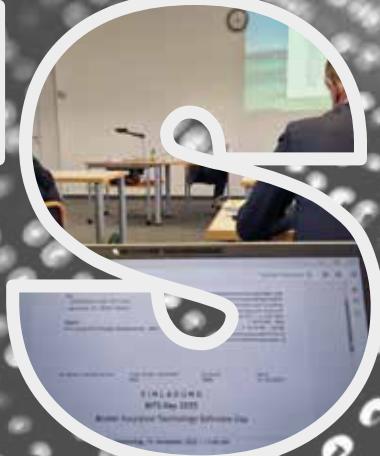


# M VERSICHERUNGSMAKLER

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

06 | 2025



## Digitale Versicherungswelt in Bewegung

Der Broker Insurance Technology Software Day (BITS-Day) in Linz entwickelte sich erneut zum zentralen Treffpunkt für alle, die die Zukunft der österreichischen Versicherungswelt aktiv mitgestalten wollen.

Frohe  
Weihnachten  
— & —  
ein schönes neues Jahr

Der Fachverband der  
Versicherungsmakler

# 2025 – Ein Jahr des Wandels und der Weichenstellungen

von Christoph Berghammer

Liebe  
Kolleg:innen,

Wenn sich ein Jahr dem Ende zuneigt, stellt sich unweigerlich die Frage: Was hat uns besonders beschäftigt – und was wird uns auch im kommenden Jahr intensiv begleiten? 2025 war für uns Versicherungsmakler:innen einmal mehr ein intensives, ereignisreiches Jahr. In einer Zeit, in der es die Sozialpartnerschaft nicht leicht hat, ist eines deutlich geworden: Wir stehen als Berufsstand nur dann stark da, wenn wir zusammenhalten, den Interessensaustausch aktiv mitgestalten und uns geschlossen für die Anliegen unserer Kollegenschaft einsetzen.

Im Mittelpunkt standen – und werden auch 2026 im Mittelpunkt stehen – die regulatorischen Anforderungen und das damit untrennbar verbundene Thema der Vergütung. Das drohende Provisionsverbot und die

damit einhergehende Einschränkung der Wahlfreiheit für unsere Kund:innen, selbst zu entscheiden, wie sie für ihre Beratung bezahlen wollen, bleiben ein dauerhaftes Thema. Das aktuelle Jahr war geprägt von Vorträgen, Diskussionen und rechtlichen Kommentaren dazu. Es ist keine abstrakte Debatte, sondern berührt direkt unsere tägliche Arbeit und die wirtschaftliche Grundlage vieler Betriebe.

Die Diskussion – und insbesondere unser Umgang mit dem Begriff „unabhängig“ – wird uns keine andere Möglichkeit lassen, als unsere Tätigkeit künftig als „ungebunden“ zu bezeichnen. „Unabhängig“ wird zu einem regulierten Label, das automatisch bestimmte Vergütungsfolgen auslöst, die wir in dieser Form nicht wollen. Der Erhalt und das Behalten von Provisionen – für viele von uns nach wie vor die primäre Einkommensquelle – werden nur möglich sein, wenn wir unser Selbstbild neu gestalten und unsere DNA als „ungebunden“ klar definieren. Dabei handelt es sich weder um eine Neugestaltung unseres Wirkens nach außen, noch um eine Änderung der rechtlichen Definition.

Das aktuelle Jahr war aber auch ein Jahr der Abschiede. Mit großer Dankbarkeit haben wir uns von Senatspräsident des Oberlandesgerichts

Wien i.R. Gerhard Hellwagner als Vorsitzendem der Rechtservice- und Schlichtungsstelle verabschiedet, der sich in den wohlverdienten Ruhestand begaben hat. Ebenso haben sich zahlreiche Funktionär:innen aus ihrer Tätigkeit im Fachverband zurückgezogen – unter anderem Siegfried Fleischacker, Wilhelm Hemerka, Gerold Holzer und Josef Sylle, um nur einige zu nennen. Ihnen allen gilt ein aufrichtiger Dank für ihr Engagement und ihren Einsatz für die Kollegenschaft. Der Einsatz für die Kollegenschaft ist nie selbstverständlich, aber er ist die Grundlage dafür, dass wir eine starke und handlungsfähige Interessenvertretung haben.

Nun neigt sich das Jahr dem Ende zu. In einer „stillen Zeit“, die wir im Alltag oft vermissen, sollten wir eines tun: innehalten, uns sammeln und Kraft für das nächste Jahr tanken. Im Kreis von Familie und Freund:innen können wir uns auf jene Werte besinnen, die uns als Menschen auszeichnen – ein Miteinander, geprägt von Empathie, Respekt und Verständnis.

Ich wünsche Ihnen ein wunderbares Weihnachtsfest, erholsame Tage und einen guten Rutsch in das nächste Jahr. Gehen wir 2026 gemeinsam an – mit Klarheit in unserem Selbstverständnis, mit Zusammenhalt in der Kollegenschaft und mit dem Anspruch, unseren Berufsstand auch weiterhin aktiv zu gestalten.

Ihr  
Christoph Berghammer



## Editorial

- 03 2025 – Ein Jahr des Wandels und der Weichenstellungen

## News & Personalia

- 06 Veränderungen in der Geschäftsleitung | wefox Österreich  
06 Initiative „Austrian Actuary“ | VVO/AVÖ  
07 Geschäftsführung | Aktuell-Gruppe  
07 Einkauf und Übernahme | HBC-Gruppe  
08 Nach der Weihnachtsfeier: Nüchtern ans Steuer! | AUVA/KFV  
08 Aktive Vorsorge | Generali Versicherung

## Fachverband & Regionales

- 24 Fachlicher Austausch am Puls der Zeit: Das 11. Kremser Versicherungsforum  
32 Makler:innenpflichten im Schadensfall | Wussten Sie schon?  
33 Feierliche Überreichung des Kommerzialrat-Dekrets | WKÖ  
34 Neuer Geschäftsführer | Fachgruppe Oberösterreich  
34 Private Krankenversicherung für Mitglieder | WKÖ  
42 Deutsche Gerichte: Versicherungsmakler + Provision ≠ unabhängig (?) | von Erwin Gisch  
44 „Unabhängig“ – ein Begriff in der Zange | von Christoph Berghammer

## Kolumne & Kommentar

- 38 Silvesterrakete: Sengschaden statt Glasbruch | RSS - Alles was Recht ist

## Top-Thema

- 14 Digitale Versicherungswelt in Bewegung  
18 Wie digital fit sind Sie?

## Women Wanted

- 30 Women Wanted – Stimmen zum 25-jährigen Jubiläum

## Markt

- 10 Zukauf | ASSEPRO Österreich GmbH  
10 Gesundheit und Vorsorge | UNIQA  
10 Tabuthema Tod | Helvetia Versicherung  
12 Partnerschaft, Wachstum und Ungebundenheit im Zentrum | IGV Austria  
12 KI Deckungscheck | versdb  
13 Global Risk Management Survey 2025 | Aon Austria GmbH  
28 Naturkatastrophen – Prävention | VVO/Gesellschaft für Versicherungsfachwissen  
36 Österreichs KMU zeigen Resilienz | DONAU  
37 Mit Continentale und EUROPA günstige Prämien sichern  
40 Vom Beamtenverein zum Biometrie-Spezialisten | Hannoversche Lebensversicherung  
40 Versicherungs Award Austria | Wissma Marktforschungs GmbH  
41 Übernahme als erster Schritt | Merkur Lebensversicherung

## Interview

- 09 Schluss mit Streit-Lücken | Martin Moshammer, Hauptbevollmächtigter ROLAND Rechtsschutz  
46 „Es muss auch einmal Schluss sein – und der Zeitpunkt ist richtig“ | Gerhard Hellwagner



24



38



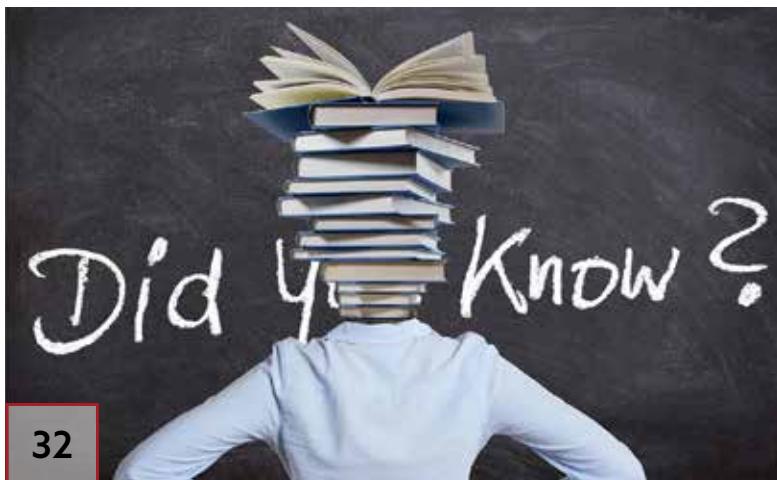
18



46



30



32



14



34

# Veränderungen in der Geschäftsleitung

wefox Österreich

wefox stellt in Österreich die Führung neu auf: Rene Besenbäck und Lukas Lindenhofer scheiden aus dem Management aus.

Rene Besenbäck legt per Jahresende 2025 seine Country-Head-Funktion nieder und wechselt ins Management eines führenden Industriemaklers. Lukas Lindenhofer verlässt das

Unternehmen per 31. März 2026 und sorgt für eine geordnete Übergabe. Stephan Ehrenfeldner (COO) führt bis zur Nachbesetzung der Country-Head-Funktion im ersten Quartal 2026 weiter gemeinsam mit Lukas Lindenhofer das wefox Team in Österreich. Lindenhofer begleitet die Überga-

be „noch aktiv bis 31. März“, um „eine stabile Basis für die Zukunft zu schaffen“. Besenbäck zieht ein persönliches Resümee „mit großer Wehmut und unglaublichem Stolz“ und dankt dem Team. Die Gruppe ordnet Österreich als priorisierten Kermarkt ein.

CEO Joachim Müller kündigt an: „Wir werden zeitnah die relevanten Weichenstellungen im Führungsteam bekannt geben.“ Im Hintergrund läuft das operative Geschäft weiter. Seit Ende 2023 wurde das über das Serviceportal abgewickelte Prämienvolumen um mehr als 30 Prozent gesteigert; Plattformfunktionen und Prozesse wurden ausgebaut, zuletzt mit einer neuen Kund:innen-App. Strategisch kamen mit der VMK-Übernahme Nachfolgelösungen für Makler:innen hinzu; zusätzlich werden MGA-Angebote vorbereitet. **M**



Lukas Lindenhofer und Rene Besenbäck

## Initiative „Austrian Actuary“

VVO/AVÖ

Mit der neuen Initiative „Austrian Actuary“ rücken der Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO) und die Aktuarvereinigung Österreichs (AVÖ) das Berufsbild der Aktuar:innen in den Mittelpunkt. Die Initiative soll die zentrale Rolle von Aktuar:innen in der Versicherungswirtschaft sichtbar machen, junge Talente für eine Karriere begeistern, die analytische Denken mit gesellschaftlicher Relevanz verbindet, und über Ausbildungswege informieren. Dafür wurden ein eigenes Logo

entwickelt und die Website [www.austrian-actuary.at](http://www.austrian-actuary.at) eingerichtet, auf der Interessierte Informationen zu Karrierechancen, Berufsbildern, Ausbildungsmöglichkeiten sowie Einblicke in die Praxis finden.

VVO-Präsident Gregor Pilgram unterstreicht, dass die Versicherungswirtschaft Fachkräfte braucht, die komplexe Risiken wie Klimaveränderungen, demografischen Wandel und volatile



Gregor Pilgram

Märkte modellierbar und damit berechenbar machen. „Austrian Actuary“ setze hier ein klares Signal zur Nachwuchsförderung und solle Menschen für einen Beruf

gewinnen, in dem analytisches Denken mit gesellschaftlicher Verantwortung einhergeht.

VVO-Generalsekretär Christian Eltner hebt hervor, dass der VVO die Initiative ausdrücklich unterstützt, weil sie zeigt, wie vielfältig das Berufsbild der Aktuar:innen ist und welchen Beitrag diese Expert:innen für die Versicherungswirtschaft leisten.

Auch René Knapp, Vorstand der Aktuarvereinigung Österreichs (AVÖ), sieht in „Austrian Actuary“ eine Chance, junge Menschen frühzeitig für ein Mathematikstudium zu interessieren, indem konkrete Karrierewege aufgezeigt werden. Wer mathematisches Denken mit wirtschaftlichem und rechtlichem Know-how verbindet,

qualifiziert sich für gefragte Fach- und Spitzenpositionen – Möglichkeiten, die vielen potenziellen Studierenden noch wenig bekannt sind. Oft entdecken sie das Berufsbild der Aktuar:innen erst zu einem Zeitpunkt, an dem ein Studienwechsel nur schwer realisierbar ist. Genau hier setzt die Initiative an und schafft Orientierung. **M**

## Geschäftsführung

### Aktuell-Gruppe

Seit 1. November 2025 leitet Ludwig Schleritzko gemeinsam mit Sabine Ransböck das Unternehmen.

Schleritzko bringt langjährige Erfahrung aus Politik, Verwaltung und Wirtschaft mit. In den vergangenen Jahren war er sowohl als Finanzlandesrat in der niederösterreichischen Landesregierung als auch in verschiedenen Geschäftsführungs- und Prokuristenfunktionen tätig. Gemeinsam mit Sabine Rans-

böck, die seit 2020 die Geschäftsführung der Aktuell-Gruppe innehat, soll Schleritzko die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens vorantreiben und den Wachstumskurs absichern.

Im Fokus stehen dabei sowohl die Stärkung der regionalen Präsenz als auch die Begleitung von Industrie-, Gewer-



Ludwig Schleritzko

be- und öffentlichen Kund:innen in einem herausfordernden Risikoumfeld. **M**

## Einkauf und Übernahme

### HBC-Gruppe

Die Hamburger HBC-Gruppe hat die österreichische Umberio GmbH sowie die Makler:innenhäuser Jagerhofer GmbH, Schwentner & Partner GmbH, Woglar GmbH und Leiderer GmbH übernommen. HBC ordnet den Schritt als nächsten Baustein ihrer Expansion im deutschsprachigen Raum ein und betont die gemeinsamen Leitlinien mit den österreichischen Neuzugängen: Partnerschaft, Bodenständigkeit und langfristige Ausrichtung. Aus Unter-

nehmenskreisen heißt es, man wolle den Markt in Österreich gemeinsam mit dem Umberio-Team und den angeschlossenen Partner:innenhäusern weiterentwickeln und HBC als verlässliche Ansprechpartnerin etablieren. Umberio ist ein Verbund von derzeit 40 unabhängigen Versicherungsmakler:innen. „Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit dem Umberio-Team



Gert Schlossmacher

und den angeschlossenen Partner:innenhäusern den österreichischen Markt weiterzuentwickeln“, sagt Gert Schlossmacher, CEO der HBC-Gruppe. **M**

## Nach der Weihnachtsfeier: Nüchtern ans Steuer!

AUVA/KFV

Weihnachtsfeiern gehören für viele Unternehmen zum Jahresabschluss – doch der Alkoholgenuss danach kann gefährliche Folgen haben.

Um das Bewusstsein dafür zu schärfen, starten die Allgemeine Unfallversicherungsanstalt (AUVA) und das Kuratorium für Verkehrssicherheit (KFV) auch heuer wieder eine österreichweite Plakataktion: 40.000 Plakate werden an rund 20.000 Betriebe verteilt, um Mitarbeitende an die Risiken von Alkohol im Straßenverkehr zu erinnern.

„Wer sicher ankommen will, fährt nüchtern“, lautet der Appell der Kampagne. Mag. Caroline Krammer, Direktorin für

Prävention und Leistungswesen der AUVA, betont: „Menschen unterschätzen leider immer wieder die durch Alkohol verursachte Reaktionsverzögerung – und überschätzen zugleich ihre eigene Fahrtüchtigkeit. Wer sicher ankommen will, fährt nüchtern.“

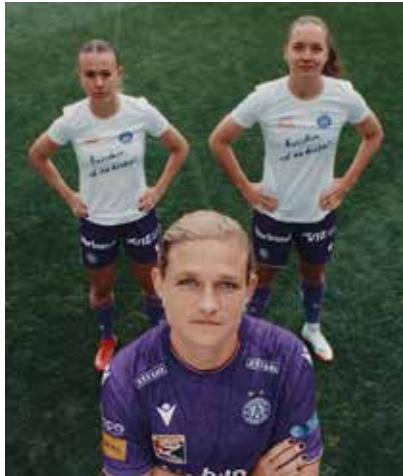
Die Zahlen zeigen, wie aktuell das Thema ist: 2024 war jede elfte im Straßenverkehr getötete Person Opfer eines Alkoholunfalls. Insgesamt wurden 2.705 alkoholbedingte Unfälle mit 3.340 Verletzten und 22 Todesopfern registriert. Schon ab 0,5 Promille verdoppelt sich das Unfallrisiko, bei 1,2 Promille steigt es auf das Zwölffache.

KFV-Direktor Mag. Christian Schimanofsky appelliert daher an alle Fahrzeuglenker:innen, nach dem Feiern auf sichere Alternativen wie Taxis, Fahrgemeinschaften oder öffentliche Verkehrsmittel zurückzugreifen: „Verantwortungsbewusstsein schützt Leben – das eigene und das anderer.“ Mit der Plakataktion setzen AUVA und KFV ein klares Zeichen: Sicherheit beginnt mit der Entscheidung, nüchtern zu fahren. Ergänzend werden Betriebe über kostenlose Präventionsangebote zum Thema Verkehrssicherheit zu informieren. **M**

## Aktive Vorsorge

Generali Versicherung

Die Generali Österreich startet gemeinsam mit der FK Austria Wien Frauenmannschaft unter dem Motto „Burschen, red' ma drüber!“ eine Kampagne, die Männer dazu motivieren soll, sich intensiver mit ihrer Ge-



sundheit auseinanderzusetzen und Vorsorgeuntersuchungen wahrzunehmen. Aufbauend auf einer Initiative aus dem Jahr 2023, bei der zwei Generali Mitarbeiter offen über ihre Krebs-

krankungen berichteten, wird das Thema nun mit Unterstützung von Spielerinnen der Austria weitergeführt. Ein Kampagnenfilm mit Carina Wenninger, Lotta Cordes und Lena Triendl wird seit November im Generali Stadion gezeigt und durch Social-Media-Aktivitäten ergänzt, die auf die Landingpage <http://www.generali.at/maennergescundheit> verlinken. Damit verbindet Generali Bewusstseinsbildung für Männergesundheit mit der stärkeren

Sichtbarkeit des Frauenfußballs und unterstreicht ihr Engagement für Prävention und gesellschaftliche Verantwortung.

Carolin Kracmer, Marketingleiterin der Generali Österreich, erklärt dazu: „Im Fußball übernehmen die Spielerinnen Verantwortung auf dem Platz und wirken als Vorbilder für die Zuschauer:innen zu Hause. Zugleich zeigt unsere Erfahrung, dass Frauen nicht nur auf dem Spielfeld, sondern auch zu Hause zumeist die treibende Kraft hinter Gesundheitsentscheidungen in Familien sind – sie motivieren, unterstützen und erinnern auch hier verlässlich. Vorsorge ist kein Luxus, sondern Ausdruck von Achtsamkeit – gegenüber sich selbst und seiner Familie.“ **M**

# Schluss mit Streit-Lücken

Nun, fangen wir doch gleich an. Tatsächlich hilft dieses neue Produkt ja beim Streit mit der Versicherung: der neue „ROLAND DeckungsGarant“. Können Sie uns einmal ganz kurz das Problem schildern, Herr Moshammer?

**Moshammer:** Absolut. Das Problem ist ja klar: Auch wenn viele Streitigkeiten in einem Privatrechtsschutzvertrag enthalten sind, endet die Deckung eben dort, wo es um das Vorgehen gegen die eigene Rechtsschutzversicherung geht. Deswegen stellt sich dann die Frage: Was tun, wenn ich auch in diesem Fall das Kostenrisiko nicht tragen möchte? Nun ja, Abhilfe würde hier nur der Abschluss einer zweiten, eigenständigen Rechtsschutzversicherung leisten. Doch kann dies tatsächlich die gewünschte Herangehensweise sein? Einerseits schaffe ich damit bewusst eine teilweise Doppelversiche-

roland Rechtsschutz präsentiert mit dem „DeckungsGarant“ eine gezielte Zusatzdeckung, die Streitigkeiten mit der eigenen Versicherung abdeckt. Wir haben Hauptbevollmächtigten Martin Moshammer zu den Details und Vorteilen dieser innovativen Produktlösung befragt.

rung, mit all ihren unerfreulichen Konsequenzen, und andererseits muss ich in Prämien für zwei Privatrechtsschutzverträge investieren, obwohl ich im Regelfall nur eine Versicherung benötige.

**Das leuchtet ein. Und genau hier kommt dann Ihre Produktlösung ins Spiel, richtig?**

**Moshammer:** Ganz genau. Für dieses Problem haben wir die neue Produktlösung entwickelt: der „ROLAND DeckungsGarant“. Es handelt sich dabei um eine Zusatzdeckung, die diese Versicherungslücke schließt und lediglich Streitigkeiten aus Versicherungsverträgen abbildet. Somit habe ich dann eben die Möglichkeit, mich gegen ungerechtfertigte Deckungsablehnungen aus meinen privaten Versicherungsverträgen zur Wehr zu setzen – auch in der Sparte Rechtsschutz. Und zwar ohne tatsächlich eine vollständige zweite Privatrechtsschutzversicherung abschließen zu müssen. Ausgeschlossen sind hierbei nur Streitigkeiten mit der Sozialversicherung sowie aus einer persönlichen D&O-Versicherung,

da hierfür bereits eine maßgeschneiderte Versicherungslösung von ROLAND Rechtsschutz verfügbar ist.

**Und für wen ist das Produkt dann letztendlich geeignet?**

**Moshammer:** Also, der „ROLAND DeckungsGarant“ eignet sich sowohl für Konstrukte, bei denen die Rechtsschutzversicherung Teil einer Bündellösung bei einem Kompositversicherer ist, als auch für Modelle, bei denen die Sparten auf verschiedene Versicherer verteilt sind. Zudem kann die Produktlösung durchaus auch als „Rechtsschutzversicherung zum Einstieg“ verstanden werden. Neben einer allgemeinen Absicherung der außergerichtlichen Streitbeilegung durch die enthaltene „ROLAND Soforthilfe“ besteht ergänzend auch eine Deckung für Streitigkeiten aus Versicherungsverträgen – zu einem Prämieniveau, mit dem eine klassische Privatrechtsschutzversicherung eigentlich nicht mithalten kann.

**Spannend. Und abschließend: Wann und wo wird das Produkt verfügbar sein?**

**Moshammer:** Das Produkt ist ab Jänner 2026 über die Plattform „NOA International“ von ROLAND Rechtsschutz - [www.roland-portal.at](http://www.roland-portal.at) - dann abschließbar.

**Danke für das Gespräch.**

**M**



## Zukauf

Die GROSS Versicherungsmakler GmbH mit Sitz in Wien wurde an die ASSEPRO Österreich verkauft.

Das eigentümergeführte Unternehmen in dritter Ge-

neration zählt als Spezialistin für Immobilienversicherungen.

Die Integration und die Übernahme des Teams werden in den nächsten Wochen erfolgen. Da-

ASSEPRO Österreich GmbH

mit wächst ASSEPRO auf fünf Standorte und über 120 Mitarbeiter:innen.

M

## Gesundheit und Vorsorge

Jeder Zweite möchte mehr für die eigene Gesundheit vorsorgen, zwei Drittel wünschen sich eine Versorgung durch eine:n Privatarzt:in, und 43 Prozent der Befragten machen sich häufig Gedanken über ihre finanzielle Situation. Das zeigt die diesjährige Finanzvorsorge-Studie von UNIQA, die bei ihrer fünften Ausgabe einen besonderen Fokus auf das Thema Gesundheit – in Verbindung mit finanzieller Vorsorge – legt. Vom Marktforschungsinstitut Reppublika Research & Analytics wurden dafür im Juni/Juli dieses Jahres mehr

als 3.500 in Österreich lebende Menschen zwischen 16 und 60 Jahren befragt.

„Wir wollen unsere Kund:innen jedes Jahr ein Stück besser verstehen. Deshalb werfen wir heuer einen genaueren Blick auf zwei zentrale Vorsorgebereiche: Gesundheit und Finanzen. Das ist kein „Entweder-oder“, ganz im Gegenteil. Die Menschen wollen sich sowohl finanziell absichern als auch gesundheitlich vorsorgen – und das möglichst selbstbestimmt und leistbar“, sagt René Knapp, Vorstand für Perso-

UNIQA

nenversicherung bei der UNIQA Insurance Group AG, und weist auf eine weitere Gemeinsamkeit der beiden Vorsorgethemen hin: „Wer früh beginnt, kann mit kleinen Beträgen viel erreichen – sowohl für die finanzielle Sicherheit als auch für die eigene Gesundheit.“

Die aktuelle Finanzvorsorge-Studie zeigt: Das Interesse an einer privaten Krankenversicherung ist gegenüber dem Vorjahr deutlich gestiegen – insbesondere bei jungen Menschen. Durchschnittlich wären die Befragten bereit, rund 54 Euro monatlich zu investieren (2024: ca. 46 Euro). Die Zahlungsbereitschaft ist besonders hoch bei Männern und jungen Erwachsenen: Personen zwischen 18 und 29 Jahren würden im Schnitt etwa 60 Euro pro Monat ausgeben (2024: ca. 53 Euro).

Etwa 27 Prozent der Personen ohne private Krankenversicherung können sich vorstellen, innerhalb der nächsten ein bis zwei Jahre eine abzuschließen. In der jungen Zielgruppe liegt dieser Wert sogar bei 35 Prozent.



Bettina Fuhrmann, Martina Zöchner und René Knapp

Zudem zeigt die Studie, dass sich rund ein Drittel der Befragten (34 %) häufig Gedanken über ihre Gesundheit macht. Mehr als die Hälfte dieser Personen (55 %) empfindet diese Gedanken als belastend. Die mentale Gesundheit gewinnt damit zunehmend an Bedeutung: Für etwa die Hälfte der Befragten ist ihre Absicherung aktuell (50 %) und künftig (52 %) wichtig.

Viele Österreicher:innen haben Kopfzerbrechen wegen ihrer Finanzen: 43 Prozent denken häufig über ihre finanzielle Situation nach, für 48 Prozent davon ist das belastend. Die Bedeutung finanzieller Vorsorge steigt weiter (74 % 2025 vs. 71 % 2024), zugleich nehmen Komplexität (18 % vs. 13 %) und Zeitaufwand

(20 % vs. 14 %) als Barrieren zu – besonders bei jungen Menschen: 27 Prozent der Jungen empfinden Vorsorge als zu komplex, 31 Prozent der 18–29-Jährigen geben an, keine Zeit dafür zu haben. Folgerichtig ist der Anteil mit konkreten Vorsorgemaßnahmen leicht gesunken (37 % vs. 40 % 2024).

„Orientierung und Wissensvermittlung bleiben zentral, um Optionen zu verstehen und bewusste Entscheidungen treffen zu können“, betont Bettina Fuhrmann (WU Wien). Das gefühlte Finanzwissen steigt zwar (31 % vs. 24 % im Vorjahr), bleibt aber niedrig – und Overconfidence ist ein Thema: Nicht alle, die ihr Wissen hoch einschätzen, kennen sich tatsächlich gut aus. Umso

wichtiger sind sachorientierte Information und Aufklärung.

Als Hauptmotive für (finanzielle) Vorsorge nennen Österreicher:innen finanzielle Unabhängigkeit im Alter (71 %) und Rücklagen für Unvorhergesehene (70 %). Gesundheitsvorsorge ist für über 50 Prozent ebenfalls ein wichtiger Grund, für das Alter finanziell vorzusorgen – und eine Treiberin, das eigene Finanzwissen zu erweitern. Laut Martina Zöchner (Reppublika) sind Gesundheit und Finanzen eng verschrankt: 56 Prozent möchten später Rücklagen haben, um sich die bestmögliche Gesundheitsversorgung leisten zu können. 53 Prozent wollen ihr Wissen rund um Finanzvorsorge der Gesundheit wegen ausbauen. **M**

## Tabuthema Tod

### Helvetia Versicherung

Rund um Allerheiligen rücken das Thema Sterben und Tod – und damit die Beschäftigung mit der eigenen Endlichkeit – in den Vordergrund.

Die Helvetia Versicherung hat dies zum Anlass genommen, eine repräsentative Studie zum Thema zu erstellen. Studienpartner: Ipsos. In Österreich beschäftigen sich 32 Prozent der Österreicher:innen aktiv mit dem Tod; Männer tun das seltener als Frauen (24 Prozent vs. 41 Prozent). Mehr als die Hälfte spricht höchstens einmal pro Jahr über Tod und Sterben, zugleich wünschen sich 59 Prozent mehr Offenheit – bei Frauen sogar 67 Prozent. Ein Drittel hat Angst beim Gedanken an den eigenen Tod; besonders ausgeprägt ist die Furcht bei 25- bis 34-Jährigen (51 Prozent). In den Bestattungswünschen zeigt sich ein Wandel: 71 Prozent bevorzugen eine schlichte Beerdigung; die

Mehrheit tendiert zu einer Feuerbestattung mit Urne am Friedhof (34 Prozent), während sich 19 Prozent die klassische Erdbestattung wünschen. Männer entscheiden sich überdurchschnittlich oft für die Feuerbestattung (42 Prozent), Frauen tendieren stärker zu Natur- und Baumbestattungen (27 Prozent). Über die Hälfte wünscht keine klassische Trauerfeier, elf Prozent lehnen sie gänzlich ab. Bei den Kosten für ein Begräbnis schätzen sechs von zehn die Ausgaben auf 4.000 bis 8.000 Euro; nur vier Prozent halten unter 2.000 Euro für realistisch. 45 Prozent planen, das Begräbnis aus Ersparnissen zu finanzieren; rund die Hälfte hat bisher nicht vorgesorgt. Etwa ein Drittel verfügt über eine Begräbniskosten-Versicherung, wobei



Werner Panhauser

Männer häufiger abgesichert sind als Frauen (28 Prozent vs. 17 Prozent).

„Sich aktiv mit dem Ende des Lebens auseinanderzusetzen, schützt die Hinterbliebenen. Die Studienergebnisse sind auch für uns als Versicherungsunternehmen ein Weckruf, Kund:innen noch deutlicher auf die landesweite Vorsorgelücke bei Begräbnissen aufmerksam zu machen“, plädiert Werner Panhauser, Vorstand Vertrieb und Marketing bei Helvetia, für eine Enttabuisierung des Themas. **M**

# Partnerschaft, Wachstum und Ungebundenheit im Zentrum

## Schnelle Integration durch IT- und Compliance-Expertise

Nach dem erfolgreichen Relaunch der Website und der Einführung einer digitalen Nachfolgebörsen unterstreicht die IGV ihre umfassende Expertise in IT- und Regulierungsfragen. Damit wird zukünftigen Mitgliedern eine schnelle, prozesssichere und rechtskonforme Integration ermöglicht. Präsident Helmut Hochnegger betont, dass diese Stärke aus der eigenen Kraft des Netzwerks resultiert: „Wo andere noch Netzwerke aufbauen, können wir auf einen nachweisbaren Track Record verweisen. Diese gefestigten Strukturen ermöglichen eine prozesssichere Integration unserer Partner:innen mit kürzester Onboarding-Zeit. Das ist ein klarer Wettbewerbsvorteil.“ Neue Mitglieder erhalten dank ausreichender IT-Ressourcen die Zusicherung, IDD- und DSGVO-konform in kürzester Zeit in das Netzwerk integriert zu werden.

## Partnerschaft, Wachstum und Ungebundenheit im Zentrum

Die IGV Austria setzt auf eine klare Haltung: Nachhaltiger Erfolg



DIE FÖHRENDE VERSICHERUNGSMAKLER

makler:innen in Österreich weiter auszubauen. Die Strategie des 2009 gegründeten Verbunds konzentriert sich konsequent auf zwei zentrale Säulen: die nahtlose Integration neuer Partner:innen und höchste regulatorische Sicherheit.

entsteht durch Kooperation, Vertrauen und gemeinsame Stärke. Die Organisation ist kein Finanzinvestor; Eigentums- und Entscheidungsstrukturen verbleiben bewusst bei den Mitgliedern. „Unsere Stärke liegt im Miteinander – mit unseren Mitgliedern, unseren Partner:innen und der Versicherungswirtschaft“, erklärt Hochnegger. Das gemeinsame Ziel ist klar definiert: die Ungebundenheit der Makler:innenschaft zu sichern und ihre Zukunft aktiv zu gestalten.

Ein wesentlicher Bestandteil dieser Ausrichtung ist die digitale Nachfolgebörsen innerhalb der IGV Austria – eine Plattform von Makler:innen für Makler:innen, hier kann man bereits auf erfolgreiche Projekte verweisen. Abschließend räumt

Die IGV Austria plant, ihre Rolle als führendes Netzwerk ungebundener Versicherungs-

makler mit einem Gerücht auf und bekräftigt den Expansionskurs: „Es hält sich der Mythos eines Aufnahmestopps. Ich freue mich, das hier klarzustellen: Die IGV wächst – und wir laden interessierte Makler:innenkolleg:innen ausdrücklich ein, mit uns in Kontakt zu treten.“ **M**



Helmut Hochnegger

## KI Deckungscheck

versdb hat den neuen „KI Deckungscheck“ vorgestellt und verspricht damit eine Zeitenwende in der Schadenbearbeitung. Das Tool ermöglicht die

automatisierte Ersteinschätzung zur Deckungsfrage nahezu aller Schadensfälle in nur 30 Sekunden.

versdb

Nutzer:innen beschreiben ihren Fall, und die KI liefert so-

fort eine konkrete Einschätzung, ob Deckung besteht oder nicht. Das Tool stützt seine Urteile auf eine geprüfte Datenbank von versdb. Diese umfasst aktuelle Urteile (Judikatur), Versicherungsbedingungen sowie wichtige rechtliche Kommentare, wie

den VersVG Onlinekommentar. Damit erhalten Anwender:innen nicht nur ein Ergebnis, sondern auch die vollständige Begründung samt Quellenverzeichnis zur direkten Weiterverwendung.

Ein besonderer Vorteil ist die Möglichkeit, dem System ge-

zielte Fragen zum Schadenfall zu stellen, um Argumente gegen Ablehnungen zu finden. Das Tool ist online über versdb.com verfügbar und kann über eine API-Schnittstelle in bestehende Unternehmenssysteme integriert werden. **M**

## Global Risk Management Survey 2025

Aon Austria GmbH

Aon hat seinen Global Risk Management Survey 2025 veröffentlicht, der erstmals eine separate Auswertung der Top-10-Unternehmensrisiken für Österreich präsentiert. Die Studie basiert auf den Rückmeldungen von fast 3.000 Führungskräften und Risikomanager:innen aus 63 Ländern.

Sowohl global als auch in Österreich stehen Cyberrisiken und Betriebsunterbrechungen im Jahr 2025 an der Spitze des Risikorankings. Insgesamt stimmen sieben der zehn größten Risiken in Österreich mit der globalen Einschätzung überein. Der globale Anstieg der Handels- und geopolitischen Herausforderungen spiegelt die wachsende Instabilität wider, die auch in Österreich als hoch bewertet wird und Auswirkungen auf Lieferketten und die finanzielle Performance hat.

Cyberrisiken bleiben das größte aktuelle und zukünftige Risiko. Dies wird durch die rasante Verbreitung digitaler Plattformen und KI-Technologien verstärkt, welche die Angriffsfläche vergrößern. Trotz dieser Spitzensplatzierung haben jedoch nur 17 Prozent der Befragten in Österreich (global 13 %) ihre Cyberrisiken quantifiziert. Diese Lücke zwischen Bewusstsein und Handeln kann zu Unterversicherung und finanziellen Verlusten

führen. Knapp sieben Prozent der Unternehmen in Österreich (global 13,9 %) geben an, bereits einen finanziellen Schaden durch Cyberrisiken erlitten zu haben. Aon betont die Notwendigkeit einer strukturierten KI-Risiko-Governance.

### Markante Unterschiede in Österreich

- Geopolitische Volatilität hat in Österreich noch keinen Top-10-Stellenwert.
- Österreichische Top-Manager:innen priorisieren Rohstoffpreisrisiko und Materialknappheit (eines der drei größten Risiken).
- Der Fachkräftemangel bleibt in Österreich unter den Top 10.
- Anders als global, stellt in Österreich das Vertrags-, Kredit- und Bonitätsrisiko ein Spezialkum dar (Platz 6).

Mit Blick auf die kommenden drei Jahre bleiben Cyberrisiken global und in Österreich die größte Zukunftssorge. In Österreich rückt das Risiko von Rohstoffpreisschwankungen und Materialknappheit für die Zukunft sogar an die Spitze. Es wird erwartet, dass Künstliche Intel-



Harald Luchs

ligenz und Klimarisiken in den kommenden Jahren weltweit deutlich stärker in den Fokus rücken und die Komplexität des Risikoumfelds erhöhen werden. Harald Luchs, Geschäftsführer von Aon in Österreich, kommentiert die Ergebnisse zur aktuellen Situation:

„Die Umfrage 2025 zeigt einmal mehr, dass Cyberrisiken ganz oben auf der Agenda stehen und Unternehmen vor große Herausforderungen stellen“, sagt CSO Harald Luchs. „Künstliche Intelligenz verändert schon heute grundlegend, wie Unternehmen arbeiten und mit Risiken umgehen. Unser Ziel ist es, unsere Kund:innen dabei zu unterstützen, diese neuen Technologien sicher und gewinnbringend einzusetzen. Mithilfe innovativer Tools, fundierter Datenanalysen und frühzeitiger Risikoerkenntnis stärken wir gezielt die Resilienz unserer Kund:innen und helfen ihnen, Unsicherheiten in nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu verwandeln.“ **M**



Mark Koller, Thomas Mozelt, Philipp Dorfmeister, Philip Steiner, Manfred Kläber und Johann Mitmasser

## Digitale Versicherungswelt in Bewegung

In dieser dynamischen und konstruktiven Atmosphäre tauschten Vertreter:innen aus Makler:innenbetrieben, Versicherungen und Technologieanbieter:innen offen ihre Erfahrungen aus, beleuchteten die dringendsten Herausforderungen und erarbeiteten gemeinsam mögliche Lösungswege. Die Ergebnisse dieses intensiven Austauschs liefern wertvolle Einblicke, wie digital fit die Branche wirklich ist, und bilden die perfekte Grundlage für zukünftige Aktivitäten des Arbeitskreises Digitalisierung.

### FiDA - Chancen und Unklarheiten

Zu Beginn der Vorträge stand die Financial Data Access (FiDA)-Verordnung im Mittelpunkt. Philip Steiner informierte über den aktuellen Stand bei den Verhandlungen im EU-Trilog. Bei der FiDA

Der Broker Insurance Technology Software Day (BITS-Day) in Linz entwickelte sich erneut zum zentralen Treffpunkt für alle, die die Zukunft der österreichischen Versicherungswelt aktiv mitgestalten wollen. Der Seminarraum im WIFI-Gebäude war mit rund 40 Teilnehmer:innen nicht nur gut gefüllt, sondern spiegelte das enorme Interesse an aktuellen IT-Themen, Trends und Entwicklungen wider.

handelt es sich um ein EU-Regulierungsvorhaben, das eine Weiterentwicklung von Open Finance darstellt und auf den bestehenden PSD2-Regeln im Zahlungsverkehr aufbaut. FiDA soll den standardisierten, sicheren Zugang zu Finanzdaten deutlich ausweiten – und zwar weit über Zahlungs- und Kontoinformationen hinaus. Künftig sollen Verbraucher:innen und Unternehmen ihre gesamten Finanzdaten kontrolliert und sicher mit Drittanbieter:innen teilen können. Das umfasst neben Zahlungs- und

Kontodaten auch Versicherungs-, Kredit-, Veranlagungs- und Krypto-Daten. Ziel ist es, Datenflüsse zu vereinheitlichen, die Transparenz zu erhöhen und so den Wettbewerb im Finanzsektor zu stärken. Im geplanten Finanzdaten-Ökosystem sind große Unternehmen mit mehr als 50 Millionen Euro Umsatz oder mehr als 250 Mitarbeitenden sogenannte Dateninhaber:innen. Als Dateninhaber:innen müssen sie ihren Kund:innen die Finanzdaten in einem Dashboard zur Verfügung stellen. Auf Wunsch der Kund:in-

nen müssen diese über standardisierte, sichere APIs anderen Anbieter:innen wie anderen Versicherungen oder Versicherungsmakler:innen zur Verfügung gestellt werden. Zugreifen dürfen auf diese Daten jedoch nur Dateninhaber:innen wie Versicherungen oder eigens zugelassene Datennutzer:innen, sogenannte Finanzinformationsdienstleister:innen (FISP). Für FISPs gelten hohe Anforderungen – insbesondere zu IT-Security, Datenschutz und operativer Governance. Noch offen ist die Frage, wie die Kosten zwischen Marktteilnehmer:innen verteilt werden und welche neuen Geschäftsmodelle sich daraus ergeben. Banken und Versicherungsunternehmen könnten etwa aus den gewonnenen Daten personalisiertes Pricing und maßgeschneiderte Angebote entwickeln – also zusätzliches Geschäft lukrieren. So könnte die Datenbereitstellung der Datenhalter:innen kostenpflichtig sein. Das Dashboard für Kund:innen wird aber kostenfrei bleiben. Zentral ist, dass FiDA nationale Finanzdaten-Ökosysteme bildet, sogenannte Financial Data Sharing Schemes: In diesen national aufzubauenden Regelwerken werden Datenformate, Schnittstellen und technische Standards von den Dateninhaber:innen und -nutzer:innen festgelegt. Eine europäische Kompatibilität ist nicht vorgesehen. Datennutzer:innen werden typischerweise in mehreren Schemes aktiv sein müssen, wenn sie Daten aus verschiedenen Bereichen wie Versicherung, Kredit und Veranlagung verarbeiten wollen. Ob und wann FiDA tatsächlich in Kraft tritt, ist offen. Manche Marktteilnehmer:innen rechnen mit einem Abschluss des Triloges im

Frühjahr 2026, andere gehen davon aus, dass FiDA auf die lange Bank geschoben wird.

## Herausforderung Makler:innenpost

Unabhängig von diesen regulatorischen Langfristprojekten steht die Branche jedoch vor der täglichen Herausforderung, die Informationsflut effizient zu beherrschen. Genau hier setzt der zweite Themenblock an: die Digitalisierung der Makler:innenpost und Dokumentenverarbeitung. Dazu referierten Philipp Dorfmeister von ARISECUR über die BiPRO-Schnittstellen und Mark Koller und Thomas Mozelt von

GrECo über die neu entwickelten OMDS-Schnittstellen.

Über Neuigkeiten im Bereich des digitalen Dokumentenmanagements mit Schnittstellen im Makler:innenbüro referierte Philipp Dorfmeister, Leiter der IT bei ARISECUR. Bei der Frage Makler:innenpost geht es um die Zurverfügungstellung von Vertragsdokumenten über technische Schnittstellen. Dieser Service sollte laufend – wenn möglich täglich – mit neuen Dokumenten und Metadaten (Information über den Inhalt des Dokumentes wie VN und Dokumentenart) gefüllt werden, die die Systeme der teilnehmenden Versicherungsmakler:innen abholen und in deren Systemen



be- und verarbeiten können. Für das Versicherungsunternehmen bietet das System eine Kosten einsparung und Datensicherheit. Auch auf der Vermittler:innenseite gibt es eine extreme Einsparung auf der Ressourcenebene, wie Dorfmeister meint, weil eine große Menge an Dokumenten vollautomatisch verarbeitet (Dunkelverarbeitung) wird. Auch der Informationsvorsprung, den die:der Makler:in generiert, ist von Vorteil. Denn wenn der:die Versicherungsnehmer:in das Dokument bekommt, hat die:der Makler:in das Dokument bereits gelesen, und kann damit auch den:die Kund:in besser servicieren. Kund:innen werden also nicht alleingelassen. Letztes Jahr waren zehn bis 15 Prozent der Makler:innenpost vollautomatisiert, heute sind es rund 15 bis 30 Prozent: Das Ziel ist laut Dorfmeister eine Erhöhung des Anteils des Dokumentservices auf 50 Prozent in den nächsten ein bis zwei Jahren. Neben einigen von Deutschland aus arbeitenden Versicherungsunternehmen wie WWK, Dialog, Continentale wird das Service Makler:innenpost auch von der ARAG, der Allianz, der Merkur Leben, der MuKi, der VAV und der Wüstenrot angeboten. In weiterer Folge wird auch die Erhöhung der Granularität der Dokumentkategorien im Fokus stehen, dabei geht es um genauere Angaben des Änderungsgrundes, die in den Metadaten eingetragen werden.

## Optimiertes Postservice bei GrECo

Mark Koller und Thomas Mozelt von GrECo International berichteten über die Herausforderungen bei der Digitalisierung ihres Do-



kumenten- und Postservice-Prozesses in Kooperation mit der Generali Versicherung bei der Implementierung des OMDS3-Postservice. Die internen Herausforderungen in dieser Hinsicht sind vielfältig: Eine hohe Anzahl von Poststücken, die korrekte Zuordnung der Post zu den jeweiligen Abteilungen. Dazu kamen eine zeitaufwändige Scanvorbereitung, unterschiedliche Arbeitsabläufe je nach Fachbereich. Vielfach gab es in der Vergangenheit eine fehleranfällige Weiterleitung sowie mehrere Eingangskanäle. Häufig wurde dasselbe Dokument sogar mehrfach bearbeitet. Das Ziel des Projekts war daher, den gesamten Prozess effizienter zu gestalten und unnötigen Aufwand zu reduzieren. Besonders wichtig war dabei, Dokumente direkt elektronisch – und nicht mehr analog – an die Kund:innen übermitteln zu können. Dafür gab es eine sehr hohe Zustimmung von 97 Prozent der Kund:innen. Im Eingangsbereich wurde eine klare Prozess-Orientierung eingeführt, inklusive des Routings mit „Vertretungsregel“ (also wer übernimmt automatisch bei Abwesenheit). Es ist in die interne Verwaltungssoftware integriert und bietet klare Vorteile: bessere Prozesskontrolle, schnellere Zu-

stellung der Dokumente an die richtigen Mitarbeitenden und eine strukturierte, einheitliche Ablage im Kernsystem.

## Neuerungen bei OMDS 3.0

Anschließend stellte Manfred Klaber (VVO) die aktuellen Entwicklungen in OMDS 3.0 vor. Er ging dabei auf fünf zentrale Bereiche ein: Berechnung, Angebot, Antrag, Statusinformationen, Vertragsänderungen, Schaden, Makler:innenpost. Vor allem bei der Makler:innenpost hat sich das neue „Postservice“ etabliert, das Versicherungsdokumente – etwa Polizzen – automatisiert an Makler:innen übermittelt („Get-Documents-Service“)- die erste Umsetzung wurde von GrECo mit der Generali realisiert. Weitere Schwerpunkte waren neue Services für Vertragsänderungen (z. B. generelle Änderungsprozesse oder Anpassungen von Inkassodaten), erweiterbare Servicepakete im Bereich Schaden sowie Zusatzservices wie elektronische Versicherungsbestätigungen oder GF-Log (Geschäftsfall-Log). Auch die Einbindung von Risikoobjekten in bestehende Verträge (z. B. bei Kfz-Flotten) und Partner:innenservices zum Auffinden, Anlegen und Ändern von



Renate Trummer-Stempfl,  
Leiterin Externer Vertrieb  
Österreich Wüstenrot

Gruppe: "Der BITS Day in Linz war für mich unglaublich inspirierend. Besonders beeindruckt hat mich, wie praxisnah gezeigt wurde, wohin sich Digitalisierung und künstliche Intelligenz entwickeln können und wie viel Potenzial bereits in diesen Technologien steckt. Die Gespräche und Live-Demonstrationen haben bewiesen, wie innovativ der Markt bereits ist und dass wir bei Wüstenrot auf dem richtigen Weg sind und die Zukunft aktiv und mutig mitgestalten. Der BITS Day ist definitiv ein Event, das Wissen vertieft, Neugier weckt und Lust macht, in die digitale Zukunft zu blicken."

Personen- oder Partner:innen-daten im System der Versicherungsunternehmen wurden vorgestellt. Derzeit beteiligen sich 13 Versicherungsunternehmen und 20 Softwarehersteller:innen bzw. Vergleichsplattformen an OMDS 3.0. In den kommenden Jahren stehen vor allem Synergien und Effizienzsteigerungen im Mittelpunkt der Entwicklung. Besonders betont wurde die Notwendigkeit, dass sich Versicherungsunternehmen und Makler:innen wesentlich aktiver einbringen sollten als bisher – sowohl in frühen Phasen wie Prototyping und Testing (etwa im Rahmen von Sandboxes), als auch während und nach Implementierungen durch Feedbackschleifen und kontinuierliche Anpassungsmöglichkeiten. Das überarbeitete OMDS 3.0-Konzept ist seit Anfang 2025 produktiv im Einsatz. Für Anfang 2026 ist das jährliche Major-Release geplant, das nicht abwärtskompatibel sein

wird. Zusätzlich wird es jährliche Minor-Releases geben, die hingegen abwärtskompatibel bleiben. Dieses Release-Modell soll mehr Planungssicherheit schaffen und gleichzeitig notwendige Weiterentwicklungen bündeln.

### BiPRO – Fokus auf Umsetzungen

Philipp Dorfmeister präsentiert den aktuellen Stand bei BiPRO. Im Fokus steht weiterhin die

Maklerpost, eines der ersten Services, das bereits seit 2019 verfügbar ist und inzwischen von elf Versicherungsunternehmen unterstützt wird.

Wie zentral das Thema Effizienzsteigerung für BiPRO ist, zeigt die aktuelle (Werbe-)Aktion: Alle Maklerpost-Implementierungen, die 2025/26 in Betrieb gehen, sind kostenfrei – eine kostenpflichtige Mitgliedschaft ist dafür nicht erforderlich.

Auch die TAA-Services (Tarifierung-Angebot-Antrag) werden kontinuierlich ausgebaut. Neben

den R-Classic-Implementierungen in SOAP (Simple Object Access Protocol) für Unfall, Rechtsschutz und Risikoleben setzt BiPRO verstärkt auf die schlanken und flexiblen REST-Services (Representational State Transfer-Services), die unter anderem für Kfz und Sach-Privat zur Verfügung stehen.

### DORA-Vorgaben als Anstoß

Ein zentrales Thema ist außerdem die konsequente Umsetzung der DORA-Vorgaben. Sowohl bei OMDS 3.0 als auch bei BiPRO gilt nun: Jede Gesellschaft muss genau wissen, welche konkrete Person sich im Portal anmeldet. Die neue Identifizierungsmethode authentifiziert daher nicht mehr bloß ein Makler:innenbüro oder eine Organisationseinheit, sondern jede einzelne natürliche Person mit individuell zugeordnetem Login. Diese Anforderungen des Digital Operational Resilience Act (DORA) wurden mittlerweile von allen Versicherungsunternehmen umgesetzt und gelten als neuer Standard für Sicherheit und Nachvollziehbarkeit im digitalen Vermittler:innensystem. Dabei hat ARISECUR in ihrem Kernsystem für alle Benutzer:innen die Anmeldung um die Zwei-Faktor-Authentifizierung erweitert. M



# Wie digital fit sind Sie?

## Social Media – Reichweite nutzen oder nicht?

Ob Facebook, LinkedIn oder Instagram – Social Media wird zunehmend als Kanal zur Kund:innenansprache genutzt. Doch noch zögert ein Großteil der Makler:innen: 119 von 300 Befragten (39,67 %) setzen diese Plattformen aktiv ein um Kund:innen anzusprechen, aber 181 (60,33 %) tun dies noch nicht. Im Vorjahr nutzten erst rund 33 % ihre Social Media-Kanäle für aktive Kund:innen-Werbung.

## Kund:innenverwaltungssoftware – der Standard in der Praxis

Die Kund:innenverwaltungssoftware bildet das unverzichtbare Rückgrat digitaler Arbeitsprozesse. Mit 284 von 300 Unternehmen

Unter der Leitung von Philip Steiner, Leiter des Arbeitskreises Digitalisierung, wurden die aktuellen Ergebnisse der Umfrage „Wie digital fit sind Sie?“ präsentiert. Heuer nahmen 300 Teilnehmer:innen teil.

Die Erhebung zeigt den digitalen Stand der Branche, welche Werkzeuge bei Versicherungsmakler:innen im Einsatz sind und in welchen Bereichen sich gegenüber 2024 spürbare Veränderungen ergeben haben. (Die Zahl der gültigen Antworten variiert je nach Frage geringfügig.)

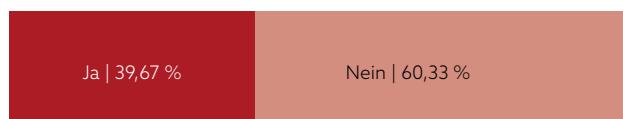
(94,67 %), die damit arbeiten, ist sie klarer Branchenstandard. Nur 16 (5,33 %) verzichten darauf. Bei den konkret genannten Systemen zeigt sich ein vielfältiges Bild: Am häufigsten wird All in One (wefox) genannt (70 Nennungen), gefolgt von CCA9 (Together CCA) (62). Dahinter liegen VERA (MAKLERNET) (54), WORKBASE (BasicSystems) (18) und Eigenentwicklungen (25). Kleinere Cluster entfallen auf Agenta (artBase!),

PROAGENT, Elmis und Ameise (ARISECUR). Insgesamt wurde die Frage von 263 Teilnehmer:innen beantwortet.

## Vergleichsprogramme und Tarifrechner – breite Akzeptanz

Die Nutzung externer Vergleichsprogramme und Tarifrechner gehört mittlerweile zum Branchenalltag und sorgt für mehr

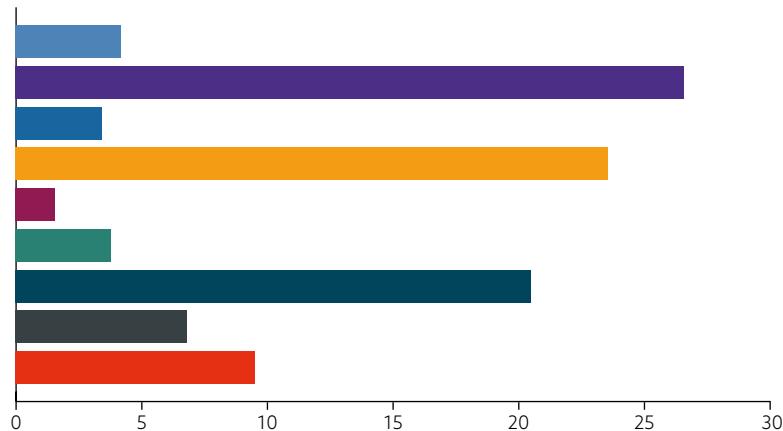
### Verwenden Sie Social Media (Facebook, LinkedIn, Instagram usw.) um Kunden anzusprechen?



### Verwenden Sie eine Kundenverwaltungssoftware?



### Welche Kundenverwaltungssoftware verwenden Sie?



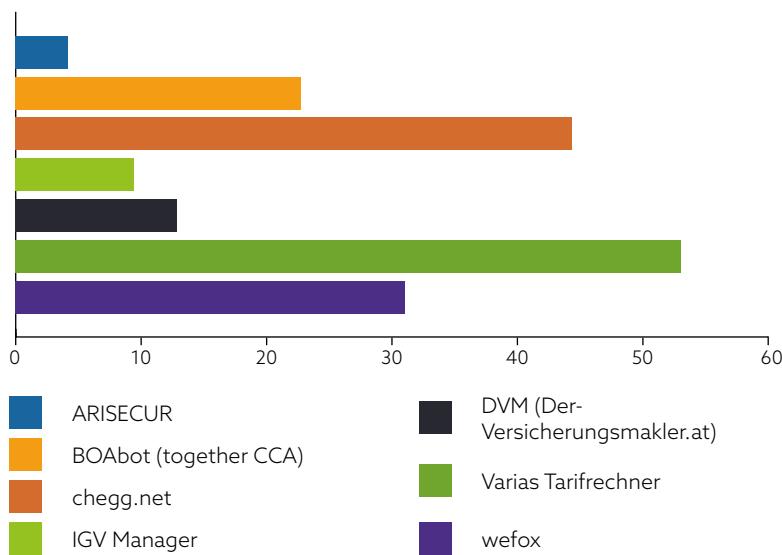
- █ aB Agenta von artBase! Software GmbH
- █ All in One von wefox Austria GmbH
- █ Ameise von ARISECUR Versicherungs-Provider GmbH
- █ CCA9 von Together CCA
- █ Elmis
- █ PROAGENT Versicherungsservice GmbH
- █ VERA von MAKLERNET
- █ WORKBASE von BasicSystems
- █ Eigenes (selbstprogrammiert)



Verwenden Sie auch Vergleichsprogramme?



Welche Vergleichsprogramme verwenden Sie?  
(Mehrfachnennung möglich)



Geschwindigkeit in der Angebotsphase. Von 295 Antworten geben 277 (93,9 %) an, solche Tools einzusetzen; dies ist ein leichter Zuwachs gegenüber 2024 (81,34 % Ja). Nur 18 (6,1 %) verzichten derzeit darauf.

Bei den konkreten Programmen liegt der Varias Tarifrechner mit 140 Nennungen (53,03 %) vorne, gefolgt von chegg.net 117 (44,32 %), wefox 82 (31,06 %) und BOAbot TOGETHER CCA 60 (22,73 %). Kleinere Cluster entfallen auf IGV Manager, DVM und ARISECUR.

### OMDS/GV – Standardisierung nimmt zu

Die Standardisierung von Schnittstellen ist für viele Versicherungsmakler: innen gelebte Praxis. Die Umfrage zeigt eine doch deutliche Zunahme bei der Verwendung im Gegensatz zum Vorjahr. Von 287 Antworten nutzen 207 (72,13 %)

diese Formate für Provisionsabrechnung bzw. Bestandsaktualisierung; 80 (27,87 %) tun das nicht. Im Vorjahr lag der Ja-Anteil bei 50,37 Prozent.

### Kund:innenportale – Die App gewinnt an Boden

Beim Online-Kund:innenportal (Mehrfachnennungen möglich) zeigt sich eine spannende Entwicklung: 144 Befragte (50,35 %) geben an, kein Portal bereitzustellen. Von 286 Antworten bieten 118 (41,26 %) eine App an und 57 (19,93 %) ein Web-Login. Im Vergleich zu 2024 (App 38,81 %, Web-Login 30,6 %, kein Portal 51,87 %) hat die Nutzung von App leicht zugenommen und der Web-Login an Bedeutung verloren, während die Anzahl derer, die kein Portal anbieten, in etwa gleich geblieben ist.

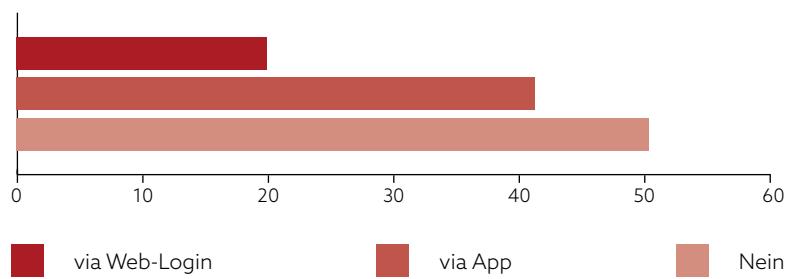
### Elektronische Schadensmeldung – von „nice-to-have“ zu Standard

Die Möglichkeit, Schäden elektronisch über Website oder App zu melden, ist weit verbreitet, wird aber nur signifikant höher als im Vorjahr angeboten. Von 285 Antworten sagen 180 (63,16 %) „Ja“, 105 (36,84 %) „Nein“. Gegenüber 2024 (53,16 % Ja) ist das ein leichtes Plus bei der elektronischen Schadensmeldung.

Verwenden Sie den OMDS und/oder GDV Maklerdatensatz um eine Provisionsabrechnung oder Datenaktualisierung in Ihrer Kundenverwaltungssoftware zu erstellen?



Bieten Sie Ihren Kund:innen ein Kundenportal an  
(Mehrfachantworten möglich)?



## Wohin leiten Sie Originale von Vertrags-Dokumenten?



## Können Kund:innen über Ihre Webseite oder über ein Kundenportal (App) elektronisch einen Schaden melden?



## Wohin leiten Sie Originale von Vertragsdokumenten?

Diese wurde von 279 beantwortet: 219 (78,49 %) leiten die Vertragsdokumente generell an die:den Versicherungsnehmer:in.

42 (15,05 %) leiten die Dokumente, welche das Privatgeschäft betreffen, an die:den Versicherungsnehmer:in – betriebliche Verträge an das eigene Makler:innenbüro. 17 (6,09%) senden generell an das eigene Makler:innenbüro und versenden selbst weiter. Ein an der Umfrage Teilnehmender (0,36%) leitet die Dokumente des Privatgeschäfts an das eigene Büro und die betriebliche Vertragsinformation direkt an die:den Versicherungsnehmer:in.

## Über welchen Weg informieren Sie sich über den aktuellen Vertragsinhalt einer Polizze im Bestand?

282 Teilnehmer:innen haben die Frage beantwortet, 167 (59,22%) geben an, dass sie sich sowohl über OMDS2.x als auch Polizzendokumente informieren. 108 (38,3%) nutzen nur die Informationen über die Polizzendokumente, 7 (2,48%) nutzen ausschließlich OMDS2.x.

## Über welchen Weg gelangen Sie zu Vertragsdokumenten?

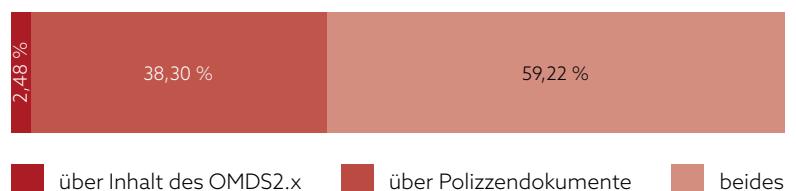
Hier dominieren die gespeicherten Vertragsdokumente in den Kund:innenverwaltungslösungen (156 bzw. 56,73 %) gegenüber dem Weg über Portale der jeweiligen Gesellschaften bzw. Letztstandspolizzenanfragen (119 bzw. 43,27 %), die Frage wurde von 275 Teilnehmer:innen beantwortet.

## Makler:innen-gruppierungen

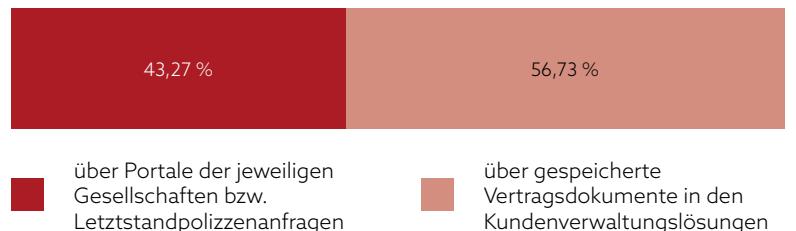
Die Bindung an Gruppierungen ist weiterhin hoch und spricht für die Vorteile gemeinsamer Infrastruktur, Einkaufsvorteile und Know-how-Transfer. Bei der Frage zur Mitgliedschaft in Makler:innengruppierungen konnten 287 Antworten verzeichnet werden: 223 (77,7 %) sind in einer Gruppierung Mitglied, 64 (22,3 %) nicht. Dies ist ein leichter Anstieg zum Vorjahresergebnis (2024: 61,57 %).

In der Verteilung dominiert wefox (89), gefolgt von IGV Austria (25). Weitere Nennungen betreffen CBN Broker-network (16), ARISECUR (10),

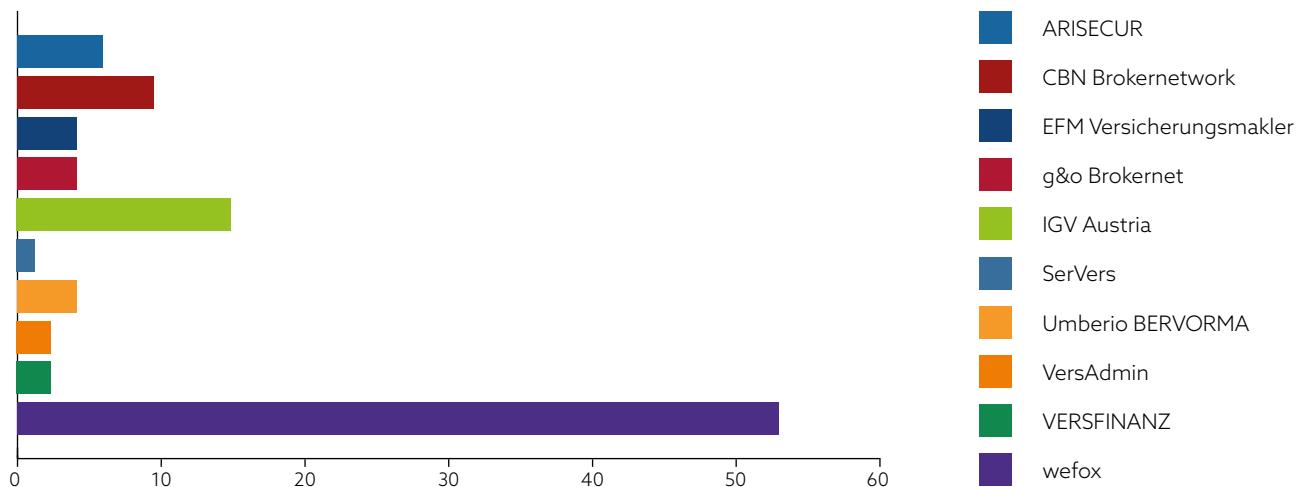
## Vertragsinformationen: Über welchen Weg informieren Sie sich über den aktuellen Vertragsinhalt einer Polizze in Ihrem Bestand?



## Über welchen Weg gelangen Sie zu Vertragsdokumenten?



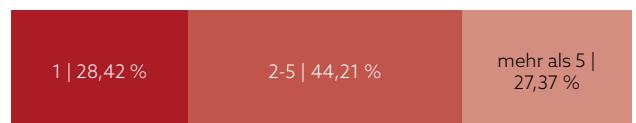
## Bei welcher Maklergruppierung sind Sie Mitglied? (Mehrfachnennung möglich)



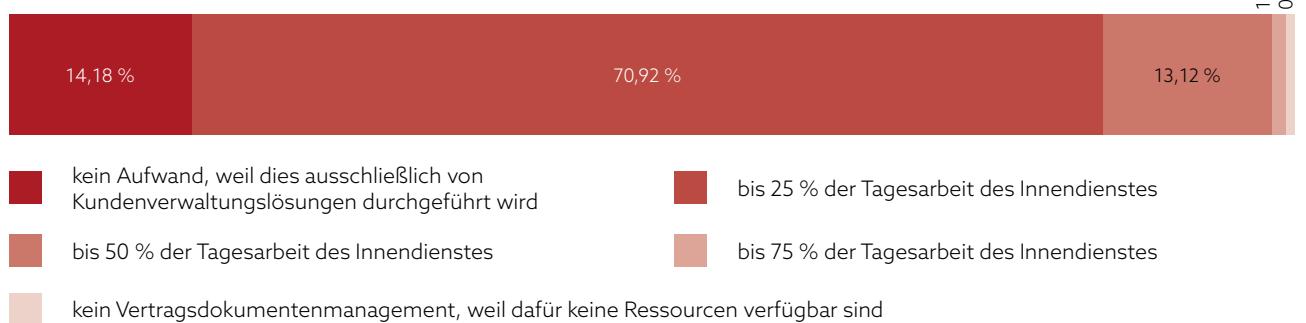
Sind Sie Mitglied bei einer Maklergruppierung bzw. Maklerpools?



Bitte ordnen Sie Ihr Unternehmen anhand der Mitarbeiter:innen-Anzahl ein.



Wie groß ist Ihr täglicher Aufwand zum Dokumentenmanagement (Hinterlegung bei Bestandsverträgen)?



g&o brokernet (7) sowie EFM (7), Umberio BERVORMA (7), VERSFINANZ (4), VersAdmin (4) und SerVers (2).

## Unternehmensgrößen

Anhand der Mitarbeiter:innenzahl zeigt sich eine leichte Veränderung, es haben mehr Unternehmen teilgenommen, die mehr als fünf Mitarbeiter:innen haben. Von 285 Antworten entfallen 81 (28,42 %) auf EPU, 126 (44,21 %)

auf zwei bis fünf Personen und 78 (27,37%) auf mehr als fünf Personen. Die Struktur bleibt damit nah am Vorjahr (EPU 31,72 %, 2-5: 49,25 %, >5: 19,03 %).

## Der tägliche Aufwand zum Dokumentenmanagement (Hinterlegung bei Bestandsverträgen)

Insgesamt wurde die Frage von 282 Teilnehmenden an der Um-

frage beantwortet. 200 (70,92 %) geben an, bis zu 25 Prozent der Tagesarbeit des Innendienstes zu benötigen. 40 (14,18 %) haben keinen Aufwand, weil dies ausschließlich von Kund:innenverwaltungslösungen durchgeführt wird. 37 (13,12 %) benötigen bis zu 50 Prozent der Tagesarbeit des Innendienstes, drei (1,06 %) benötigen bis zu 75 Prozent und zwei (0,71 %) haben kein Vertragsdokumentenmanagement, weil dafür keine Ressourcen verfügbar sind. M



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
- Mit der ARAG sind Sie abgesichert – heute und morgen.



**Mehr erfahren?  
Besuchen Sie uns auf  
[www.ARAG.at](http://www.ARAG.at) oder  
rufen Sie uns an:  
01 53102-1600**



Thomas Ratka (Departmentleitung - Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen), Georg Aichinger, Matthias Lang, Julia Pleyer, Klaus Koban, Sonja Bydlinski, Philipp Fiedler, Victoria Michler (Fachbereichsleiterin Versicherungsrecht) und Erwin Gisch (Fachverbandsgeschäftsführer)

## Fachlicher Austausch am Puls der Zeit: Das 11. Kremser Versicherungsforum

Die Veranstaltung wurde vom Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen in Zusammenarbeit mit dem Fachverband der Versicherungsmakler organisiert und bot erneut eine Plattform für fundierte Diskussionen zu aktuellen versicherungsrechtlichen Themen. In Vorträgen und Gesprächen wurde deutlich, wie dynamisch sich die Branche entwickelt und wie wichtig der interdisziplinäre Austausch für ihre Zukunft ist.

### KI zwischen Mythos und Praxis: Julia Pleyer eröffnet das Kremser Versicherungsforum

Mit einem interaktiven Einstieg und gezielten Fragen an das Publikum – „Wer nutzt bereits täg-

Am 4. November 2025 fand das 11. Kremser Versicherungsforum an der Universität für Weiterbildung Krems statt – mit rund 120 Teilnehmer:innen aus Wissenschaft, Praxis und Vermittlung.

lich KI im Arbeitsalltag?“, „Wer hat sich schon einen KI-Agenten gebaut?“ und „Wer möchte das nach meinem Vortrag können?“ – eröffnete Julia Pleyer, Innovationsstrategin bei TOGETHER CCA, das diesjährige Kremser Versicherungsforum. Ihr Vortrag „KI in der Versicherungswelt“ räumte zunächst mit gängigen Mythen rund um künstliche Intelligenz auf und zeigte auf, wie KI in der Praxis tatsächlich funktioniert: als Werkzeug zur Automatisierung, Mustererkennung und Effizienzsteigerung –

nicht als Ersatz für menschliche Qualitäten. Anhand konkreter Use Cases aus dem Versicherungssektor, von Chatbots über Dokumentenintelligenz bis hin zu Multiagentensystemen, demonstrierte Pleyer die technische Evolution und strategische Relevanz von KI. Besonders rege diskutiert wurden Fragen zum KI-Einsatz in Deutschland versus Österreich sowie zur betriebswirtschaftlichen Bewertung von Investitionen in KI-Technologien. Pleyers Crossover-Wissen aus IT, Unternehmensführung und



Julia Pleyer

und wie wichtig es ist, Fristen nicht nur zu kennen, sondern aktiv zu überwachen. Die Diskussionen mit dem Publikum drehten sich unter anderem um die Rolle des:der Makler:in als Fachmann:Fachfrau im Sinne des § 1299 ABGB, um die Informationspflichten des Versicherungsunternehmens gegenüber vertretenen Kund:innen sowie um die praktische Bedeutung der Empfangstheorie beim Zugang von Willenserklärungen.

Der Vortrag verband wissenschaftliche Tiefe mit praxisnaher Relevanz und unterstrich, wie sehr rechtliches Know-how zur Qualität und Sicherheit in der Makler:innentätigkeit beiträgt.

### **Rechtssicherheit für Makler:innen: Sonja Bydlinski über die Rolle der RSS**

Sonja Bydlinski gab in ihrem Vortrag einen fundierten Einblick in die Arbeit der Rechtservice- und Schlichtungsstelle (RSS) des Fachverbands der Versicherungsmakler, deren Vorsitz sie seit einem Jahr innehat. Als langjährige Leiterin der Abteilung für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht im Justizministerium war sie maßgeblich an der Entstehung des Maklergesetzes beteiligt – heute bringt sie ihre Expertise in den Dienst der Branche, indem sie Streitfälle zwischen Versicherungsnehmer:innen, Makler:innen und Versicherungsunternehmen mit juristischer Präzision und Augenmaß begleitet. In ihrem Vortrag stellte sie den Ablauf des RSS-Verfahrens



Philipp Fidler

vor, erläuterte die rechtlichen Grundlagen der unverbindlichen Empfehlungen und präsentierte ausgewählte Praxisfälle aus der Rechtsschutz- und der Betriebshaftpflichtversicherung – etwa zu Baurisikoklauseln, Streitwertgrenzen oder Obliegenheitsverletzungen. Die RSS bietet Makler:innen eine niederschwellige, kostenfreie Möglichkeit zur Klärung zivilrechtlicher Konflikte und trägt damit wesentlich zur Rechtssicherheit und Qualität in der Versicherungsvermittlung bei.



Sonja Bydlinski

Japanologie verlieh dem Vortrag eine besondere Tiefe – und machte deutlich, wie kreative Visionen und moderne Technologie gemeinsam neue Wege für die Branche eröffnen.

### **Fristen im Fokus: Philipp Fidler über rechtliche Verantwortung im Makler:innenalltag**

Philipp Fidler von der Johannes-Kepler-Universität Linz widmete sich in seinem Vortrag dem „(Vorprozessualen) Fristenmanagement für Makler:innen“ und beleuchtete die rechtlichen Rahmenbedingungen, die für die tägliche Praxis von Versicherungsmakler:innen von zentraler Bedeutung sind. Im Mittelpunkt standen die Fristen im Versicherungsvertragsgesetz (VersVG), insbesondere jene, die Makler:innen im Rahmen ihrer Betreuungspflichten gegenüber Versicherungsnehmer:innen beachten müssen – etwa bei der Schadensbegleitung, der außergerichtlichen Geltendmachung von Ansprüchen oder der Kündigung von Versicherungsverträgen. Anhand aktueller Rechtsprechung des OGH zeigte Fidler auf, wie hoch der juristische Maßstab für Makler:innen angesetzt ist



Norbert Jagerhofer



### **Haftung, Deckung, Praxis: Norbert Jagerhofer über Bauversicherungen**

Norbert Jagerhofer, Geschäftsführer der gleichnamigen GmbH und allgemein beeideter sowie gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für Versicherungsweisen, präsentierte beim Kremser Versicherungsforum aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen rund um die Bauherr:innenhaftpflicht- und Bauwesenversicherung. Mit jahrzehntelanger Erfahrung im Großschadensbereich und als Fachautor für technische Versicherungen vermit-

telte er praxisnahe Wissen zu Haftungsrisiken, Deckungslücken und typischen Schadenkonstellationen. Im Zentrum standen Fragen der verschuldensunabhängigen Haftung nach § 364b ABGB, die Bedeutung des Bauarbeitenkoordinationsgesetzes sowie die Problematik der Totalschadenbewertung bei Nachbarobjekten. Jagerhofer erläuterte anhand konkreter OGH-Entscheidungen, wie sich die Rechtsprechung entwickelt und welche Auswirkungen dies auf die Versicherbarkeit von Bauprojekten hat. Besonders eindrucksvoll waren seine Schadenbeispiele, die die Relevanz

einer präzisen Risikoanalyse und einer individuell abgestimmten Deckung unterstrichen. Der Vortrag verband technische Tiefe mit juristischer Klarheit – und bot wertvolle Impulse für Makler:innen, die im Bauversicherungsbereich tätig sind.

### **Vertrauen ist gut – Versicherung besser: Georg Aichinger zur Vertrauensschaden- versicherung**

Georg Aichinger, Geschäftsführer der KOBAN SOLDORA GmbH und Experte für Financial Lines,

widmete sich in seinem Vortrag der Vertrauensschadensversicherung (VSV) – einer oft unterschätzten, aber hochrelevanten Ergänzung zu Manager:innen-Rechtsschutz, D&O- und Berufshaftpflichtversicherungen. Besonders eindrücklich zeigte er anhand realer Schadefälle und des sogenannten „Betrigsdreiecks“, warum Mitarbeitende – oft langjährig, loyal und in Schlüsselpositionen – zu Täter:innen werden können. Dabei ging er auch auf die psychologische Innenrechtfertigung ein: Viele Täter:in-





Georg Aichinger



Klaus Koban, Bianca Navratil und Nora Michtner

nen sehen sich selbst nicht als kriminell, sondern rechtfertigen ihr Handeln etwa durch gefühlte Ungerechtigkeit oder persönlichen Druck. Aichinger machte deutlich, dass auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) betroffen sein können und dass vielen Betrieben bislang nicht bewusst ist, dass dieses Risiko überhaupt versicherbar ist. Sein Vortrag erklärte die Funktionsweise der VSV, die Voraussetzungen für den Versicherungsschutz und ty-

pische Ausschlüsse. Mit juristischer Expertise und praxisnaher Aufklärung sensibilisierte er Makler:innen für ein Risiko, das oft unterschätzt wird, aber existenzbedrohend sein kann.

### Auszeichnung für wissenschaftliche Exzellenz: Dr. Klaus Koban Preis vergeben

Im Rahmen des 11. Kremser Versicherungsforum wurde zum zweit-

ten Mal der Dr. Klaus Koban Preis für Versicherungswissenschaft verliehen. Die diesjährige Auszeichnung ging an Bianca Navratil für ihre herausragende Masterarbeit zum Thema „Versicherungsverhältnis im Spannungsfeld zwischen Vertragsfreiheit und Verbraucherschutz am Beispiel der Schadenfallkündigung“. Betreut wurde die Arbeit von Nora Michtner, die sich über die Würdigung sichtlich freute. Die Preisverleihung unterstrich die Bedeutung wissenschaftlicher Auseinandersetzung mit versicherungsrechtlichen Fragestellungen und setzte einen feierlichen Akzent in einem Tag voller fachlicher Impulse. Das Networking konnte anschließend bei einem Glas Wein in entspannter Atmosphäre ausklingen.

Nach einem erfolgreichen und inspirierenden Forum in diesem Jahr freuen wir uns bereits auf das 12. Kremser Versicherungsforum, das am 10. November 2026 stattfindet. Merken Sie sich den Termin vor – für spannende Fachvorträge, aktuelle versicherungsrechtliche Themen und kollegialen Austausch in gewohnt angenehmer Atmosphäre. M



Der Fachverband verlost traditionell gemeinsam mit der Universität für Weiterbildung Krems Eintrittskarten für das Kremser Versicherungsforum, am Bild die Gewinner:innen mit Fachverbandsobmann-Stellvertreter Matthias Lang (2. v. l.), Victoria Michler, Fachbereichsleiterin Versicherungsrecht der Universität für Weiterbildung Krems (3. v. l.) und Fachverbands-Geschäftsführer Erwin Gisch (6. v. l.).

# Naturkatastrophen – Prävention

„Die Klimakrise ist evident und hat schon längst ein Preisschild bekommen. Im Jahr 2024 verzeichneten wir einen neuen Höchststand von versicherten Schäden im Ausmaß von 1,7 Milliarden Euro. Dieser Trend wird sich fortsetzen: Österreich ist durch seine topografische Lage Naturgefahren besonders ausgesetzt. Immer häufiger geht es nicht nur um Flusshochwasser, sondern vor allem um Starkregenereignisse, die jeden treffen können. Für Betroffene ist die finanzielle Belastung groß. „Die Versicherungswirtschaft kann dabei Teil der Lösung sein und ihren Beitrag leisten, um die österreichische Bevölkerung abzusichern“, so Christian Eltner, Generalsekretär des Verbandes der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO).

## Extremwetterschäden nehmen zu

Die weltweiten Extremwetterschäden erreichten im Vorjahr 320 Milliarden US-Dollar – fast doppelt so viel wie im 30-jäh-

rigen Schnitt. Auch in Österreich ist der Trend klar: Naturkatastrophen verursachen jährlich über eine Milliarde Euro versicherte Schäden; große Einzelereignisse wie das Jahrhundert-Hochwasser 2024 sind darin teils noch nicht enthalten. Mit zunehmender Verbauung und höherer Siedlungsdichte ist weiterer Zuwachs zu erwarten, während die Vorbereitung noch hinterherhinkt. „Die Risiken werden noch immer stark unterschätzt. Gefährdet sind nicht nur einzelne Regionen weit weg vom eigenen Wohnort, sondern alle Bundesländer gleichermaßen“, appelliert Klaus Scheitegel, Vizepräsident des VVO, und ruft dazu auf, Unwetterwarnungen ernst zu nehmen und Vorsorgemaßnahmen zu treffen.

## Wirksamer Schutz braucht mehr als Bewusstseinsbildung

Ein wirksamer Schutz vor Naturgefahren braucht ein Bündel gut koordinierter Maßnahmen: Ne-

VVO/Gesellschaft f.  
Versicherungsfachwissen

ben einer österreichweit tragfähigen Absicherung muss Prävention zentral verankert werden. Eine wichtige Unterstützung bietet die interaktive Gefahrenlandkarte HORA ([www.hora.gv.at](http://www.hora.gv.at)), die Naturgefahren punktgenau darstellt. HORA ist international anerkannt und vielfach prämiert, u. a. mit dem eAward 2024, dem Staatspreis für Klimawandelanpassung (HORA 3D) und dem Österreichischen Verwaltungspreis 2025.

## Nur 38 Prozent sehen sich selbst in der Verantwortung

Gerade bei der Eigenvorsorge zeigt sich großes ungenutztes Potenzial: Laut aktueller KFV-Umfrage fühlen sich 61 Prozent der Bevölkerung auf Naturkatastrophen nicht oder nur unzureichend vorbereitet. Maßnahmen zur Risikominimierung werden mehrheitlich von

Wohnsitzgemeinden (68 Prozent), Bund (50 Prozent), Bezirken (48 Prozent) und Katastrophenschutz (42 Prozent) erwartet. Nur 38 Prozent der Bürger:innen sehen die Zuständigkeit für Katastrophensprävention auch bei sich selbst (Mehrfachantworten möglich). „Eigenvorsorge ist für den Katastrophenfall enorm wichtig. Jede noch so kleine, aber richtig angewandte Maßnahme in der Prävention ist nützlicher, als gar nichts zu



Christian Eltner (Generalsekretär VVO), Franz Prettenthaler (Direktor, LIFE, Joanneum Research), Klaus Scheitegel (Vizepräsident, VVO), Christian Schimanofsky (Direktor KFV)

tun“, betont Christian Schimanofsky, Direktor des KFV.

## Prävention senkt Schäden deutlich

Franz Prettenthaler, Direktor LIFE am Institut für Klima, Energiesysteme und Gesellschaft, unterstreicht die Dringlichkeit: Der Katastrophenfonds „kann nicht alle Schäden begleichen“ – es braucht zusätzliche, klare Präventions- und Klimaschutzstrategien. Europa ist überproportional betroffen, alpine Regionen wie Österreich sind besonders gefährdet. Mit jedem zusätzlichen Grad Celsius kann Luft sechs bis sieben Prozent mehr Wasser aufnehmen – die Gefahr von Starkregen nimmt zu. Österreich muss im Schnitt jährlich mit 240–285 Millionen Euro Hochwasserschäden rechnen, die durch mehr Prävention deutlich gesenkt werden können. „Stärken wir die Wahrnehmung der Dringlichkeit im Bewusstsein der Öffentlichkeit – auch jenseits der akuten Großschadensereignisse“, schließt Prettenthaler.

## Versicherbarkeit, Raumordnung und Klimapolitik zusammendenken

Zum Abschluss des zweitägigen versicherungswissenschaftlichen Symposiums „Nachhaltigkeit, Klimaschutz, Naturkatastrophen“, das von der Österreichischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen in der Aula der Universität Graz veranstaltet wurde, stand die Podiumsdiskussion „Vom Risiko der Versicherbarkeit von Naturkatastrophen“ auf dem Programm. Nach einem Impulsreferat von Marc Olefs (GeoSphere Austria) diskutier-



Klaus Scheitegel, Stephan Korinek, Wolfgang Petschko, Rupert Pichler, Peter Tschemer, Nadine Wiedermann-Ondrej und Marc Olefs

ten Stephan Korinek (Finanzmarktaufsicht), Vorstandsdirektor Wolfgang Petschko (Donau Versicherung AG VIG), Rupert Pichler (HOGO Reinsurance Broker), Peter Tschemer (Generali Versicherung AG) und Nadine Wiedermann-Ondrej (Bundesministerium für Finanzen). Die Moderation lag bei Generaldirektor Klaus Scheitegel (Grazer Wechselseitige Versicherung AG).

Deutlich wurde: Klimapolitik, Raumordnung und Versicherung müssen zusammengedacht werden. Flächenwidmungs- und Bauvorschriften sind stärker an Naturgefahren auszurichten, die Errichtung in hochgefährdeten Zonen (HORA) sollte restriktiver gehandhabt werden. Diskutiert wurden unterschiedliche Modelle: eine Versicherungslösung mit verpflichtenden Elementen, eine reine Förderlogik oder ein Mischsystem. Reine Förderung wurde kritisch gesehen, weil sie Marktsignale verwässert und Erwartungshaltungen an „Hilfe im Anlassfall“ verstärkt. Eine Versicherungslösung muss risikogerechte Prämien zulassen; pauschale Flatrate-Modelle würden das System überfordern. Realistisch erscheint ein Mischsystem aus Prävention und Anpassung (Förderungen, Raumordnung), breitem Basisschutz über Versi-

cherungen und klar begrenzter staatlicher Unterstützung für extreme Residualrisiken. Zentral ist Transparenz: Die Bevölkerung muss wissen, was versichert ist, was der Staat leisten kann und wo Eigenverantwortung beginnt.

Aus Sicht der Aufsicht arbeiten Versicherungsunternehmen kapitalgedeckt und unter Solvenzanforderungen – damit gibt es eine Grenze der Versicherbarkeit. Risiken müssen quantifizierbar sein, Prämien risikogerecht kalkulierbar, Rückversicherungskapazitäten sind begrenzt. Versicherbarkeit ist damit kein politischer, sondern ein actuarieller Begriff. Die Versicherungswirtschaft zeigt Bereitschaft, mehr Naturgefahren zu decken, etwa über Paketlösungen oder angepasste Produkte. Gleichzeitig gilt: Mehr Risiko zu übernehmen, ohne dass sich dies im Preis widerspiegelt, ist nicht darstellbar.

Ein Meilenstein in der jahrelangen Diskussion über eine mögliche gemeinsame Naturkatastrophenlösung war die Ankündigung von Nadine Wiedermann-Ondrej (Bundesministerium für Finanzen), ein gemeinsames Gespräch von Stakeholder:innen und Expert:innen im Ministerium zu organisieren. **M**

# Women Wanted – Stimmen zum 25-jährigen Jubiläum

## Die Entwicklung des Berufsbildes und der gesetzlichen Interessenvertretung

Univ.-Prof. Dr. Sonja Bydlinski, MBA, Vorsitzende der Rechts-service- und Schlichtungsstelle (RSS) im Fachverband sowie Lehrende an der Sigmund Freud Privatuniversität: „Das Maklergesetz hat sich auch insofern gut ausgewirkt, als man diese Trennung oder besser gesagt die Aufgabe, die Kernaufgabe des Maklers als Berater der Versicherungskunden erkannt hat und entsprechend auch innerhalb der Wirtschaftskammer eine Neu-Einordnung bei der Interessenvertretung vorgenommen hat. Ich glaube das hat sich sehr bewährt. Auch das Selbstverständnis der Berufsgruppe der Versicherungsmakler ist inzwischen ein anderes und das, glaube ich, hat jeder aufgenommen und ist auch stolz auf diese Zuteilung und auf diese Wertschätzung, die daraus folgt.“

## Der europäische Blick in die Zukunft

Petra Hielkema, Chairperson, European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA): „Liebe Grüße aus Frankfurt von EIOPA. Wir reden heute über Versicherungsmakler. Und was Europa gesehen hat, ist eine erhebliche Professionalisierung von den Versicherungsmakler-Sektoren in den letzten Jahrzehnten. Mit dem Blick auf die Zukunft möchte ich als Vorsitzende der europäischen Aufsichtsbehörde für Versicherungswesen und die betriebliche Altersvorsorge die Maklerbranche dazu ermutigen,

25 Jahre Fachverband der Versicherungsmakler: Ein Meilenstein, der nicht nur Anlass zum Feiern gibt, sondern auch zum Blick zurück und nach vorne. Die Branche hat sich in den vergangenen Jahrzehnten stark verändert: vom Selbstverständnis der Maklerinnen und Makler über die Professionalisierung bis hin zu neuen Herausforderungen wie Digitalisierung und Sichtbarkeit von Frauen. Wir haben Wegbegleiterinnen gefragt, was sie bewegt: Wie hat sich das Berufsbild entwickelt? Welche Chancen und Herausforderungen sehen sie für die Zukunft? Und warum ist es wichtig, Frauen in dieser Branche sichtbar zu machen? Ihre Antworten sind vielfältig, aber lesen Sie selbst.

dass sie erstens das Vertrauen der Verbraucher weiter stärken und dass sie dazu Digitalisierung und ihre Chancen verantwortungsbewusst nutzen. Aber dass sie auch vor allem mit ihrer beratenden Funktion gegenüber Kunden dazu beitragen, dass wir gemeinsam eine widerstandsfähige Gesellschaft aufbauen können.“

## Makler:innen als Sparring-Partner

Mag. Sonja Brandtmayer, Stv. Vorstandsvorsitzende Wiener Städtische Versicherung AG – Vienna Insurance Group: „Für uns haben Maklerinnen und Makler eine sehr große Bedeutung, weil sie sind nicht nur unter Anführungsstrichen die Sicherungspartnerinnen und -partner, sondern weit mehr. Für mich persönlich sind sie Sparring-Partner. Sie können natürlich auch Kundenwünsche und Kundeninteressen vielleicht noch einen Tick vor uns identifizieren. Und vor allem bringt es der Branche auch wirklich sehr, sehr viel, wenn wir uns gegenseitig dementsprechend wertschätzen. Ich darf auch das

Marketing-Committee innerhalb des Versicherungsverbandes leiten und die besonderen Momente sind einfach der offene und ehrliche Austausch, um eben auch gemeinsam, gerade bei neuen regulatorischen Vorgaben, sich dementsprechend abzustimmen und vor allem auch mit einer Stimme zu sprechen, weil man nur gemeinsam, stark, gegen viele auftreten kann, die vielleicht nicht so den Durchblick haben wie Versicherer oder auch wie Maklerinnen und Makler.“

## Frauen in der Branche sichtbar machen

Katharina Ilk, LL.M., Fachgruppenausschussmitglied Niederösterreich Versicherungsmakler: „Was mir zu unserer Interessenvertretung einfällt? Dass sie sich entwickelt, das sie auch mit der Zeit geht und nicht steht, sondern sich ständig entwickelt und unterstützt und auch junge Frauen fördert in der Branche durch Women Wanted, versucht das Berufsbild attraktiver zu machen, in die Welt hinauszutragen und zu zeigen, es ist spannend, es



# WOMEN WANTED

Eine Initiative der

**WKO**  
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH  
Die Versicherungsmakler

macht Spaß und Kommt, macht mal!"

KommR Brigitte Kreuzer, ehemaliges Fachverbandsausschussmitglied: „Die Branche ist generell männerdominiert und es war für mich immer ein Herzenswunsch, ein bisschen mehr Frauen in die Branche zu bekommen, weil ich finde, gerade für Frauen ist das ein ganz, ganz toller Beruf, der sich mit Familie und Kindern gut vereinbaren lässt. Ein bisschen, glaube ich, habe ich dazu beigebracht, als Frau als einzige, dass

der Umgang, die Sprache und die Kraftausdrücke, die vielleicht die Männer benutzen, sich im Laufe der Zeit etwas reduziert haben.“

Mag. Birgit Wieser, MLS, Fachgruppenausschussmitglied in Niederösterreich Versicherungsmakler: „Wir leben in einem extremen Wandel, würde ich sagen. Es verändert sich wahnsinnig viel in den letzten fünf Jahren und ich empfinde das als extrem. Ich möchte, dass unsere Interessenvertretung aktiv dabeibleibt, weil wenn wir dabeibleiben, können

wir aktiv mitwirken und die Dinge verändern und daher auch etwas für unseren Berufsstand bewirken.“

Nora Wallner, BA, Fachgruppenobmann-Stellvertreterin Salzburg Versicherungsmakler: „Mich persönlich machen zwei Sachen stolz in der Branche. Mir gefällt sehr gut, dass in meiner Branche Leistung belohnt wird. Provision ist völlig unabhängig davon, ob ich ein Mann oder eine Frau bin, oder von sonstigen Sachen, sondern es hängt nur von mei-

nem Können und von meinem Arbeitseinsatz ab. Und zum anderen, wenn ich mich persönlich nehme, gefällt mir wahnsinnig, dass ich in einem Familienbetrieb arbeite, und dass ich die zweite Generation bin und etwas, was mein Vater aufgebaut hat, übernehmen und auch weiterführen kann. Besonders in Erinnerung ist mir geblieben, dass wir den Arbeitskreis „Women Wanted“ gegründet haben, weil es nun endlich auch einen Arbeitskreis gibt, der verstanden hat, dass Frauen in der Branche nicht sichtbar genug sind. Zum einen in der Standesvertretung gibt es wenige Frauen und auf der anderen Seite der

Beruf ist grundsätzlich ein sehr „frauenfreundlicher“ Beruf und es ist gut, dass aufgezeigt wird, dass es Frauen für diese Branche und Unternehmerinnen, die sich in die Selbstständigkeit trauen, braucht. Frauen sind ganz oft Mitarbeiterinnen im Maklerbüro, aber nicht die Unternehmerin. Und dieser Arbeitskreis ist für mich so ein Moment, der wichtig ist, weil man dadurch etwas verändern kann.“

Die Stimmen unserer Wegbegleiterinnen zeigen eines deutlich: Die Maklerbranche ist in Bewegung – geprägt von Professionalität, Verantwortung und dem Willen, gemeinsam eine

widerstandsfähige Zukunft zu gestalten. Gleichzeitig wird sichtbar, wie wichtig es ist, Frauen in dieser Branche zu fördern und ihnen Raum zu geben. Denn Vielfalt stärkt nicht nur den Berufsstand, sondern macht ihn zukunftsfähig. „Women Wanted“ ist mehr als ein Motto: Es ist ein Auftrag für Sichtbarkeit, für Chancengleichheit und für eine Branche, die sich weiterentwickelt. Die authentischen Botschaften unserer Wegbegleiterinnen werden in den kommenden Wochen auch bildlich auf unseren Social-Media-Kanälen erscheinen: Folgen Sie uns auf LinkedIn und Facebook, um alle Beiträge zu entdecken! **M**



### Bleiben wir vernetzt. Folgen Sie uns.

Für aktuelle Brancheninformationen, News und Updates laden wir Sie herzlich ein, uns auf unseren offiziellen Social-Media-Kanälen zu folgen. Scannen Sie die QR-Codes, um direkt zu unseren Seiten auf LinkedIn und Facebook zu gelangen.



## Makler:innenpflichten im Schadensfall

Als Versicherungsmakler:in sind Sie nicht nur bei der Vermittlung gefragt, sondern auch bei der Unterstützung Ihrer Kund:innen im Schadensfall. Das Makler:innen gesetz (§ 28 Z 6 MaklerG) sieht vor, dass Makler:innen grundsätzlich folgende Pflichten übernehmen:

- Abwicklung des Versicherungsverhältnisses
- Unterstützung nach Eintritt des Versicherungsfalls
- Wahrung wesentlicher Fristen

Diese Pflichten gelten sowohl gegenüber Unternehmer:innen als auch Konsument:innen – können aber vertraglich ausgeschlossen werden.

Tipp: Nehmen Sie eine klare Abbedingung im Maklervertrag oder in Ihren AGB auf, um spätere Haftungsrisiken zu vermeiden. Der Fachverband hat dazu Vertragsmuster, die auf der Homepage zum Download bereitstehen, erarbeitet.

Wussten Sie schon?

### Haftungsfallen bei der Schadensbearbeitung

Wer hier unachtsam ist, riskiert teure Konsequenzen. Typische Fehlerquellen sind:

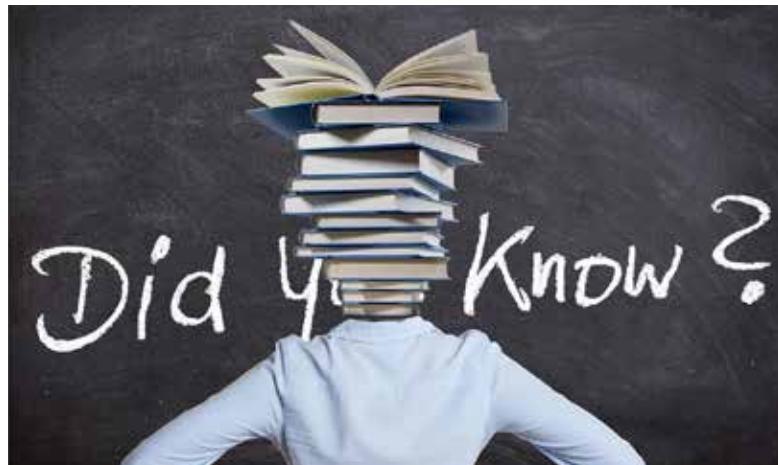
- Unrichtige Schadensmeldung
- Falsche oder unvollständige Angaben können zu Leistungs ablehnungen führen.
- Globalabfindung

- Übersehen von Leistungspositionen
- Prüfen Sie genau, welche Ansprüche bestehen, um keine Deckung zu verlieren.
- Vorsicht bei pauschalen Abfindungen – diese können spätere Ansprüche ausschließen.

### Fristen im Blick behalten

Neben der korrekten Schadensmeldung sind Verjährungs- und Präklusivfristen entscheidend. Wer hier zu spät reagiert, verliert Ansprüche unwiderruflich.

**Tipp:** Dokumentieren Sie Ihre Beratung und Schadensbearbeitung sorgfältig. Klare Vereinba-



rungen im Makler:innenvertrag und schaffen Transparenz für schützen Sie vor Haftungsrisiken Ihre Kund:innen. M

## Feierliche Überreichung des Kommerzialrat-Dekrets

WKÖ

Am 18. November 2025 fand in den Räumlichkeiten der Wirtschaftskammer Wien eine besondere Ehrung statt: Der Präsident der Wirtschaftskammer Wien Walter Ruck überreichte Wilhelm Hemerka das Dekret zum Berufstitel „Kommerzialrat“. Bundespräsident Alexander Van der Bellen hatte mit Entschließung

vom 17. Jänner 2025 diesen Titel verliehen – als Anerkennung für die herausragenden Verdienste von Mag. Hemerka um die österreichische Versicherungswirtschaft.

In seiner Laudatio würdigte Präsident Ruck seine jahrzehntelange Tätigkeit als Versiche-

rungsmakler, Unternehmer und engagierter Interessenvertreter. Seit der Übernahme des Familienunternehmens 1993 prägte er die Branche maßgeblich: unter anderem als Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler, als Mitinitiator des Wiener Versicherungsmaklertages sowie Hammurabi-Preises und Mitgestalter des Maklerlogos, das heute über 4.000 Betriebe verbindet. Sein Einsatz für Kolleg:innen sowie die Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses machen ihn zu einer der zentralen Persönlichkeit der Branche. Mit der Verleihung des Berufstitels „Kommerzialrat“ konnte dieses Engagement nun offiziell gewürdigt werden. M



Gregor Deix, Direktor Wirtschaftskammer Wien, Wilhelm Hemerka und Walter Ruck

## Neuer Geschäftsführer

### Fachgruppe Oberösterreich

Die Fachgruppe Versicherungsmakler und

Berater in Versicherungsangelegenheiten in der Wirtschaftskammer Oberösterreich (WKO) hat einen neuen Geschäftsführer: Peter Neumann hat die Funktion mit September 2025 von seinem Vorgänger Thomas Wolfmayr übernommen. Neumann bringt umfassendes juristisches und wirtschaftspolitisches Know-how in seine neue Rolle ein.

Der 1981 in Vöcklabruck geborene Jurist lebt derzeit mit seiner Lebensgefährtin und seinen drei Kindern in Linz. Nach der Matura an der HAK Vöcklabruck absolvierte Neumann das Studium der Rechtswissenschaften an der Johannes Kepler Universität (JKU) Linz. Die darauffolgende Tätigkeit als Rechtsanwaltsanwärter in einer Linzer Wirtschaftskanzlei, in der er auch die Rechtsanwaltsprüfung ablegte, ebnete seinen Weg in die Wirtschaftskammer.

Im Jahr 2016 wechselte Neumann zur WKO Oberösterreich und war dort bis Juni 2022 in

der Abteilung Sozial- und Rechtspolitik für die Bereiche Finanz- und Steuerpolitik sowie Rechtspolitik in der Interessenvertretung zuständig. Seine Fachgruppen-Erfahrung sammelte er ab Juli 2022 in der Sparte Information und Consulting, wo er bis August 2025 unter anderem die Fachgruppen Immobilien- und Vermögenstreuhänder:innen sowie die Landesinnung Berufsfotografie betreute.

Mit dem Wechsel im September 2025 erweitert sich sein Verantwortungsbereich. Neben den Versicherungsmakler:innen ist Neumann nun auch für die Ingenieur:innenbüros, die Finanzdienstleister:innen und weiterhin für die Immobilien- und Vermögenstreuhänder:innen zuständig.

In seiner neuen Rolle hat Neumann klare Ziele vor Augen: „In meiner neuen Rolle ist es mir ein großes Anliegen, gemeinsam



Peter Neumann

mit unseren Funktionär:innen die Rahmenbedingungen für die Branche weiter zu verbessern und die Fachgruppe als starke Stimme zu positionieren“, erklärt Neumann.

Gleichzeitig legt er den Fokus auf die Weiterentwicklung der Services und des Austauschs innerhalb der Branche. „Wir möchten praxisnahe Services ausbauen, Formate wie Netzwerkveranstaltungen und Weiterbildungsangebote weiterentwickeln und neue Impulse setzen, um den direkten Austausch mit unseren Mitgliedern zu stärken“, so der neue Geschäftsführer abschließend. M

## Private Krankenversicherung für Mitglieder

WKÖ

Die Bundessparte Information und Consulting (BSIC) hat in Zusammenarbeit mit ihren zehn Fachverbänden bereits im Jahr 2020 einen wichtigen Schritt zur sozialen Absicherung ihrer Mitglieder gesetzt. Sie schloss mit der Wiener Städtischen Versicherung eine private Kranken-Gruppenversicherung ab, die allen Mitgliedern der Fachverbände der BSIC in der Wirtschaftskammer Österreich offensteht. Die soziale Absicherung von Unter-

nehmer:innen ist in der Wirtschaftskammerorganisation, nicht zuletzt aufgrund der kleinteiligen Struktur von Klein- und Mittelbetrieben, ein zentrales und wichtiges Thema. Um den Mitgliedern die Vorteile von Gruppentarifen zugänglich zu machen, entstand das Vorhaben, in Ergänzung zur staatlichen Krankenversicherung für die Mitgliedsunternehmen eine private Krankenversicherung mit besonderen Gruppen-

vertragsvorteilen zu entwickeln.

Diese IC-Kranken-Gruppenversicherung gilt für alle zehn Fachverbände in der Bundessparte Information und Consulting sowie für deren Gesellschafter:innen, Dienstnehmer:innen und deren jeweilige Angehörige. Die Versicherung umfasst eine Sonderklasse mit oder ohne Selbstbehalt in einem Einbettzimmer und kann

optional durch verschiedene Bausteine erweitert werden, wie zum Beispiel den: die Privatärzt:in mit verschiedenen Varianten, einen Reiseschutz Ausland und Wellness-/Vorsorge-Pakete. Den Mitgliedern werden Gruppennachlässe in der Sonderklasse gewährt, und ab zwei versicherten Personen besteht zusätzlich ein Familienrabatt. Der Beitritt zur Versicherung ist bis zum 70. Lebensjahr möglich, und außer bei Schwangerschaft oder Geburt gibt es keine Wartezeit für den Versicherungsschutz.

Zusätzlich profitieren die Mitglieder der Sparte Information und Consulting aufgrund der Kooperation mit der Wiener Städtischen von einem weiteren Vorteil: Sie können einen Gen-



Test des österreichischen Anbieters Permedio zu vergünstigten Konditionen durchführen lassen. Die Genetik gilt als eine der großen wissenschaftlich-medizinischen Innovationen der Gegenwart. Der Permedio Gen-Test umfasst dabei eine detaillierte

Analyse zu verschiedenen Bereichen, nämlich zu Diät & Ernährung, Gewicht & Körperfett, zu Fitness & Knochen, Gelenken & Muskeln, zur Gesundheit des Gehirns & Persönlichkeit sowie einen umfassenden Medikamenten-Check. **M**

Frohe Weihnachten und  
ein schönes neues Jahr

wünscht Ihnen die Redaktion

# Österreichs KMU zeigen Resilienz

DONAU Versicherung

Österreichs KMU zeigen trotz Gegenwind Resilienz: Zwei Drittel bewerten ihre Lage als (eher) gut, größere Betriebe bewältigen Krisen besser. Gleichzeitig drücken Regulatorik und Bürokratie (69 %), Vorgaben zur KI-Nutzung überfordern viele (58 %), Teuerung und Inflation belasten und der Personal- und Fachkräftemangel trifft 51 Prozent. Immerhin: Die aktive Suche nach Mitarbeiter:innen sank seit 2022 von 54 auf 44 Prozent, und 58 Prozent der Suchenden schätzen ihre Besetzungschancen inzwischen positiv ein. Die Hälfte der Unternehmen spürt einen inflationsbedingten Konsumrückgang; 49 Prozent empfinden den Sparkurs der Regierung als starke Belastung.

## Versicherung als strategisches Risiko-Tool

Versicherungen gewinnen als strategische Risikominderung an Gewicht: Die Hälfte der befragten KMU gibt an, dass Versicherungen in den letzten zwei bis drei Jahren an Bedeutung

gewonnen haben. Besonders ausgeprägt ist dieser Trend bei größeren Unternehmen (über 100 Mitarbeiter:innen) sowie im Bauwesen, bei Finanzdienstleistungen, im Tourismus und in der Gastronomie. Große Potenziale zeigen sich in der betrieblichen Altersvorsorge (bAV): Nur 48 Prozent der KMU bieten diesen Benefit aktuell an.

„Die Sparte der Lebensversicherungen sowie die betriebliche Altersvorsorge verzeichnen ein signifikantes Wachstum. Das Thema ist derzeit in der öffentlichen Diskussion und wir als Versicherung sind in der Lage, hier maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Gegenwärtig erlebt dieser Bereich eine Renaissance, da sich auch jüngere Menschen, insbesondere in unsicheren Zeiten, zunehmend für Zukunftsvorsorge interessieren“, so Judit Havasi, Vorstandsvorsitzende der DONAU Versicherung. Die betriebliche Altersvorsorge bleibt ausbaufähig (derzeit 48 %). Datenschutz (66 %) sowie Arbeitsrecht/Arbeitnehmer:in-

nenschutz (55 %) zählen zu den größten Regulatorik-Treibern; 55 Prozent sehen Versicherungen auch zur Absicherung regulatorischer Risiken als wichtig an. „Unternehmen werden umsichtiger und erkennen, dass professionelle Absicherung in unsicheren Zeiten ein Wettbewerbsvorteil sein kann. Gerade die betriebliche Altersvorsorge bietet in diesem Zusammenhang noch viel Luft nach oben“, unterstreicht Franz Josef Zeiler, Vorstandsmitglied der DONAU Versicherung.

## KI: Chance, Angst und Beratungsbedarf

Die Digitalisierung und Künstliche Intelligenz beschäftigen vier von zehn KMU bereits (sehr oder eher) stark. Der Grundton ist positiv: 73 Prozent bewerten die Entwicklungen als eher/sehr positiv, 57 Prozent sehen den KI-Einsatz als vorteilhaft. Gleichzeitig fürchten 64 Prozent, dass kleinere Betriebe mangels Zeit und Fachkräften von Großunternehmen abgehängt werden. Bereits heute setzen größere Unternehmen (100–249 Mitarbeiter:innen) und Betriebe mit guter Geschäftslage verstärkt auf KI. 45 Prozent der KMU wünschen sich externe Beratung, um das Potenzial gezielter zu heben. „Die Zunahme von Extremwetterereignissen, steigende Cyberkriminalität sowie die Inflation sind Gründe dafür, dass umfassende Versicherungslösungen für KMU an Bedeutung gewonnen haben. Viele Unternehmen stellen sich die Frage, ob sie ausreichend abgesichert sind und welche Risiken noch ungedeckt sind. In solchen Fällen sind wir als Berater:innen gefragt“, so Zeiler. M



Franz Josef Zeiler, Christina Matzka und Judit Havasi

# Mit Continentale und EUROPA günstige Prämien sichern

Es geht ganz einfach: Die Vermittler:innen datieren beim Abschluss den Versicherungsbeginn zurück – auf den 1. Dezember 2025. Durch diesen kleinen Zeitsprung zahlt der:die Kund:in geringere Prämien als bei einem Start im aktuellen Jahr. Der Grund: Für die Berechnung der Prämienhöhe ist unter anderem das Eintrittsalter des:der Versicherten ausschlaggebend. Und das steigt rechnerisch mit dem Jahreswechsel. Durch die Rückdatierung wird der:die Kund:in versicherungstechnisch für die Continentale und die EUROPA somit ein Jahr jünger. Die Prämie fällt daher niedriger aus.

## Günstigere Prämien über die gesamte Laufzeit

Das Besondere: Die Kund:innen profitieren nicht nur zu Beginn, sondern über die gesamte Vertragslaufzeit von den günstigeren Prämien. Insgesamt kann ein:e Versicherte:r durch die Rückdatierung mehrere Hundert Euro sparen. Ein Berechnungsbeispiel für die BU gibt es ab Januar unter <https://makler.continentale.at/arbeitskraft-absicherung>, ein solches für die Risikolebensversicherung findet sich unter [europa-vertriebspartner.at](http://europa-vertriebspartner.at).

## Arbeitskraft flexibel absichern

Bei der Absicherung der eigenen Arbeitskraft profitiert der:die Kund:in von weiteren Vorteilen. So lässt sich die PremiumBU nach individuellen Wünschen bedarfsgerecht anpassen. Dafür stehen zahlreiche Pakete für unterschiedliche Lebensphasen zur Verfügung. Beliebt ist hier das

Clevere Vermittler:innen starten mit Anlauf in das neue Jahr: Bis zum 31. März 2026 sichern sie ihren Kund:innen die günstigen Prämien beim Abschluss einer Continentale PremiumBU oder einer Risikolebensversicherung der EUROPA – dank Rückdatierung.

Karriere-Paket. Damit kann sich der Schutz beispielsweise bei Abschlüssen, Weiterbildungen oder einem Berufswechsel anpassen. Dieser Baustein ist im Tarif PremiumBU wählbar und auch in der preisgünstigeren Start-Variante, die junge Kund:innen anspricht.

## Aktion: Sofortleistungen verdoppeln sich

Durch die Rückdatierung im Bereich Risikolebensversicherung profitieren Kund:innen zudem von einer weiteren Aktion der EUROPA: Denn bis zum 31. Dezember 2025 verdoppelt das Versicherungsunternehmen die Sofortleistung bei Tod in seinen konstanten Risikolebensversicherungen. Über die gesamte Vertragslaufzeit werden ohne Mehrbeitrag anstelle von fünf nun zehn Prozent der vereinbarten Versicherungssumme, maximal 10.000 Euro, als Sofortleistung ausgezahlt. Diese Unterstützung hilft Hinterbliebenen dabei, die

ersten anfallenden Kosten nach dem Tod eines:einer Angehörigen schnell zu begleichen, etwa Beerdigungskosten oder noch offene Ärzt:innenrechnungen.

Erhältlich sind Continentale- und EUROPA-Produkte hierzulande über die Continentale Assekuranz Service GmbH (CAS). Weitere Informationen hierzu bekommen freie Vermittler:innen gerne bei ihren regionalen Continentale- und EUROPA-Direktionsbevollmächtigten unter <https://makler.continentale.at/ansprechpartner>. **M**



Josef Seyr, Geschäftsführer Continentale Assekuranz Service GmbH

# Silvesterrakete: Sengschaden statt Glasbruch

Der Antragsteller hatte eine „Versicherung für Besitz und Familie“ abgeschlossen, die eine Haushaltsversicherung für den Inhalt seiner Wohnung umfasste. Bestandteil der Versicherung war unter anderem die Deckung für „Glasbruch an Gebäude- bzw. Wohnungsverglasungen“ gemäß den Allgemeinen Bedingungen für die Haushaltversicherung (ABH 2016). Darüber hinaus waren mehrere besondere Bedingungen vereinbart, die den Deckungsumfang erweiterten, etwa für Wintergarten-, Dach- und Balkonverglasungen sowie Sonderverglasungen.

Am Silvesterabend des Jahres 2023 trafen mehrere Feuerwerkskörper die Fensterscheiben der versicherten Wohnung und verursachten durch die Hitzeinwirkung Verfärbungen und Beschädigungen an einer großen Fensterscheibe. Fotos belegten die Schäden, wobei keine Risse oder Brüche, sondern lediglich Oberflächenschäden erkennbar waren.

Die Versicherung lehnte die Deckung des Schadens ab und berief sich auf die Allgemeinen Bedingungen der Glasbruchversicherung, wonach Schäden durch Zerkratzen oder Beschädigung der Oberflächen nicht versichert seien. Der Antragsteller wandte

sich daraufhin an die RSS und argumentierte, dass die besonderen Bedingungen der Polizze einen weitergehenden Versicherungsschutz bieten würden.

Der Versicherungsmakler des Antragstellers führte aus, dass die besonderen Bedingungen – insbesondere 41PP0010 (Wintergarten-, Dach- und Balkonverglasungen) und 41PP0020 (Sonderverglasung) – den Versicherungsschutz über die allgemeinen Glasbruchbedingungen hinaus erweitern. Nach seiner Auffassung seien nicht nur Bruchschäden, sondern auch andere Schäden an den genannten Verglasungen versichert. Er betonte, dass die besonderen Bedingungen als „Lex specialis“ Vorrang vor den allgemeinen Bedingungen hätten und explizit von „Schäden“ und nicht nur von „Bruchschäden“ die Rede sei.

Darüber hinaus wurde eine Deckung über die Feuerversicherung angeregt, da die Beschädigung durch Feuerwerkskörper entstanden sei. Die Versicherung ging auf diesen Vorschlag jedoch nicht ein.

Da sich die Versicherung am Verfahren nicht beteiligte, ging die Schlichtungskommission von dem Sachverhalt aus, den die Antragstellerseite schilderte, in rechtlicher Hinsicht



## RSS

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

Eine Silvesterrakete beschädigt eine Glasscheibe und das wirft eine interessante Deckungsfrage auf: Handelt es sich um einen Schaden aus der Glasbruchversicherung, wenn es keinen Bruch, sondern eine bloße Verfärbung durch die von der Rakete ausgelöste Hitzeeinwirkung handelt? Die Schlichtungskommission wurde um Einschätzung bemüht.

RSS-0055-24 = RSS-E 84/24

ging sie zuerst auf die allgemeinen Grundsätze der Auslegung von Versicherungsbedingungen ein. Bezogen auf die hier vereinbarten Bedingungen führte die Schlichtungskommission aus:

Soweit sich der Antragstellervertreter darauf beruft, dass entgegen der Ansicht der Antragsgegnerin auch Schäden an Fenstern versichert seien, die keine Bruchschäden sind, ist ihm Folgendes entgegenzuhalten: Grundsätzlich sind in der Sparte Glasbruch „Gebäude- und Wohnungsverglasungen“ versichert, und zwar gemäß Art 1, Pkt. 5.1. der ABH 2016 gegen Bruchschäden. Die Besondere Bedingung 41PP0010 erweitert den Anwendungsbereich der Glasbruchversicherung auf diverse Verglasungen. Wenn nun



Kontakt zur  
Rechtsservice-  
und Schlichtungsstelle  
(RSS)

Stubenring 16/7 | 1010 Wien  
+43 5 90 900 5085  
[rss@wko.at](mailto:rss@wko.at)

der Antragstellervertreter argumentiert, dass in 41PP0010 generell nach dem Wortlaut „Schäden“ versichert sind, und damit nicht nur „Bruchschäden“ gemeint sind, geht dieses Argument insofern ins Leere, als ein Fensterglas von der Besonderen Bedingung 41PP0010 gar nicht umfasst ist. Es kann daher dahingestellt bleiben, ob „Schaden“ in diesem Zusammenhang als „Bruchschaden“ zu verstehen ist oder nicht.

Ebenso erweitert auch die Besondere Bedingung 41PP0020 lediglich den Anwendungsbereich der Glasbruchversicherung in Hinblick auf die versicherten Glasarten, nicht aber hinsichtlich anderer Schäden als Bruchschäden.

Weiters bringt der Antragstellervertreter vor, dass der Schaden auch aus der Feuerversicherung zu decken wäre. Diesbezüglich obliegt dem Versicherungsnehmer die Beweislast, dass es sich um ein versichertes Ereignis, hier Brand gehandelt hat. Zum Brandbegriff gehört, dass sich das Feuer aus eigener Kraft auszubreiten vermag. Selbständige Ausbreitungsfähigkeit des Feuers setzt voraus, dass es im konkreten Fall – wenn auch nur unter den dann vorliegenden besonderen atmosphärischen Bedingungen – die Fähigkeit zum zündenden Weitergreifen auf andere Stoffe aufweist. Das Feuer muss daher die von ihm für eine wenigstens geringfügige, über seine Ausgangsstelle hinausgehende Ausdehnung im Raum benötigte Energie als Reaktionsenergie selbst ausreichend bereitstellen (Saria aaO Rz 9 mwN). Dementsprechend setzt die Annahme selbständiger Ausbreitungsfähigkeit voraus, dass sich das Feuer aus eigener Kraft über einen Ort der ersten Entstehung hinaus (7 Ob 55/04w) auszubreiten vermag.



Der Antragstellervertreter lässt im vorliegenden Fall offen, ob diese Voraussetzungen für das Vorliegen eines Feuers gegeben waren. Auch lässt die Schadensschilderung offen, ob die Hitzeeinwirkung durch die Feuerwerksraketen zu einem Feuer an der getroffenen Fensterscheibe, das sich selbst ausbreiten konnte, geführt hat. Behauptet der Antragsteller bzw. sein Vertreter jedoch nicht ein Mindestmaß an Tatsachen, die zur rechtlichen Bewertung führen, dass ein Feuer i.S.d. Bedingungen vorgelegen hat, kann die Schlichtungskommission trotz Nichtbeteiligung der antragsgegenrischen Versicherung nicht von einem derartigen Sachverhalt ausgehen, dass ein versichertes Ereignis vorliegt.

Jedoch ist nach der Schilderung des Antragstellervertreters zumindest ein Sengschaden im Sinne der Besonderen Bedingung 12PP0010 gegeben.

### **Empfehlung und Konsequenzen für die Praxis**

Die Schlichtungskommission empfahl der Versicherung, den Schaden als Sengschaden gemäß der besonderen Bedingung

12PP0010 mit einer Versicherungssumme von 500 EUR zu regulieren. Damit wurde klar gestellt, dass Oberflächenschäden durch Hitzeinwirkung – auch wenn kein Bruch vorliegt – unter bestimmten Voraussetzungen versichert sein können.

Für die Praxis der Versicherungsmakler ergeben sich daraus folgende zentrale Erkenntnisse:

- Prüfung der besonderen Bedingungen: Versicherungsmakler sollten bei der Schadensmeldung stets alle besonderen Bedingungen der Polizze berücksichtigen und prüfen, ob darüber hinausgehende Deckungen bestehen.
- Vertragsauslegung im Sinne des Kunden: Unklare oder mehrdeutige Klauseln sind im Zweifel zugunsten des Versicherungsnehmers auszulegen.
- Alternativen zur Schadensdeckung: Auch wenn ein Schaden nicht unter die Glasbruchversicherung fällt, kann eine Deckung über andere Klauseln (z.B. Sengschaden, Feuerversicherung) möglich sein.
- Dokumentation und Beweisführung: Eine präzise Schadensschilderung und die Vorlage von Beweismitteln (Fotos, Berichte) sind entscheidend für die erfolgreiche Regulierung. M

## Vom Beamtenverein zum Biometrie-Spezialisten

Die Hannoversche Lebensversicherung feiert 2025 ihr 150-jähriges

Bestehen. Gegründet am 29. Oktober 1875 als „Preußischer Beamten-Verein auf Gegenseitigkeit“, basierte die Organisation auf der bis heute gültigen Grundidee, Lebensrisiken durch eine Gemeinschaft auf Gegenseitigkeit zu versichern. Die Versicherten sind dabei gleichzeitig Mitglieder und Träger des Vereins. Zunächst auf die Altersvorsorge preußischer Beamter:innen spezialisiert, wuchs der Verein rasch.

1935 erfolgte die Umfirmierung zur „Hannoversche Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit zu Hannover“, wodurch das Unternehmen für alle Berufsgruppen geöffnet wurde und die Mitglieder:innenzahl stark anstieg. Die Hannoversche trieb die Modernisierung konsequent voran:

Hannoversche Lebensversicherung

In den 1960er-Jahren startete die Datenverarbeitung, 1977 wurde die Direktversicherung eingeführt und Mitte der 1990er-Jahre gehörte sie zu den Pionieren der digitalen Beratung. Ein wichtiger Schritt war 2003 der Zusammenschluss mit der VHV Vereinigte Haftpflichtversicherung V.V.a.G. zur VHV Gruppe, einem zukunftsfähigen Konzern für Versicherung und Vorsorge.

Seit 2005 fokussiert sich die Hannoversche neu und legt mit der Neugestaltung der Risikolebensversicherung den Grundstein für ihre heutige Position als Biometrie-Multikanalversicherer. Frank Hilbert, Vorstandssprecher der Hannoverschen Lebensversicherung AG, betont,



Frank Hilbert

dass das Jubiläum Anlass ist, „mit Stolz zurückzublicken und gleichzeitig mit klarem Blick nach vorn zu schauen.“ Der Anspruch des Unternehmens sei es, Menschen auf Lebenszeit abzusichern, mit verständlichen Produkten, herausragendem Preis-Leistungs-Verhältnis und einer über ein Jahrhundert gewachsenen Expertise. Die Hannoversche will auch künftig zu den Besten auf dem Markt gehören und ihren Kund:innen sowie Vertriebspartner:innen verlässlich zur Seite stehen. M

## Versicherungs Award Austria

Bereits zum 19. Mal wurde der Versicherungs Award Austria verliehen. Die umfassende Befragung wurde von der Wissma Marktforschungs-GmbH zwischen Juli und September durchgeführt.

Insgesamt bewerteten 575 Versicherungsmakler:innen, Vermögensberater:innen und Mehrfachagent:innen die Versicherungsunternehmen. Dabei flossen 5.019 Einzelurteile in die Bewertung der zentralen Kategorien ein, darunter: Produktqualität, Preis-Leistungs-Verhältnis, Schadenregulierung, Polizzierung, Ma-

kler:innenbetreuung, Abwicklung von Provisionsen sowie digitale Schnittstellen.

### Historischer Erfolg für muki: Drei erste Plätze

Die muki Versicherung (MuKi Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit) feierte einen historischen Erfolg und erreichte beim diesjährigen Award erstmals gleich drei erste Plätze:

- Kfz-Haftpflichtversicherung mit der Bewertung „hervorragend“.

Wissma Marktforschungs GmbH

- Kfz-Kaskoversicherung mit der Bewertung „hervorragend“.
- Nachhaltigkeitspreis als bestes Unternehmen mit der Bewertung „sehr gut“.

Im Vorjahr lagen die Kfz-Tarife noch auf Platz vier bzw. fünf und der Nachhaltigkeitspreis auf Platz zwei.

Vorstandsvorsitzender Thomas Ackerl betonte: „Dieser herausragende Erfolg trägt die

Handschrift unseres gesamten muki-Teams.“ Er bedankte sich herzlich bei allen Mitarbeitenden: „Sie tragen mit Leidenschaft, Initiative und Herzblut täglich dazu bei, muki zu einer führenden Versicherungsanbieterin zu machen.“ Gleichzeitig richtete er seinen Dank an die Vertriebspartner:innen: „Sie haben Ihre persönlichen Erfahrungen mit uns in die Benchmark-Studie einfließen lassen. Ihr Feedback ist unser Antrieb, und diese Preise sind der Beweis für unsere starke Partnerschaft.“



Thomas Ackerl

## Weitere Spitzenreiter:innen in den Sparten

In der Sparte Gewerbe belegte die Generali den ersten Platz, gefolgt von der Oberösterreichischen Versicherung und Helvetia, die sich Rang zwei teilten. Beim Betriebs-Rechtsschutz führte ARAG das Ranking vor ERGO (Marke D.A.S.) und Roland an. In der betrieblichen Altersvorsorge lag Zurich vorn, dahinter folgten Generali und Merkur Leben. Sowohl in der Kfz-Haftpflicht als auch in der Kfz-Kaskoversicherung belegte die muki Versicherung den ersten Platz, gefolgt von HDI auf Platz zwei und Generali auf Platz drei.

Beim Unternehmenspreis Nachhaltigkeit setzte sich muki ebenfalls an die Spitze. Mit 73,10 Punkten und der Bewertung „sehr gut“ führte der Versicherungsverein das Ranking vor VAV und



Thomas Bayer

Helvetia an. In dieser Kategorie vergaben die Vermittler:innen heuer zwar kein „hervorragend“, dennoch lag muki deutlich über dem Durchschnitt. Thomas Bayer, Leiter Unabhängige Vertriebe der Generali Versicherung, zeigte sich erfreut: „Diese Anerkennung macht deutlich, dass unsere Lösungen und unser Service den Bedürfnissen unserer Kund:innen und Partner:innen gerecht werden. Wir sind stolz auf diese Platzierungen und sehen sie als Ansporn, weiterhin höchste Qualität zu bieten.“ **M**

## Übernahme als erster Schritt

### Merkur Lebensversicherung

Die Merkur Lebensversicherung AG wird mit 31. Dezember 2025 die Anteile der GARANTA Versicherungs-AG an der gemeinsamen Vertriebsgesellschaft ME-GA GmbH übernehmen und hält damit künftig 100 Prozent der Gesellschaft.

Die Übernahme gilt als entscheidender Schritt in Richtung der geplanten Fusion, bei der die Merkur Lebensversicherung AG bis Ende 2026 in die Merkur Versicherung AG eingegliedert werden soll. „Die Übernahme der ME-GA GmbH durch die Merkur

Lebensversicherung AG weist den Weg in Richtung unserer geplanten Verschmelzung mit der Merkur Versicherung AG“, erklärt Markus Spellmeyer, Vorstand der Merkur Lebensversicherung AG.

„Damit bündeln wir die Kompetenz und stellen sicher, dass sich Vertriebspartner:innen weiterhin auf unseren hohen Serviceanspruch verlassen dürfen. Die Kollegen der ME-GA GmbH



Markus Spellmeyer

bleiben die vertrauten Ansprechpersonen für die Produktwelt der Merkur Lebensversicherung. Zugeleich stärken wir unsere Position als eine der führenden Personenversicherungen Österreichs.“ **M**

# Deutsche Gerichte: Versicherungsmakler + Provision ≠ unabhängig (?)

## Ausgangspunkt: Irreführungstatbestand und Trennungsprinzip

Gemeinsam ist den Verfahren, dass Verbraucherschutzverbände Unterlassungsklagen gegen Versicherungsmakler erhoben haben, die auf ihren Internetauftritten mit Formulierungen wie „unabhängige Beratung“ oder „unabhängiger Versicherungsmakler“ werben. Streitentscheidend sei - so deren Vorwurf - jeweils der Irreführungstatbestand des § 5 dt.UWG: Maßgeblich sei, ob die angesprochenen Verkehrskreise aus der Werbung ein Verständnis von „Unabhängigkeit“ ableiten, das mit den tatsächlichen Verhältnissen übereinstimmt. Daneben spielt das gewerberechtliche Trennungsprinzip des § 34d Abs. 3 dt.GewO eine zentrale Rolle, wonach Versicherungsvermittlung und Versicherungsberatung als eigenständige, sich wechselseitig ausschließende Tätigkeiten ausgestaltet sind.

## OLG Köln: Unabhängigkeit als Merkmal des Versicherungsberaters

Das OLG Köln (6 U 103/23) hatte über die Werbung eines Versicherungsmaklers zu entscheiden, der – ohne Erlaubnis als Versicherungsberater – auf seiner Website sowohl „Beratung“ als auch Vermittlung anbot und sich dabei als „unabhängig“ darstellte. Das Gericht bestätigte die erstinstanzliche Verurteilung durch das LG Köln und stellte einen Verstoß gegen § 34d Abs. 3 dt.GewO fest: Der Makler präsentiere sich nach außen zugleich als Versicherungsberater, obwohl er nur als Makler zugelassen sei. Die Tätigkeit des

Mehrere deutsche Gerichte hatten sich in jüngerer Zeit mit der Frage zu befassen, ob sich ein Versicherungsmakler als „unabhängig“ bezeichnen darf, wenn er für seine Tätigkeit Provisionen von Versicherern erhält. Die Urteile des OLG Köln, des LG Leipzig und des OLG Dresden knüpfen dabei an das Verkehrsverständnis des Begriffs „Unabhängigkeit“ und an die regelmäßig provisionsbasierte Vergütung der Makler an. Während das LG Leipzig die Werbung mit „unabhängiger Beratung“ im konkreten Einzelfall für zulässig erachtet hat, verneinen das OLG Köln und das OLG Dresden eine (werberechtliche) Unabhängigkeit, wenn der Makler finanzielle Vorteile von Versicherern bezieht.

von Erwin Gisch, Fachverbandsgeschäftsführer

Versicherungsberaters bestehe nicht im Abschluss eines Versicherungsvertrags, sondern in der unabhängigen Beratung und Bewertung der versicherungsrechtlichen Situation; er nehme gegenüber der Versicherungswirtschaft eine finanziell unabhängige, objektive und neutrale Stellung ein und dürfe keine Vergütung vom Versicherer annehmen. Demgegenüber generiere der Versicherungsmakler sein Einkommen im Regelfall über Zahlungen der Versicherer. Wer unter diesen Umständen mit „unabhängiger Beratung“ bzw. als „unabhängiger Berater“ auftrete, nehme nach Auffassung des Gerichts zu Unrecht eine Stellung in Anspruch, die auf absoluter Unabhängigkeit, Neutralität und Objektivität beruht.

## LG Leipzig: Unabhängigkeit als Abgrenzung von Einzelanbietern

Im Verfahren vor dem LG Leipzig (05 O 1092/24) wandte sich der

Verbraucherzentrale Bundesverband gegen eine Versicherungsmaklerin, die auf ihrer Website unter anderem mit „unabhängiger Versicherungsmakler“ und „unabhängiger Beratung“ warb. Der Verband sah darin eine Irreführung, da Makler aufgrund ihrer provisionsbasierten Vergütung nicht unabhängig seien. Das LG Leipzig wies die Klage jedoch ab und verneinte einen Unterlassungsanspruch nach § 5 dt.UWG. Nach den Feststellungen des Gerichts versteht der angesprochene Verkehr den Begriff „unabhängig“ in diesem Kontext dahin, dass der Makler nicht von einem einzelnen oder einer im Hinblick auf den Gesamtmarkt irrelevant kleinen Zahl von Versicherern gesteuert wird. Der Verbraucher erwarte, dass der Makler seine Empfehlung auf einen weitgehend umfassenden Marktüberblick stützt und nicht allein eigene Provisionsinteressen oder gesellschaftsrechtliche Bindungen den Ausschlag geben.

Zur Begründung verweist das LG Leipzig auf die gesetzlichen Pflichten des Maklers. Nach § 60 Abs. 1 S 1 dt.VVG hat der Versicherungsmakler seinem Rat eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und Versicherern zugrunde zu legen. In Verbindung mit der vom Bundesgerichtshof entwickelten Stellung des Versicherungsmaklers als treuhänderischer Sachwalter des Versicherungsnehmers folgert das Gericht, dass allein das allgemeine Interesse des Maklers am Erhalt von Provisionen oder Honoraren noch nicht zu einer wirtschaftlichen oder sonstigen Abhängigkeit von der Versicherungswirtschaft führt. Solange keine einseitige gesellschaftsrechtliche Beteiligung eines Versicherungsunternehmens vorliegt und der Makler seine Provisionen „verstreut über den gesamten Markt“ erhält, hält das LG Leipzig die Werbung mit „unabhängiger Beratung“ nicht für irreführend.

### **OLG Dresden: „Unabhängig“ erfordert Freiheit von finanziellen Vorteilen**

Das Oberlandesgericht Dresden (14 U 1740/24) hatte über denselben Internetauftritt eines Versicherungsmaklers zu entscheiden und korrigierte das Urteil des LG Leipzig. Der Makler hatte u.a. mit der Aussage „Dein unabhängiger Versicherungsmakler in Chemnitz“ sowie mit „transparenter und unabhängiger Beratung zu allen Versicherungen“ geworben. Das OLG Dresden qualifizierte diese Werbung als irreführend im Sinne des § 5 dt.UWG, weil sie beim maßgeblichen Teil der Verbraucher die Fehlvorstellung auslöst, der Makler erbringe seine Dienstleistung frei von finanziellen Vorteilen durch Versicherer und damit ohne die Möglichkeit eines vorrangigen Provisionsinteresses.

Nach Auffassung des Senats ist beim Verständnis des Begriffs „unabhängig“ auf den allgemeinen Sprachgebrauch abzustellen. Danach bedeutet „unabhängig“ im hier relevanten Zusammenhang, von Einflussnahmen seitens der Versicherer frei zu sein. Bewirbt ein Versicherungsmakler gezielt seine Unabhängigkeit, entsteht nach dem OLG beim Publikum der Eindruck, er handle nicht nur frei von Bindungen an bestimmte Versicherer, sondern auch frei von deren finanziellen Vorteilen – also ohne mögliches Provisionsinteresse. Bereits ein einziger finanzieller Vorteil, der sich im Einzelfall auswirken kann, reiche aus, um diese Unabhängigkeit entfallen zu lassen.

Das Gericht hebt hervor, dass sich der Versicherungsmakler in einem Doppelrechtsverhältnis befindet: Einerseits bestehen Beziehungen zu den Versicherern, etwa über Courtageabreden, Kooperationsvereinbarungen und Korrespondenzpflichten, andererseits ist er dem Kunden aufgrund des Vermittlungsauftrags verpflichtet. Aus den Zahlungen und Vorteilen der Versicherer können sich aus Sicht eines erheblichen Teils des Verkehrs Eigeninteressen des Maklers ergeben; der durch die Werbung erweckte Eindruck einer hiervon freien Unabhängigkeit stimmt daher nicht mit der Realität überein. Eine echte Unabhängigkeit schließe bereits im Ansatz aus, dass dem Makler finanzielle Vorteile von Versicherern zufließen. Versicherungsmakler, die ihr Gewerbe im Einklang mit den Vorschriften des dt.VVG, der dt.VersVermV und der dt.GewO ausüben, handeln danach zwar



gesetzeskonform, sind dadurch aber nicht schon unabhängig im werberechtlichen Sinne. Die Bezeichnung als „unabhängig“ stelle den Makler in irreführender Weise den Versicherungsberatern gemäß § 34d dt.GewO gleich, für die ein ausdrückliches Provisionsannahmeverbot gilt und die nach dem Gesetz gerade die Rolle des finanziell unabhängigen Beraters einnehmen.

### **Fazit**

Die Entscheidungen zeigen, dass die Gerichte den Begriff der Unabhängigkeit unterschiedlich fassen, sich aber eine wohl strenge Linie abzeichnet. Das LG Leipzig knüpft Unabhängigkeit primär an die fehlende Bindung an einzelne Versicherer und an die Erfüllung der gesetzlichen Pflichten des Sachwalters. Demgegenüber verstehen das OLG Köln und das OLG Dresden „Unabhängigkeit“ im werberechtlichen Sinne als Freiheit von finanziellen Vorteilen der Versicherer und sehen in der Bezeichnung „unabhängig“ eine unzulässige Gleichstellung des provisionsbasierten Maklers mit dem nach § 34d dt.GewO finanziell unabhängigen Versicherungsberater. **M**

# „Unabhängig“ – ein Begriff in der Zange

Ein persönlicher Kommentar von  
Fachverbandsobmann Christoph Berghammer

Wer die aktuelle Entwicklung nüchtern betrachtet, erkennt: Der Begriff der „Unabhängigkeit“ des Versicherungsmaklers wird von zwei Seiten zugleich unter Druck gesetzt. Auf der einen Seite stehen die deutschen Gerichte, allen voran OLG Köln und OLG Dresden, die „unabhängige“ Maklerberatung wettbewerbsrechtlich faktisch mit einem Provisionsverbot gleichsetzen. Auf der anderen Seite drängt die geplante Neufassung der IDD im Rahmen der Retail Investment Strategy (RIS) in dieselbe Richtung, indem „unabhängige“ Beratung europaweit eng mit Provisionsfreiheit verknüpft werden soll.

Die deutsche Judikatur ist klarer geworden, als es vielen lieb sein kann: Ein Makler, der von Versicherern Courtagen oder sonstige wirtschaftliche Vorteile erhält, darf sich nicht als „unabhängig“ präsentieren. Aus Sicht der Gerichte verbindet ein erheblicher Teil der Verbraucher mit diesem Begriff gerade die Abwesenheit derartiger finanzieller Verflechtungen. „Unabhängig“ bedeutet dort: frei von Zuwendungen der Produktgeber, nicht bloß „nicht an einen bestimmten Versicherer gebunden“. Makler + Provision = nicht unabhängig – zumindest im Werbe- und Lauterkeitsrecht ist das inzwischen die Kurzformel.

Parallel dazu arbeitet die EU an einem neuen Vermittlerbild. Die RIS-Vorschläge zur Änderung der IDD knüpfen für Versicherungsanlageprodukte explizit an den Begriff der „auf unabhängiger Basis“ erbrachten Beratung an. Für diese Form der Beratung ist – in Anlehnung an MiFID – ein striktes Provisionsverbot vorgesehen: Wer „unabhängig“ berät, soll sich ausschließlich vom Kunden honorieren lassen; Provisionen der

Produktgeber wären unzulässig.

Mit anderen Worten: Was die deutsche Rechtsprechung bereits wettbewerbsrechtlich vorgibt, soll unionsrechtlich im Bereich der Versicherungsanlageprodukte systematisch verankert werden. „Unabhängig“ wird zu einem regulierten Label, das automatisch bestimmte Vergütungsfolgen auslöst. Wer dieses Label verwendet, ohne seine Geschäftsmodelle konsequent auf Honorarberatung umzustellen, riskiert künftig seine primäre Einkommensquelle, nämlich den Erhalt und Behalt von ProVISIONen.

Für den österreichischen Versicherungsmakler ist diese Entwicklung besonders brisant, weil sein Selbstbild seit Jahrzehnten gerade auf „Unabhängigkeit“ beruht. In der Fachliteratur ist von einem quasi „DNA-Merkmal“ des Maklers die Rede; auch Standardsregeln und Berufsbild haben lange Zeit diese Unabhängigkeit erwähnt. Gesetzestechnisch ergibt sich aber ein anderes Bild: Weder das MaklerG noch die GewO noch die IDD sprechen den Versicherungsmakler ausdrücklich als „unabhängig“ an. Der Begriff mag gelebte Tradition und Marketing-Narrativ sein, nicht jedoch

Legaldefinition. Genau darauf gilt es, gerade jetzt hinzuweisen.

Wenn nun die EU „unabhängig“ Beratung im RIS-Sinn strikt provisionsfrei versteht und deutsche Gerichte „Unabhängigkeit“ lautерkeitsrechtlich eng auslegen, dann ist klar: Sich am Begriff der Unabhängigkeit festzukrallen und gleichzeitig am Provisionsmodell für Makler festzuhalten, wird immer riskanter. Wir würden versuchen, zwei unvereinbare Welten miteinander zu versöhnen: das honorarbasierte Idealbild der „unabhängigen“ Beratung und das in Europa weit verbreitete, bewährte Courtage-System für Versicherungsmakler.

Genau hier setzt der von Univ.-Prof. Perner skizzierte Ansatz an, das europäische Vermittlerbild zu dreiteilen:



- 1.gebundene Beratung,
- 2.ungebundene Beratung und
- 3.unabhängige Beratung.

Gebundene und ungebundene Vermittler könnten weiterhin mit Provisionen oder Honoraren arbeiten; „unabhängig“ wäre demgegenüber reserviert für jene, die ausschließlich vom Kunden bezahlt werden. Diese Differenzierung spiegelt bereits die Entwürfe zu Art. 30 IDD (infolge des RIS-Entwurfes der Europäischen Kommission) wider und wurde in wissenschaftlichen Beiträgen und Fachvorträgen ausführlich diskutiert.

Für die Praxis bedeutet das aus meiner Sicht: Wir sollten den Begriff „ungebunden“ zum zentralen Baustein eines neuen, ehrlichen Selbstbilds des Versicherungsmaklers machen. Der österreichische Makler ist rechtlich ohnedies als ungebundener Vermittler konstruiert – also nicht vertraglich an einen be-

stimmten Versicherer gebunden, aber sehr wohl berechtigt, Provisionen aus einer Vielzahl von Produktgebern anzunehmen. Genau das beschreibt „ungebunden“ präzise, ohne die europarechtlich vorgeprägte „Unabhängigkeit“ zu okkupieren. Als Fachverbandsobmann rate ich daher meinen Mitgliedern, den österreichischen Versicherungsmaklern, ausdrücklich in sämtlichen Außendarstellungen – von der Website über Broschüren bis hin zu Beratungsdokumentationen – den Begriff „unabhängig“ ab sofort konsequent durch „ungebunden“ zu ersetzen und damit den Schulterschluss mit dieser künftigen Begriffssystematik frühzeitig zu vollziehen.

Das ist kein Abstieg, sondern ein Befreiungsschlag: Wer sich künftig als „ungebundener Versicherungsmakler“ positioniert, kann sein CourtageModell rechtssicher fortführen und

zugleich transparent machen, worin seine besondere Stellung liegt – in der Marktbreite und in der Interessenwahrung für den Kunden, nicht in einem formaljuristisch kaum haltbaren Unabhängigkeitsversprechen. „Unabhängig“ sollte dem (in der Praxis wohl eher kleinen) Kreis echter Honorarberater vorbehalten bleiben. Wenn wir diese begriffliche Klärung jetzt selbstbewusst vornehmen, retten wir nicht nur unsere Provision, sondern auch die Glaubwürdigkeit unseres Beauftragtenbildes.

Parallel dazu arbeitet die Standesvertretung im Fachverband bereits daran, diese Unterscheidung zwischen ungebundener und unabhängiger Beratung auch im nationalen Recht ausdrücklich zu verankern, um die notwendige finale Rechtssicherheit für das CourtageModell des Versicherungsmaklers zu schaffen.

M

# Die Pferdeversicherung für Ihre Kundinnen und Kunden

Kennen Sie schon das Versicherungsangebot der Österreichischen Hagelversicherung für Pferdehalter und -besitzer?

Informieren Sie sich jetzt über die Pferdeversicherung von Österreichs größtem Tierversicherer – die Versicherung bei Operationen und Kolik-Behandlungen sowie Totgeburten und Tod/Nottötungen durch Unfälle (inklusive Transportunfälle) und Krankheit.



Mehr Informationen zum Versicherungsangebot finden Sie auf [www.hagel.at/pferdeversicherung](http://www.hagel.at/pferdeversicherung)

Kontakt: DI Anja König, koenig@hagel.at, +43 1 403 16 81-260

# „Es muss auch einmal Schluss sein – und der Zeitpunkt ist richtig“

**Wenn Sie auf 15 Jahre als Vorsitzender der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle zurückblicken: Welche Entwicklungen waren für Sie besonders prägend – und hat sich Ihre Sicht auf die RSS im Laufe der Zeit verändert?**

**Hellwagner:** Wenn ich 15 Jahre zurückgehe, möchte ich zuerst sagen: Die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle war bereits eine sehr gute Einrichtung – geschaffen durch den damaligen Fachverbandsobmann Gunther Riedlperger und meinen Vorgänger, Senatspräsident Ekkehard Schalich. Aber: Sie war organisatorisch im Rahmen der Kammerstruktur nicht wirklich abgesichert. Das hat sich durch harte Arbeit geändert.

Heute ist die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle voll in die Kammerorganisation integriert, eine etablierte und bewährte Serviceeinrichtung des Fachverbandes. Das ist eine Entwicklung, auf die ich wirklich stolz bin.

**Gibt es einen Fall, der Ihnen besonders in Erinnerung geblieben ist?**

**Hellwagner:** Nein, da würde ich keinen einzelnen herausgreifen. Ich habe immer versucht, jeden Fall gleich ernst zu nehmen und es waren in den letzten Jahren rund 900 Fälle, von denen 680 in die Schlichtungskommission unter meinem Vorsitz gegangen sind. Nach dem Ausscheiden von Senatspräsident Schalich ist das Fallaufkommen zunächst stark zurückgegangen. Unter meiner Führung ist

Seit 2006 unterstützt die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten innerhalb der Wirtschaftskammer Österreich Makler:innen und ihre Kund:innen bei rechtlichen Auseinandersetzungen mit Versicherungsunternehmen. Sie schlichtet Streitigkeiten zwischen Versicherungsnehmer:innen, Makler:innen und Versicherungsunternehmen, prüft die Rechtslage und spricht Empfehlungen aus – schnell, unbürokratisch und außergerichtlich. Fünfzehn Jahre lang hat Gerhard Hellwagner, Senatspräsident des Oberlandesgericht Wien i.R., diese wichtige Stelle als Vorsitzender geprägt. Unter seiner Ägide hat sich die RSS als feste Größe innerhalb der Wirtschaftskammerorganisation etabliert, das Fallaufkommen stieg kontinuierlich und das Verfahren durch die Einführung von „Versäumnisentscheidungen“ bei Nichtreaktion einer Seite weiterentwickelt. Nun übergibt Hellwagner mit 85 Jahren ein „gut bestelltes Haus“ und blickt auf eine erfüllte Zeit zurück.

die Zahl der Verfahren dann kontinuierlich wieder gestiegen – bis wir im Durchschnitt bei rund 100 Fällen pro Jahr lagen. Das zeigt, dass die Einrichtung angenommen wird und Vertrauen genießt. Das ist für mich wichtiger als ein einzelner „spektakulärer“ Fall.

**Was hat Sie damals motiviert, die Funktion des Vorsitzenden zu übernehmen?**

**Hellwagner:** Motiviert hat mich eigentlich eine Bitte aus dem

Fachverband. Kurt Stättner hat mich angesprochen, ob ich bereit wäre, diese Funktion zu übernehmen. Mein Fachgebiet als Senatspräsident war ursprünglich Arbeits- und Sozialrecht, nicht Versicherungsrecht. Mit Versicherungsrecht war ich vor allem über meine Tätigkeit im Evidenzbüro des Obersten Gerichtshofes befasst. Interessiert hat es mich aber immer.

Ich war mir trotzdem nicht sicher, ob ich dem Amt – auch im Vergleich zu meinem Vorgänger



Heute ist die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle voll in die Kammerorganisation integriert, eine etablierte und bewährte Serviceeinrichtung des Fachverbandes.



– gewachsen bin. Senatspräsident Schalich hat eine großartige Leistung erbracht, daran habe ich mich zu messen gehabt. Er hatte zum Beispiel die gute Idee, in Fällen, in denen sich eine Versicherung nicht beteiligte, trotzdem eine Beurteilung vorzunehmen. Wir – Christian Wetzelberger und ich – haben das weiterentwickelt:

Wenn eine Seite nicht reagiert, erlassen wir eine Art „Versäumnisentscheidung“, gehen also von der Richtigkeit des Vorbringens aus und lösen die eigentliche Rechtsfrage. Gleichzeitig weisen wir vorsorglich darauf hin, was das im Gerichtsverfahren bedeuten kann.

Das ist aus meiner Sicht rechtlich sauberer und für alle Beteiligten klarer – und eine Praxis, die ich für sehr wichtig halte.

**Gab es eine Anekdote oder einen Moment in Ihrer Zeit als Vorsitzender, der Ihnen besonders gutgetan hat?**

**Hellwagner:** Eine einzelne Anekdote möchte ich gar nicht hervorheben. Was mir aber wirklich wichtig ist: das menschliche Klima hier.

Ausgehend von Erwin Gisch als Geschäftsführer, über die sehr persönliche und gute Zusammenarbeit mit meinem Mitarbeiter

Christian Wetzelberger, bis hin zu den Damen im Fachverband – das war immer von Respekt, Humor und guter Kollegialität getragen. Das ist und war etwas sehr Wertvolles.

**Wenn Sie an den Berufsstand der Versicherungsmakler:innen denken – was wünschen Sie sich für die Zukunft?**

**Hellwagner:** Ich wünsche mir, dass die Bedeutung dieses Berufsstandes endlich in vollem Umfang anerkannt wird: Im Sinne des Konsument:innen-schutzes, im Interesse der österreichischen Wirtschaft und nicht zuletzt im Interesse der Versicherungswirtschaft selbst. Diese Rolle wird nach wie vor ständig infrage gestellt – insbesondere durch die Diskussion um ein Provisionsverbot. Ein Provisionsverbot würde die Existenz vieler Makler:innenbetriebe massiv gefährden, die Attraktivität des Berufs

erheblich mindern und wäre ganz sicher nicht im Sinne der Konsument:innen.

**Wie lässt sich das Image des Berufsstandes der Versicherungsmakler:innen nachhaltig verbessern und deren Wertschätzung in der Öffentlichkeit erhöhen?**

**Hellwagner:** Da zitiere ich gerne: „Politik ist das Bohren von harten Brettern.“ Das heißt: Man muss sich ständig bemühen, erklären, aufklären. Mehr gibt es dazu gar nicht zu sagen.

Die Diskussion wird immer wieder auftreten – aus politischer Kurzsichtigkeit, aus man-

gelnder Information oder aus Missverständnissen darüber, wie Makler:innen tatsächlich arbeiten. Dabei gibt es Standes- und Disziplinarvorschriften, die ausreichend Sicherheiten schaffen. Die Vorstellung, Makler:innen seien nur „abhängige Provisionsnehmer:innen“, stimmt einfach nicht. Das muss man beharrlich klarstellen.

**Wenn Sie auf Ihre gesamte berufliche Laufbahn zurückblicken – was erfüllt Sie mit besonderem Stolz?**

**Hellwagner:** Ganz klar: meine Liebe zum Richterberuf.

Und eine Erkenntnis, die ich in vielen Vorträgen wiederhole und die mir ein Ausbildungsrichter ganz am Anfang meiner Karriere mitgegeben hat:

Wir sind alle vom Gesetz gleich – aber niemals vor dem:der Richter:in. Damit meine ich: Die Verantwortung des:der Richter:in ist enorm. Es reicht nicht, das Gesetz zu kennen. Man muss urteilsfähig, menschlich und sich der Tragweite jeder Entscheidung bewusst sein. Diese Verantwortung habe ich immer sehr ernst genommen.

**Erzählen Sie ein bisschen aus Ihrer Vergangenheit als Richter – Sie waren ja in mehreren Funktionen tätig.**

**Hellwagner:** Ich war nicht „nur“ Richter. Über Jahrzehnte war ich Vorsitzender der Zivildienstkommission für Oberösterreich und Vorarlberg. Ab 1998 war ich



Sonja Bydlinski, Gerhard Hellwagner, Olivia Strahser und Christian Wetzelberger

zudem Vorsitzender einer Berufungskommission im Bundeskanzleramt, eine Art Disziplinargericht für die Exekutive, und der Schienen-Control-Kommission, das Regulierungsorgan für den Wettbewerb im Schienengewesen.

Mein Credo war stets, mich nicht auf Kosten der Unternehmen zu profilieren. Die große Freiheit des Richter:innenberufs – „der:die Richter:in muss nur etwas weiterbringen“ – bedeutete für mich vor allem: rasche Entscheidungen und keine Aktenberge liegen lassen. Ich war ein sehr dienstfordernder Vorsitzender, was Tempo und Erledigung betrifft.

**Wenn Sie Ihre Zeit als Vorsitzender der RSS in drei Worten zusammenfassen müssten – welche wären das?**

**Hellwagner:** Es war eine glückliche Zeit. Vor allem wegen der Zusammenarbeit mit den Mitarbeiter:innen im Fachverband und den Beisitzer:innen in der Schlichtungskommission. Fachlich, menschlich, organisatorisch: Das hat einfach sehr gut gepasst.



Fachlich,  
menschlich,  
organisatorisch: Das hat  
einfach sehr gut gepasst.

**Und jetzt? Was kommt nach dem Abschied von der RSS – was macht der Herr Hofrat jetzt?**

**Hellwagner:** Ich bin im 85. Lebensjahr. Da muss man auch einmal konsequent sein: Es muss mit einer Funktion Schluss sein, und zwar rechtzeitig. Es braucht Jüngere, neue Ideen, frische Kräfte. Was mich besonders freut: Ich kann ein gut bestelltes Haus übergeben – eine Rechtsservice- und Schlichtungsstelle, die eine voll anerkannte Einrichtung innerhalb der Wirtschaftskammerorganisation ist.

**Gibt es etwas, worauf Sie sich persönlich jetzt besonders freuen?**

**Hellwagner:** Ich kann auf gute Arbeit und auf ein erfülltes Leben zurückblicken – beruflich wie privat. Und ich darf einen gesicherten, ruhigen Lebensabend führen. Das ist nicht selbstverständlich.

Außerdem bin ich gesellschaftlich sehr aktiv, habe viele Kontakte und Netzwerke. Das hält wach und verbunden – und darauf freue ich mich.

**Herr Hofrat, herzlichen Dank für das Gespräch.** M

# **Mit unseren Partnern bleiben wir immer in Verbindung.**



**KR Gerhard Heine**

Leitung Partnervertrieb

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

#einesorgeweniger

Ihre Sorgen möchten wir haben.

**WIENER  
STÄDTISCHE**  
VIENNA INSURANCE GROUP



## Impressum

### Medieninhaber und

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

**Geschäftsführer:** Isabella Schönfellner

**Verlagsort:** Oberthern 33, 3701 Oberthern

**Tel.:** +43 (0)720 515 000

**E-Mail:** office@riscontrol.at

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

Versicherungsangelegenheiten

**Anschrift Medieninhaber/**

**Redaktion:** Oberthern 33, 3701 Oberthern

**Chefredakteur:** Christian Proyer

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

**Anzeigenleitung:** Isabella Schönfellner

**Grafisches Grundkonzept &**

**Layout:** Christoph Schönfellner

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

**Fotos:** Taro Ebihara, MAS, Sabine Klimpt, Christoph Liebentritt, Neele Holthausen, [www.charakter.photos](http://www.charakter.photos) | Philipp Monihart, Philip Bartz, Martin Jordan Fotografie, Richard Tanzer, Peter Riedler, Anja Koppitsch, Erwin Gisch, Johann Mitmasser, Franz Waghubinger, Adobe Stock/ Andrii Yalanskyi, Walter Skokanitsch, VVO/APA-Fotoservice/ Fiedler, Marlene Fröhlich, Florian Wieser, Gerd Altmann/pixabay, Reinhard Winkler, Adobe Stock/ Nadia, Donau Versicherung AG/ APA-Fotoservice/Reither, Adobe Stock/Marco Martins.

**Erscheinungsweise:** sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher Genehmigung

## Vorschau



Nachberichte der Neujahrsempfänge



Haushalt & Eigenheim – Gibt es noch Deckungslücken?

gung 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 na-

mentlich 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

# Damit Sicherheit immer mitwohnt.

Zusatz-  
deckungen

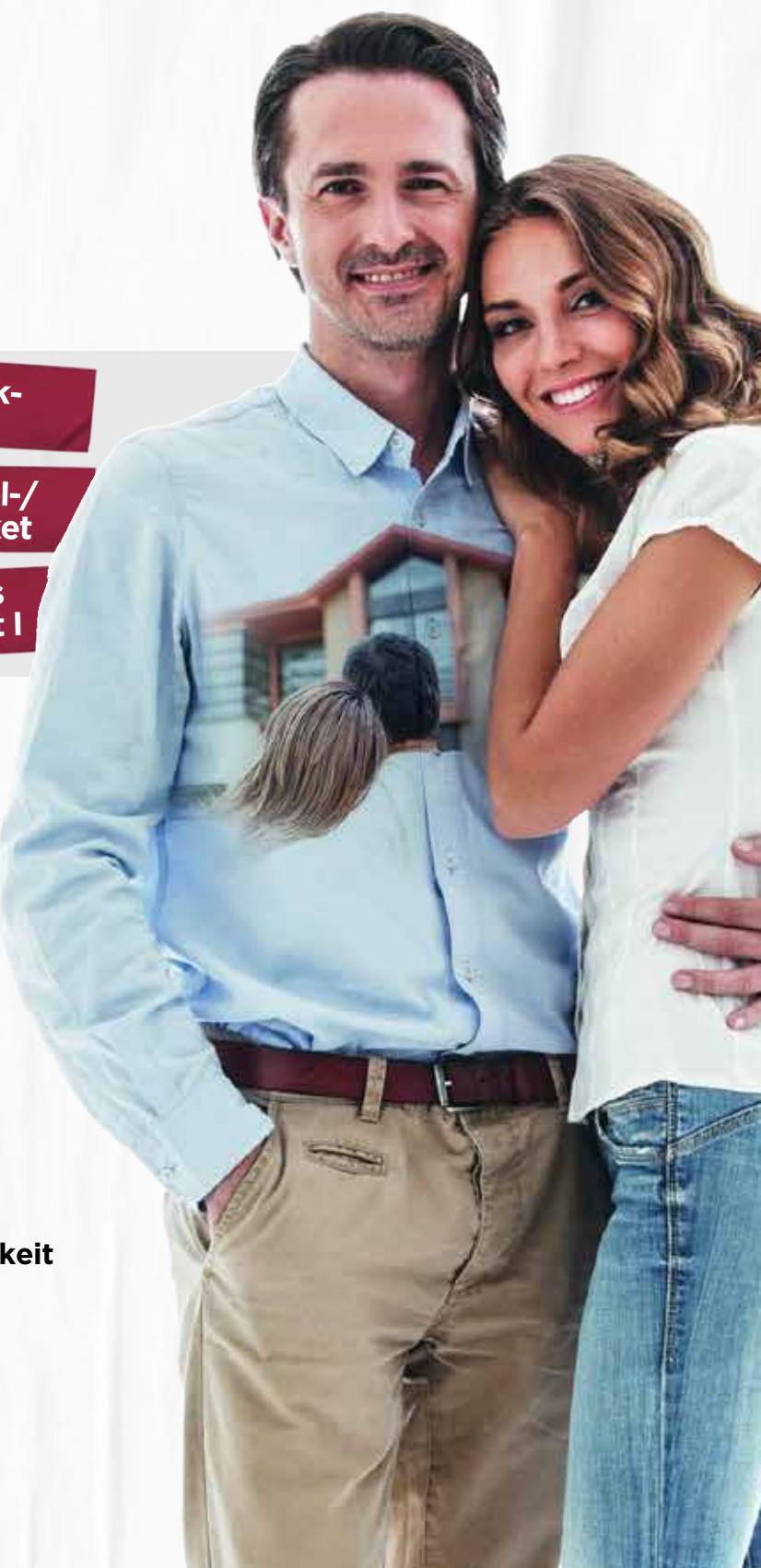
**muki**  
**Haushalts- und**  
**Eigenheim-**  
**versicherung**

Attraktive Pakete, u.a.:

Photovoltaik-  
Paket

Swimmingpool-/  
Whirlpool-Paket

Erweitertes  
Gartenpaket I



**muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit**

4820 Bad Ischl  
Winerstr. 10  
Telefon: 05 0665-1000

[www.muki.com](http://www.muki.com)  
[muki-versicherung](https://www.facebook.com/muki-versicherung)  
[muki\\_versicherung](https://www.instagram.com/muki_versicherung)

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



Österreichische Post AG | MZ 18Z041341 M

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

VON EXPERTEN  
VERSICHERT  
**VAV**   
VERSICHERUNGEN

## RUNDUM-SCHUTZ FÜR JEDES BAUPROJEKT

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

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