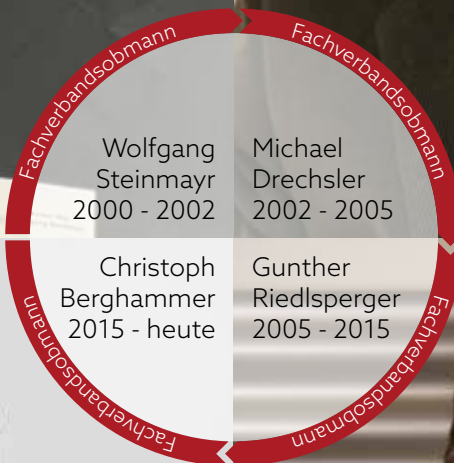


M VERSICHERUNGSMAKLER

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

05 | 2025





Maßarbeit statt
Stangenware:

Jetzt neu:
Leistungsvariante
„Auszahlungs-
plan!“

das 08|16 Fonds-Konzept

Das 08|16 Fonds-Konzept der Merkur Lebensversicherung ist eine innovative Fondsgebundene Lebensversicherung, mit der Ihre Kundinnen und Kunden dreifach profitieren: Sie genießen die **Flexibilität** einer modernen Sparform mit **maßgeschneidertem Kapitalaufbau** sowie **Steuervorteile** einer Lebensversicherung. Besonders attraktiv: Das 08|16 Fondskonzept ist auch mit nachhaltig veranlagenden Investmentfonds erhältlich!

www.merkur-leben.at

Wir versichern das Wunder Mensch.

merkur 
LEBENSVERSICHERUNG

Ein Vierteljahrhundert Fachverband – Erfolgsgeschichte und steiniger Weg

von Christoph Berghammer

Liebe
Kolleg:innen,

Ein Vierteljahrhundert Fachverband der Versicherungsmakler:innen – Erfolgsgeschichte oder steiniger Weg? Es ist beides. Erfolgsgeschichte, weil wir Funktionär:innen seit Anbeginn verlässlich für die Interessen unserer Mitglieder eintreten, mit breitem Fachwissen beraten und unsere Agenden mit Stolz und Wertschätzung – auch gegenüber der Versicherungswirtschaft – vertreten. Wir Versicherungsmakler:innen sind eine unverzichtbare Stütze unserer Wirtschaft: Wir schaffen Vertrauen und stehen an der Seite unserer Kund:innen.

Steinig war der Weg dort, wo gesetzliche Anforderungen in den vergangenen Jahrzehnten deutlich zugenommen haben. Dennoch gilt: Als Fachverband haben wir – in der aktuellen Periode ebenso wie unter meinen Vorgängern Michael Drechsler, Wolfgang Steinmayr und Gunther Riedlsperger – mit Einsatz und Augenmaß stets das Beste für die Kolleg:innenschaft gewollt und erreicht. Prägend bleibt unser Selbstverständnis: kein parteipolitisches Gegeneinander, sondern ein demokratisches, harmonisches Miteinander – mit klarem Fokus auf die Standespolitik.

Was hat sich in den letzten 25 Jahren verändert? Wir haben uns eine klare Identität gegeben. Wir vermitteln nicht nur Produkte, wir vermitteln Vertrauen – im besten Interesse unserer Kund:innen. Wir haben unsere Rolle als kompetente, unabhängige Interessenvertretung geschärft und unsere Stimme dort eingebracht, wo praxistaugliche Lösungen gefragt sind.

Kolleg:innen sind seit vielen Jahren fester Bestandteil unserer Standespolitik. Mit der Initiative „Women Wanted“ unterstützen wir ihre Mitwirkung noch gezielter und erhöhen die Sichtbarkeit innerhalb der bestehenden Funktionen. In dieser Ausgabe dürfen wir mit besonderer Freude drei neue Fachgruppenobmann-Stell-



vertreterinnen vorstellen – ein sichtbarer Ausdruck der gewachsenen Beteiligung von Frauen in unserem Berufsstand.

Lassen Sie uns diesen Moment würdigen und gemeinsam feiern – mit einem dankbaren Blick zurück und einem entschlossenen Blick nach vorne. Gehen wir die nächsten 25 Jahre sachlich, geschlossen und mit Zuversicht an. Unsere DNA bleibt unverändert: der Einsatz für unsere Kund:innen und die verlässliche Vermittlung von Sicherheit.

Ihr
Christoph Berghammer

M



Editorial

- 03 Ein Vierteljahrhundert Fachverband – Erfolgsgeschichte und steiniger Weg

News & Personalia

- 06 Verlängerung | Allianz Österreich
06 Führungsspitze | Assepro Österreich
06 Neuer Markenauftritt | IGV Austria
07 Vorstand neu aufgestellt | Zurich Versicherung Österreich
08 Vorstandserweiterung | VBV-Vorsorgekasse
08 Herbstfest in Klagenfurt | Wüstenrot
09 Chief Financial Officer | ERGO International Austria
09 20-Jahres-Jubiläum | faircheck

Kolumne & Kommentar

- 38 Cyberangriff auf das Smart Home: Grenzen der klassischen Haushaltsversicherung | RSS - Alles was Recht ist

Fachverband & Regionales

- 30 Ehrung für langjährigen Einsatz | BIPAR
30 Würdigung eines jahrzehntelangen Engagements | Fachverband der Versicherungsmakler
32 Haben Sie Ihre gesetzliche Weiterbildungspflicht schon erfüllt?
33 Roundtable mit AMLA-Vorsitzenden Bruna Szego
35 Fokus auf Weiterbildung und rechtliche Praxis | Fachgruppe Burgenland
42 Erfahrung, Engagement und Branchenkompetenz | Siegfried Fleischacker
44 25 Jahre Engagement für den Berufsstand | KommR Mag. Wilhelm Hemerka

Women Wanted

- 20 Verantwortung, Vielfalt und Zukunftsorientierung | Nora Wallner
28 Verantwortung übernehmen, Branche mitgestalten! | Katharina Freingruber
36 Verantwortung mit Wirkung | Marlies Mosgan-Schlatte

Top-Thema

- 12 Ein Vierteljahrhundert gemeinsam stark: Jubiläumsfestakt der Interessenvertretung

Interview

- 24 Wir machen uns kleiner als wir sind | Peter Vorhofer

Markt

- 10 Markt im Wandel – mit Kompetenz und starker Positionierung erfolgreich in die Zukunft | AssCompact
11 Übernahme und Expansion | Grazer Wechselseitige
18 Mit zwei Gesundheitsfragen zur ausgezeichneten Absicherung | Continentale Assekuranz Service GmbH
19 KI als Wachstumsmotor der Wirtschaft | PwC
19 Österreichweite Kooperation | UNIQA/Lucky Car
22 Gesundheitsstudie 2025: Zwischen Belastung und neuer Vorsorgekultur | Wiener Städtische
34 Anker für Risikokapital
40 Standardisierte Daten | Courtage Control Consulting/Hannoversche Lebensversicherung
40 Klimarisiken nehmen zu – Versicherungswirtschaft fordert mehr Eigenvorsorge | VVO



Verlängerung

Allianz Österreich

René Brandstötter wurde für die nächsten drei Jahre als Vertriebsvorstand der Allianz Österreich bestellt. Brandstötter, gebürtiger Oberösterreicher, startete 2007 als Lehrling bei der Allianz in Österreich.

Nach Stationen im Back-Office der Makler:innen-Abteilung wechselte er als Key Account Manager in den Allianz Sondervertrieb und wurde 2014 des-

sen Abteilungsleiter. Vor seiner Ernennung in den Vertriebsvorstand im Januar 2023 verantwortete er als Head of Broker die Betreuung von Makler:innen, Mehrfachagent:innen und Strukturvertrieben und prägte den Aufbau der neuen Vertriebsorganisation.

Daniel Matic, CEO der Allianz Österreich, kommentiert: „Wir

freuen uns, bekanntzugeben, dass René Brandstötters Vertrag bis Ende 2028 verlängert wird. Seine Expertise und sein Engagement sind von großem Wert für unser Unternehmen und unsere Partner:innen. Gemeinsam mit ihm wollen wir unsere Position im Markt weiter stärken.“ **M**

Führungsspitze

Assepro Österreich

Zum 1. Oktober 2025 erweitert Assepro Österreich

ihr Führungsteam: Mit Klaus Kurz, einem erfahrenen Vertriebsprofi der Versicherungsbranche, setzt das Unternehmen auf Kompetenz, Empathie und jahrzehntelange Markterfahrung; gleichzeitig wird die Organisationsstruktur mit neuen Verantwortungsbereichen klar geschärft. Kurz verfügt über mehr als 30 Jahre Leitungserfahrung im österreichischen Versicherungsmarkt, der 56-jährige

gebürtige Salzburger war viele Jahre im Makler:innenvertrieb tätig und ist in der Branche gut vernetzt. Bei Assepro übernimmt er die Regionalleitung Westösterreich (Salzburg, Tirol/Vorarlberg, Kärnten und Steiermark) und berichtet direkt an CEO Gerhard Ulmer. Im Zuge der neuen Führungsstruktur wird Marius Dreisbach Finanzvorstand (CFO), Klaus Kurz



Klaus Kurz

verantwortet die Region Westösterreich, und Christian Bartacek verstärkt das Vertriebsteam als weiterer erfahrener Branchenprofi. **M**

Neuer Markenauftritt

Die IGV Austria hat einen neuen, modernisierten Markenauftritt mit neuem Logo,

einer überarbeiteten Website und einer digitalen Nachfolgebörse lanciert. Helmut Hohnegger, Präsident der IGV Austria:



„Das neue Logo und der Relaunch unserer Website stehen nicht nur für zeitgemäßes Design, sondern



Helmut Hohnegger

auch für die konsequente Weiterentwicklung unserer Services – gemeinsam mit unseren Mitgliedern.“

Die Website ist ab sofort online und bietet eine klare Struktur, einfache Bedienbarkeit und erweiterte Funktionen. Herzstück ist die Nachfolgebörse für Versicherungsmakler:innen – eine Plattform, die Verkäufer:innen und Käufer:innen von Makler:innenunternehmen diskret und rechtssicher zusammenführt. Die Registrierung ist

unkompliziert, alle Abläufe erfolgen DSGVO-konform, und erfahrene Partner:innenanwält:innen stehen unterstützend zur Verfügung.

Das Projekt wurde gemeinsam mit der Agentur „Die Gipfelstürmer“ umgesetzt und von der IGV Next Generation mit frischen Ideen begleitet. Mit der neuen Nachfolgebörse entsteht erstmals eine zentrale, vertrauenswürdige Plattform für Unternehmensnachfolge im österreichischen Versicherungs-

makler:innenbereich. Versicherungsmakler:innen, die Interesse an einer Mitgliedschaft in der IGV Austria haben, finden auf der Website einen neu gestalteten Leitfaden mit allen Informationen. Mit dem neuen Markenauftritt und den erweiterten digitalen Angeboten positioniert sich die IGV Austria als modernes Netzwerk unabhängiger Versicherungsmakler:innen, das den Gemeinschaftsgedanken und die Weiterentwicklung der Branche aktiv fördert. **M**

Vorstand neu aufgestellt

Zurich Versicherung Österreich

Die Zurich Versicherungs-Aktiengesellschaft stellt ihre Führungsmannschaft neu auf.

Mit 1. Jänner 2026 übernimmt Luciano Cirinà die Rolle des CEO International im Bereich Commercial Insurance des Zurich Konzerns und verantwortet damit das Industrie- und Mid-Market-Geschäft außerhalb der USA im Industrie- und Mid-Market-Geschäft ohne Global Specialties.

Gleichzeitig wird René Unger zum neuen CEO der Zurich Versi-

cherung in Österreich bestellt. Seine bisherige Position als CFO

übernimmt – vorbehaltlich der Zustimmung der Finanzmarktaufsicht (FMA) – Claudio Passardi, der in den Vorstand einzieht.

Unter der Leitung von René Unger als CEO sowie gemeinsam mit Erwin Mollnhuber, Kurt Möller und künftig Dr. Claudio Passardi wird die bestehende Unternehmensstrategie konsequent fortgesetzt. Das neue Führungsteam steht für Stabilität, Erfah-

rung und eine klare Ausrichtung auf nachhaltigen Erfolg.

„Wir setzen auf erfahrene Führungskräfte und eine nachhaltige Ausrichtung, um die Zusammenarbeit zu stärken und die Voraussetzungen für künftige Herausforderungen zu sichern“, betont Dr. Luciano Cirinà. René Unger ist seit August 2024 Vorstandsmitglied und seit Jänner 2023 CFO der Zurich Versicherungs-AG. Er bringt über 20 Jahre Erfahrung mit – u. a. in Rechnungswesen, Controlling und Konzernreporting bei Zurich Österreich sowie in Führungsrollen bei Integra Versicherungsdienst und Winterthur. Claudio Passardi ist seit Oktober 2021 CIO der Zurich Versicherungs-AG sowie Prokurist und Aufsichtsrat der Bonus Pensions- und Vorsorgekasse. Zuvor war er rund 20 Jahre in leitenden Funktionen im Controlling, Underwriting und Finanzmanagement im Zurich-Konzern tätig – in Österreich und den USA. **M**



hinten: René Unger, Kurt Möller; vorne: Claudio Passardi, Luciano Cirinà und Erwin Mollnhuber

Vorstandserweiterung

VBV-Vorsorgekasse

Mit 1. Oktober 2025 wurde das Vorstandsteam der VBV-Vorsorgekasse um Christian Reiss erweitert. Reiss, seit 1. September 2024 Mitglied des Vorstands der VBV-Pensionskasse, übernahm zusätzlich die Verantwortung für

Kund:innen & Vertrieb in der Vorsorgekasse. Damit ist die zu Jahresbeginn gestartete Bündelung aller Kund:innen- und Vertriebsagenden in einer Vorstandszuständigkeit abgeschlossen.

Reiss verfügt über mehr als 25 Jahre Kapitalmarkterfahrung und war in der Erste Group Bank AG in mehreren Managementfunktionen tätig – zuletzt mit gruppenweiter Verantwortung für strukturierte Wertpapierprodukte und das Brokerage-Geschäft.

Das Vorstandsteam der VBV-Vorsorgekasse AG setzt sich ab 1. Oktober 2025 wie folgt zusammen: Andreas Zakostelsky (CEO), Martin Vörös (CFO), Michaela Attermeyer (Mitglied des Vorstands Veranlagung) und Christian Reiss (Mitglied des Vorstands Kunden & Vertrieb). **M**



Christian Reiss, Michaela Attermeyer, Andreas Zakostelsky und Martin Vörös

Herbstfest in Klagenfurt

Wüstenrot

Viele Partner:innen des externen Vertriebs folgten der Einladung von Wüstenrot zum Herbstfest ins Restaurant Zommstehn in Klagenfurt. Unter dem Jubiläumsmotto „100 Jahre Wüstenrot“ bot die Veranstaltung spannende Einblicke, Rückblicke und Ausblicke. Renate Trummer, Leiterin des externen Vertriebs, nutzte die Gelegenheit, den Vertriebspartner:innen für die hervorragende Zusammenarbeit zu danken und die partnerschaftliche Kooperation hervorzuheben. Ebenso gab sie einen kurzen Einblick zur Strategie der Wüstenrot Gruppe in den kommenden Jahren.

CCO Tobias Kohl stellte die strategische Ausrichtung des Allfinanzkonzerns vor und zeigte auf, wie Wüstenrot auch künftig seine besondere Position am Markt

festigen will. Vorstandsdirektor Christian Zettl informierte über die Fortschritte bei der Digita-



lisierung und neue Ansätze in der Sachversicherung, insbesondere in den Sparten Kfz sowie Eigenheim- und Haushaltversicherung. Er betonte auch die enorme Bedeutung des externen Vertriebs, nicht nur in Bezug auf

das Geschäftsaufkommen, sondern auch das gemeinsame Interesse, Produkte, die Kund:innen wünschen oder brauchen, entwickeln und anbieten zu können. Für einen Höhepunkt sorgte David Werdinig, der mit seinen 100

Jahren eine persönliche Brücke zum Jubiläum schlug. Er berichtete aus seinem bewegten Leben und erinnerte daran, wie er vor 70 Jahren mit Unterstützung von Wüstenrot sein Eigenheim finanzierte. **M**

Chief Financial Officer

ERGO International Austria

Seit Oktober verstärkt Petra Umbrich als CFO den

Vorstand der ERGO in Österreich. Die gebürtige Oberösterreicherin aus Vöcklabruck ist Betriebswirtin mit einem zusätzlichen Abschluss in Wirtschaftsrecht. Mit ihr gewinnt der Vorstand der ERGO in Österreich eine ausgewiesene Finanzexpertein.

Ihre Expertise im Finanzmanagement erwarb die geprüfte Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin in verschiedenen Führungspositionen im In- und Ausland. Zuletzt war sie viele Jahre als Head of Fi-

nance bei der UNIQA Insurance Group AG tätig.

Als CFO der ERGO Versicherung übernimmt Petra Umbrich die Verantwortung für die Bereiche Treasury & Asset-Management, Rechnungswesen, Controlling & Steuern, Procurement & Facilities sowie das Aktuariat.

„Petra Umbrich passt hervorragend zu unserer Unternehmenskultur und ist mit ihrer langjährigen Leadership-Erfahrung eine ideale Ergänzung unseres Vor-



Petra Umbrich

standsteams. Sie ist es gewohnt, mit komplexen Themen umzugehen, und wird auch die Neuausrichtung von Prozessen in ihrem Ressort aktiv gestalten“, freut sich CEO Philipp Wassenberg. **M**

20-Jahres-Jubiläum

faircheck

Vor 20 Jahren wurde faircheck mit dem Ziel gegründet, Schadenregulierung schnell, fair und transparent zu gestalten – als neutraler Partner zwischen Versicherungen, Sachverständigen und Betroffenen. Heute blickt das österreichweit tätige Unternehmen aus Graz-Stattegg auf zwei erfolgreiche Jahrzehnte zurück. Beim Teamevent KONfairENZ in St. Gilgen wurde das Jubiläum mit einer Sonderausgabe des Unternehmensmagazins fairmedia gefeiert – unter dem Motto „Digital voran, Fokus Mensch“. Die Ausgabe vereint Rückblicke

auf die Anfangsjahre, Einblicke in den aktuellen Arbeitsalltag und einen Ausblick auf eine digital, innovativ und nachhaltig geprägte Zukunft. Das Magazin ist erstmals auch über Amazon erhältlich.

„20 Jahre faircheck stehen für Verlässlichkeit, Innovation und Qualität in der mobilen Schadenregulierung“, betont Eva Kasper, Geschäftsführerin. „Unsere Rolle als neutraler Dienstleister, unsere technologischen Entwicklungen und unser Fokus auf den Menschen im Schadenprozess

machen uns zum zukunftsorientierten Standardsetzer der Branche.“

Das Jubiläum steht ganz im Zeichen von „M & M – Mehrwert der Mobilen Schadensregulierung“: Persönliche Vor-Ort-Besichtigungen, unterstützt durch moderne IT-Lösungen, bieten klare Vorteile gegenüber reiner Rechnungsprüfung – von effizienter Ursachenklärung bis zur emotionalen Entlastung der Betroffenen. **M**

Markt im Wandel – mit Kompetenz und starker Positionierung erfolgreich in die Zukunft

AssCompact

Der AssCompact Trendtag 2025 bot mit über 3.200 Teilnehmer:innen erneut eine exzellente Plattform für Austausch, Information und Weiterbildung. Unter dem Motto „MARKT IM WANDEL – mit Kompetenz und starker Positionierung erfolgreich in die Zukunft“ standen aktuelle Herausforderungen der Versicherungsbranche im Mittelpunkt – von rechtlichen Neuerungen über Marktveränderungen bis hin zu Innovation und Digitalisierung.

In 20 Fachvorträgen von mehr als 25 Expert:innen wurden praxisrelevante Themen wie Versicherungs- und Vermittler:innenrecht, Vorsorge, Digitalisierung und Nachhaltigkeit behandelt. Ein Themenpark widmete sich der rechtlichen und technologischen Transformation sowie der Frage, wie sich Vermittler:innen in einem zunehmend regulierten Marktumfeld optimal positionieren können.

In seiner Begrüßung betonte Franz Waghübinger die Bedeutung klarer Positionierung und Fachkompetenz in Zeiten dynamischer Veränderung. Es gelte, sowohl die menschliche Beratungsqualität als auch den

intelligenten Einsatz digitaler Tools als Erfolgsfaktoren zu sehen.

Die Teilnehmer:innen konnten im Rahmen der Veranstaltung bis zu 13 IDD-Weiterbildungsstunden absolvieren.

Die Grußworte von Fachverbandsobmann Christoph Berghammer waren einmal mehr von der Zukunft der Maklerschaft geprägt. Er ging auf aktuelle politische und regulatorische Entwicklungen ein und unterstrich die Notwendigkeit, die Wettbewerbsfähigkeit der Vermittler:innen auch in einem sich wandelnden Marktumfeld zu wahren. Dabei sei eine aktive und sachliche Kommunikation innerhalb der Branche entscheidend, um Rahmenbedingungen für eine nachhaltige Beratung zu sichern.

Für einen inspirierenden Auftakt sorgte Zukunftsforscher Tristan Horx, der in seiner Keynote die Rolle von Vertrauen und Menschlichkeit in einer zunehmend automatisierten Welt hervorhob. Veränderungen seien keine Bedrohung, sondern eine Chance, die Zukunft aktiv zu gestalten. „Zukunft entsteht nicht durch Angst, sondern durch Zu-

trauen in die eigene Gestaltungskraft“, so Horx. Der Auftrag an die Branche: Sicherheit nicht nur als Produkt zu verstehen, sondern als Haltung, die Orientierung gibt. Für Versicherungsunternehmen und Vermittler:innen bedeutet das, stärker auf Beziehung, Transparenz und Sinnstiftung zu setzen – Eigenschaften, die sich nicht digitalisieren lassen.

Eine Podiumsdiskussion zum Thema „Fachkräfte, Diversität und Perspektiven für die Branche“, moderiert von Katja Radlgruber, beleuchtete, wie vielfältige Teams Innovation fördern können. Führungspersönlichkeiten wie Brigitte Feldhofer und Anja Lenz betonten die Bedeutung von Netzwerken und Mentoring-Programmen für die Förderung junger Talente.

AssCompact Awards 2025

Ein weiterer Höhepunkt des Trendtags war die Verleihung der AssCompact Awards 2025, bei denen unabhängige Vermittler:innen die besten Versicherungsunternehmen des Jahres wählten.





Christoph Berghammer

Insgesamt wurden 2.358 gültige Stimmen abgegeben.

Die Generali Versicherung bestätigte ihre starke Position und sicherte sich zum neunten Mal in Folge den Sieg in der Königsdisziplin „Bester Service für Vermittler:innen“. Auch in der Sparte „Eigenheim/Haushalt“ ging die Generali erneut als Erstplatzierte hervor. Ergänzt wurde das Ergebnis durch Silber in der Unfallversicherung und Bronze in der Krankenversicherung. Vorstand Reinhard Pohn betonte, dass die Kombination aus technischer Exzellenz, regionaler Nähe und partnerschaftlichem Service

den entscheidenden Unterschied mache.

UNIQA überzeugte in mehreren Kategorien und gewann Gold in der Unfallversicherung, Silber in der Krankenversicherung sowie Top-drei-Platzierungen in den Bereichen „Bester Service für Vermittler:innen“ und fondsgebundene Lebensversicherung. Vorstand Peter Humer sprach von einem wichtigen Vertrauenssignal der unabhängigen Makler:innen und unterstrich die Verbindung aus regionaler Stärke und konsequenter Digitalisierung.

Helvetia Österreich untermauerte ihre Position mit vier Podestplätzen: Platz eins in der fondsgebundenen Lebensversicherung, Platz zwei in der Risikolebensversicherung sowie jeweils Platz drei in Eigenheim/Haushalt und Bester Service für Vermittler:innen. Vorstand Werner Panhauser sieht darin ein klares Zeichen für Innovationskraft und Qualität – getragen vom Einsatz der Teams in Zentrale und Regionen.

Auch die Merkur Versicherung bestätigte ihre Rolle als Top-Anbieter in der Gesundheitsversicherung und belegte den ersten

Platz in der Krankenversicherung. Zusätzlich erreichte die Merkur Lebensversicherung Platz zwei in der fondsgebundenen Lebensversicherung sowie Platz drei in Risikoleben und Berufsunfähigkeit. Vorstand Markus Spellmeyer dankte den Vermittler:innen für das Vertrauen und formulierte den Anspruch, diesen Vorsprung weiter auszubauen.

Einen Doppelsieg feierte die Dialog Lebensversicherung, die in den Sparten Risikoleben und Berufsunfähigkeit jeweils den ersten Platz erreichte. Direktor Willi Bors sprach von einer Bestätigung kontinuierlicher Produktoptimierung und einer Motivation, die Partnerschaft im Vertrieb weiter zu stärken.

Zum Abschluss lässt sich festhalten: Der Trendtag machte einmal mehr sichtbar, wie stark die Branche im Wandel steht. Digitalisierung, rechtliche Rahmenbedingungen und steigende Erwartungen an Service und Transparenz prägen das Berufsbild nachhaltiger als je zuvor. Mit praxisnahen Fachvorträgen, inspirierenden Keynotes und intensiven Netzwerk-Möglichkeiten setzte die Veranstaltung spürbare Impulse. **M**

Übernahme und Expansion

Die Grazer Wechselseitige Versicherung AG (GRAWE) hat 100 Prozent der Anteile an der Prime Insurance Company Ltd. mit Sitz in Nikosia (Zypern) übernommen. Seit dem 2. Oktober 2025 firmiert das Unternehmen unter GRAWE Insurance Company (Cyprus) Ltd. Mit diesem Schritt setzt die GRAWE ihre internationale Expansion fort. Zypern ist der 13. Markt, in dem der Konzern präsent ist; die neue Gesellschaft ist die 19. Versiche-

rungstochter. Das österreichische Versicherungsunternehmen besteht seit mehr als 195 Jahren und ist in Zentral-, Ost- und Südosteuropa aktiv.

Prime Insurance wurde vor 26 Jahren gegründet und bietet Lebens-, Kranken- und Sachversicherungen an. Die GRAWE plant, das bestehende Geschäft unter neuem Namen fortzuführen und in die Konzernstruktur zu integrieren.

Grazer Wechselseitige

Othmar Ederer, Vorstandsvorsitzender der GRAWE Vermögensverwaltung, und Klaus Scheitgel, Generaldirektor der GRAWE, heben hervor, dass Erfahrung und Werte des Konzerns künftig auch in Zypern wirken sollen. Beide sehen die Integration als konsequenten Schritt in der internationalen Entwicklung der Gruppe. **M**



Karel Van Hulle, Othmar Karas, Angelika Sery-Froschauer, Christoph Berghammer, Wolfgang Steinmayr, Gunther Riedlsperger

Ein Vierteljahrhundert gemeinsam stark: Jubiläumsfestakt der Interessenvertretung

Fachverbandsobmann Christoph Berghammer eröffnete den Festakt einer Laudatio: „Wir feiern heute ein ganz besonderes Jubiläum: 25 Jahre Interessensvertretung der Versicherungsmakler – 25 Jahre Fachverband der Versicherungsmakler. Ein Vierteljahrhundert erfolgreicher, eigenständiger Arbeit für eine starke Berufsgruppe.“

Unsere Erfolgsgeschichte begann im Jahr 2000 unter meinem Vorgänger Wolfgang Steinmayr. Die damals vollzogene Trennung

der Berufsgruppen war notwendig und richtig. Heute wissen wir: Der eingeschlagene Weg war genau der richtige – für mehr Unab-

Am 14. Oktober feierte der Fachverband der Versicherungsmakler sein 25-jähriges Jubiläum mit einem Festakt in der Christoph Leitl Lounge der Wirtschaftskammer Österreich. Zahlreiche Branchenvertreter:innen und Ehrengäste würdigten die langjährige erfolgreiche Interessenvertretung und blickten gemeinsam auf zentrale Meilensteine und zukünftige Herausforderungen.

hängigkeit, mehr Klarheit in der Rolle der Makler:innen und mehr Vertrauen bei unseren Kund:innen.

In diesen 25 Jahren haben wir viel erreicht: Eine starke Stimme in Gesetzgebungsprozessen, konstruktive Zusammenarbeit mit Aufsicht, Versicherungswirtschaft und Konsumentenschutz – immer mit dem Ziel, die Position des Maklers zu stärken. Wir stehen für Transparenz, für Beratung auf Augenhöhe und für den bestmöglichen Schutz der Versicherten.

Dieses Jubiläum ist auch ein Moment des Dankes. Ich begrüße die zahlreich erschienenen Gäste und bedanke mich bei meinen Vorgängern Wolfgang Steinmayr, Martin Drechsler und Gunther Riedlsperger – für ihr Engagement, ihr Fachwissen und ihren unermüdlichen Einsatz für das Wohl unseres Berufsstandes. Mein Dank gilt ebenso unseren Funktionär:innen, den Mitarbeiter:innen in den Landesorganisationen und der Bundesgeschäftsstelle, sowie allen Mitgliedsbetrieben, die Tag für Tag zeigen, wofür der Berufsstand steht. Ich freue mich auf die nächsten 25 Jahre erfolgreicher Zusammenarbeit.“

Vizepräsidentin Angelika Sery-Froschauer ging in ihrer



Rede auf die Entwicklung der Interessenvertretung der Versicherungsmakler:innen ein. Als ehemalige Bundesspartenobfrau für Information und Consulting teilte sie persönliche Einblicke in die Anfänge und Meilensteine des Fachverbands – ein wertvoller Rückblick auf ein Vierteljahrhundert engagierter Arbeit für die Branche: „So ein Jubiläum als Fachverband, als Branche zu feiern, ist schon etwas ganz Besonderes.“

Sie betonte die zentrale Rolle der Fachorganisationen inner-

halb der Wirtschaftskammerstruktur und die Bedeutung einer starken, klar positionierten Interessenvertretung. „Das hat mich sehr beeindruckt – Sie haben miteinander Identität gestiftet, Identität für eine Branche, die vorher nicht klar zuzuordnen war.“ Dass Versicherungsmakler:innen als beratender und wissensbasierter Beruf unter dem Dach der Bundessparte Information und Consulting eingeordnet wurden, sei ein wichtiger Schritt gewesen, gerade weil wissensbasierte Berufe oft mit umfassenden EU-Re-



Christoph Berghammer



Angelika Sery-Froschauer

gulierungen konfrontiert sind. „Und ganz klar war bei der Information-Consulting-Wirtschaft: Es geht um Wissen, es geht um Qualität und es geht um Beratung.“

Die österreichischen Makler:innenbetriebe hätten diese Herausforderungen in den vergangenen 25 Jahren mit großer Professionalität und Belastbarkeit gemeistert: „Ihr seid es, die den Familien und den Unternehmen über Generationen zur Seite steht und es sicher macht, dass die Zukunft auch sicher bleibt.“ Ihr Fazit: „Eine starke Interessenvertretung ist und bleibt unverzichtbar – für die Branche, für die Betriebe und für die Kund:innen.“

Im Anschluss an die Eröffnung richtete Yorck Hillegaart, neu gewählter Präsident von BIPAR – European Federation of Insurance and Financial Intermediaries,

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

Die vorherigen Grußworte aus dem In- und Ausland, auch via

Videobotschaft von EIOPA-Chairperson Petra Hielkema sowie von Othmar Karas als ehemaligen Ersten Vizepräsidenten des EU-Parlaments, bildeten die passende thematische Brücke zur anschließenden Keynote von Professor Karel Van Hulle, die unter dem Titel „Vertrauen verbindet: Die Bedeutung von Versicherungsmakler:innen im europäischen Gefüge“ stand. Van Hulle stellte das Thema Vertrauen in den Mittelpunkt seiner Ausführungen – als Fundament der europäischen Gemeinschaft. „Vertrauen ist das Fundament jeder erfolgreichen und nachhaltigen Kund:innenbeziehung, denn ohne Vertrauen gäbe es auch keinen Finanzmarkt.“

In einer Welt, die zunehmend von Digitalisierung und Automatisierung geprägt ist, bleibe die

Die Fachverbandsobmänner der letzten 25 Jahre



Wolfgang Steinmayer (2000-2002)



Michael Drechsler (2002-2005)

Entscheidung für eine Versicherung dennoch eine hochpersönliche Angelegenheit. „Diese Ansprechperson kann nicht durch einen Bot ersetzt werden.“

Verbraucher:innen wünschen sich Klarheit, Fairness und eine verlässliche Ansprechperson – nicht nur beim Vertragsabschluss, sondern auch darüber hinaus. „Hier sind Versicherungsmakler:innen als Lots:innen gefragt.“ Versicherungsmakler:innen spielen dabei eine zentrale Rolle: Durch Kompetenz, Integrität, Empathie und Transparenz gestalten sie aktiv Vertrauen im Versicherungswesen. Van Hulle betonte, dass gerade in einem regulierten und komplexen Marktumfeld wie dem europäischen Versicherungssektor verlässliche Beratung und persönliche Nähe unverzichtbar sind. „Gute Regu-

lierung stärkt das Vertrauen, aber es kann nicht das Ziel sein, alle Risiken in der Gesellschaft wegzuregulieren, und dass die Grundsätze der Subsidiarität und der Verhältnismäßigkeit vollständig eingearbeitet werden.“

Seine Keynote schloss mit einem eindringlichen Appell: Mehr denn je braucht Europa Orte des Vertrauens – für uns, unsere Kinder und alle kommenden Generationen. Die Versicherungsmakler:innen leisten dazu einen wesentlichen Beitrag.

Ein besonderer Programmpunkt war die gemeinsame Doppel-Conference von Fachverbandsobmann Christoph Berghammer und Fachverbandsgeschäftsführer Erwin Gisch, die unter dem Titel „Ein Vierteljahrhundert starke Stimme: damals, heute, morgen“ zentrale Meilensteine der gesetz-

lichen Interessenvertretung anschaulich darstellten. „Ich glaube, das Ergebnis der letzten 25 Jahre war, dass die Versicherungsmakler:innen selbstbewusster und professioneller geworden sind“, so Christoph Berghammer.

Sie zeigten, wie wichtig es war, aus den ursprünglich gebündelten Interessen eine eigenständige Standesvertretung für Versicherungsmakler:innen herauszukristallisieren – mit klarer fachlicher Ausrichtung und starker Stimme innerhalb der Wirtschaftskammerorganisation. „Die Professionalisierung und die Eigenständigkeit der Branche zählen zu den großen Erfolgsgeschichten der letzten 25 Jahre.“

Ein zentrales Beispiel dafür ist die Gründung der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS), die seither als unabhängige und pra-

Die Fachverbandsobmänner der letzten 25 Jahre



Gunther Riedlsperger (2005-2015)



Christoph Berghammer (2016-heute)



Karel Van Hulle



Yorck Hillegaart

xisnahe Einrichtung für rechtliche Fragen und Konfliktlösung etabliert ist. „Die Schlichtungsstelle schafft Vertrauen, schafft Professionalität – und auch eine Anerkennung bei der Versicherungsindustrie.“ „Die Kommission der Schlichtungsstelle ist paritätisch besetzt; es werden keine Gefälligkeitsgutachten erstellt, sondern es wird auf objektivem Wege eine Lösung gesucht.“

Berghammer und Gisch betonten auch die Bedeutung der Zusammenarbeit auf Augenhöhe im dualen System von Funktionär:innen und Mitarbeiter:innen, die

die Arbeit in der WKÖ prägt und trägt. „Ich glaube, dass dieses Arbeiten auf Augenhöhe ganz wichtig ist – es kann nur ein Gemeinsames sein.“ „Es gibt nichts, was wir nicht gemeinsam planen.“

Darüber hinaus wurde die europäische Ausrichtung der Interessenvertretung als zukunftsentscheidend hervorgehoben. „Europa ist viel, viel demokratischer, als manche es darstellen – man kann in Europa eigentlich bis zum Trilog mitreden.“

Gerade auf europäischer Ebene werden viele regulatorische Rahmenbedingungen geschaffen,

die den Berufsalltag der Versicherungsmakler:innen maßgeblich beeinflussen. Umso wichtiger ist es, dass der Fachverband dort an vorderster Front aktiv ist und den österreichischen Makler:innenbetrieben Gehör verschafft. „Ohne die Kolleg:innen in Brüssel könnten wir vieles nicht durchsetzen.“ Die kontinuierliche Präsenz und Mitgestaltung in europäischen Gremien wie BIPAR stellt sicher, dass die spezifischen Anliegen und Herausforderungen der österreichischen Branche auch im internationalen Kontext berücksichtigt werden.

Videobotschaften langjähriger und neuer Wegbegleiter:innen begleiteten den Festakt und führten mit persönlichen Worten, Erinnerungen und Zukunftswünschen durch das Programm. Sie unterstrichen die breite Unterstützung und das starke Netzwerk, das die Interessenvertretung über ein Vierteljahrhundert aufgebaut hat. Der Festakt machte deutlich: Die Stimme der Versicherungsmakler:innen ist heute so relevant wie nie – getragen von Vertrauen, Erfahrung und einem klaren Blick nach vorne. **M**



Christoph Berghammer, Moderatorin Brita Eipeldauer und Erwin Gisch



ARAG Rechtsschutz

Beim Erben *in guten Händen.*

Das Erbrecht ist komplex und kann schnell zu Unsicherheiten und Streitigkeiten führen. Doch keine Sorge – wir stehen Ihnen zur Seite. Jetzt mit neuen Services.

Unsere Leistungen für Sie:

- **Kostenübernahme bei Erbrechtsstreitigkeiten:** Mit spezialisierten ARAG Inhouse Juristen und einer Inhouse-Mediatorin helfen wir Streitigkeiten nachhaltig zu lösen.
- **Präventive Unterstützung:** Bereits im Vorfeld helfen wir Ihnen, rechtliche Stolperfallen zu vermeiden.
 - Neu - virtuelle Erstellung eines Testaments – Anmeldung über die ARAG Homepage
 - Digitaler Erbrechner – erfahren Sie wer Anspruch auf das Erbe hat
 - Marktinnovation - Mediation unter Lebenden – regeln Sie Ihren Nachlass noch zu Lebzeiten mit ihren Erben



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

Mit der ARAG sind Sie abgesichert – heute und morgen.

Mit zwei Gesundheitsfragen zur ausgezeichneten Absicherung

Mit der EUROPA bieten Makler besonders attraktiven Kundengruppen einen deutlich vereinfachten Abschluss der Todesfallabsicherung. So können werdende oder frischgebackene Eltern, junge Leute und Immobilienfinanzierer die Kurzanträge der EUROPA nutzen. Damit müssen sie nur zwei Gesundheitsfragen beantworten.

Einfache Absicherung von Familien und junge Leute

Mit den Kurzanträgen der EUROPA sichern sich Familien bis 600.000 Euro Versicherungssumme ab. Wichtigste Voraussetzung: Die zu versichernde Person wird Mutter oder Vater eines eigenen Kindes durch Geburt beziehungsweise Adoption oder ist es vor Kurzem geworden. Der Abschluss ist 6 Monate vor und bis zu 12 Monate nach der Geburt oder Adoption eines Kindes möglich. Bei jungen Kunden bis zum Eintrittsalter 35 Jahre reicht in der Regel ebenfalls die Beantwortung von zwei Gesundheitsfragen. Sie können bis zu 200.000 Euro versichern.



Josef Seyr

Eine Risikolebensversicherung kann mehr sein als nur günstig. Neben hervorragenden Beiträgen, ausgezeichneten Leistungen und einer großen Flexibilität bieten die Tarife der EUROPA auch eine unkomplizierte Antragsstellung. So brauchen viele Kunden nur noch zwei Gesundheitsfragen zu beantworten.

von Josef Seyr, Geschäftsführer der Continentale Assekuranz Service GmbH

Durch „Über-Kreuz-Absicherung“ Darlehen bis zu 1 Million Euro absichern

Der easy-Antrag, mit dem Versicherte die Finanzierung einer selbstgenutzten Immobilie oder Praxis absichern können, kann im Basis- und im Premium-Schutz bei konstanten Versicherungssummen bis zu 500.000 Euro genutzt werden. Im variablen Tarif lässt sich für einen Darlehensnehmer eine Summe von bis zu 800.000 Euro absichern. Partner, die sich für eine Über-Kreuz-Absicherung entscheiden und beide Darlehensnehmer sind, können im variablen Tarif sogar einen Darlehensbetrag von 1 Million Euro abdecken: indem sie sich gegenseitig mit einer anfänglichen Versicherungssumme von 500.000 Euro absichern.

Regelmäßige Anpassung an die Lebenswirklichkeit der Kunden

Als moderner Lebensversicherer passt die EUROPA zudem ihren Risikoschutz regelmäßig an die Bedürf-

nisse ihrer Kunden hat. Erst im Mai hat der Kölner Versicherer die Beitragsdynamik seiner Tarife mit konstanter Versicherungssumme flexibler gestaltet: So können Versicherte ihren Beitrag nun jährlich um 2, 3 oder 4 Prozent erhöhen. Das war bisher nur alle drei Jahre pauschal um 6 Prozent möglich. Dieses Erhöhungsrecht bleibt auch nach mehreren Widersprüchen bestehen. Bisher erlosch es nach zweimaligem Widerspruch.

Aktion: Sofortleistungen verdoppeln sich

Bis zum 31. Dezember 2025 verdoppelt die EUROPA die Sofortleistung bei Tod in ihren konstanten Risikolebensversicherungen. Wer seinen Vertrag im Aktionszeitraum abschließt, profitiert dauerhaft von dieser verbesserten Leistung. Über die gesamte Vertragslaufzeit werden ohne Mehrbetrag anstelle von 5 nun 10 Prozent der vereinbarten Versicherungssumme, maximal 10.000 Euro, als Sofortleistung ausgezahlt.

Diese Unterstützung hilft Hinterbliebenen dabei, die ersten anfallenden Kosten nach dem Tod eines Angehörigen schnell zu begleichen, etwa Beerdigungskosten.

ten oder noch offene Arztrechnungen.

Ausgezeichneter Schutz für den Ernstfall

Ein weiteres Argument, das Makler ihren Kunden liefern können, ist, dass die EUROPA regelmäßig auch unabhängige Tester von ih-

rem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugt. So sicherte sich die EUROPA etwa

kürzlich den Testsieg im Bereich Ablebensversicherung des Vereins für Konsumenteninformation. **M**

● Erhältlich sind die Risikolebensversicherungen der EUROPA über die regionalen Ansprechpartner der Continentale Assekuranz Service GmbH: makler.continentale.at/ansprechpartner

KI als Wachstumsmotor der Wirtschaft

PwC

Künstliche Intelligenz könnte das globale Wirtschaftswachstum bis 2035 um bis zu 15 Prozent steigern – vergleichbar mit der industriellen Revolution. Voraussetzung ist, dass KI als sicher, vertrauenswürdig und ethisch vertretbar gilt. Fehlt dieses Vertrauen, schrumpft das Potenzial auf acht bis nur ein Prozent. Die aktuelle Value in Motion-Studie von PwC warnt zudem: Klimarisiken könnten das Wachstum in den nächsten zehn Jahren um bis zu sieben Prozent bremsen.

„Das Potenzial von KI macht eine Überkompensation der Kli-

marisiken trotz steigenden Energiebedarfs möglich – vorausgesetzt, Politik und Unternehmen schaffen es rasch, das Vertrauen der Gesellschaft in die Technologie zu stärken“, kommentiert Rudolf Krickl, CEO von PwC Österreich.

Darüber hinaus zeigt die Studie, dass kurzfristige Planungen durch geopolitische und wirtschaftliche Spannungen erschwert werden – langfristige Trends wie technologische Innovation, Klimawandel und neue Konsumgewohnheiten bleiben

jedoch treibende Kräfte. Wer sich künftig flexibel in vernetzten Ökosystemen bewegt, wird klare Vorteile haben.

Bereits im Jahr 2025 verlagern sich laut Analyse weltweit rund 7,1 Billionen US-Dollar an Umsätzen über Branchengrenzen hinweg. Traditionelle Strukturen lösen sich zunehmend auf – etwa im Mobilitätssektor, wo Automobil-, Energie-, Batterie- und Technologieunternehmen eng kooperieren. **M**

Österreichweite Kooperation

UNIQA/Lucky Car

Nach erfolgreicher Pilotphase starten die Versicherung UNIQA und die Werkstattkette Lucky Car eine langfristige Kooperation. Kunden erhalten unter anderem einen kostenlosen Leihwagen während der Reparatur, eine Innen- und Außenreinigung des Fahrzeuges sowie bevorzugte Terminvergabe in allen Lucky Car-Werkstätten. Die Direktverrechnung zwischen UNIQA und Lucky Car bleibt unverändert bestehen. Zum Servi-

ceangebot von Lucky Car zählen Lack und Karosserie, Kfz-Mechanik sowie Autoglasreparatur und -tausch an insgesamt 64 Standorten, verteilt auf alle neun Bundesländer in Österreich. „Unsere Kfz-Versicherung steht für Qualität in Service und Leistung – besonders im Schadenfall. Mit Lucky Car empfehlen wir ein kompetentes



Peter Humer

Netzwerk mit bester Betreuung und attraktiven Konditionen“, so Peter Humer, Vorstand Kunde & Markt Österreich. **M**

Verantwortung, Vielfalt und Zukunftsorientierung

Sie sind als Obmann-Stellvertreterin aktiv – wie fühlt sich diese Rolle für Sie an?

Wallner: Ich empfinde die Rolle als sehr spannend. Besonders motivierend finde ich, dass mir viel Vertrauen entgegengebracht wird und ich meine Aufgaben mit großer Eigenverantwortung gestalten kann. Es macht Freude, aktiv etwas bewegen zu dürfen.

Was hat Sie motiviert, sich in der Interessenvertretung zu engagieren?

Wallner: Ich möchte nicht nur über Veränderungen sprechen, sondern aktiv dazu beitragen. Mir ist es wichtig, unsere Branche weiterzuentwickeln und die Rahmenbedingungen für unseren Beruf langfristig zu verbessern.

Die FV-Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ will Frauen in der Versicherungsbranche sichtbar machen und fördern. Welche Bedeutung hat diese Initiative für Sie persönlich?

Wallner: Für mich ist diese Initiative ein wichtiger Schritt, um die Zukunft unserer Branche aktiv zu

Nora Wallner ist Fachgruppenobmann-Stellvertreterin der Versicherungsmakler:innen und Berater:innen in Versicherungsangelegenheiten in Salzburg und Geschäftsführerin der CEBCO Versicherungsmakler GmbH, sowie der makleronline.at GmbH. Als engagierte Unternehmerin und Branchenvertreterin verbindet sie fachliche Kompetenz mit einem klaren Blick für die Zukunft. Neben ihrer Tätigkeit in der Fachgruppe setzt sie sich für die Modernisierung der Branche, den Ausbau digitaler Strukturen und die Förderung junger Talente ein. Ihr Ziel: die Versicherungswelt innovativ, transparent und zukunftsfähig gestalten.

gestalten. Wir alle wissen, dass wir mit Themen wie Überalterung und Nachfolge konfrontiert sind. Wenn wir mehr Frauen für die Selbstständigkeit begeistern und sie gezielt fördern, schaffen wir neue Perspektiven und sichern die Weiterentwicklung unserer Branche. Die Initiative gibt genau dafür Rückenwind – sie ermutigt, unterstützt und macht Mut, den nächsten Schritt zu gehen.

Sehen Sie erste Effekte oder Veränderungen durch die Initiative in Ihrem Umfeld?

Wallner: Ja, ganz klar. Ich spüre, dass das Selbstbewusstsein vieler Frauen gewachsen ist – und auch

ihre Sichtbarkeit. Man merkt richtig, dass ein „Wir-Gefühl“ entstanden ist. Frauen unterstützen sich stärker gegenseitig und trauen sich zunehmend, ihre

Erfolge auch nach außen zu zeigen.

Sie sind nun praktisch an vorderster Front in der Interessenvertretung. Was reizt Sie an dieser Aufgabe besonders?

Wallner: Die Verantwortung, die man an vorderster Front übernehmen muss, ist spannend. Der Austausch mit anderen Funktionär:innen und Mitgliedern ist reizvoll.

Welche Themen möchten Sie in Ihrer Rolle besonders einbringen oder vorantreiben?

Wallner: Ein zentrales Anliegen ist mir die Ausbildung der jungen Makler:innen. Wenn wir Nachwuchs gewinnen und gut begleiten, sichern wir nicht nur die Zukunft unseres Berufs, sondern stärken auch die Qualität.

Warum sind Sie überzeugt, dass mehr Frauen in der Branche – und auch in Führungs- bzw. Ehrenämtern – ein Gewinn wären?

Wallner: Ich bin fest davon überzeugt, dass gemischte Teams die



Wenn wir mehr Frauen für die Selbstständigkeit begeistern und sie gezielt fördern, schaffen wir neue Perspektiven und sichern die Weiterentwicklung unserer Branche.

besten Ergebnisse erzielen. Wenn unterschiedliche Perspektiven, Erfahrungen und Denkansätze zusammenkommen, entstehen kreativere Lösungen und effizientere Entscheidungsprozesse. Eine erfolgreiche Zusammenarbeit braucht sowohl Frauen als auch Männer – nicht aus Symbolik, sondern weil Vielfalt nachweislich die Qualität der Arbeit steigert. In meinem Unternehmen leben wir diese Vielfalt bereits sehr erfolgreich.

Welche Stärken oder Sichtweisen bringen Frauen Ihrer Meinung nach besonders in die Interessenvertretung ein?

Wallner: Ich erlebe oft, dass Frauen eine sehr verbindende Art in die Zusammenarbeit einbringen. Sie hören gut zu, beziehen andere mit ein und schaffen es dadurch, unterschiedliche Meinungen auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen. Außerdem haben sie oft ein feines Gespür für Themen, die sonst vielleicht untergehen würden.

Welche Facetten des Berufs „Versicherungsmaklerin“ machen ihn gerade für Frauen spannend?

Wallner: Der Beruf bietet unglaublich viel Freiheit und Gestaltungsspielraum. Man kann sich seine Arbeitsweise und seinen Kund:innenkreis individuell aufbauen – das macht ihn flexibel und vielseitig. Außerdem lebt dieser Beruf stark von Vertrauen und persönlichen Beziehungen und genau da können viele Frauen ihre Stärken ausspielen: zuhören, Bedürfnisse erkennen und Lösungen finden, die wirklich passen.

Ein zusätzlicher Pluspunkt: Die Provision ist für alle gleich – Leis-



tung zählt, nicht das Geschlecht. Wer gerne eigenverantwortlich arbeitet und etwas aufbauen möchte, findet hier die besten Voraussetzungen.

Was würden Sie jungen Frauen mitgeben, die überlegen, in diese Branche einzusteigen?

Wallner: Ich würde ihnen raten, jede Chance zur Aus- und Weiterbildung zu nutzen. Je mehr Wissen und Qualifikationen man sich aneignet, desto selbstbewusster kann man auftreten – gerade am Anfang. Und man sollte sich nicht unterschätzen: Man wächst oft schneller in die Aufgaben hinein, als man denkt.

Gibt es ein Rolemodel, das Sie geprägt oder inspiriert hat?

Wallner: Meine Mutter und meine Großmutter. Beide waren selbstständige Unternehmerinnen und vollkommen unabhängig. Sie haben mir von klein auf vorgelebt, was es heißt, Verantwortung zu übernehmen, sich nicht einschüchtern zu lassen und seinen eigenen Weg zu gehen. Diese Haltung begleitet mich bis heute.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft der Branche – insbesondere im Hinblick auf Frauen in Führungsrollen?

Wallner: Dass wir „Women Wanted“ nicht mehr brauchen und es nichts „Besonderes“ mehr ist, sondern selbstverständlich, dass Frauen in Führungsrollen sind.

Danke für das Gespräch.

M

Gesundheitsstudie 2025: Zwischen Belastung und neuer Vorsorgekultur

Wiener Städtische

Die Wiener Städtische präsentiert heuer zum sechsten Mal gemeinsam mit dem Gallup Institut ihre Gesundheitsstudie. 1.000 Österreicher:innen zwischen 16 und 70 Jahren wurden befragt. Das Bild: Viele fühlen sich gesund, aber Stress, Sorgen und die Unzufriedenheit mit dem öffentlichen Gesundheitssystem nehmen zu.

Gesund und doch gestresst

Die Mehrheit beschreibt ihren Gesundheitszustand als (sehr) gut. Männer bewerten ihre mentale Stärke mit 63 Prozent positiver als Frauen mit 49 Prozent. Ein Fünftel der Eltern berichtet von Verbesserungen beim mentalen Befinden ihrer Kinder. Gleichzeitig zeigt die Studie: Bei 25 Prozent verschlechterte sich die eigene Gesundheit im letzten Jahr, nur 16 Prozent erlebten eine Verbesserung.

Stress bleibt ein Dauerproblem. Ein Drittel der Bevölkerung fühlt sich stark bis sehr stark belastet, nur 14 Prozent sind frei von Stress. Besonders Frauen geben höhere Werte an. Zwei von fünf können nach einem stressigen Tag gut abschalten – einem Fünftel gelingt das kaum.

Sorgen und Resilienz

84 Prozent machen sich regelmäßig Sorgen, am häufigsten über die eigene Gesundheit (56 %), Finanzen (49 %) und die persönliche Zukunft (44 %). Bei den Jüngeren zeigt sich eine gemischte Entwicklung: Ein Viertel hat weniger Sorgen als im Vorjahr,

23 Prozent mehr. Sieben von zehn bezeichnen sich als resilient – „ein starkes Selbstbild, das täglich auf die Probe gestellt wird“, so Sonja Brandtmayer, Generaldirektor-Stellvertreterin der Wiener Städtischen.

KI erstmals abgefragt

Zum ersten Mal fragte die Studie nach künstlicher Intelligenz bei Gesundheitsfragen. Ein Drittel der Befragten hat bereits Erfahrungen gesammelt, weitere 15 Prozent können sich eine Nutzung vorstellen. 42 Prozent lehnen sie ab. Ärzt:innen genießen deutlich mehr Vertrauen: 95 Prozent stufen deren Auskünfte höher ein, nur zwei Prozent vertrauen KI mehr.

Kritik am Gesundheitssystem und Trend zur Vorsorge

Fast jede:r Zweite ortet eine Verschlechterung des Systems in den letzten zwölf Monaten. Während Termine bei Allgemeinmediziner:innen meist innerhalb weniger Tage vergeben werden, warten über ein Drittel der Befragten bei Fachärzt:innen länger als zwei Monate. Über 70 Prozent sind überzeugt, dass es in Österreich zu wenige Kassenärzt:innen in den Fachrichtungen gibt und dass zu wenig Zeit für die Patient:innen bleibt.

Parallel steigt das Interesse an privater Gesundheitsvorsorge: Rund die Hälfte hält sie für sehr wichtig, bei den 16- bis 35-Jäh-



Sonja Brandtmayer

rigen sogar sechs von zehn. Seit 2019 stieg die Zahl der Privatversicherten in Österreich auf 3,5 Millionen. Auffällig ist die Verjüngung: Während Bestandskund:innen bei der Wiener Städtischen Versicherung im Schnitt 47 Jahre alt sind, liegt das Durchschnittsalter im Neugeschäft im Unternehmen bei nur 28 Jahren. Besonders Befragte mit Kindern im eigenen Haushalt sind interessiert an einer privaten Gesundheitsvorsorge. „Lange Wartezeiten und steigende Selbstbehalte treiben das Interesse an privaten Lösungen. Besonders junge Menschen sehen hier Handlungsbedarf“, betont Brandtmayer.

Alternative Medizin im Aufschwung

Knapp die Hälfte der Bevölkerung hat Erfahrung mit Homöopathie, Akupunktur oder Osteopathie. 28 Prozent haben ihr Interesse daran im letzten Jahr gesteigert, bei den Jüngeren bis 35 sogar 37 Prozent.

„Die Ergebnisse unterstreichen, wie stark digitale Technologien mittlerweile in unseren Alltag integriert sind und werfen zugleich Fragen nach Chancen, Risiken und Verantwortlichkeiten im Umgang mit KI-basierten Gesundheitsinformationen auf. Sie verdeutlichen außerdem, wie wichtig Gesundheitskompetenz ist“, so Brandtmayer. **M**

#frausorgtvor

Schon ab
50 Euro/Monat
finanziell
vorsorgen.



Unsere Vorsorgelösungen entdecken.

Auf wienersaetdtische.at, telefonisch
und natürlich auch persönlich.

Ihre Sorgen möchten wir haben.

**WIENER
STÄDTISCHE**
VIENNA INSURANCE GROUP



Wir machen uns kleiner als wir sind

Inwieweit sind wir in einer systemischen Umbruchsphase, die wir selbst kaum beeinflussen können?

Vorhofer: Wir können die neue Weltordnung mitbestimmen. Wir müssen nur wahrnehmen, dass es diese Umbruchsphase gibt. In der Geschichte haben nur jene Länder bzw. Imperien überlebt, die akzeptierten, dass es eine Veränderung gibt. Diese Erkenntnis ist der erste Schritt, um Zukunft gestalten zu können. Die Tendenz der letzten Jahre, es passieren zu lassen und das Tun jemandem anderen zu überlassen, muss eingestellt werden, um auch wieder eine gewisse Autonomie zu erlangen.

In der EU mit 27 Ländern ist dies jedoch schwieriger, oder?

Vorhofer: Ja, ganz sicher. Aber das entbindet uns nicht von der Verantwortung, ins Tun zu kommen. Als Mitbestimmer:in bzw. globale:r Akteur:in muss man über alle Fähigkeiten verfügen. Ein Beispiel wäre China, das zuvor z.B. nur auf wirtschaftliche Entwicklung gesetzt hat. Jetzt ist das Land in die Rolle einer globalen Akteurin hineingewachsen. China hat gelernt, wenn man global agieren will, muss man andere Dinge auch können, wie z.B. die Absicherung von Schifffahrtswegen, Handelsrouten oder Außenpositionen, wie z.B. in der Arktis, wo durch das zurückgehende Eis neue Möglichkeiten entstehen. Also viele Staaten, die bislang Trittbrettfahrer:innen waren, müssen ihre Sicherheit nun selbst übernehmen. Das ist eine Herausforderung vor allem für Europa, und Österreich ist ein Teil davon. Auch Solidarität ist ein wichtiger Teilaspekt. Was früher militäri-

sche Abschreckung war, wird in Zukunft Abschreckung durch Solidarität sein – das heißt, dass man sicher ist, dass alle bei einem bestimmten Szenario mitziehen.

Das gibt es ja schon, durch die Europäischen Verträge, oder?

Vorhofer: Ja, laut dem Artikel 42/7 – der Beistandsklausel – sind auch wir dazu verpflichtet, unseren Beitrag zu leisten. So hat z.B. nach dem Terroranschlag in Paris, Frankreich den Artikel 42/7 ausgelöst. Österreich ist zwar aufgrund der irischen Klausel nicht zur militärischen Hilfe verpflichtet (aufgrund der Neutralität), muss aber bei allem anderen helfen – mit Personal, Finanzen, Transport usw. Aber auch damit kann man zum Angriffsziel werden. Also die Tatsache, dass man sich über die irische Klausel militärisch heraushalten kann, bedeutet nicht, dass man deshalb nicht gefährdet ist. Also die Wahrscheinlichkeit, von einem militärischen Konflikt betroffen zu sein, ist schon allein dadurch gegeben, dass man EU-Mitglied ist.

Zum Sky-Shield: Wenn Österreich da nicht mit-

Im Interview spricht Peter Vorhofer, oberster Regierungsberater für Krisensituationen im neu geschaffenen Krisensicherheitsbüro, u.a. über globale Bedrohungen, das Risiko, unsere Werte zur Disposition zu stellen, und die Gefahren, die aus nicht geschlossenen Bündnissen entstehen.

von Mag. Christian Sec

macht, weil sich keine politische Mehrheit dafür ergibt. Wäre das gefährlich, wenn es ein Loch über Österreich gäbe?

Vorhofer: Ich glaube, Sie haben sich da die Antwort schon selbst gegeben. Also aus nationalstaatlicher Sicherheit wäre es eine gute Idee, da mitzumachen. Es ist auch keine Neutralitätsfrage. Bei einem Bündnis dabei zu sein, hat mehrere Faktoren: Erstens eine gemeinsame Kommandostruktur und zweitens die Abgabe der Souveränität bei der Landesverteidigung, beides tritt in diesem Fall nicht in Kraft. Das ist also rechtlich keine Neutralitätsfrage.

Europa ist geprägt von den Ideen der Französischen Revolution. Der Schutz individueller Rechte steht aber gerade in unsicheren Zeiten oft zur Disposition. Laufen wir also Gefahr,



Die Tendenz der letzten Jahre, es passieren zu lassen und das Tun jemandem anderen zu überlassen, muss eingestellt werden, um auch wieder eine gewisse Autonomie zu erlangen.



auch diesbezüglich in einer Umbruchsphase zu sein?

Vorhofer: Ich hoffe, dass wir das nicht sind. Das ist der Kern der europäischen Seele. Was wir tun müssen, ist, eine gewisse Anpassung in Sicherheitsfragen durchzuführen, um den Abstand zu anderen nicht größer werden zu lassen. Ich würde auf keinen Fall die individuellen Rechte beschneiden. Für diese Rechte sind viele Millionen Menschen gestorben. Dabei braucht es Widerstandskraft: Die besteht auch darin, dass, wenn wir einen Treffer bekommen, dass man das aushalten muss, z.B. bei Angriffen aus dem Netz – durch Fake News oder Cyberangriffe. Das könnte dazu führen, dass ein gesellschaftlicher Teil nach strengeren Maßnahmen ruft, die individuelle Rechte aushöhlen könnten. Der zweite Grund für das Beibehalten unserer Wertegesellschaft ist: Es gibt ein Szenario, in dem genau diese Werte ein Benefit für Europa wären. Denn individuelle Rechte und stabile Prozesse sind in einer unruhigen und instabilen Welt attraktiv für andere. So könnte in einer instabilen Welt, eine Region mit stabilen Verhältnissen und wirtschaftlicher Power, z.B. für den globalen Süden ein besonderer Anknüpfungspunkt sein, weil man einen Ankerpunkt sucht (z.B.: Es gilt, was im Vertrag steht). Und das könnte ein positives Szenario für die liberale Demokratie sein.



nario für die liberale Demokratie sein.

Libérale Demokratie wäre also ein Wert, den wir für die Mercosur-Länder bieten könnten. Ein Abkommen, das Sie ja begrüßen?

Vorhofer: Aus strategischen Gründen wäre dieses Abkommen notwendig, denn wir müssen uns mit Partner:innen des globalen Südens vernetzen. Und diese Chance dürfen wir aus europäischer Sicht auf keinen Fall liegen lassen. Wir müssen so viele Partner:innen wie möglich finden in einer multipolaren Welt. Die Kooperation und wirtschaftliche Vernetzung würde sicherheitspolitisch wirken. Denn wenn man wirtschaftlich vernetzt ist, verhindert man damit das Abdriften dieser Staaten woandershin. Der springende Punkt ist, dass wir in dieser turbulenten Welt möglichst viele Freund:innen brauchen. Und wenn wir Abkommen haben, so ist das wie eine strukturierte Beziehung. Umgekehrt würde das

Nichtzustandekommen eines Abkommens dazu führen, dass die Länder zu einem:einer anderen Partner:in wechseln, und damit schaffen wir uns eine:n große:n globale:n Konkurrent:in, was sich wiederum auf die Sicherheit auswirkt.

Wie groß ist das Risiko, es nicht auszuhalten, die Attacken auf die Demokratie?

Vorhofer: Das Risiko, es nicht auszuhalten, beginnt damit, dass wir uns nicht damit auseinandersetzen. Das heißt, die Awareness, dass sich etwas verändert, dass daraus Gefahren entstehen können, und gleichzeitig das Eingeständnis, dass wir selbst Fähigkeiten haben, um der Gefahr zu begegnen, sind essenziell. Ein Beispiel: Der Unterschied zwischen Österreich und Skandinavien in der Verteidigungspolitik ist der, dass die skandinavischen Länder von ihren Fähigkeiten überzeugt sind, dass sie gute Leute, Equipment und Konzepte haben, um Gefahren abzuwehren.

In Finnland ist laut Umfragen auch die Bevölkerung viel stärker bereit, das Land zu verteidigen, als es z.B. in Österreich oder Deutschland der Fall wäre.



Was wir tun müssen, ist, eine gewisse Anpassung in Sicherheitsfragen durchzuführen, um den Abstand zu anderen nicht größer werden zu lassen.

Vorhofer: Ja, genau. Dieses Mindset, egal wer da kommen möge: Man verlässt sich auf die Fähigkeiten der Gesellschaft. Das beinhaltet Finanzmittel, Streitkräfte, Technologie usw. Und ich muss sagen, Österreich macht sich dabei immer selbst kleiner, als wir sind. Österreich ist als Mittelmacht zu sehen, wenn man die Gesamtkapazität berücksichtigt, inkl. Bildungssystem, Gesundheitssystem usw. Die österreichische Gesellschaft ist viel stärker, als sie sich selbst zugesteht. Wir reden uns unsere Bedeutungslosigkeit ein, damit wir nichts tun müssen. Es braucht also den Spirit, zu sagen: „Wir stehen zusammen und wir werden der Gefahr entgegentreten.“

Wie kann man sich in der Versicherungsbranche auf die kommenden Risiken vorbereiten?

Vorhofer: Grundsätzlich stellt sich die Frage der Autonomie in der Wirtschaft als Reserve, falls es zu Instabilität kommt. Autonomie beinhaltet immer Reserven, die zum Überleben einer Gesellschaft in einer Krise beitragen.

Diese Autonomie muss in Teilbereichen hergestellt werden. Auch der Niinistö-Bericht, in dem es um die Resilienz der EU-Mitgliedstaaten geht, zeigt, dass die Autonomie in essenziellen Bereichen wiederherzustellen ist. Und zweitens: und das gilt auch für die Versicherungsbranche: Wir haben verlernt, in Worst-Case-Szenarien zu planen und zu arbeiten. Das ist wichtig, denn wer auf den Worst Case vorbereitet ist, kann auch mit vielen anderen Szenarien besser umgehen. Und das kann natürlich auch auf die Versicherungsbranche eine Auswirkung haben.

Diesbezüglich sind ja Versicherungen Expert:innen. Gibt es eigentlich eine Zusammenarbeit zwischen dem Krisensicherheitsbüro der Regierung und der Versicherungswirtschaft?

Vorhofer: Das ist eines meiner Anliegen, dass man auf das Know-how der Versicherungswirtschaft zugreift. Aber wir sind noch im Aufbau dieser neuen Stabsstelle. Im Prinzip versuchen wir, die Resilienz in Österreich aufzubauen.

Dazu braucht man viele Stakeholder:innen und die Versicherungsbranche ist da ganz wichtig.

Der Corona-Schock hat uns die Grenzen der Globalisierung gezeigt und aufgezeigt, wie wichtig Autonomie ist. Wie können wir diese Autonomie wiederherstellen?

Vorhofer: Inzwischen ist die Globalisierung zum Sicherheitsproblem geworden. Wenn in der Straße von Taiwan oder im Suez-Kanal etwas passiert, betrifft das auch Europa. Die Globalisierung hat uns in Abhängigkeiten gebracht, die uns auch mit den Problemen der Welt verbinden. Ein Element ist es, Autonomie und Reserven zu schaffen. Das können Betriebe genauso wie Gemeinden und der Staat machen. Die Tschechische Republik hat z.B. eine staatliche Agentur, die sich um strategische Reserven kümmert und vom Bypulver bis zu Eisenbahnschienen Sachen einlagert. Oder das finnische System ist beispielsweise ein Mischsystem, in dem teilweise der Staat einlagert, gepaart mit einem privaten Anteil dort, wo es wirtschaftlich möglich ist. Z.B. bei Lebensmitteln oder Erdöl bzw. Erdgas. Solch ein System hatten wir in der Zeit des Kalten Krieges auch schon. Ein Beispiel damals waren Lebensmittelkonzerne, die sich vertraglich verpflichteten, eine gewisse Reserve für den Notfall bereitzustellen. Zum Beispiel kann Dosenahrung mit einer Haltbarkeit von sechs Monaten in den ersten drei Monaten für Autonomiezwecke gelagert werden und danach von den Konzernen verkauft werden. Das wäre ein Umlaufsystem, das die Lebensmittelkonzerne nicht belastet.

Vielen Dank für das Interview.



Verantwortung übernehmen, Branche mitgestalten!

Sie sind als Obmann-Stellvertreterin aktiv – wie fühlt sich diese Rolle für Sie an?

Freingruber: Das ist eine gute Frage. Ich denke, man ist sich bewusst, eine gewisse Mitverantwortung für eine ganze Branche zu tragen. Es ist ein gutes Gefühl, die Interessen zahlreicher Unternehmer:innen vertreten zu dürfen. Dabei gilt es, die unterschiedlichen Anliegen der Mitglieder zu berücksichtigen und die Entwicklungen innerhalb der Branche aufmerksam zu verfolgen, um mit fundierter Stimme mitgestalten zu können.

Was hat Sie motiviert, sich in der Interessenvertretung zu engagieren?

Freingruber: Eigentlich „wurde ich engagiert“. Ich wurde gefragt und ich habe mich dazu entschlossen, da es mir wichtig ist, unser berufliches Umfeld mitgestalten zu können.

Die FV-Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ will Frauen in der Versicherungsbranche sichtbar machen und fördern. Welche Bedeutung hat diese Initiative für Sie persönlich?

Freingruber: Als AK-Leiterin durfte ich sehr viele inspirierende Versicherungsmaklerinnen kennenlernen und es freut mich, zu sehen, dass der Frauenanteil innerhalb der Branche wächst.

Sehen Sie erste Effekte oder Veränderungen durch die Initiative in Ihrem Umfeld?

Freingruber: Grundsätzlich kann ich sagen, dass das Interesse an

Als Obmann-Stellvertreterin trägt Katharina Freingruber „Mitverantwortung für eine ganze Branche“ – und nutzt diese, um Interessen zu bündeln und Entwicklungen aktiv zu begleiten. Sichtbarkeit des Berufs, Nachwuchsarbeit und rechtliche Absicherung sind ihre Schwerpunkte. Die Initiative „Women Wanted“ stärkt Frauen in der Branche; spürbare Veränderungen und das Ziel echter Chancengleichheit treiben sie an.

der Woman Wanted - Initiative wirklich groß war. Ich kann nicht mit Sicherheit sagen, dass die Veränderungen unmittelbar darauf zurückzuführen sind, aber das Engagement um die Beteiligung der weiblichen Mitglieder an der Mitarbeit in der Interessenvertretung ist in den letzten Jahren jedenfalls gestiegen und bei der letzten WK-Wahl waren bereits viel mehr Frauen auf den Stimmentzetteln vertreten. Ich glaube, das zeigt einfach, dass Frauen, die in der Vergangenheit eher im Hintergrund agiert haben, sich zunehmend trauen, herauszutreten.

Sie sind nun praktisch an vorderster Front in der Interessenvertretung. Was reizt Sie an dieser Aufgabe besonders?

Freingruber: Die Aufgabe reizt mich besonders, weil sie mir die Möglichkeit gibt, die Zukunft der eigenen Branche aktiv mitzugestalten. Neben der Vertretung der Interessen der Mitglieder erfährt man Neuigkeiten aus erster Hand und kann konkrete Verbesserungen aktiv voranbringen. Außerdem bietet die Rolle die Möglichkeit, sich mit anderen Versicherungsmakler:innen zu vernetzen, Erfahrungen auszutauschen und voneinander zu lernen. Es ist eine verantwortungs-

volle Aufgabe, bei der man etwas bewegen und die Entwicklung der Branche positiv beeinflussen kann.

Welche Themen möchten Sie in Ihrer Rolle besonders einbringen oder vorantreiben?

Freingruber: Mir liegt es besonders am Herzen, unseren Beruf in der Öffentlichkeit sichtbar zu machen und junge Menschen für diese spannende Tätigkeit zu begeistern. Nur durch aktive Nachwuchsarbeit können wir die Zukunft unserer Branche sichern. Ein ebenso wichtiger Schwerpunkt ist für mich die rechtliche Absicherung unserer Mitglieder, um ihnen bei den Problemen, die sich im beruflichen Alltag ergeben, die bestmögliche Unterstützung zukommen zu lassen.

Warum sind Sie überzeugt, dass mehr Frauen in der Branche – und auch in Führungs- bzw. Ehrenämtern – ein Gewinn wären?

Freingruber: Ich denke, wir bringen neue Ideen und Sichtweisen ein. Wir schaffen neue Perspektiven, die zu einer Veränderung in der Entscheidungsfindung führen und einen Beitrag zu einer moderneren, offenen Unternehmenskultur leisten können.

Frauen in Führungspositionen können als wichtige Vorbilder agieren, und ich sehe darin die Chance, die Branche, die nach wie vor mit Nachwuchsproblemen zu kämpfen hat, für junge Menschen attraktiver zu gestalten.

Welche Stärken oder Sichtweisen bringen Frauen Ihrer Meinung nach besonders in die Interessenvertretung ein?

Freingruber: Ich bin überzeugt, dass Frauen viele Dinge oft aus einem anderen Blickwinkel sehen als Männer. Insgesamt habe ich die Erfahrung gemacht, dass sich das Gesprächsklima im Austausch ändert, wenn Vertreter:innen beider Geschlechter am Tisch sitzen. Allerdings bin ich der Meinung, dass es immer auf die Personen selbst und ihre Stärken ankommt – egal ob Frauen oder Männer – was sie beitragen können.

Welche Facetten des Berufs „Versicherungsmaklerin“ machen ihn gerade für Frauen spannend?

Freingruber: Ich glaube, dass unser Berufsbild insgesamt ein spannendes ist, das täglich neue Herausforderungen und Chancen mit sich bringt. Einer der größten Vorteile ist es, selbstständig und flexibel arbeiten zu können. Besonders positiv aus Sicht der Frauen sind die gleichwertige Entlohnung und die Konzentration auf fachliche Qualifikation, die den Beruf geschlechtsunabhängig machen – entscheidend ist allein die Leistung. Besonders ist, dass wir unsere Kund:innen in wichtigen Lebenssituationen unterstützen können und die Möglichkeit haben, vertrauensvolle und langfristige Kund:innenbeziehungen aufzubauen. Der Beruf erfordert neben der fachlichen Kompetenz viel Einfühlungsvermögen und Freude am Umgang mit Menschen, meiner Meinung nach Kompetenzen, die Frauen

sehr oft mitbringen. Der Beruf verbindet Wissen mit sozialer Verantwortung und persönlicher Weiterentwicklung, wodurch es nie langweilig wird.

Was würden Sie jungen Frauen mitgeben, die überlegen, in diese Branche einzusteigen?

Freingruber: Unsere Branche steht nie still und ist ständig mit neuen Herausforderungen konfrontiert. Man muss immer bereit sein, Neues zu lernen, und sich der Verantwortung bewusst sein, die unser Beruf mit sich bringt.

Gibt es ein Rolemodel, das Sie geprägt oder inspiriert hat?

Freingruber: Ja, dieses weibliche Rolemodel gab es für mich! In dem ersten Versicherungsmakler:innenbüro, in dem ich gearbeitet habe, gab es eine Prokuristin, die mich sehr unterstützt hat. Sie hat mir die Chance gegeben,

Einblick in alle Bereiche des Versicherungsmakler:innengeschehens zu bekommen und überall mitarbeiten zu können. Das hat mein Interesse geweckt. Ohne sie wäre ich wahrscheinlich heute nicht hier. Danke, Erika!

Was wünschen Sie sich für die Zukunft der Branche – insbesondere im Hinblick auf Frauen in Führungsrollen?

Freingruber: Ich wünsche mir, dass die Chancengleichheit bei gleicher Qualifikation in den Vordergrund tritt. Es braucht Menschen mit Visionen in Führungsrollen, die auch den Weitblick haben, positive Veränderungen herbeiführen zu wollen. Hier finde ich es nicht wichtig, irgendwelche Quoten zu erfüllen, sondern den:die am besten geeignete:n Mitarbeiter:in für einen Job zu engagieren.

Danke für das Gespräch.

M



Ehrung für langjährigen Einsatz

BIPAR

Im Rahmen des Festakts zum 25-jährigen Jubiläum der Interessenvertretung wurde Christoph Berghammer mit dem BIPAR Outstanding Achievement Award ausgezeichnet. Diese besondere Ehrung der European Federation of Insurance Intermediaries (BIPAR) würdigt Persönlichkeiten, die sich über viele Jahre hinweg mit außergewöhnlichem Einsatz, Innovationsgeist und diplomatischem Geschick für die Versicherungsvermittlung auf

europäischer Ebene engagieren. BIPAR ist die europäische Vereinigung von Versicherungsvermittlern und umfasst damit 47 nationale Vereinigungen aus 31 Ländern.

Christoph Berghammer hat die Arbeit von BIPAR über Jahrzehnte hinweg entscheidend mitgestaltet. Mit seinem Fachwissen, seiner Erfahrung und seiner inspirierenden Art prägte er nicht nur die inhaltliche Arbeit des Ver-

bandes, sondern auch die Kultur der Zusammenarbeit, die für den langfristigen Erfolg der Organisation maßgeblich ist.

Sein Beitrag zur Weiterentwicklung der europäischen Versicherungsvermittlung und sein unermüdliches Eintreten für die Werte und Ziele von BIPAR – sowohl national als auch international – fanden über die Jahre große Anerkennung.

Die Auszeichnung wurde ihm von BIPAR-Präsident Yorck Hillegaart im Namen des Governing Board und des Management Committee überreicht. Sie unterstreicht die hohe Wertschätzung, die Christoph Berghammer innerhalb der europäischen Vermittlerschaft genießt – als engagierter Interessenvertreter, verlässlicher Partner und geschätzter Kollege.

Mit dieser Auszeichnung würdigt BIPAR nicht nur sein berufliches Wirken, sondern auch seine Persönlichkeit, die durch Tatkraft, Verlässlichkeit und ein feines Gespür für Menschen und Themen geprägt ist. **M**



Yorck Hillegaart und Christoph Berghammer

Würdigung eines jahrzehntelangen Engagements

Fachverband der
Versicherungsmakler

Im feierlichen Rahmen der Schadenkonferenz in Velden am Donnerstag, 18. September 2025, wurde Gunther Riedlsperger mit der Goldenen Ehrennadel des Fachverbandes der Versicherungsmakler ausgezeichnet. Die Ehrung würdigt seine herausragenden Verdienste um die Branche und sein langjähriges Engagement in der gesetzlichen Interessenvertretung.

Riedlsperger war 25 Jahre Mitglied im Fachverbandsausschuss der Versicherungsmakler, davon zwölf in der Funktion als Fachverbandsobmann-Stellvertreter, zwölf als Fachverbandsobmann und zwei als Leiter des Arbeitskreises Recht. Darüber hinaus war er in zahlreichen weiteren Gremien der Wirtschaftskammerorgani-

sation aktiv, unter anderem fünf Jahre in der Bundesspartenkonferenz IC, zehn im Wirtschaftsparlament der WK Steiermark, 23 Jahre in der Spartenkonferenz IC der WK Steiermark sowie ein Vierteljahrhundert als Fachgruppenobmann der Versicherungs-

makler:innen in der Steiermark. Besonders hervorzuheben sind drei Meilensteine, die maßgeblich auf seine Initiative zurückgehen:

- Gründung der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS): Als zentrale Anlaufstelle für rechtliche Auseinandersetzungen zwischen Versicherungsmakler:innen, Kund:innen und Versicherungen bietet die RSS ein unparteiisches, effizientes und kostenfreies Schlichtungsverfahren. Sie stärkt die Rechtssicherheit und den Verbraucher:innenschutz nachhaltig.
- Rahmenvertrag für die Berufshaftpflichtversicherung: Unter seiner Führung wurden Rahmenverträge für die Berufshaftpflichtversicherung geschaffen, die den Mitgliedern des Fachverbandes verbesserte Konditionen und erhöhte Rechtssicherheit bieten. Zu Beginn seiner Funktionärstätigkeit bestanden für angehende Versicherungsmakler:innen wenige Möglichkeiten, das Haftpflichtrisiko am Versicherungsmarkt zu decken.

- Förderung des fachlichen Austauschs: Mit der Initiierung und Weiterentwicklung der regelmäßigen Expert:innentreffen, wie dem Branchentreffen in Alpbach, hat Gunther Riedlsperger den Wissensaustausch, die Weiterbildung und die Ver-

netzung innerhalb der Branche entscheidend vorangetrieben.

Fachverbandsobmann Berghammer würdigte die Leistungen seines Vorgängers mit den Worten: „Lieber Gunther, vielen Dank für dein langjähriges Engagement und die wegweisenden Errungenschaften, die unsere Branche nachhaltig geprägt haben.“ **M**



Christoph Berghammer und Gunther Riedlsperger



Manager-Basis-Rechtsschutz

Wenn's um die Rechte Ihrer Kunden geht

www.roland-rechtsschutz.at

Besser miteinander.

**Schnell
und einfach
absichern**



Haben Sie Ihre gesetzliche Weiterbildungspflicht schon erfüllt?

Noch bieten unter anderem die einzelnen Fachgruppen einige Weiterbildungsveranstaltungen im Jahr 2025 an, die sich auf austrianbrokercollege.at bzw. unter dem Menüpunkt „Weiterbildung“ auf den Internetseiten des Fachverbands (www.ihrversicherungsmakler.at) finden.

Bei der Auswahl der Schulung beachten Sie bitte zudem, dass Gewerbetreibende und Leitungsorgane sowohl fünf Stunden Weiterbildung aus Modul 1 als auch aus Modul 2 des Lehrplans des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsange-

legenheiten absolviert haben müssen, andernfalls können von der Gewerbebehörde Strafen verhängt werden. (Was in letzter Zeit auch bereits tatsächlich geschehen ist.) Abschließend noch

eine kurze Zusammenfassung der allerwichtigsten Eckpunkte der Weiterbildungsverpflichtung; weiterführende Informationen finden sich auf der Webseite des Fachverbands. **M**

Das Jahr 2025 neigt sich dem Ende zu, und wie bekannt, orientiert sich die Weiterbildungsverpflichtung der Versicherungsmakler:innen an dem Kalenderjahr.

Es wäre daher ein guter Zeitpunkt, um zu überprüfen, ob sowohl die eigene als auch die Weiterbildungsverpflichtung der Mitarbeiter:innen bereits erfüllt ist.

von Olivia Strahser

Ausmaß der Weiterbildungsverpflichtung

- 15 Stunden pro Jahr für Versicherungsmakler:innen und an der Vermittlung Beschäftigte
- der Begriff „an der Vermittlung Beschäftigte“ ist vorsichtshalber weit auszulegen!
- Grundsätzlich keine Reduktion für Teilzeitkräfte oder später im Kalenderjahr ins Unternehmen eingetretene Mitarbeiter:innen

Inhalt

- Aufteilung in die Module
 - (1) Rechtskompetenz und Berufsrecht einerseits und
 - (2) Fach- und Spartenkompetenz andererseits
- Gewerbeinhaber:innen/Leitungsorgane müssen jeweils fünf Stunden aus beiden Modulen absolvieren
- Mitarbeiter:innen: können aus den Modulen frei wählen
- Für Gewerbeinhaber:innen/Leitungsorgane sind zehn Stunden bei bestimmten unabhängigen Bildungsinstituten vorgesehen. Dazu zählen:
 - die regionalen Fachgruppen der Versicherungsmakler:innen
 - Bildungsinstitutionen mit aufrechter Zertifizierung nach Ö-Cert bzw. eines facheinschlägigen Sub-Certs
 - Bildungsinstitute mit einem Gütesiegel des ibw - Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft
 - Universitäten, Fachhochschulen und Privatuniversitäten
- Für Mitarbeiter:innen kann der:die Bildungsanbieter:in frei gewählt werden, interne Schulungen sind möglich.
- Veranstaltungen zur absatzorientierten Produktinformation gelten nicht als geeignete Schulungen, ebenso wenig wird Selbststudium oder eigene Vortragstätigkeit angerechnet.

Onlineschulungen

- Schulungen in Form von Webinaren, Online-Kursen sowie E-Learning sind in einem ausgewogenen Verhältnis zu Präsenzveranstaltungen möglich.
- Eine Lernerfolgskontrolle durch die Bildungseinrichtung ist erforderlich.

Roundtable mit AMLA-Vorsitzenden Bruna Szego

Im Zentrum des exklusiven Roundtables mit Branchenvertreter:innen standen die Rolle der Anti-Money Laundering Authority (AMLA), ihre künftigen Aufsichtsschwerpunkte sowie aktuelle regulatorische Entwicklungen. Für die Versicherungsmakler:innen nahm Matthias Lang, stellvertretender Fachverbandsobmann und Leiter des Arbeitskreises Recht, am Gespräch teil. In seinem Fazit betonte er, dass insbesondere die österreichische KYC-Kultur (know your customer) positiv hervorgehoben wurde. Seine Aussage, dass in der Praxis von Versicherungsmakler:innen keine Geldwäschefälle bekannt seien, führte zu einer interessierten Nachfrage von Frau Szego mit Blick auf Fälle im Privatbereich.

Ein zentrales Thema war die Herausforderung für Einzelunternehmen mit geringem Um-

Im Rahmen der diesjährigen FMA-Aufsichtskonferenz am 23. September 2025 in Wien gab es die Möglichkeit eines persönlichen Austausches mit der Vorsitzenden der neuen EU-Anti-Geldwäschebehörde AMLA, Frau Bruna Szego.

von Katja Fuchs

satz, die dennoch einem hohen bürokratischen Aufwand gegenüberstehen. Frau Szego stellte klar, dass Geldwäschefälle nicht primär von der Größe eines Dienstleistungsunternehmens abhängen, sondern vom Transaktionsvolumen. Die AMLA legt daher großen Wert auf Proportionalität – insbesondere im Hinblick auf die Dominanz von KMU in allen EU-Mitgliedsstaaten.

Zukünftige Regelungen sollen klar und frühzeitig kommuniziert werden, um eine angemessene Vorbereitung zu ermöglichen.

Ein besonderes Augenmerk liegt auf der Unterscheidung zwischen Geschäftsbeziehung und Einzelgeschäft sowie auf der Flexibilisierung bestimmter Standards im Rahmen eines sogenannten „Safe Haven“-Ansatzes. Dieser sieht vor, dass bei Abweichungen von Standardvorgaben die Beweislast im Verdachtsfall stärker beim Dienstleistungsunternehmen liegt.

Abschließend wurden auch technische und datenschutzrechtliche Aspekte diskutiert. Die Koordination mit Datenschutzbehörden sowie die zunehmende Digitalisierung bringt neue Risiken und Bedrohungsszenarien mit sich, die künftig verstärkt berücksichtigt werden müssen.

Der Fachverband wird seine Mitglieder weiterhin aktiv und aktuell über alle relevanten Entwicklungen im Bereich der Geldwäschebekämpfung und mögliche neue EU-Richtlinien informieren. **M**



Mariana Kühnel, Matthias Lang, Bruna Szego und Helya Sadjadian

Anker für Risikokapital

Ziel ist es, privates Kapital zu mobilisieren, die Eigenkapitalbasis von Start-ups und Scale-ups zu stärken und so die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Österreich zu sichern. Die Bundesregierung will mit dem geplanten Dachfonds ein langfristiges Instrument schaffen, das Innovation und Wettbewerbsfähigkeit stärkt – nicht durch direkte Steuerung, sondern durch kluge Rahmensetzung.

Signalwirkung

Staatssekretärin Elisabeth Zehetner betont vor Journalist:innen die Bedeutung von Wachstum und Innovation für die Zukunft des Wirtschaftsstandorts: „Wir wollen, dass Österreichs innovativste Unternehmen nicht ins Ausland abwandern müssen.“ Doch genau hier liegt ein strukturelles Problem: Zwar profitieren über 50 Prozent der Start-ups von staatlichen Zuschüssen, doch wenn es um größere Wachstumschritte und Folgefinanzierungen geht, fehlt es an Risikokapital. Österreich sei ein Beispiel für starke Frühphasenfinanzierung, jedoch mit Defiziten beim Kapital für die



Elisabeth Zehetner

Mit einem neuen Dachfonds will die österreichische Bundesregierung gezielt in das Wachstum junger Start-ups investieren – ohne selbst zur Hauptfinanzierungsquelle zu werden.

von Mag. Christian Sec

Skalierung. Laut der vorliegenden Studie des Thinktanks Eco Austria liegt der Anteil von Investitionen des Venture Capitals hierzulande bei nur 0,02 Prozent des BIP – weit abgeschlagen hinter Ländern wie Dänemark (0,15 %) oder den USA (0,47 %). Die Lösung soll ein Dachfonds mit Public-Private-Struktur sein. Das laut der Studie das effektivste Modell ist: Der Staat setzt zusammen mit den anderen Stakeholder:innen die Investmentstrategie, trifft jedoch keine Investitionsentscheidungen. Diese übernimmt das Dachfonds-Management, das wiederum in unabhängige Private-Equity-Fonds investiert. Dadurch entsteht ein Hebel: Aus 100 Millionen Euro an staatlichen Mitteln sollen 500 Millionen Euro Risikokapital generiert werden, z.B. von Pensionsfonds, Banken, Versicherungen oder der Industrie. Die ökonomischen Effekte des Fondsmodells seien erheblich. Innerhalb von zehn Jahren werde eine zusätzliche Wertschöpfung von rund einer Milliarde Euro erwartet – mit rund 270 zusätzlichen Unternehmensgründungen, erklärt Monika Köppl-Turyna, Direktorin von Eco Austria. Sie spricht derzeit von einer chronischen Unterversorgung mit Risikokapital in Europa. Besonders kritisch sei die Growth-Phase, wenn Unternehmen skalieren und internationalisieren wollen.

Standortvorteile nutzen, aber keine Quotenregelung

Ein zentraler Punkt ist die internationale Ausrichtung des Fonds. Investitionen sollen europaweit möglich sein, um eine marktgerechte Rendite zu ermöglichen. Gleichzeitig zeigt die Erfahrung – etwa aus Deutschland – dass durch den sogenannten Home-Bias rund 60 Prozent des Kapitals ohnehin in Österreich investiert werden, ohne dass eine nationale Quotenregelung notwendig wäre. Köppl-Turyna empfiehlt, den Fokus auf Schlüsseltechnologien wie grüne Tech oder digitale Industrie zu legen – jedoch ohne starre Vorgaben: „Wir wissen heute nicht, was in fünf Jahren die Gamechanger sein werden.“

Vertrauen ist entscheidend

Der Wiener Wirtschaftsanwalt Philipp Kinsky (Herbst Kinsky) betont die Bedeutung einer klaren rechtlichen und organisatorischen Trennung zwischen dem Staat als Investor und dem Management. Die bevorzugte Rechtsform sei eine GesmbH & Co KG, da sie die Unabhängigkeit des Fondsmanagements sicherstellt und damit das Vertrauen institutioneller Investor:innen stärkt. Zentral sei ein erfahrenes, international rekrutiertes Managementteam mit klarem Track Record, das marktorientierte Entscheidungen trifft und neue

Investor:innen anzieht. Auch die steuerliche Behandlung von Venture-Capital-Gewinnen könnte laut Kinsky eine Rolle spielen – etwa durch Kest-Befreiungen für Veräußerungsgewinne beim Exit. Empfohlen wird aus Sicht von Eco Austria, dass private Investor:innen stärker von der Rendite profitieren als der Staat selbst. Laut der zugrunde liegenden Studie wird vorgeschlagen, dass der Staat bewusst auf einen Teil seines Profits

verzichtet, um private Kapitalgeber:innen zusätzlich zur Investition zu motivieren.

Ein Fonds mit Signalwirkung

Bis Ende des Jahres 2025 sollen laut Zehetner zentrale Entscheidungen zum Fonds getroffen werden: Dazu zählen die Ausschreibungsmodalitäten für das Fondsmanagement, die Festle-

gung des Standorts des Dachfonds sowie die Höhe des staatlichen Ankerinvestments. Zwar sei laut Zehetner nicht entscheidend, ob dies „einen Monat früher oder später“ passiere – wichtiger sei es, „es gescheit zu machen“, damit der Fonds seine volle Wirkung entfalten kann. Die Signalwirkung des staatlichen Engagements entfaltet schon jetzt ihre Wirkung am Markt, erklärt Zehetner abschließend. **M**

Fokus auf Weiterbildung und rechtliche Praxis

Fachgruppe Burgenland

Am 24. September 2025 fand in der Wirtschaftskammer Burgenland die diesjährige Fachgruppentagung der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten statt. Obmann KommR Helmut Bauer informierte die Mitglieder über aktuelle Entwicklungen, vergangene Aktivitäten sowie die geplanten Vorhaben der Fachgruppe und betonte die Bedeutung kontinuierlicher Weiterbildung, um die Interessen der Kund:innen als ungebundene Versicherungsmakler:innen bestmöglich vertreten zu können.

Ein besonderer Programmpunkt war die Vorstellung des Projekts „Versicherungsmakler:in macht Schule“ durch Fachgrup-

penobmann-Stellvertreterin Katharina Freingruber, die gleichzeitig im Fachverband als Leiterin des Arbeitskreises „Women Wanted“ fungiert. Das Erfolgsbeispiel mit dem Pilotstart des Projekts an der HAK Neusiedl mit 75 teilnehmenden Schüler:innen unterstrich die Relevanz praxisnaher Berufsorientierung und Nachwuchsförderung in der Branche.

Zum Abschluss präsentierten Sonja Bydlinski und Christian Wetzberger die Aufgaben und Abläufe der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) des Fachverbands. Die RSS bietet eine kostenlose, unverbindliche rechtliche Einschätzung

bei Streitfällen zwischen Versicherungsnehmer:innen, Makler:innen und Versicherungsunternehmen. Anhand konkreter Praxisfälle – etwa zur Fahrerflucht, Hochwasserschäden oder zur Kündigung von Gebäudebündelversicherungen – wurden typische Problemstellungen und die Entscheidungsgrundlagen der RSS erläutert. Die Präsentation zeigte, wie differenziert rechtliche Bewertungen erfolgen und wie wichtig eine fundierte Dokumentation für die erfolgreiche Einbindung der RSS ist.

Die Tagung wurde mit einem gemeinsamen Oktober-Imbiss

abgeschlossen, der den Teilnehmenden Gelegenheit bot, die Inhalte des Tages in kollegialer Atmosphäre zu reflektieren und fachliche Gespräche zu vertiefen. Der informelle Austausch trug zur Stärkung bestehender Kontakte und zur Förderung der Zusammenarbeit bei. **M**



Verantwortung mit Wirkung

Sie sind als Obmann-Stellvertreterin aktiv – wie fühlt sich diese Rolle für Sie an?

Mosgan-Schlatte: Es gibt mir das Gefühl von Verantwortung, aber auch, Unterstützerin zu sein.

Was hat Sie motiviert, sich in der Interessenvertretung zu engagieren?

Mosgan-Schlatte: Der jetzige Obmann Peter Tschernutter und mein stellvertretender Begleiter Franz Ahm, mit ihnen konnte ich mir immer eine Zusammenarbeit vorstellen.

Die FV-Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ will Frauen in der Versicherungsbranche sichtbar machen und fördern. Welche Bedeutung hat diese Initiative für Sie persönlich?

Mosgan-Schlatte: Ich bin seit 27 Jahren in der Bran-

Als Geschäftsführerin der Makler-Mosgan GmbH und Fachgruppenobmann-Stellvertreterin in Kärnten steht Marlies Mosgan-Schlatte für Engagement, Klarheit und Umsetzungsstärke. Seit 27 Jahren in der Branche verbindet sie Verantwortung mit einer unterstützenden Rolle in der Interessenvertretung.

Besonders am Herzen liegen ihr die Initiative „Women Wanted“, die Förderung weiblicher Führungskräfte sowie die Entlastung im Alltag durch Automatisierungs- und Digitalisierungsprozesse.

che. 2016 habe ich das Unternehmen in zweiter Generation von meinem Vater übernommen, der mittlerweile in Pension ist. In diesen neun Jahren hat die Bedeutung, mehr Frauen für unsere

Branche zu gewinnen, deutlich zugenommen.

Sehen Sie erste Effekte oder Veränderungen durch die Initiative in Ihrem Umfeld?



Es steht fest, dass die Stärkung weiblicher Führungskräfte ein wesentlicher Schlüssel zu mehr Vielfalt und Innovationskraft ist.



Mosgan-Schlatte: Ja, zumindest bei uns in der eigenen Firma zeigt sie Wirkung. Das Team besteht aus einem Power-Mann und sechs Power-Frauen.

Sie sind nun praktisch an vorderster Front in der Interessenvertretung. Was reizt Sie an dieser Aufgabe besonders?

Mosgan-Schlatte: Dank der „Multiplikator-Wirkung“ durch das kompetente Team ist es möglich, Aufgaben anzugehen und Lösungen umzusetzen.

Welche Themen möchten Sie in Ihrer Rolle besonders einbringen oder vorantreiben?

Mosgan-Schlatte: Automatisierungs- und Digitalisierungsprozesse! Der derzeitige Verwaltungsaufwand gehört auf ein Minimum beschränkt.

Warum sind Sie überzeugt, dass mehr Frauen in der Branche – und auch in Führungs- bzw. Ehrenämtern – ein Gewinn wären?

Mosgan-Schlatte: Es steht fest, dass die Stärkung weiblicher Führungskräfte ein wesentlicher Schlüssel zu mehr Vielfalt und Innovationskraft ist.

Welche Stärken oder Sichtweisen bringen Frauen Ihrer Meinung nach besonders in die Interessenvertretung ein?

Mosgan-Schlatte: Frauen sind empathisch und können gut kommunizieren. Diese Stärken steigern die Kollegialität und managen etwaige Probleme besser.

Welche Facetten des Berufs „Versicherungsmaklerin“ machen ihn gerade für Frauen spannend?

Mosgan-Schlatte: Es gibt vielseitige Karrieremöglichkeiten! Frauen haben ein Geschick im Umgang mit Finanzen. Oft gibt es auch sensible Themen, die Frauen feinfühlig näherbringen können.

Was würden Sie jungen Frauen mitgeben, die überlegen, in diese Branche einzusteigen?

Mosgan-Schlatte: Die Versicherungsbranche hat das Potenzial, durch flexible Arbeitsmodelle die Vereinbarkeit von Beruf und Fa-



Die Versicherungsbranche hat das Potenzial, durch flexible Arbeitsmodelle die Vereinbarkeit von Beruf und Familie für Frauen deutlich zu verbessern.

milie für Frauen deutlich zu verbessern. Man kann auch von zu Hause aus arbeiten.

Gibt es ein Rolemodel, das Sie geprägt oder inspiriert hat?

Mosgan-Schlatte: Keine Frau. Mein Vater! Durch sein Vertrauen, mir im Jahr 2016 die Führung zu überlassen, hat er mir gezeigt, dass er die Zukunft des Unternehmens in einer Frau sieht.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft der Branche – insbesondere im Hinblick auf Frauen in Führungsrollen?

Mosgan-Schlatte: Mehr Mut, Entschlossenheit und Selbstvertrauen. Wer, wenn nicht wir?

Danke für das Gespräch.

M

Partnerschaft
auf Augenhöhe.

NV MAKLERSERVICE

SCHUTZ
FOLGT FORM.

Mit der NV geben Sie Ihren Kund:innen mehr als marktübliche Sicherheiten. Nämlich exakt jene, die sie brauchen. Reden wir darüber.

Nähe verbindet.

Unsere Niederösterreichische Versicherung



NV Maklerservice
mehr erfahren!



Cyberangriff auf das Smart Home: Grenzen der klassischen Haushaltsversicherung

Der Sachverhalt: Hacker:innenangriff auf das KNX-System

Die antragstellende Person hatte für das eigene Wohngebäude eine Haushaltsversicherung abgeschlossen, die neben dem klassischen Schutz auch eine Technikversicherung für die Haustechnik umfasste. Am 1. April 2024 kam es zu einem versuchten Einbruchsdiebstahl: Unbekannte öffneten das Einfahrtstor und das Garagentor, schalteten sämtliche Lichter aus und fuhren die Raffstores hoch – alles ferngesteuert über das KNX-System des Hauses. Eine Bekannte, die während der urlaubsbedingten Abwesenheit des Eigentümers im Haus war, bemerkte den Vorfall und konnte die Täter:innen offenbar abschrecken. Die Analyse ergab, dass das Steuerungssystem gehackt und mit Passcodes belegt wurde, sodass eine Programmierung nicht mehr möglich war. Die Anlage war unbrauchbar und sollte laut Kostenvoranschlag für über 51.000 Euro erneuert werden.

Die versicherungsrechtliche Bewertung

Die Haushaltsversicherung umfasste laut Bedingungen unter anderem Schäden durch Einbruchdiebstahl, Diebstahl, Beraubung und Vandalismus. Auch moderne Kriminalitätsmethoden wie das Öffnen von Schlössern mittels Werkzeugen oder falscher Schlüssel waren abgedeckt – selbst, wenn keine Einbruchs-

puren vorlagen. Die ebenfalls abgeschlossene Technikversicherung bot Schutz für die Haustechnik, sofern eine „von außen visuell erkennbare“ Beschädigung vorlag.

Der Schlichtungsantrag zielte darauf ab, die Zahlung aus der Haushaltsversicherung zu empfehlen. Die Versicherung lehnte jedoch ab: Es liege kein versicherter Sachschaden vor, sondern lediglich eine technische Unbrauchbarkeit des Systems infolge eines Hacker:innenangriffs. Die Unbrauchbarkeit sei keine „körperliche“ Einwirkung auf die Sache, sondern ein rein technischer Defekt. Auch die Technikversicherung greife nicht, da keine von außen sichtbare Beschädigung vorliege.

Die Gutachten und die technische Analyse

Ein Sachverständiger bestätigte, dass die KNX-Module mit Passcodes belegt und nicht mehr angesteuert werden konnten. Allerdings konnte die Herstellerfirma die Module auslesen und zurücksetzen – wenn auch mit erheblichem Aufwand. Die Versicherung argumentierte, dass



RSS

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

Die Digitalisierung macht auch vor privaten Wohngebäuden nicht Halt. Smarte Haustechnik, vernetzte Steuerungssysteme und automatisierte Abläufe sind längst Realität. Doch was passiert, wenn ein Cyberangriff die Steuerungstechnik lahmlegt und ein Schaden entsteht? Ein aktueller Fall aus der Schlichtungspraxis zeigt, wie komplex die versicherungsrechtliche Bewertung solcher Ereignisse ist und wo die Grenzen der klassischen Haushaltsversicherung liegen.

RSS-0078-24 = RSS-E 2/25

ein Austausch aller Komponenten nicht erforderlich sei, da eine Rücksetzung möglich sei. Die Antragstellerseite hielt dagegen, dass die Rücksetzung durch die Herstellerfirma nur für wenige Module in Kulanz erfolgte und die Kosten für eine vollständige Rücksetzung nahezu denen einer Neuinstallation entsprächen. Zudem wäre das Haus während der Arbeiten längere Zeit unbewohnbar.

Die technische Analyse zeigte, dass das System und die Netzwer-



kanbindung nicht dem aktuellen Stand der Technik entsprachen: Es fehlte eine strikte Netzwerktrennung, ein VPN-Tunnel für die Remote-Kontrolle und eine Hardware-Firewall. Die Logfiles belegten lediglich grundsätzliche Angriffsversuche auf das Heimnetzwerk, ein gezielter Angriff auf das KNX-System konnte nicht nachgewiesen werden.

Rechtliche Einordnung: Was ist ein Sachschaden?

Im Versicherungsrecht wird zwischen Personen-, Sach- und Vermögensschäden unterschieden. Ein Sachschaden liegt vor, wenn auf die Substanz einer Sache körperlich eingewirkt wird und dadurch deren Gebrauchsfähigkeit

beeinträchtigt wird. Im vorliegenden Fall war die Unbrauchbarkeit der KNX-Komponenten eine rein technische Folge des Hacker:innenangriffs, jedoch keine körperliche Beschädigung. Die Schlichtungskommission folgte der Argumentation der Versicherung: Es lag kein versicherter Sachschaden vor, sondern ein Vermögensschaden, der über eine Cyberversicherung hätte gedeckt werden können.

Bedeutung für die Praxis: Versicherungsschutz im digitalen Zeitalter

Der Fall zeigt exemplarisch, wie wichtig eine klare Abgrenzung der versicherten Risiken ist. Klassische Haushaltsversicherungen stoßen bei Cyberangriffen auf vernetzte Haustechnik an ihre Grenzen. Die Versicherungsbedingungen sind oft nicht auf digitale Risiken ausgelegt. Für Makler:innen und Versicherungsunternehmen ergeben sich daraus wichtige Konsequenzen:

- **Prüfung des Versicherungsschutzes:** Kund:in-

nen mit smarter Haus-technik sollten gezielt auf Cyberrisiken hingewiesen werden. Eine klassische Haushaltsversicherung deckt in der Regel keine Schäden durch Hacker:innenangriffe ab.

- **Cyberversicherung als Ergänzung:** Für Schäden durch Manipulation oder Ausfall digitaler Steuerungssysteme ist eine spezielle Cyberversicherung notwendig. Sie sollte individuell auf die Risiken der Kund:innen zugeschnitten sein.
- **Technische Prävention:** Der Fall verdeutlicht die Bedeutung von IT-Sicherheit im privaten Bereich. Eine sichere Netzwerktopologie, VPN-Tunnel und Hardware-Firewalls sind essenziell, um Angriffe zu erschweren und Schäden zu vermeiden.

- **Dokumentation und Nachweis:** Im Schadenfall ist eine lückenlose Dokumentation der technischen Anlagen und der Sicherheitsmaßnahmen entscheidend, um Ansprüche gegenüber dem Versicherer zu begründen.

Fazit

Die Digitalisierung des Wohnens bringt neue Risiken mit sich, die von klassischen Versicherungsprodukten oft nicht abgedeckt werden. Versicherungsmakler:innen sind gefordert, ihre Kund:innen umfassend zu beraten und den Versicherungsschutz an die individuellen Bedürfnisse anzupassen. Der vorliegende Fall zeigt, wie wichtig eine klare Definition des Sachschadens und eine präzise Formulierung der Versicherungsbedingungen sind. Nur so lässt sich vermeiden, dass Kund:innen im Schadenfall ohne Deckung dastehen.

M



**Kontakt zur
Rechtsservice-
und Schlichtungsstelle
(RSS)**

Stubenring 16/7 | 1010 Wien
+43 5 90 900 5085
rss@wko.at

Standardisierte Daten

Versicherungsvermittler:innen erhalten Bestands- und Provisionsdaten

von Versicherungsunternehmen häufig in unterschiedlichen Formaten. Das erschwert die Verarbeitung in Makler:innenverwaltungsprogrammen, erhöht den manuellen Aufwand und bremst Routinen im Tagesgeschäft.

Vor diesem Hintergrund stellen die Courtage Control Consulting GmbH (CCC), Österreichs neutrale Datendienstleisterin für Versicherungsvermittler:innen, und die Hannoversche Lebensversicherung AG standardisierte Inhalte bereit: OMDS-Bestandsdaten, OMDS-Provisionsdaten sowie BiPRO-Dokumente in Form der Makler:innenpost der Hannoverschen Lebensversicherung. Die Anbindung ermöglicht

Courtage Control
Consulting/Hannoversche
Lebensversicherung

es, Bestände, Abrechnungen und Dokumente ohne Medienbruch in bestehende Systeme zu übernehmen. Technisch basiert das Angebot auf OMDS 2.x und BiPRO; beide Standards unterstützen die strukturierte Übertragung von Vertrags-, Kund:innen- und Abrechnungsinformationen und schaffen damit die Grundlage für automatisierbare Verarbeitungsschritte.

In der Praxis lassen sich wiederkehrende Tätigkeiten reduzieren, Abrechnungen nachvollziehbar ablegen und Dokumente zentral abrufen, sodass heterogene Datenquellen ohne zusätzliche Konvertierungsschritte



Arno Slepice

konsistenter in eigene Prozesse integriert werden können.

Arno Slepice, Geschäftsführer der Courtage Control Consulting GmbH, betont dazu: „Unser Ziel ist es, Vermittler:innen in Österreich stabile, standardisierte Datenströme bereitzustellen. Wir stellen Vermittler:innen OMDS 2.x und BiPRO von der Hannoverschen zur Verfügung – das ist ein starkes Signal für mehr Effizienz in der täglichen Praxis.“ **M**

Klimarisiken nehmen zu – Versicherungswirtschaft fordert mehr Eigenvorsorge

VVO

Die Schäden durch Naturkatastrophen in Österreich haben im Jahr 2024 ein Rekordniveau erreicht: 1,7 Milliarden Euro an versicherten Schäden wurden verzeichnet. Im langjährigen Schnitt liegt dieser Wert bereits bei über einer Milliarde Euro jährlich. Ein Trend, der die Dringlichkeit von Prävention und Eigenvorsorge unterstreicht.

„Der Klimawandel ist evident und hat längst ein Preisschild bekommen. Österreich ist durch seine topografische Lage besonders gefährdet. Immer öfter geht es nicht nur um Flusshochwasser, sondern um Starkregene-

reignisse, die jeden treffen können. Die Versicherungswirtschaft kann Teil der Lösung sein und ihren Beitrag leisten, um die Bevölkerung abzusichern“, erklärt VVO-Generalsekretär Christian Eltner.

Weltweit beliefen sich die Extremwetter Schäden zuletzt auf 320 Milliarden US-Dollar – fast doppelt so viel wie im 30-jährigen Durchschnitt. Auch hierzulande ist die Tendenz klar: Mehr Verbauung und höhere Siedlungsdichte verstärken die Risiken. „Die Gefahren werden nach wie vor unterschätzt. Betroffen

sind alle Bundesländer gleichermaßen. Ich appelliere an alle Österreicher:innen, Unwetterwarnungen ernst zu nehmen und im Anlassfall rechtzeitig Vorkehrungen zu treffen“, betont VVO-Vizepräsident Klaus Scheitegel.

Neben Versicherungen kommt der Prävention eine Schlüsselrolle zu. Ein zentrales Instrument ist die digitale Gefahrenlandkarte HORA (www.hora.gv.at). Sie zeigt Naturgefahren für jeden Standort in Österreich und wurde mehrfach ausgezeichnet

– zuletzt 2025 mit dem Österreichischen Verwaltungspreis in der Kategorie Klimaschutz und Nachhaltigkeit.

Dennoch sieht die Realität anders aus: Laut einer KfV-Umfrage fühlen sich 61 Prozent der Bevölkerung nicht oder nur unzureichend vorbereitet, lediglich 38 Prozent sehen sich selbst in der Verantwortung. „Eigenvorsorge ist im Katastrophenfall enorm wichtig. Jede noch so kleine, aber richtig angewandte Maßnahme ist nützlicher, als nichts zu tun“, unterstreicht KfV-Direktor Christian Schimanofsky.

Auch die Wissenschaft mahnt mehr Bewusstsein ein. „Vielfach herrscht in Österreich noch die Vorstellung, dass der Katastrophenfonds alle Schäden abdeckt. Doch unser Land braucht zu-



Christian Eltner, Franz Prettenthaler, Klaus Scheitgel und Christian Schimanofsky

sätzliche, klare Präventions- und Klimaschutzstrategien. Gerade die alpinen Regionen sind stark betroffen, da wärmere Luftmassen mehr Feuchtigkeit speichern und Starkregen begünstigen“, erklärt Franz Prettenthaler, Direktor von LIFE am Institut für Klima, Energiesysteme und Gesellschaft. Sein Fazit: „Wir müs-

sen uns bewusst machen, dass jährlich durchschnittlich Hochwasserschäden von 240 bis 285 Millionen Euro entstehen. Durch mehr Prävention kann diese Belastung deutlich reduziert werden. Wichtig ist, das Bewusstsein für die Dringlichkeit auch jenseits akuter Großschadensereignisse zu stärken.“ **M**

A large photograph of a young woman with voluminous, curly, light brown hair, smiling broadly and looking upwards. She is wearing a denim jacket over a brown top. The background is a bright blue sky with wispy white clouds.A square QR code is positioned in the lower right area of the image. A red curved arrow points from the QR code towards the red banner below it.

Nähere Infos auf
donauversicherung.at/vermoegensaufbau

Ich wi// mit der DONAU vorsorgen, wie es zu meinem Leben passt.

Ich wi// zur DONAU.

donau
VIENNA INSURANCE GROUP

Erfahrung, Engagement und Branchenkompetenz

Wenn Sie auf Ihre Zeit im Fachverbandsausschuss zurückblicken: Was war Ihr persönlicher Meilenstein oder der Moment, auf den Sie besonders stolz sind?

Fleischacker: Wenn ich auf meine Zeit im Fachverbandsausschuss zurückblicke, dann war meine größte Konstante die Unnachgiebigkeit in Sachen exakte OMDS-Umsetzung. Ein konsistenter Datensatz ist die stille Infrastruktur unserer Arbeit: Er schafft Transparenz, reduziert Reibungsverluste zwischen Makler:innen und Versicherungsunternehmen und erhöht die Qualität der Kund:innenbetreuung. Dass wir hier Schritt für Schritt vom ‚Gut gemeint‘ zu ‚Gut gemacht‘ gekommen sind, macht mich besonders stolz.

Gibt es eine Anekdote oder ein Erlebnis aus Ihrer Funktionärszeit, das Ihnen besonders in Erinnerung geblieben ist?

Fleischacker: Eine Szene ist mir bis heute lebhaft vor Augen: Vor knapp zehn Jahren in Alpbach, ich hatte die Aufgabe, als Leiter des Arbeitskreises Technologie über Datennormen zu sprechen. Zuvor zeichnete Volker P. Andelfinger in

Siegfried Fleischacker zählt zu den prägenden Persönlichkeiten der österreichischen Versicherungsmakler:innenschaft. Als langjähriger Geschäftsführer, IT-Experte und engagierter Funktionär hat er die Digitalisierung und Standardisierung der Branche maßgeblich mitgestaltet und sich über viele Jahre in der Interessenvertretung, insbesondere im Fachverband und der Fachgruppe Burgenland, eingebracht. Im Fachverband war er von 2007 bis 2025 tätig; von 2010 bis 2021 leitete er den Arbeitskreis Technologie und kann auf viele weitere Funktionen in der Wirtschaftskammerorganisation blicken.

seinem Vortrag das Bild, Deutschland sei uns bei Datennormen weit voraus. Ich habe höflich, aber bestimmt widersprochen – mit konkreten Beispielen aus der Praxis. Es war einer jener Momente, in denen man merkt: Wenn man Substanz liefert, spricht sie für sich. Mein Einwand blieb unwidersprochen und hat die anschließende Diskussion konstruktiv geprägt.

Was hat Sie in Ihrer Zeit als Funktionär am meisten motiviert, sich für die Interessen der Branche einzusetzen?

Fleischacker: Motivation entstand bei mir aus zwei Quellen: Erstens aus der Möglichkeit, mich dank meines Sohnes und unserer Mitarbeiter:innen freigespielt, voll den übertragenen Aufgaben zu wid-



Wenn ich auf meine Zeit im Fachverbandsausschuss zurückblicke, dann war meine größte Konstante die Unnachgiebigkeit in Sachen exakte OMDS-Umsetzung.

men. Zweitens aus Ergebnissen, die man anfassen kann – wenn aus einem Abstimmungspapier ein gelebter Standard wird oder Prozesse für Makler:innen und Kund:innen spürbar einfacher werden. Diese Erfolge, groß wie klein, waren mein Antrieb.

Welchen Wunsch oder welche Botschaft möchten Sie der Branche und den nachfolgenden Generationen in der Interessenvertretung mit auf den Weg geben?

Fleischacker: An die nächste Generation der Interessenvertreter:innen habe ich eine klare Bitte: Bleibt beharrlich, national und in Brüssel. Macht sichtbar, dass ungebundene Makler:in-



Macht sichtbar, dass ungebundene Makler:innen die Balance halten zwischen Kund:inneninteresse, Produktqualität und Regulatorik.



nen die Balance halten zwischen Kund:inneninteresse, Produktqualität und Regulatorik. Setzt bei allen Digitalthemen auf belastbare Standards, transparente

Schnittstellen und nachvollziehbare Dokumentation. Dann bleibt der:die Versicherungsmakler:in in seiner heutigen Form nicht nur erhalten, sondern gewinnt

an Bedeutung – zum Nutzen der Kund:innen und einer leistungsfähigen Branche.

Danke für das Gespräch.

M

25 Jahre Engagement für den Berufsstand

Wenn Sie auf Ihre Zeit im Fachverbandsausschuss zurückblicken: Was war Ihr persönlicher Meilenstein oder der Moment, auf den Sie besonders stolz sind?

Hemerka: Im Laufe von 25 Jahren Standespolitik gibt es natürlich eine Reihe von besonderen Ereignissen, Momenten oder Meilensteinen, die wesentlich für die Fortentwicklung unseres Berufsstandes waren. Das Zustandekommen eines eigenen Gremiums der Versicherungsmakler:innen und Berater:innen in Versicherungsangelegenheiten war sicher der entscheidende Wendepunkt für eine überparteiliche Interessenvertretung. Das sogenannte Makler:innenlogo, welches während meiner Wiener Obmannschaft entwickelt wurde und sich seit dem Beschluss des Fachverbandes als Kernmarke in tausenden Signaturen unserer Kolleg:innen als verbindendes Element widerspiegelt, ist sicher ein Meilenstein.

Besonders freut es mich, dass sich der Wiener Versicherungsmaklertag im Veranstaltungskalender der österreichischen Versicherungswirtschaft sowohl bei Versicherungsunternehmen als auch bei Makler:innenkolleg:in-

KommR Mag. Wilhelm Hemerka prägte die Standespolitik nachhaltig – von der Entwicklung des Makler:innenlogos bis zum etablierten Wiener Versicherungsmaklertag und dem Hammurabi-Preis. Seine Botschaft: Qualität durch Wissenstransfer, Ausdauer und starke Ausbildung. Seit 2000 bis 2025 engagierte er sich im Fachverband, davon von 2023 bis 2025 als Leiter des Arbeitskreises „Unternehmerische Qualifikation“; von 2000 bis 2025 war er Fachgruppenobmann- Stellvertreter davon von 2002 bis 2005 Fachgruppenobmann in Wien.

nen etabliert hat und immerhin bis dato 22-mal veranstaltet werden konnte. Die Verleihung des Hammurabi-Preises ist für die Imagebildung im wissenschaftlichen Bereich von großer Bedeutung und ich hoffe, dass auch zukünftig junge Wissenschaftler:innen motiviert werden können, Arbeiten unsere Branche betreffend zu erstellen und dann auch einzureichen.

Gibt es eine Anekdote oder ein Erlebnis aus Ihrer Funktionärszeit, das Ihnen besonders in Erinnerung geblieben ist?

Hemerka: Im Rahmen der zahlreichen Veranstaltungen, welche wir im Laufe der Zeit organisierten, sticht eine besonders hervor: Die Eröffnung des ersten Maklertages im Palais Auersperg am 05. März 2003, bei welcher ich als damaliger Obmann der Wiener Versicherungsmakler unseren Ehrengast, den ehemaligen Vizepräsidenten der Europäischen Kommission, Sir

Leon Brittan, als Festredner begrüßen durfte. Die besondere Herausforderung bei seiner Eröffnungsrede war die Simultanübersetzung, die den bei solchen Veranstaltungen besonders engen Zeitrahmen sprengte, das Auditorium dennoch begeisterte. Im Rahmen dieser Veranstaltung war mit der Überreichung des ersten Hammurabi-Preises und des Ehren-Hammurabis an Sir Leon Brittan der Startschuss für eine erfolgreiche und jahrzehntelange Tradition für den Berufsstand der Versicherungsmakler:innen und Berater:innen in Versicherungsangelegenheiten gesetzt.

Was hat Sie in Ihrer Zeit als Funktionär am meisten motiviert, sich für die Interessen der Branche einzusetzen?

Hemerka: Der Beruf des:der Versicherungsmakler:in ist ein wissensbasierter Beruf und meiner Überzeugung nach ist der Wissenstransfer unter den Marktteilnehmenden entscheidend, um gemeinsam positive Entwicklungen für alle Beteiligten zu erreichen. Das Feedback meiner Kolleg:innen hat für mich immer Anlass gegeben, die aktuellen



Erfolgreiche Interessenvertretung ist kein Sprint – sie ist ein Marathon, der vor mehr als zweieinhalb Jahrzehnten begonnen hat und noch lange nicht zu Ende ist.



Fragen und Problemstellungen unserer Branche zu hinterfragen und den Ursachen auf den Grund zu gehen. Neben den zahlreichen fachlichen, berufsständischen, rechtlichen und vor allem materiellen Fragestellungen (wie z. B. dem Erhalt der Provision) war es für mich immer von existenzieller Bedeutung, die rechtlichen Rahmenbestimmungen für unseren Berufsstand positiv zu beeinflussen. Das Ansehen des

Berufsstandes des:der Versicherungsmakler:in durch qualifizierte Ausbildung und Weiterbildung zu heben, stellt für mich die größte Aufgabe und Motivation dar.

Welchen Wunsch oder welche Botschaft möchten Sie der Branche und den nachfolgenden Generationen in der Interessenvertretung mit auf den Weg geben?

Hemerka: Erfolgreiche Interessenvertretung ist kein Sprint – sie ist ein Marathon, der vor mehr als zweieinhalb Jahrzehnten begonnen hat und noch lange nicht zu Ende ist. Der Staffelstab wurde erfolgreich übergeben und ich wünsche meinen Kolleg:innen viel Glück und Erfolg bei dem noch vor uns liegenden Hürdenlauf.

Danke für das Gespräch.

M

Impressum

Medieninhaber und

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

Geschäftsführer: Isabella Schönfellner

Verlagsort: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Tel.: +43 (0)720 516 700

E-Mail: office@riscontrol.at

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/

Redaktion: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Chefredakteur: Christian Proyer

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

Anzeigenleitung: Isabella Schönfellner

Grafisches Grundkonzept &

Layout: Christoph Schönfellner

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

Fotos: Sabine Klimpt, Sissi Furgler Fotografie, Taro Ebihara, MAS, Cardes, Richard Tanzer, Gerald Kuehrer, Klaus Mitterhauser, Natascha Unkart, Dieter Kulmer, Cati Donner, VVO/APA-Fotoservice/Fiedler, Marlene Fröhlich, Martin Steinhäler | tinefoto.com, Adobe Stock, BKA/Andy Wenzel.

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

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

Vorschau



Nachlese Kremser Versicherungsforum



Wenn's darauf ankommt: Rechtsschutz im Fokus

Private Krankenversicherung?

Besser jetzt.

Gleich persönlich
oder online
informieren.

Bei KMU-Versicherung an Zurich denken

Bis zu
**6 Monate
prämienfrei**
für Neukunden*



*Gültig für KMU Flexline und KMU Rechtsschutz