug auf Seminarinhalt, den Vortragenden sowie auf den Mehrwert für die Praxis spiegelt die Wichtigkeit und die Exzellenz dieser Veranstaltung wider, und selbstverständlich wird die Fachgruppe auch in Zukunft solche hochkarätigen Seminare anbieten. **M**



# Expert:innentreffen der Versicherungsmakler DIE (VERSICHERUNGS)WELT ORDNET SICH NEU

11. September 2025 | Seehotel Rust im Burgenland

## Gute Absichten, falsche Impulse? Die Folgen der Retail Investment Strategy

### 1. Themenblock

#### 09:00 Begrüßung und Eröffnung

**KommR Helmut Bauer**, Fachgruppenobmann Burgenland, **KommR Mag. Gerold Stagl**, Bürgermeister Freistadt Rust und **KommR Christoph Berghammer, MAS**, Fachverbandsobmann

#### 09:15 Festvortrag - Die Europäische Union: Von der Friedens- zur bedrohten Gemeinschaft. Was bedeutet das für Österreich?

**Generalmajor Dr. Peter Vorhofer**, Berater der Bundesregierung für nationale Sicherheit, staatliche Resilienz, umfassende Landesverteidigung, Krisenvorsorge und Krisenbewältigung

#### 10:00 Die Retail Investment Strategy als Beitrag zur Savings and Investment Union – state of play

**MMag. Dr. Martin Ramharter**, BMF

#### 10:45 Pause

#### 11:00 Versicherungsmakler:in neu (?) – Anpassungsnotwendigkeiten des nationalen Rechts durch die RIS

**Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner**, Zivil- & Unternehmensrecht WU Wien

#### 11:45 Geiz ist geil oder ist die reine Kostenorientierung zu hinterfragen? Eine kritische Analyse des „value for money-Konzeptes“ im Nicht-Lebensbereich

**Michael H. Heinz**, Präsident Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)

#### 12:30 Podiumsdiskussion inkl. Kurzvortrag „Neue Regeln, neue Realität: Was bedeutet die RIS in der Praxis?“

**Prof. (FH) Dr. Armin Kammel, LL.M. (London), MBA (CLU)**, Professor (FH) für Bankrecht und Finanzmarktregulierung, **MMag. Dr. Martin Ramharter**, BMF, **MMag. Stefan Trojer**, Legist BMWET, **Mag. Maria Althuber-Griesmayr**, Leitung Recht & Internationales VVO, **Dr. Ludwig Pfleger**, Stellvertretender Abteilungsleiter Behördliche Aufsicht über Versicherungsunternehmen und Leiter Team Business Conduct FMA und **KommR Christoph Berghammer, MAS**, Fachverbandsobmann

#### 13:15 Mittagspause





## Beziehungsdreieck Versicherungsmakler:innen, – Kund:innen und Versicherungen – wer fährt gegen die Einbahn?

### 2. Themenblock

14:30

**Arbeitsverlagerung zu Lasten der Versicherungsmakler:innen? Ergebnispräsentation & Interpretation der Mitgliederbefragung**

**MMag. Robert Sobotka, MBA**, Geschäftsführer Telemark Marketing & **ao. Univ.-Prof. Mag. Dr. Martin Weichbold**, Fachbereich Soziologie und Sozialgeographie Paris Lodron Universität Salzburg

15:10

**Drei ist einer zu viel? – Herausforderung bei der Kommunikation zwischen Versicherung, Makler:in und Versicherungsnehmer:in**

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

15:50

**Pause**

16:00

**Von der Ablehnung zur Aktenlawine – Ersatz der Mehraufwendungen der Versicherungsmakler:innen durch die Versicherung?**

**Univ.-Prof. Dr. Sonja Bydlinski, MBA**, Vorsitzende Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) sowie Sigmund Freud Privatuniversität

16:40

**Podiumsdiskussion „(echte) Partnerschaft in der Versicherungsvermittlung: Herausforderungen und Chancen im Dreieckverhältnis“**

**Werner Panhauser**, Vorstand Vertrieb und Marketing Helvetia, **Mag. Gregor Pilgram**, Präsident VVO und Vorstandsvorsitzender Generali, **Mag. Birgit Eder**, CEO Hauptbevollmächtigte ARAG SE, Direktion für Österreich, **Mag. Matthias Lang**, Fachgruppenobmann-Stellvertreter Wien und **KommR Christoph Berghammer, MAS**, Fachverbandsobmann

Die Veranstaltung ist kostenlos und Vorträge können mit insg. 3,5 Stunden zur verpflichtenden Weiterbildung angerechnet werden.

Die Plätze sind limitiert und werden nach dem "first come first served Prinzip" vergeben.  
Die Anmeldung ist über [meine-weiterbildung.at](https://meine-weiterbildung.at) möglich.

Anmeldeschluss ist der 1. September 2025.



## Produktpalette

Die öffentlichen Diskussionen über Sozialsystem-Reformen

lassen viele Menschen in Österreich besorgt in ihre finanzielle Zukunft blicken. 54 Prozent der Befragten zweifeln mittlerweile an der Effizienz des staatlichen Pensionssystems. Im Gegensatz dazu ist das Vertrauen in die private Vorsorge seit 2016 um 60 Prozent gestiegen.

Eine Umfrage der Wiener Städtischen zeigt, dass das Bewusstsein für private Vorsorge in der Bevölkerung wächst und für mehr als zwei Drittel der Befragten eine wichtige Rolle spielt.

Bei der finanziellen Vorsorge legen 80 Prozent der Befragten Wert auf Transparenz, einfache Abschlussmöglichkeiten und sichere Veranlagungen.

„Die letzten Jahre brachten neue Kund:innenbedürfnisse, technologische Entwicklungen und regulatorische Anpassungen, die sowohl Herausforderungen als auch Chancen mit sich brachten“, erklärt Sonja Raus, Vorstand der Wiener

### Wiener Städtische Versicherung

Städtischen. „Wir entwickeln noch flexiblere Vorsorgelösungen, um diesen Wandel aktiv zu gestalten und unseren Kund:innen maßgeschneiderte Absicherung zu bieten.“

Neu im Portfolio sind die fondsgebundene Lebensversicherung „aktives.fondsinvest“, die hybride Lebensversicherung „sorgenfreies.mixinvest“ und die „los.sofortpension“. „aktives.fondsinvest“ bietet eine breite Auswahl an Fonds, darunter auch nachhaltige ETFs.

Es ermöglicht den Aufbau von Vermögen oder Pensionsvorsorge mit zusätzlichem Ablebensschutz. „Sorgenfreies.mixinvest“ kombiniert eine klassische Lebensversicherung mit einer fondsgebundenen Komponente. Auch hier wird in nachhaltige Fonds investiert, und es besteht die Möglichkeit, zusätzlich in den Deckungsstock der klassischen Lebensversicherung zu



Sonja Raus

investieren. Flexible Extras wie Absicherungen bei Krankheit, Arbeitsunfähigkeit oder Arbeitslosigkeit sind ebenfalls enthalten.

Dieses Produkt ist von 18 bis 80 Jahren abschließbar. Die „los.sofortpension“ ermöglicht eine Einmalprämie von 100.000 Euro und garantiert eine Mindestpension. Sie bietet auch die Option einer Übergangsrrente oder einer einmaligen Kapitalauszahlung im Falle des Ablebens. Dieses Produkt ist ebenfalls bis zum 80. Lebensjahr abschließbar.

Alle Produkte bieten ein Sicherheitsnetz durch Start-, Profit- und Ablaufmanagement und ermöglichen flexible Auszahlungsoptionen wie Einmalbeträge oder lebenslange Renten. **M**

## Österreicher lieben Urlaubsreisen

Die Urlaubsvorfreude in Österreich ist zurück: Laut dem 24. Urlaubsbarometer der Europ Assistance planen 76 Prozent der Österreicher in diesem Sommer eine Reise. Besonders gefragt sind dabei Italien, Österreich und Kroatien, wobei zweiwöchige Reisen die beliebteste Wahl darstellen und das Auto weiterhin das bevorzugte Verkehrsmittel ist. Mit einem durchschnittlichen Reisebudget von 2.584

Euro rangieren wir europaweit im Spitzenfeld – nur die Schweiz, Großbritannien und Belgien planen, mehr auszugeben. Neue Trends wie „Slow Tourism“ und KI-gestützte Urlaubsplanung gewinnen ebenfalls an Bedeutung und beeinflussen zunehmend die Urlaubsgewohnheiten.

Der Sommerurlaub wird von 79 Prozent der Befragten sehnlich erwartet, was nur leicht

### Europäische Reiseversicherung

unter dem europäischen Durchschnitt von 81 Prozent liegt. Allerdings gibt es auch Faktoren, die die Vorfreude trüben. Inflation und hohe Preise sind mit 90 Prozent der häufigste Grund, warum Österreicher ihren Urlaub etwas zurückhaltender planen. Auch persönliche und familiäre Gründe (82 %) sowie Sorgen um





Wolfgang Lackner

den Klimawandel (82 %) schränken die Reiselust ein. Geopolitische Unsicherheiten, wie bewaffnete Konflikte, werden von 80 Prozent der Befragten als bremsende Faktoren genannt.

Trotz dieser Bedenken bleibt die Reiselust hoch, insbesondere was die Ziele betrifft. 60 Prozent der Befragten bevorzugen europäische Urlaubsziele. Italien (24 %), Österreich (21 %) und Kroatien (15 %) zählen zu den beliebtesten Destinationen. Gleichzeitig werden Länder wie Russland, die Ukraine oder Ägypten, die in den letzten Jahren durch politische

Instabilität und Konflikte aufgefallen sind, von vielen Urlaubern gemieden. Auch die Art des Urlaubs hat sich gewandelt. Die Österreicher bevorzugen zunehmend das Meer (67 %), während 26 Prozent das Land, 24 Prozent Städtereisen und 17 Prozent die Berge ansteuern. Ein Trend, der besonders unter den jüngeren Reisenden zu beobachten ist, ist der Wunsch nach „Slow Tourism“, dem Reisen abseits

des Massentourismus. Über 60 Prozent der Befragten gaben an, dass sie dieses Reiseerlebnis bevorzugen, während auch Eventreisen – etwa zu Festivals oder besonderen Veranstaltungen – an Beliebtheit gewinnen (40 %).

Unterkunftsmöglichkeiten variieren: 68 Prozent der Reisenden buchen Hotels, während 28 Prozent Ferienhäuser oder -wohnungen bevorzugen. In puncto Verkehrsmittel bleibt das Auto mit 54 Prozent die bevorzugte Wahl, gefolgt vom Flugzeug (50 %), der Bahn (21 %) und dem Bus (12 %). Dabei legen 61 Prozent der Befragten großen Wert auf

den Komfort des gewählten Verkehrsmittels.

Das Thema Nachhaltigkeit beschäftigt 20 Prozent aller Reisenden, insbesondere jüngere Personen richten ihr Urlaubsverhalten nachhaltiger aus, indem sie eine umweltfreundlichere Unterkunft wählen, ökologisch nicht nachhaltige Aktivitäten meiden und ihre Gewohnheiten anpassen.

Interessanterweise zeigt sich auch, dass immer mehr Menschen moderne Technologien in ihre Urlaubsplanung integrieren. 13 Prozent haben bereits Künstliche Intelligenz genutzt, um ihre Reise zu organisieren. Weitere 20 Prozent planen, dies in Zukunft zu tun. Dabei wird KI hauptsächlich für Informationen zur Reiseroute (41 %), dem Reiseziel (40 %) sowie der Unterkunft (40 %) genutzt. Interessant ist, dass nur 53 Prozent der Befragten eine Reiseversicherung abschließen, um bei gesundheitlichen Problemen abgesichert zu sein. 52 Prozent sichern sich gegen Probleme im Zusammenhang mit ihrer Unterkunft ab, weitere 52 Prozent gegen eine Fahrzeugpanne und 57 Prozent gegen einen Verkehrsunfall. **M**

## Übernahme

Mit 12. Juni 2025 hat die BONUS Pensionskassen AG sämtliche Anteile an der fair-finance Vorsorgekasse von der Sinnova Gruppe übernommen. Dadurch kommen über 476.000 Anwartschaftsberechtigte mit einem Vermögen von mehr als 1,2 Milliarden Euro neu zur Betreuung. Alle Mitarbeiter:innen von fair-finance werden übernommen.

Die Vorsorgekasse ist Teil der BONUS Gruppe, Eigentümerinnen sind zu gleichen Teilen die Generali Versicherung AG und die Zürich Versicherungs-AG. „Wir

freuen uns über diesen strategisch wichtigen Schritt und heißen alle Mitarbeiter:innen und Kund:innen der fair-finance bei uns in der BONUS willkommen. Künftig veranlassen wir die Gelder von rund zwei Millionen Anwartschaftsberechtigten sicher und transparent im Rahmen unseres gesetzlichen Auftrags der Abfertigung neu“, erklärt Georg Daurer, Vorstand der BONUS Pensionskassen AG.

„Die fair-finance bleibt vorerst als eigene Gesellschaft bestehen“,

### BONUS/fair-finance Vorsorgekasse

so Vorstand Michael Scherhammer. „Unser Ziel ist es, die fair-finance im Herbst vollständig zu integrieren und dann auch unter der Marke BONUS zu führen. An den Verträgen und Konditionen ändert sich nichts, über neue Ansprechpartner:innen informieren wir ab sofort. Wir freuen uns schon auf die persönlichen Gespräche mit unseren neuen Kund:innen.“ **M**

# Chancen, Herausforderungen und persönliche Erfolgsstrategien

Sie beobachten die Branche seit vielen Jahren: Sehen Sie tatsächlich einen Trend, dass sich mehr Frauen für eine Karriere in der Versicherungswirtschaft interessieren?

**Brandtmayer:** Ja, wir sehen ganz klar: Immer mehr Frauen interessieren sich für eine Karriere in der Versicherungswirtschaft. Dafür gibt es mehrere Gründe – allen voran flexible Arbeitszeitmodelle, gute Kinderbetreuungsangebote, bessere Aufstiegschancen und eine insgesamt offeneren, vielfältigeren Unternehmenskultur.

Was glauben Sie, sind die wichtigsten Faktoren, die dieses wachsende Interesse begünstigen?

**Brandtmayer:** Tendenziell gibt es eine zunehmende Akzeptanz und Förderung von Frauen in sogenannten „traditionell männlichen“ Branchen. In Kombination mit der verstärkten Präsenz von Frauen in Führungspositionen werden vor allem jüngere Generationen ermutigt, sich ebenfalls in diesen Bereichen zu engagieren. Themen wie InsurTech, digitale Transformation und nachhaltige Versicherungsprodukte bieten Frauen die Möglichkeit, in innovativen und zukunftssträchtigen Bereichen zu arbeiten. Und es gibt immer mehr Netzwerke und Mentoring-Programme, die speziell Frauen in der Versicherungsbranche unterstützen. Diese Netzwerke bieten Frauen die Chance, Karriere-Tipps auszutauschen und sich gegenseitig zu fördern.

Sie haben eine beeindruckende Karriere hinter sich – von der Juristin über politische Ämter bis



In diesem Interview spricht Sonja Brandtmayer, stellvertretende Vorstandsvorsitzende der Wiener Städtischen Versicherung AG Vienna Insurance Group, über die zunehmende Bedeutung von Frauen in der Versicherungswirtschaft. Sie teilt ihre Perspektiven auf die wachsenden Karrierechancen für Frauen und die Faktoren, die diesen Wandel begünstigen. Darüber hinaus gibt sie einen Einblick in ihre eigene erfolgreiche Laufbahn und verrät, welche persönlichen Prinzipien und Unterstützungssysteme ihr dabei geholfen haben, ihre Ziele zu erreichen. Besonders hebt sie die Bedeutung von Netzwerken und Mentoring sowie Initiativen hervor, die Frauen im Bereich der Altersvorsorge und im Berufsalltag fördern.

hin zur Generaldirektor:in-Stellvertreterin. Was war Ihr persönliches Erfolgsrezept auf diesem Weg?

**Brandtmayer:** Im Kern sind es drei Punkte, die meine berufliche Laufbahn prägen. Erstens ist es wichtig, neugierig und lernwillig zu sein, sich nicht mit dem Status quo zufrieden zu geben. Zweitens ist eine offene und wertschätzende Kommunikation für mich eine wichtige Voraussetzung für jede erfolgreiche Zusammenarbeit und schließlich der Aufbau und die Pflege eines beruflichen Netzwerkes – das gilt insbesondere auch für die Zusammenarbeit mit Kolleg:innen.

Gab es Schlüsselentscheidungen oder bestimmte Menschen,

die Ihre Laufbahn maßgeblich beeinflusst haben?

**Brandtmayer:** Natürlich ist die Unterstützung von Mentor:innen ein ganz wichtiger Faktor, um beruflich voranzukommen. Ich hatte das große Glück, sowohl Frauen als auch Männer an meiner Seite zu haben, die mich förderten – und das nicht nur beruflich, sondern auch menschlich.

Die finanzielle Absicherung von Frauen im Alter ist ein gesellschaftlich drängendes Thema. Wo sehen Sie die größten Probleme beim sogenannten Pension-Pay-Gap?

**Brandtmayer:** Wir alle kennen die Zahlen: Frauen verdienen im Durchschnitt weniger als Männer,





arbeiten häufiger in Teilzeit und stehen am Ende ihres Berufslebens mit einer deutlich kleineren Pension da. Auf den Gender-Pay-Gap folgt dann der Pension-Pay-Gap: Der beträgt in Österreich rund 37 Prozent – das ist nicht nur eine Zahl, sondern führt zu finanziellen Abhängigkeiten, Unsicherheit und im schlimmsten Fall zu Altersarmut. Das können und dürfen wir als Gesellschaft nicht akzeptieren! Wir müssen endlich dafür sorgen, dass Frauen für die gleiche Arbeit auch das gleiche Geld bekommen. Dass sie nicht länger vor die Wahl gestellt werden: Karriere oder Familie. Denn wenn Frauen finanziell unabhängig sind, profitieren wir alle davon: Familien, Unternehmen, die gesamte Wirtschaft. Starke Frauen bedeuten

eine starke Gesellschaft. Es ist höchste Zeit, dass wir gemeinsam daran arbeiten, diese Ungerechtigkeit zu beenden. Nicht irgendwann – sondern jetzt.

**Welche konkreten Schritte braucht es Ihrer Meinung nach, um Frauen besser auf das Thema Altersvorsorge vorzubereiten?**

**Brandtmayer:** Mein Tipp an alle Frauen ist simpel: Investieren Sie in sich selbst, nehmen Sie ihr Finanz- und Vorsorgeleben selbst in die Hand und starten Sie möglichst in jungen Jahren mit Ihrer privaten Altersvorsorge! Denn: Vorsorge ist Eigenverantwortung. Ein Blick auf das persönliche Pensionskonto in Verbindung mit

dem Pensionskontorechner verschafft hier rasch Klarheit über die voraussichtliche Höhe der zu erwartenden staatlichen Pension. Eine etwaige Pensionslücke, also eine Differenz zwischen dem letzten Einkommen und der gesetzlichen Pension, lässt sich so rasch orten. Gerade Frauen sind oft sehr überrascht, wie hoch die Differenz dann wirklich ist.

**Aus Ihrer Sicht: Welche Vorteile bietet der Beruf der Versicherungsmaklerin speziell für Frauen?**

**Brandtmayer:** Auf den Punkt gebracht: hohe Flexibilität in Bezug auf Arbeitszeit und -ort für Frauen, die Familie und Beruf miteinander vereinbaren möchten, gute

Verdienstmöglichkeiten, Unabhängigkeit und Selbstbestimmung in Bezug auf Kund:innengewinnung oder die Spezialisierung auf bestimmte Versicherungsarten. Der Beruf erfordert regelmäßige Interaktionen und Beziehungsaufbau zu Kund:innen und Geschäftspartner:innen, eine wertvolle Möglichkeit, Netzwerke zu pflegen und sich in einer männerdominierten Branche zu etablieren.

**Welche Rahmenbedingungen braucht es, damit sich mehr Frauen für eine selbstständige Tätigkeit in diesem Bereich entscheiden?**

**Brandtmayer:** Grundsätzlich ist die Versicherungsbranche noch immer von traditionellen Geschlechterrollen geprägt. Um mehr Frauen für diesen Beruf zu gewinnen, müssen Vorurteile und stereotype Vorstellungen von „männlichen“ und „weiblichen“ Berufen abgebaut werden. Eine stärkere Repräsentation von Frauen in der Branche und gezielte Fördermaßnahmen sind wichtig. Mentoring und Unterstützung durch erfahrene Versicherungsmaklerinnen, Schulungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten bieten effiziente Unterstützung. Der Einstieg in die Selbstständigkeit kann für Frauen eine finanzielle Herausforderung darstellen. Förderprogramme oder Business-Start-up-Hilfen, die sich spe-

ziell an Frauen richten, erleichtern den Einstieg. Und Frauen benötigen Zugang zu gezielten Schulungen und Weiterbildungen, um ihre Fachkenntnisse im Versicherungsbereich auszubauen und sich in der Branche zu etablieren. Programme, die speziell auf die Bedürfnisse von Frauen zugeschnitten sind, können dazu beitragen, mehr Frauen für eine Karriere als Versicherungsmaklerin zu begeistern.

**Welche politischen oder gesellschaftlichen Stellschrauben müssten Ihrer Meinung nach dringend gedreht werden, um Frauen den Weg ins Unternehmertum zu erleichtern?**

**Brandtmayer:** Um Frauen den Weg ins Unternehmertum zu erleichtern, sind sowohl politische als auch gesellschaftliche und strukturelle Veränderungen notwendig. Wie erwähnt sind die Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie die Schaffung von Netzwerken und Mentoring-Programmen dabei entscheidend. Investitionen in die frühzeitige Förderung von Mädchen und Frauen in den MINT-Fächern sowie unternehmerischer Bildung sind essenziell, die Förderung unternehmerischen Denkens und die Sensibilisierung für das Unternehmertum in Schulen und Universitäten ist ein entscheidender Hebel. Frauen sollen ermutigt werden, verstärkt Führungspositionen zu übernehmen und ihre unternehmerischen Ambitionen zu entwickeln.

**Gibt es internationale Vorbilder oder Best Practices, von denen wir lernen könnten?**

**Brandtmayer:** Internationale Best Practices aus Ländern wie Schweden, Kana-

da oder den USA zeigen, wie eine unterstützende Infrastruktur für Unternehmerinnen aussehen kann, und bieten wertvolle Lernansätze für andere Länder. Wichtig sind eine starke Kultur der Gleichstellung, staatliche Initiativen, die es Frauen ermöglichen, Beruf und Familie zu vereinbaren, und umfangreiche Netzwerke, in denen Gründerinnen unterstützt werden. Gleichstellungspolitik ist vor allem in Skandinavien ein wichtiger Bestandteil der Wirtschaftsstrategien.

**Wie wichtig waren weibliche Vorbilder für Ihren eigenen Karriereweg? Welche Rolle spielen Role Models Ihrer Meinung nach für die nächste Generation von Frauen in der Versicherungswirtschaft?**

**Brandtmayer:** Weibliche Vorbilder hatten auch für meine Laufbahn eine entscheidende Bedeutung, besonders wichtig sind sie in Berufen oder Bereichen, in denen Frauen unterrepräsentiert sind. Sie bieten nicht nur Inspiration, sondern auch konkrete Beispiele, dass es möglich ist, bestimmte Hürden zu überwinden und Erfolg zu haben. Durch ihre Erfahrungen können sie Türen öffnen, Netzwerke bereitstellen und ein Gefühl der Zugehörigkeit schaffen.

**Die Wiener Städtische hat mit FRiDA ein starkes internes Frauennetzwerk etabliert. Welche Erfolge sind aus Ihrer Sicht schon sichtbar?**

**Brandtmayer:** Rund 500 Mitglieder sind ein Beweis für das große Interesse an unserem Frauennetzwerk. FRiDA bietet ein breites Themenangebot von Karriereförderung, Anti-Diskriminierung, Unterstützung für Frauen im Außendienst und neuen Mitarbeiterinnen, Empowerment, Vernetzung und Hilfestellung für pflegende Angehörige bis hin zu Mentaltrainings, Sport- und

**Um mehr Frauen für diesen Beruf zu gewinnen, müssen Vorurteile und stereotype Vorstellungen von „männlichen“ und „weiblichen“ Berufen abgebaut werden.**



Gesundheitsangeboten. FRIDA ist mittlerweile intern und auch extern gut bekannt und vernetzt sich auch zunehmend mit Frauennetzwerken aus anderen Unternehmen.

**Was hat FRiDA bisher besonders gut gemacht – und wo sehen Sie noch Potenzial?**

**Brandtmayer:** Eines der FRiDA-Leuchtturmprojekte ist unsere groß angelegte Antidiskriminierungskampagne. Im Intranet und in Online-Workshops werden Betroffenen, Zeug:innen und Führungskräften Informationen und Hilfestellungen im Anlassfall geboten. Ziel ist es, Bewusstsein zu schaffen, Diskriminierung in all ihren Spielarten zu erkennen und zu benennen und zu wissen, an wen man sich im Ernstfall wenden kann – für die Kampagne wurde FRiDA auch mit einem Minerva-Ward ausgezeichnet. Weiters wurde eine eigene Karriereanlaufstelle geschaffen, wo Interessierte Stärken, Schwächen und Talente ausloten und so ihren beruflichen und persönlichen Weiterentwicklungsbedarf erheben können. Potenzial sehen

wir noch in der Mitgliederwerbung junger Kolleginnen.

**Die Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ des Fachverbands hat sich zum Ziel gesetzt, mehr Frauen für die Branche zu begeistern. Wie kann eine solche Initiative Ihrer Meinung nach nachhaltig wirksam sein?**

**Brandtmayer:** Um Frauen langfristig und gezielt zu fördern, sollte die Initiative Mentoring-Programme und Netzwerke aufbauen und weiterentwickeln. Frauen benötigen Unterstützung von erfahrenen Kolleginnen, um Karrierehindernisse zu überwinden und sich in einer oft von Männern dominierten Branche sicherer zu fühlen. Ein starkes Netzwerk kann dabei helfen, Erfahrung auszutauschen, Herausforderungen zu bewältigen und Karrieremöglichkeiten auszuloten und zu finden. Darüber hinaus ist es wichtig, die Sichtbarkeit von Frauen in der Branche

zu erhöhen – sei es durch Medienberichte oder Veranstaltungen oder auf Plattformen der Branche. Durch regelmäßige Evaluationen kann zudem überprüft werden, ob die Ziele erreicht wurden, und es können so notwendige Anpassungen vorgenommen werden.

**Was würden Sie jungen Frauen mitgeben, die überlegen, in die Versicherungswirtschaft einzusteigen – und welche Rolle können wir als Branche dabei spielen?**

**Brandtmayer:** Mut und Selbstbewusstsein machen sich auf jeden Fall bezahlt. Oft ist es wichtig, sich selbst mehr zuzutrauen, auch

wenn man als Frau vielleicht mit Unsicherheiten oder Zweifeln zu kämpfen hat, ob das die richtige Branche ist. Wir sehen jedenfalls, dass die Wiener Städtische auch im Vertrieb sukzessiver weiblicher wird, so sind bereits 50 Prozent der Lehrlinge junge Frauen – das ist eine sehr erfreuliche Entwicklung. Wie schon vorher erwähnt, ist der Aufbau eines Netzwerks von Kolleginnen, Kollegen und Mentor:innen entscheidend, um Unterstützung zu erhalten, Wissen auszutauschen und sich auch persönlich weiterzuentwickeln. Mentoring-Programme speziell für Frauen können besonders wertvoll sein, um Herausforderungen gezielt anzugehen und in der Branche langfristig erfolgreich zu sein.

**Danke für das Gespräch.**

**M**



**Mut und Selbstbewusstsein machen sich auf jeden Fall bezahlt.**



# Starke Allianz für den Berufsstand: BVK-Kongress in Bonn...

... und der Fachverband der Versicherungsmakler mit  
dabei

von Erwin Gisch, Fachverbandsgeschäftsführer

Während der diesjährige Kongress des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) in Bonn stattfand, wurde eines ganz besonders deutlich: Die Notwendigkeit eines gemeinsamen, abgestimmten Vorgehens über nationale Grenzen hinweg – insbesondere auf europäischer Ebene – war zentrales Thema und gelebte Realität zugleich. Die österreichischen Versicherungsmakler:innen, vertreten durch den Fachverband in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ), arbeiten seit Jahren eng mit dem BVK zusammen, wenn es um die Vertretung gemeinsamer Interessen gegenüber europäischen Institutionen und Regulatoren geht.

## Ein Schulterschluss mit Wirkung

Die Teilnahme von Christoph Berghammer, Fachverbandsobmann des österreichischen Versicherungsmaklerverbandes, sowie von Erwin Gisch, Geschäftsführer des Fachverbandes, an der BVK-Tagung unterstreicht den hohen Stellenwert dieser Kooperation. Auch der niederländische Verband Adfiz, vertreten durch Roger van der Linden, war bei der Veranstaltung präsent – ein weiterer Beweis dafür, dass die europäische Interessenvertretung im Versicherungsvermittlungssektor mehr denn je gefragt ist.

Die drei Verbände – BVK, Fachverband Versicherungsmakler (WKÖ) und Adfiz – sind allesamt Mitglieder bei BIPAR, der europäi-

schen Dachorganisation für Versicherungsvermittler:innen. BIPAR spielt eine zentrale Rolle, wenn es darum geht, auf EU-Ebene Position zu beziehen und rechtzeitig bei Gesetzgebungsprozessen mitzuwirken. Angesichts zunehmender regulatorischer Anforderungen ist es essenziell, mit einer Stimme zu sprechen – und zwar laut und klar.

## Gemeinsamer Einsatz gegen Provisionsverbot und Überregulierung

Ein besonders sensibles Thema auf europäischer Bühne ist das drohende Provisionsverbot, das im Rahmen verschiedener EU-Initiativen – wie der Kleinanlegerstrategie (Retail Investment Strategy, RIS) – immer wieder auf den Tisch kommt. Der Fachver-

band der Versicherungsmakler und seine Partner:innenorganisationen treten diesem Vorschlag entschieden entgegen. Denn ein pauschales Verbot würde die Beratungslandschaft massiv verändern und den Zugang zu qualifizierter Finanzberatung für breite Bevölkerungsschichten deutlich erschweren.

Ebenfalls im Fokus steht der Kampf gegen eine sich ausweitende Überregulierung im Bereich der Versicherungsvermittlung. Schon heute ist die Berufsausübung durch vielfältige gesetzliche Anforderungen geprägt. Weitere bürokratische Belastungen ohne erkennbaren Mehrwert für Konsument:innen gefährden nicht nur kleine und mittlere Vermittler:innenbetriebe, sondern letztlich auch die Versorgungssicherheit der Kund:innen mit



Michael H. Heinz, Roger van der Linden, Christoph Berghammer und Andreas Vollmer

maßgeschneiderten Versicherungs- und Vorsorgelösungen.

**Finfluencer:innen:** Neue Herausforderungen für Regulierung und Markttransparenz

Ein weiteres zentrales Thema, das beim BVK-Kongress auf der Agenda stand, war das Phänomen der sogenannten Finfluencer:innen – also Personen, die über soziale Medien Inhalte zu Finanz- und Versicherungsthemen verbreiten. Diese Akteur:innen erreichen teils ein Millionenpublikum und prägen damit maßgeblich das Finanzverständnis insbesondere junger Zielgruppen.

Diskutiert wurde unter anderem, inwieweit Finfluencer:innen sich bereits im Graubereich oder gar im rechtswidrigen Raum bewegen – insbesondere dann, wenn sie konkrete Produktempfehlungen aussprechen oder Vermittlungstätigkeiten ausüben, ohne über die dafür notwendige Gewerbeberechtigung zu verfügen. In Österreich sind hierfür unter anderem eine Befähigungsprüfung, der Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung und weitere gewerberechtliche Voraussetzungen zwingend erforderlich.

Die Diskussion um Finfluencer:innen verdeutlicht einmal

mehr, wie wichtig klare gesetzliche Rahmenbedingungen und deren konsequente Durchsetzung sind – auch zum Schutz der Konsument:innen. Gleichzeitig stellt sich die Frage, wie die etablierten Berufe der Versicherungsvermittlung auf die veränderte Mediennutzung reagieren und ihre Beratungsqualität gezielt sichtbar machen können.

## Der Dialog lebt – und bleibt notwendig

Die persönliche Teilnahme hochrangiger Vertreter:innen aus Österreich und den Niederlanden am BVK-Kongress unterstreicht nicht nur die Qualität der Zusammenarbeit, sondern auch den unbedingten Willen, sich bei aktuellen Herausforderungen gegenseitig zu unterstützen. Fachverbandsobmann Berghammer betont:

„Nur wenn wir über nationale Grenzen hinweg agieren, können wir die Interessen unserer Mitglieder nachhaltig wahren. Gerade auf EU-Ebene brauchen wir starke Allianzen und ein gemeinsames Auftreten – BIPAR bietet uns dafür eine wichtige Plattform.“

Auch BVK-Präsident Michael H. Heinz und Hauptgeschäfts-

führer Wolfgang Eichele sehen in der länderübergreifenden Zusammenarbeit einen klaren Mehrwert:

„Die Herausforderungen in der Versicherungsvermittlung sind längst nicht mehr nur national zu lösen. Der Schulterschluss mit unseren Partner:innenverbänden ist ein wesentlicher Bestandteil unserer strategischen Arbeit.“

## Fazit: Gemeinsam für einen starken Berufsstand

Ob drohendes Provisionsverbot, regulatorische Eingriffe oder neue Marktakteur:innen wie Finfluencer:innen – die Versicherungsvermittler:innen Europas stehen vor vielschichtigen Herausforderungen. Der Kongress in Bonn hat erneut gezeigt: Nur durch koordiniertes, grenzüberschreitendes Handeln lassen sich nachhaltige Erfolge erzielen. Die enge Kooperation zwischen dem österreichischen Fachverband, dem BVK und weiteren europäischen Partner:innenverbänden ist dabei kein Lippenbekenntnis, sondern gelebte Praxis – im Sinne einer starken, selbstbewussten Interessenvertretung für die Zukunft des Berufsstandes. **M**

## Neuer Versicherungsriese entsteht

Helvetia/Baloise

Die Schweizer Versicherungsunternehmen Helvetia und Baloise schließen sich zusammen – und die Fusion erfolgt im Rahmen einer Absorptionsfusion: Baloise wird vollständig in Helvetia integriert. Der künftige Konzernsitz wird in Basel sein, der Standort St. Gallen bleibt erhalten.

CEO des fusionierten Unternehmens wird der bisherige Helvetia-Chef Fabian Rupprecht. Michael Müller, bislang CEO der

Baloise, übernimmt die Rolle des stellvertretenden CEO und verantwortet die Integration. Auch der Verwaltungsrat spiegelt das Gleichgewicht wider: Er setzt sich paritätisch aus Mitgliedern beider Unternehmen zusammen und wird von Thomas von Planta (Baloise) präsidiert, mit Ivo Furrer (Helvetia) als Vize. Die neue Gruppe verspricht sich Synergien in Höhe von 350 Millionen Fran-

ken jährlich – bei erwarteten Integrationskosten von bis zu 600 Millionen. Ziel ist unter anderem eine um 20 Prozent höhere Dividendenkapazität bis 2029. Die Generalversammlungen der beiden Unternehmen haben diesem Schritt zugestimmt, der Abschluss der Transaktion wird für das vierte Quartal erwartet. **M**

## „Vertrieb im Zentrum“

IsaDo GmbH

Am 8. Mai 2025 fand im Herzen Österreichs die Fachmesse „Vertrieb im Zentrum“ statt. Die Veranstaltung, die sich als wichtiger Branchentreff etabliert hat, wurde von prominenten Vertreter:innen eröffnet, darunter Christoph Berghammer, Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler, Horst Grandits, Bundesgremialobmann der Versicherungsagenten, Michael Posselt, stellvertretender Fachverbandsobmann der Finanzdienstleister, sowie Messeorganisatorin Isabella Schönfellner.

Nach einer herzlichen Begrüßung durch Moderator Gernot Rohrhofer hob Isabella Schönfellner das stetige Wachstum der Messe hervor und bedankte sich bei den Sponsor:innen (EFM Versicherungsmakler GmbH, Salzburger Fachgruppe der Versicherungsmakler, Helvetia Versicherung, VAV Versicherung und g&o brokernet), insbesondere für die Unterstützung der Foodpoints. In ihren Ansprachen betonten Christoph Berghammer und Horst Grandits die Bedeutung der Messe für den Westen Österreichs und die positive Entwicklung der Veranstaltung. Michael Posselt ging auf die Herausforderungen der Finanzdienstleistungsbranche ein, insbesondere auf die aktuellen Regulierungen und die Veränderungen im Markt.

Die Messe bot eine Vielzahl von Fachvorträgen, die den Teilnehmenden wertvolle Einblicke ermöglichten und drei IDD-zertifizierte Weiterbildungsstunden gewährten. Besonders hervorzuheben

war die Podiumsdiskussion zum Thema „Nachfolge, Übergabe oder Verkauf“, bei der Josef Graf (EFM Versicherungsmakler GmbH), Herbert Orasche (g&o brokernet), Arno Slepice (business-point) und Therese Frank (Rechtsanwältin) aktuelle Themen wie die Altersstruktur der Vermittler:innen, Regulatorien und Digitalisierung erörterten. Die Diskussion fokussierte sich auf Nachfolgeplanung, Unterneh-

mensübergabe sowie die rechtlichen Aspekte von Unternehmensverkäufen. Einig waren sich alle Diskussionsteilnehmer:innen, dass neben den rechtlichen und wirtschaftlichen Aspekten vor allem die zwischenmenschlichen und persönlichen Faktoren für eine erfolgreiche Nachfolge oder einen Verkauf entscheidend sind. Die Stände der Aus-



Podiumsdiskussion mit Arno Slepice, Herbert Orasche, Josef Graf, Therese Frank und Moderator Gernot Rohrhofer



Michael Posselt, Isabella Schönfellner, Christoph Berghammer und Horst Grandits



steller:innen ermöglichten einen tiefen Einblick in innovative Produkte und Dienstleistungen und boten zahlreiche Gelegenheiten für vertiefende Gespräche. Insgesamt wurde die „Vertrieb im Zentrum“ als wertvolle Plattform für den persönlichen Austausch und neue Geschäftsperspektiven wahrgenommen, die ihre Bedeutung als führende Veranstaltung für die Finanz- und Versicherungsbranche im Westen Österreichs unterstrich. **M**



## Bedeutung von ESG-Maßnahmen im Risikomanagement

GrECo

Nachhaltigkeit bleibt für Versicherer ein zentrales Thema. Laut der GrECo-Studie sind Klimarisiken, soziale Verantwortung und nachhaltige Unternehmensführung fest in den Strategien der Branche verankert. 70 Prozent der Versicherer haben ESG-Kriterien bereits in ihre Risikobewertung integriert oder planen dies bald. Treiber sind nicht nur gesetzliche Vorgaben wie die CSRD-Richtlinie, sondern auch die Chancen eines aktiven ESG-Risikomanagements.

Für 69 Prozent der Versicherer sind Klimarisiken wie Überschwemmungen, Stürme und Hitzewellen die größte Herausforderung, da sie durch den Klimawandel häufiger und intensiver auftreten. Vier von fünf Versicherern nutzen moderne Modellierungstechniken, um Klimarisiken genauer zu analysieren und deren Auswirkungen besser vorherzusagen.

Gleichzeitig unterstützen 69 Prozent der Versicherer Unternehmen bei der Risikominimierung. Maßnahmen wie Überschwemmungsschutz werden häufig belohnt – etwa durch Premiennachlässe oder reduzierte

Selbstbehalte. „Das Bewusstsein für Klimarisiken ist deutlich gestiegen. Versicherer gehen proaktiver vor, indem sie Unternehmen nicht nur zu Präventionsmaßnahmen ermutigen, sondern diese auch finanziell fördern. Die Versicherbarkeit hängt stark von der Branche ab: Besonders hoch ist der Einfluss der ESG-Kriterien bei Energieerzeugung, Abfallwirtschaft oder energieintensiven Industrien wie Stahl und Kunststoff“, so Studienautor Harald Ketzer.

### Digitalisierung für alle wichtig

Die Digitalisierung treibt die Schadenbearbeitung voran: Alle befragten Versicherer investieren in digitale Services für mehr Effizienz und Transparenz. Parametrische Versicherungen gewinnen an Bedeutung, während KI in der Schadenabwicklung noch in den Anfängen steckt, aber großes Potenzial bietet.

Nachhaltigkeit wird zunehmend in Versicherungsprodukte integriert. 80 Prozent fördern Reparaturen statt Neukauf, die Hälft

te bietet Anreize für E-Mobilität trotz höherer Schadenkosten. Ein neuer Trend ist die „Build-Back-Better“-Deckung, bei der ein Viertel der Versicherer Mehrkosten für klimafreundlichen Wiederaufbau übernimmt.

### Transparenz bei ESG-Daten

Derzeit erfassen nur ein Fünftel der Versicherer spezifische ESG-Daten von Kund:innen, während die Mehrheit auf Branchenbewertungen setzt. Lediglich fünf Prozent erstellen eigene ESG-Ratings oder Carbon-Footprint-Analysen. Laut Sabine Bradac, Studienautorin und Risk Consultant bei GECo, wird die CSRD-Richtlinie den Zugang zu ESG-Daten erleichtern, und zentrale Datenbanken wie ESAP, die von der ESMA geplant sind, könnten künftig Nachhaltigkeitsinformationen bündeln. In Österreich könnte die OeKB als Sammelstelle dienen, da sie bereits ein ESG-Datenbank-Tool für Banken eingeführt hat. **M**

# Spannender Themenmix beim letzten BIPAR-Meeting in Kopenhagen

Ein Bericht von Olivia Strahser

## Simplifizierung, das Schlagwort der Stunde!

Die EU strebt eine Vereinfachung ihrer Strukturen und Prozesse an, um effizienter zu werden, ihre Handlungsfähigkeit zu stärken und schlussendlich wettbewerbsfähiger zu werden. Ein Schwerpunkt liegt auf der Vereinfachung von Rechtsakten.

Welche Regelungen genau einer solchen unterzogen und welche Umsetzungsschritte gesetzt werden sollen, ist gerade Gegenstand vieler Diskussionen.

Die Simplifizierungsdebatte ist natürlich auch hinsichtlich der für Versicherungsmakler:innen wichtigen Retail Investment Strategy (RIS) im Gange. Hier reichen die Ideen der Europäischen Gesetzgeber:innen vom gänzlichen Fallenlassen dieser Initiative über die Anwendung der Mifid2- Offenlegungsregeln im Versicherungsbereich bis hin zum Einführen eines kompletten Provisionsverbots.

Die nächsten Trilogverhandlungen sind für Anfang Juli terminiert, also unter der dänischen

Ratspräsidentschaft. Es wird sich zeigen, ob diese die Entscheidungsfindung und Umsetzung weiter vorantreiben kann als die polnische Ratspräsidentschaft.

Dem Programm der diesjährigen Konferenz der Europäischen Interessensvertretung der Versicherungsvermittler (BIPAR) in Kopenhagen hat dieser Umstand keinen Abbruch getan, es gab dennoch eine Reihe interessanter Beiträge.

## „Verhindert ein Provisionsverbot!“

Diesen Rat gab Kent Risvad, Obmann der dänischen Versicherungsmakler:innen, den über hundert Teilnehmer:innen.

Das Provisionsverbot gibt es in Dänemark für unabhängige Beratung bereits seit 2006. Es wurde damals trotz massiver Proteste der gesamten Versicherungsbranche eingeführt. Neben den schwierigeren Bedingungen für Vermittler:innen hob Risvad insbesonde-

re den Nachteil des mangelnden Wettbewerbs, der insbesondere für Konsument:innen negative Konsequenzen hat, hervor.

## EU-Bürger:innen müssen besser abgesichert werden!

Pensionsvorsorge und ausreichender Versicherungsschutz sind auf der Prioritätsliste der Europäischen Gesetzgebungsorgane und Behörden sehr weit oben, dies gilt auch für EIOPA, die Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung.

Valerie Mariatte-Wood, Abteilungsleiterin des Konsumentenschutzes von EIOPA, fasste diesbezüglich die letzten Umfragen- und Studienergebnisse der Aufsichtsbehörde zusammen; laut dieser haben rund ein Viertel aller EU-Bürger:innen keine private Pensionsvorsorge und auch keinerlei Versicherungen abgeschlossen.

Als Grund wurde unter anderem angegeben, dass diese Produkte zu teuer wären und sie sich diese schlicht nicht leisten könnten.

Bei Lebensversicherungen wurde zudem angegeben, dass sie zu komplex sind, nicht verstanden wurden, und als risikoreich eingestuft wurden. Zudem sei die Kommunikation mit dem:der Anbieter:in öfters schwierig.

## „PEPP 2.0“

Aus all diesen Gründen soll nun ein verbessertes europä-



isches privates Pensionsprodukt entwickelt werden. Augenmerk liegt diesmal nicht auf der Übertragbarkeit bei Umzug in einen anderen EU-Mitgliedstaat, sondern auf Sicherheit und Einfachheit des Produkts.

### EIOPA sorgt sich um die Zukunft der Vermittler:innenbranche

Sorgen bereitet EIOPA der Schwund an Versicherungsvermittler:innen europaweit.

Als Gründe nennt Mariatte-Wood höhere Kosten, strengere Aus- und Weiterbildungsverpflichtungen, dass offensichtlich keine Nachfolger:innen gefunden werden und die teure Digitalisierung. Sie bedauert insbesondere den Rückgang an kleineren Vermittler:innen, da diese ihre Kund:innen in der Regel noch per-

sönlich betreuen. Erfreulicherweise hält EIOPA nicht mehr jede Vermittler:innenprovision automatisch für ein sogenanntes „Inducement“, diese Entwicklung kann als wichtiger Schritt zur öffentlichen Wahrnehmung der Versicherungsvermittlung und -beratung als wertvolle Dienstleistung gesehen werden.

### „NATCAT“-wird immer wichtiger

In fast allen EU-Staaten wird aufgrund des Klimawandels die Frage der Deckungsmöglichkeit von Schäden aufgrund von Naturkatastrophen immer vordringlicher behandelt. EIO-PA stellte fest, dass viele Konsument:innen oft nicht wissen, ob und in welchem Ausmaß sie



Christoph Berghammer

versichert sind. Versicherungsvermittler:innen aus Frankreich und Italien stellten Initiativen der Versicherungsbranche vor, da in ihren Ländern die staatlichen Mittel längst nicht mehr für eine annähernde Deckung der Schäden ausreichen. **M**

## Eigenheimversicherung

Helvetia

Die Helvetia Versicherung hat ihre Eigenheim- und Haushaltsversicherung umfassend überarbeitet. Neu ist, dass die Eigenheimversicherung nun ein spezielles Poolpaket beinhaltet, das Swimmingpools – auch ganzjährig installierte Pools, Whirlpools und Schwimmteiche – abdeckt. Auch alle technischen Komponenten wie Poolroboter, Filteranlagen und ähnliche Ausstattungen sind nun zum Neuwert versichert. Im Rahmen des Relaunchs wird im Wellness- & Gartenpaket auch der Schutz von Outdoorküchen und hochwertigen Grills integriert. Darüber hinaus wurde das Aktivpaket erweitert, sodass nun auch Fahrräder und E-Bikes für die gesamte Familie abgesichert sind. Fix ver-

spernte Fahrräder in Österreich und den angrenzenden Ländern können mit einer maximalen Entschädigung von bis zu 10.000 Euro versichert werden.

Ein weiteres neues Angebot ist das MultiRisk-Paket. „Local Customer Champion ist ein strategischer Eckpfeiler für uns. Daher war es uns besonders wichtig, uns als zuverlässige Partnerin in allen Lebensbereichen zu positionieren und langfristig als die beste Wahl zu bestehen“, erklärt die Helvetia. Das MultiRisk-Paket deckt unter anderem Schäden wie Graffiti an der Hauswand, Schäden durch wild lebende Tiere wie Marder



Andreas Gruber

und Specht sowie den gefürchteten Befall von Wespennestern im eigenen Garten ab. „Was im Bereich der Firmenkund:innen schon Standard ist, bieten wir nun auch für Privatkund:innen an“, so Andreas Gruber, Vorstand Schaden-Unfall. Zudem erhalten Eigenheimkund:innen einen kostenlosen Zugang zum Unwetterwarnservice von UBIMET. **M**



# Versicherungsmakler:in macht Schule – Fachverband vermittelt Praxiswissen an der HAK Neusiedl am See

Fachverband der  
Versicherungsmakler

Im Rahmen von „Versicherungsmakler:in macht Schule“ war der Fachverband kürzlich zu Gast an der HAK Neusiedl am See. Rund 75 Schüler:innen der vierten Jahrgänge – zu diesem Zeitpunkt sind Versicherungen im Lehrplan brandaktuell vorgesehen – erhielten bei dieser Gelegenheit einen praxisnahen Einblick in die Welt der Versicherung und deren Vermittlung – ein Bereich, der zunehmend Eingang in den wirtschaftlichen Unterricht an österreichischen Schulen findet.

## Vielfältige Inhalte und aktuelles Branchenwissen

Geschäftsführer Erwin Gisch und Arbeitskreisleiterin Katharina Freingruber vermittelten ein breit gefächertes Themenspektrum. Neben allgemeinen Informationen zur Rolle von Versicherungen in Wirtschaft und Gesellschaft wurde insbesondere das Berufsbild „Versicherungsmakler:in“ vorgestellt. Einblicke erhielten die Schüler:innen etwa in die beliebtesten Versicherungssparten am österreichischen Markt, und sie durften die aktuellen Marktdaten für 2024 schätzen. Auch die großen Player:innen der Branche mit ihren jeweiligen Marktanteilen wurden thematisiert sowie die unterschiedlichen Vertriebswege.

## Von der Schulbank in die Branche – so wird man Versicherungsmakler:in

Im Anschluss erhielten die Schüler:innen einen Überblick über die Befähigungsprüfung und die angebotenen Ausbildungskurse in den Bundesländern. Ergänzt wurde dieser durch Hinweise zur Gewerbeanmeldung, zur Berufshaftpflichtversicherung und lau-

fende Weiterbildungspflichten. Besonderes Interesse rief der persönliche Werdegang von Arbeitskreisleiterin Katharina Freingruber hervor. Sie berichtete offen von ihrem Einstieg in die Branche und ihrem Schritt in die Selbstständigkeit. Durch abstrahierte Praxisbeispiele veranschaulichte sie ihren typischen Arbeitsalltag und die Notwendigkeit, stets auf dem neuesten Stand zu bleiben. Sie zeigte auf, wie gesellschaftliche Veränderungen, wie etwa die Digitalisierung oder Naturkatastrophen, in der Versicherungsbranche schnell aufgegriffen werden, sodass es nie langweilig wird.

## Beruf mit Zukunft – Mitmach-Check für Schüler:innen

Zum Abschluss des Besuchs stand ein „Mitmach-Check“ am Programm: Welche Fähigkeiten sollte man mitbringen, wenn man

Versicherungsmakler:in werden möchte? Wie wichtig sind Empathie, rechtliches Verständnis, Kommunikationsstärke und analytisches Denken? Viele Schüler:innen konnten sich in diesen Anforderungen wiederfinden und zeigten großes Interesse an der späteren Arbeit mit Menschen, digitalen Tools und wirtschaftlichen Zusammenhängen. Ein be-



Erwin Gisch



sonderes Augenmerk galt zudem dem Thema Gleichstellung: Die Versicherungsbranche – insbesondere im Versicherungsmakler:innenbereich – weist keinen Gender Pay Gap auf. Verdienstmöglichkeiten hängen maßgeblich von Qualifikation, Engagement und Erfahrung ab – nicht vom Geschlecht.

## Fazit

Die Veranstaltung war ein voller Erfolg – nicht nur für den Fachverband, der damit ein weiteres Mal Präsenz in der schulischen

Berufsorientierung zeigen konnte, sondern auch für die Jugendlichen, die in direkten Kontakt mit Profis aus der Praxis traten und ein differenziertes Bild des Berufsfeldes gewinnen konnten. Solche Formate tragen wesentlich dazu bei, junge Menschen für eine Zukunft in der Versicherungswirtschaft zu begeistern – fundiert, realistisch und motivierend. **M**



Katharina Freingruber

## Goldene Ehrennadel

Im Rahmen einer feierlichen Zeremonie wurde Thomas Wolfmayr für seine herausragenden Verdienste mit der goldenen Ehrennadel des Fachverbands der Versicherungsmakler ausgezeichnet. Nach 27 Jahren unermüdlichen Engagements tritt Thomas Wolfmayr in den wohlverdienten Ruhestand. Diese Ehrung würdigt nicht nur seine außer-

gewöhnliche berufliche Leistung, sondern auch seinen unermüdlichen Einsatz für die Verbesserung der Arbeitsbedingungen und die Interessenvertretung der Versicherungsmakler:innen in Österreich.

Wolfmayr begann seine Karriere 1992 beim WIFI Österreich und wechselte 1998 zur Bundes-

### Fachverband der Versicherungsmakler

sektion Handel. Dort betreute er erstmals die Versicherungsmakler:innen gemeinsam mit den Versicherungsagent:innen. Als Bundesgremialgeschäftsführer von 2000 bis 2001 setzte er wichtige Akzente für die Branche auf Bundesebene. Ab 2002 war er als Fachgruppengeschäftsführer in der Wirtschaftskammer Oberösterreich tätig und trug maßgeblich zur Weiterentwicklung der Branche bei.

Der Fachverband der Versicherungsmakler dankt Herrn Wolfmayr für seine wertvolle Arbeit und wünscht ihm für den Ruhestand alles Gute.

Fachverbandsobmann Christoph Berghammer: „Deine Arbeit hat unsere Branche geprägt und viel bewirkt. Dein Engagement für einen fairen und respektvollen Umgang wird uns in Erinnerung bleiben. Für deinen wohlverdienten Ruhestand wünschen wir dir alles Gute, vor allem Gesundheit und viele erfüllende Momente.“ **M**



Christoph Berghammer und Thomas Wolfmayr

## Vorschau



Interview mit Erwin Mollhuber, Vorstandsleiter  
Zürich Österreich



Expert:innentreffen Rust

## 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

**Fax:** +43 (0)720 516 700

**Herausgeber:** Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in

Versicherungsangelegenheiten

**Anschrift Medieninhaber/**

**Redaktion:** Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

**Chefredakteur:** Christian Proyer

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

**Anzeigenleitung:** Isabella Schönfellner

**Grafisches Grundkonzept &**

**Layout:** Christoph Schönfellner

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

**Fotos:** Christian Husar, Fachverband der Versicherungsmakler,

Adobe Stock/Philip, Adobe Stock/Karl Allen Lugmayer, Adobe Stock/Muh, Adobe Stock/Lamina, Sabine Klimpt, Kurt Patzak, Ludwig Schedl, Helvetia/Sebastian Freiler, Taro Ebiyara, Eva Kelety, Martin Steinhäler | tinefoto.com, Martin Hörmandinger, Kanizaj Marija-M., Christian Daitche, VVO/APA-Fotoservice/Hörmandinger, Philipp Monihart, Helvetia, Roman Reiter, Ludwig Pfleger, Lukas Lorenz, Philipp Lipiarski, Foto Brenner, Christoph Liebenritt, Harald Steiner - Fotografie, Marlene Fröhlich, Stefan Trojer, WU Wien, BKA/Valentin Brauneis, Universität Salzburg, Matthias Frager.

**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 wer-

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

Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen, (pdi+/o/Public relation, oder namentlich gezeichnete Artikel), unterliegen nicht der Verantwortlichkeit der Redaktion. Ihre Wiedergabe besagt nicht, daß sie eine Empfehlung oder die Meinung der Redaktion darstellen. „Der Versicherungsmakler“ identifiziert sich gemäß dem österreichischen Medienrecht nicht mit dem Inhalt angeführter Brancheninformationen und den in Interviews geäußerten Meinungen.

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der Anzeigentarif 01/2025



# Mit unseren Partnern bleiben wir immer in Verbindung.



**Michael Malfer**  
Partnerbetreuer

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

#einesorgeweniger  
**Ihre Sorgen möchten wir haben.**

**WIENER  
STÄDTISCHE**  
VIENNA INSURANCE GROUP

# »AUF DEM BAU KANN MAN ALLES TRAGEN, NUR NICHT DAS RISIKO.«

Österreichische Post AG | MZ 18Z041341 M

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

**VON EXPERTEN  
VERSICHERT**

**VAV III  
VERSICHERUNGEN**

## RUNDUM-SCHUTZ FÜR JEDES BAUPROJEKT

Auf einer Baustelle kann jeden Tag Unvorhergesehenes passieren – mit unabsehbaren Folgen für Sie persönlich bzw. Ihren Betrieb. Schon kleine Fehler können zu hohen Schadensersatzansprüchen führen, welche die Existenz Ihres Unternehmens gefährden. Als Bauspezialversicherer schützt die VAV Sie vor diesem unkalkulierbaren Risiko – mit den besten Produkten für alle am Bau beteiligten Unternehmen. Und im Notfall stehen Ihnen Experten für eine schnelle und unkomplizierte Schadensregulierung zur Seite.

Mehr Informationen erhalten Sie unter **+43.1.716 07-331** oder **[www.vavpro.at](http://www.vavpro.at)**