

SAVE THE DATE
Expert:innentreffen der
Versicherungsmakler
10. September 2026
Teilen Sie uns Ihre Themenwünsche
für nächstes Jahr mit
einfach QR-Code scannen!

V VERSICHERUNGSMAKLER

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

04 | 2025



SAVE THE DATE
Expert:innentreffen der
Versicherungsmakler
10. September 2026
Teilen Sie uns Ihre Themenwünsche
für nächstes Jahr mit
einfach QR-Code scannen!

„Die (Versicherungs)
welt ordnet sich neu“

Am 11. September 2025 fand im Seehotel
Rust das diesjährige Expert:innentreffen der
Versicherungsmakler:innen statt.



HIER JETZT

UNTER DEN FLÜGELN DES LÖWEN

Anzeige

IMMER FÜR
SIE DA.

Unsere regionalen Maklerbetreuer_innen
sind für Sie da – mit Fachwissen und
Herzblut – immer und überall.

generali.at/partner

Gemeinsam Orientierung geben

von Christoph Berghammer

Liebe
Kolleg:innen,

Das Expert:innentreffen in Rust war ein voller Erfolg. Die wachsende Zahl der Teilnehmenden zeigt deutlich, wie wichtig es in Zeiten der Unsicherheit ist, miteinander im Gespräch zu bleiben, einander zuzuhören und gemeinsam an Lösungen zu arbeiten. Danke an alle, die durch ihre Anwesenheit und ihren Beitrag dieses starke Signal gesetzt haben.

Aus Expert:innenkreisen ist zu hören, dass ein vollständiges Provisionsverbot vom Tisch sein dürfte – dennoch braucht es ein Neudenken unseres Berufsbildes. Wir Versicherungsmakler:innen vermitteln nicht nur Produkte, wir vermitteln Vertrauen. Und wir tun das im besten Interesse unserer Kund:innen.

Ein weiterer zentraler Punkt betrifft die künftige Differenzierung zwischen gebundener, ungebundener und unabhängiger Beratung. Gerade die Unter-

scheidung zwischen „ungebunden“ und „unabhängig“ wird in den kommenden Diskussionen eine entscheidende Rolle spielen. Für uns als Versicherungsmakler:innen bleibt dabei klar: Die DNA unseres Berufsstandes ist der Einsatz für unsere Kund:innen – und dieses Selbstverständnis gilt es auch in Zukunft konsequent zu wahren und zu verteidigen.

Gleichzeitig gilt: Die Debatte rund um ein Provisionsverbot wird nicht verstummen; sie ist in weiten Teilen ideologisch getrieben. Umso wichtiger ist es, als Branche geschlossen zu agieren. Die nächste Herausforderung zeichnet sich bereits mit „Value for Money“ ab: Im Lebensgeschäft angewandt, mag der Ansatz seine Logik haben – sollte er jedoch undifferenziert auf den Sachbereich übertragen werden,



drohen erhebliche Probleme. Schon heute sind einzelne Sparten kaum oder nicht mehr versicherbar. Es kann nicht sein, dass wir unseren Kund:innen Risiken nicht mehr abdecken können, weil adäquate Deckungen fehlen. Unser Auftrag ist es, Sicherheit zu vermitteln – verlässlich, nachvollziehbar und im Rahmen tragfähiger Marktbedingungen.

Die Keynote von Generalmajor Peter Vorhofer hat eindrucksvoll gezeigt, wie sehr sich die Welt in den letzten Jahren verändert hat – und weiter verändern wird. Auch unsere Branche bleibt davon nicht unberührt. Was sich jedoch nicht verändert, ist unser Anspruch: als Fachverband an der Seite der Kolleg:innenschaft zu stehen und als einzelne Versicherungsmakler:innen tagtäglich Verantwortung für unsere Kund:innen zu übernehmen.

Gehen wir diesen Weg weiterhin gemeinsam: sachlich, entschlossen und mit der Zuversicht, dass wir als starke Gemeinschaft die richtigen Antworten finden.

Herzliche Grüße, Ihr
Christoph Berghammer **M**



Editorial

- 03 Gemeinsam Orientierung geben

Women Wanted

- 34 Women Wanted Corner: Sichtbarkeit, Austausch und Inspiration in Rust

News & Personalia

- 06 **Vorstandserweiterung** |
Oberösterreichische
Versicherung
- 06 **Vorständetagung** | Vereinigung
Österreichischer Länderversicherer
- 07 **Neuer Vorstandsvorsitzender** | Europäische
Reiserversicherung
- 08 **Vorstandsveränderung** |
Niederösterreichische Versicherung
- 08 **Hoffentlich "Berg Heil"** | Kuratorium für
Verkehrssicherheit
- 09 **Aufsichtsratsvorsitzender** | VIG
- 09 **Neuausrichtung** | Nobert Jagerhofer GmbH
- 10 **Vorstand** | FMA
- 10 **Gender Health Gap** | Allianz
- 11 **Golfen für den guten Zweck** | Merkur
Versicherung

Markt

- 12 **Private Krankenversicherung und Unfallversicherung – Stabilität für ein Gesundheitssystem im Wandel**
- 13 **Gut geschützt auf Reisen** | UNIQA
- 38 **Übernahme** | wefox Austria/VMK
Versicherungsmakler GmbH
- 38 **Verkehrssicherheitsreport 2025** |
Kuratorium für Verkehrssicherheit
- 39 **Initiative der Bundesregierung** |
Verband der Versicherungsunternehmen
Österreichs
- 42 **BKV Portfolio** | DONAU/ERGO
- 42 **Halbjahresergebnis** | FMA
- 43 **Sind Mietautos out?** | Smile Versicherung
Österreich
- 43 **Natur- und Cyberrisiken wachsen** | Munich
Re

Top-Thema

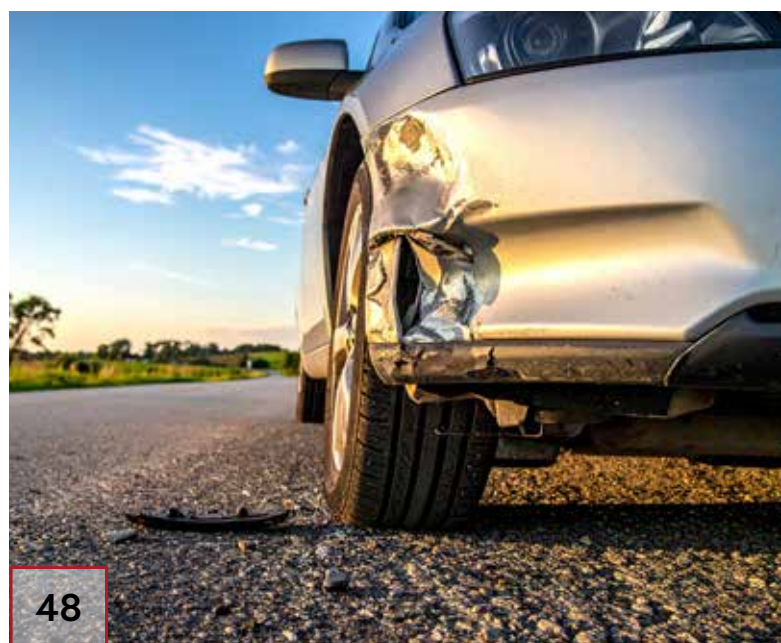
- 14 „Die (Versicherungs)welt ordnet sich neu“
- 16 „Die RIS als Beitrag zur Savings and Investment Union - State of play“
- 18 **Versicherungsmakler:in:**
Anpassungsnotwendigkeiten durch die RIS
- 20 Geiz ist nicht geil – „Value-for-Money“ im
Nicht-Lebensbereich
- 22 **Kritik am geplanten Provisionsverbot:**
ideologisch motiviert
- 24 **Der wahre Produktwert im Fokus**
- 26 **Mehraufwand durch Digitalisierung in
Maklerbüros**
- 28 **Drei sind einer zu viel? – Kommunikation im
Dreiecksverhältnis Versicherer:in, Makler:in
und Versicherungsnehmer:in**
- 30 „Von der Ablehnung zur Aktenlawine –
Ersatz der Mehraufwendungen der
Versicherungsmakler:innen durch die
Versicherung?“
- 32 **Wie eine Dreiecksbeziehung funktionieren
soll**

Fachverband & Regionales

- 36 „Fair, ungebunden und auf Augenhöhe“ |
Wolfgang Wachschrütz
- 40 **Provisionen, Katastrophenschutz und
weniger Bürokratie** | Peter Tschernutter
- 44 **Zwei Jahrzehnte Engagement für den
Berufsstand** | Gerold Holzer
- 46 **Goldene Ehrennadel** | Fachverband der
Versicherungsmakler
- 47 **Miteinander im Vordergrund** | Winfried
Vescoli

Kolumne & Kommentar

- 48 **Der rollende Stein** | RSS - Alles was Recht ist



Vorstandserweiterung

Nach erfolgreicher Fit-&-Proper-Überprüfung durch die FMA wurde Robert Wasner zum dritten Vorstand der Oberösterreichischen Versicherung AG bestellt. Mit der Erweiterung wurden die Ressorts neu verteilt;

die Verträge des Generaldirektors und der beiden Vorständ:innen bestätigte der Aufsichtsrat für drei Jahre.

Die Zuständigkeiten: Generaldirektor Othmar Nagl führt

Oberösterreichische Versicherung

weiterhin Personal, Rückversicherung, Vertragswesen, Unternehmenskommunikation und IT. Kathrin Kühtreiber-Leitner verantwortet den Vertrieb über alle Kanäle sowie das Marketing. An Vorstandsleiter Robert Wasner gehen Schaden, Risikomanagement, Aktuariat und Betriebsorganisation.

„Wir sind überzeugt, dass dieses dynamische Trio die Oberösterreichische weiter voranbringt“, so Aufsichtsratspräsident Max Hiegelsberger. Wasner ergänzt: „Ich freue mich, nach internationaler Tätigkeit zurückzukehren und die neue Aufgabe gemeinsam mit meinen Vorstandscollegen anzupacken.“ **M**



Aufsichtsrat Max Hiegelsberger, Kathrin Kühtreiber-Leitner, Robert Wasner, GD Othmar Nagl

Vorständetagung

Die heurige Vorständ:innentagung der Vereinigung Österreichischer Länderversicherer (VÖL) fand auf Einladung der Österreichischen Hagelversicherung vom 21. bis 23. Juli in Salzburg statt. Die Vorständ:innen der sechs Länderversicher:innen diskutierten über aktuelle Herausforderungen wie versicherungstechnische Entwicklungen, Nachhaltigkeitsberichterstattung sowie die wachsende Bedrohung durch Naturkatastrophen und die dringende Notwendigkeit einer breiten Absicherung von Naturgefahren.

Der Klimawandel zeigt auch in Österreich zunehmend spürbare Auswirkungen: Extreme Wetterereignisse wie Stürme, Stark-

regen, Überschwemmungen, Hagel und Trockenheit verursachen jährlich erhebliche Schäden. Besonders drastisch waren zuletzt die Murenabgänge im Gschnitztal, wo Häuser unter Schlamm begraben und Menschen per Hubschrauber evakuiert werden mussten. „Neben dem Sachschaden ist es vor allem das emotionale Leid der Betroffenen“, so Klaus Scheitgel, Generaldirektor der Grazer Wechselseitigen Versicherung, stellvertretend für die VÖL-Vorständ:innen. Die Schäden durch Naturkatastrophen steigen jährlich und betragen mittlerweile rund eine Milliarde Euro.

Auch die Landwirtschaft lei-

Vereinigung Österreichischer Länderversicherer

det massiv. „Die Unwetter nehmen in Häufigkeit und Intensität weiter zu – das bestätigt auch die Wissenschaft“, erklärt Kurt Weinberger, Generaldirektor der Österreichischen Hagelversicherung. Allein die Dürreschäden verursachten in den letzten zehn Jahren rund 1,5 Milliarden Euro – mit wachsender Relevanz für die Versicherbarkeit.

Im Zentrum der Tagung stand daher auch die wiederholte Forderung der VÖL nach einer gesamtstaatlichen, solidarischen Lösung zur Absicherung von Naturgefahren. Derzeit ist der Versiche-

rungsschutz in vielen Fällen unzureichend – Betroffene sehen sich im Schadensfall oft mit existenziellen finanziellen Belastungen konfrontiert. Eine gesetzlich verankerte, verpflichtende Naturgefahrendeckung – etwa im Rahmen der Feuerversicherung – würde eine breite Risikostreuung und leistbare Prämien ermöglichen. Erfahrungen aus anderen Ländern und dem Agrarbereich zeigen: Ohne gesetzliche Rahmenbedingungen ist eine solidarische Absicherung nicht realisierbar. Ein weiterer wichtiger Punkt war der Zusammenhang zwischen Klimaschutz und Bodenverbrauch. Intakte Äcker und Wiesen sind essenziell als Kohlenstoff- und Wasserspeicher bei Starkniederschlägen. Um eine



1. Reihe vorne: Vorstandsdirektor Robert Sturn (Vorarlberger Landesversicherung), Generaldirektor Kurt Weinberger (Österreichische Hagelversicherung), Generaldirektor Klaus Scheitgel (Grazer Wechselseitige Versicherung), 2. Reihe hinten: Vorstandsvorsitzender Jürgen Hartinger (Kärntner Landesversicherung), Generaldirektor Stefan Jauk (Niederösterreichische Versicherung), Generaldirektor Othmar Nagl (Oberösterreichische Versicherung), Vorstandsvorsitzender Franz Mair (Tiroler Versicherung)

nachhaltige Lebensmittelversorgung zu sichern, muss der Bodenverbrauch deutlich reduziert wer-

den – denn Lebensmittellautarkie ist mindestens ebenso bedeutend wie Energieautarkie. **M**

Neuer Vorstandsvorsitzender

Der Aufsichtsrat der Europäischen Reiseversicherung AG

hat Jochen Zöschg zum neuen Vorstandsvorsitzenden bestellt. Mit 1. Oktober übernimmt er die Leitung der Europäischen Reiseversicherung und der Europ Assistance Österreich und folgt damit auf Wolfgang Lackner, der sich nach fast 17 Jahren aus dem Unternehmen zurückzieht.

Der promovierte Jurist begann 1998 bei der Zurich und bekleidete dort Schlüsselpositionen in Vertrieb, Marketing, Produktentwicklung, Underwriting und Schaden. Er war Leiter des CEO-Büros und Mitglied des Executive Teams auf europäischer Ebene in der Schweiz. Zuletzt gehörte er dem Vorstand der Zurich Versicherungs-AG an,

Europäische Reisesversicherung

wo er Vertrieb, Marketing und Unternehmenskommunikation verantwortete. Zudem war er Aufsichtsrat in der Bonus Pensionskasse AG, der Bonus Vorsorgekasse AG und der Concisa Vorsorgeberatung und Management AG.

Lackner war seit 2008 im Vorstand der Europäischen Reiseversicherung, ab 2014 als Vorsitzender. 2023 übernahm er zusätzlich die Geschäftsführung der Europ Assistance Österreich. Nun zieht er sich aus beiden Unternehmen zurück. „Wir freuen uns sehr, Jochen in unserem Managementteam willkommen zu heißen. Mit seiner umfassenden



Jochen Zöschg

Erfahrung in der Versicherungsbranche und seiner Expertise im Bereich der technologischen Transformation wird er unsere Wachstumsambitionen weiter vorantreiben und neue Impulse für die Weiterentwicklung unserer Aktivitäten in Österreich und Northern Europe setzen“, sagt Pascal Baumgarten, CEO Mobility, Northern and Eastern Europe, Europ Assistance Group. **M**

Vorstandsveränderung

Niederösterreichische Versicherung

Stefan Wukovitsch ist neues Vorstandsmitglied der Niederösterreichischen Versicherung AG und folgt damit ab 1. Jänner 2026 Mag. Bernhard Lackner als Vertriebsvorstand.

Bernhard Lackner, der Vertrieb und Marketing der NV seit 18 Jahren erfolgreich leitet und maßgeblich dazu beigetragen hat, die Marktführerschaft in der Schaden- und Unfallversicherung in Niederösterreich zu erreichen und auszubauen, bleibt bis Ende 2025 Vertriebsvorstand. Er wird seinen Vertrag auf eigenen Wunsch nicht verlängern. Bernhard Lackner wird auch zukünftig seine Expertise bei wich-

tigen Projekten im Beteiligungsbereich im Konzern einbringen – unter anderem bei der Vermarktung des Immobilienprojekts „Sonnenweiher“ in Grafenwörth.

Wukovitsch bringt langjährige Erfahrung in der erfolgreichen Führung und Weiterentwicklung von Vertriebsorganisationen in unterschiedlichen Unternehmen und Branchen mit. Sein Fokus liegt auf den Bereichen Digitalisierung, Kundenzentrierung und Qualitätsmanagement. Zuletzt



Stefan Wukovitsch

war er bei UNIQA Österreich und UNIQA International tätig und verantwortete dort digitale Vertriebsstrategien. Der Vorstand der NV besteht aktuell aus Generaldirektor Stefan Jauk und den Vorstandsdirektoren Bernhard Lackner, Stefan Wukovitsch und Patrick Lachmann. **M**

Hoffentlich „Berg Heil“

Kuratorium für Verkehrssicherheit

Die Zahl der Alpinunfälle in Österreich hat im Jahr 2024 ein neues Rekordniveau erreicht: Über 10.000 Einsätze wurden vom Österreichischen Bergrettungsdienst registriert – ein Anstieg von mehr als vier Prozent gegenüber dem Vorjahr. Besonders tragisch: 309 Menschen kamen ums Leben, allein 127 davon beim Wandern – das entspricht einem Anstieg von 28 Prozent im Vergleich zu 2023.

Diese Entwicklung stellt die Einsatzkräfte vor immer größere Herausforderungen. Im Rahmen des Netzwerksymposiums „BergRETTUNG“ kamen Bergretter:innen, Alpinpolizist:innen, Flugretter:innen, Angehörige des Bundesheeres, Mitarbeiter:innen des Roten Kreuzes sowie zahlreiche weitere Einsatzorganisationen und Präventionseinrichtungen

am Semmering zusammen, um über Herausforderungen und Lösungsansätze zu diskutieren. „Die steigenden Einsatzzahlen im alpinen Raum zeigen nicht nur, welche beeindruckende Leistung unsere Einsatzorganisationen erbringen, sondern auch, wie fordernd diese Tätigkeit ist“, betont Innenminister Gerhard Karner. Besonders die Zusammenarbeit sei entscheidend: „Die enge Kooperation aller Beteiligten ist wichtiger denn je.“ Derzeit engagieren sich 12.880 Menschen ehrenamtlich als Bergretter:innen in Österreich – oft mehrfach täglich im Einsatz, bei jedem Wetter, häufig unter extremen Bedingungen. „Die Aufgaben werden komplexer – Suchaktionen, Bergungen, Unterstützung bei Waldbränden. Deshalb ist es

entscheidend, dass wir gut vernetzt sind“, sagt Michael Migitsch, Vizepräsident des Österreichischen Bergrettungsdienstes. Auch das Rote Kreuz unterstreicht die Bedeutung reibungsloser Abläufe: „Im Gebirge entscheiden präzise Abläufe oft über Leben und Tod. Nur durch professionelle Teamarbeit gelingt es uns, unter extremen Bedingungen Leben zu retten“, erklärt Gerry Foitik, Bundesrettungskommandant.

Laut der Alpinen Unfallstatistik des Österreichischen Kuratoriums für Alpine Sicherheit und der Alpinpolizei ist Herz-Kreislauf-Versagen mit 42 Prozent die häufigste Todesursache beim Wandern – vor allem ältere Men-

schen sind betroffen. Jüngere Wander:innen verunglücken hingegen häufig aufgrund mangelnder Erfahrung. Zudem ist von einer deutlich höheren Zahl an Verletzten auszugehen, da viele Unfälle ohne Polizeieinsatz ablau-

fen und daher nicht in der offiziellen Statistik erfasst sind. Laut Schätzungen wurden rund 43.000 Menschen 2024 bei alpinen Aktivitäten so schwer verletzt, dass sie im Spital behandelt werden mussten. In den Bergen gibt es

keine absolute Sicherheit, doch mit guter Vorbereitung lassen sich Gefahren reduzieren. Fehlende Tourenplanung, mangelndes Gefahrenbewusstsein oder Selbstüberschätzung sind die häufigsten Ursachen für alpine Notfälle. **M**

Aufsichtsratsvorsitzender

VIG

Mit 1. Juli 2025 hat Peter Thirring den Vorsitz

des Aufsichtsrats der Vienna Insurance Group (VIG) übernommen. Er folgt in dieser Funktion Rudolf Ertl, der dem Gremium weiterhin als stellvertretender Vorsitzender angehört.

Thirring absolvierte sein Studium der Rechtswissenschaften in Wien und begann seine berufliche Laufbahn bei der Generali, wo er zuletzt als Vorstandsvorsitzender der Generali Versicherung AG in Österreich tätig war. Im Jahr 2016 wechselte er zur VIG und übernahm die Positi-

on des Generaldirektors der DONAU Versicherung AG. Zwei Jahre später trat er in den Vorstand der IG ein. Dort verantwortete er unter anderem die Bereiche Versicherungstechnik, Compliance sowie das Rückversicherungsgeschäft der VIG Re, dessen internationale Entwicklung er maßgeblich vorantrieb. Seine umfassende Managementenerfahrung im CEE-Raum brachte Thirring unter anderem in Aufsichtsratsmanda-



Peter Thirring

ten in der Slowakei, der Türkei, Georgien und Liechtenstein ein.

Seit 2023 ist er zudem als stellvertretender Generaldirektor des Wiener Städtischen Versicherungsvereins tätig. **M**

Neuausrichtung

Norbert Jagerhofer GmbH

Nach über zwei Jahrzehnten erfolgreicher Tätig-

keit bei der RVM Versicherungsmakler GmbH in Linz stellt sich Norbert Jagerhofer beruflich neu auf: Er verlässt das Unternehmen, um sich künftig voll und ganz auf die Weiterentwicklung seines eigenen Unternehmens zu konzentrieren. „Die Zusammenarbeit mit RVM war für mich viele Jahre lang prägend und erfolgreich. Nun ist der richtige Zeitpunkt gekommen, ein neues Kapitel aufzuschlagen“, erklärt Jagerhofer. Künftig wird er sich mit der

Norbert Jagerhofer GmbH strategisch neu positionieren und sich gleichzeitig an einer international tätigen Makler:innengruppe beteiligen. Ziel sei es, durch den erweiterten Zugang zum internationalen Versicherungsmarkt neue Impulse für seine Kund:innen zu setzen und zusätzliche Kapazitäten zu schaffen. Weitere Details zur künftigen Ausrichtung und zur Partnerschaft



Norbert Jagerhofer

auf internationaler Ebene folgen in den kommenden Wochen. **M**

Vorstand

FMA

Mit Anfang
Juli hat Mariana Kühnel

das Vorstandsmandat der FMA übernommen. Sie folgte damit Eduard Müller, der aus seinem Amt ausschied. Das zweite Vorstandsmandat wird weiterhin von Helmut Ettl wahrgenommen. Kühnel wurde 1983 in Wien geboren, wo sie auch ihr Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien absolvierte. Einen weiteren Masterabschluss in Europäischen und internationalen Beziehungen erlangte sie am Europakolleg in Brügge. Im Jahr 2009 übernahm sie die politische Leitung im

Büro des Europaabgeordneten Othmar Karas – mit Schwerpunkt auf europäischer Gesetzgebung nach der großen Finanzkrise.

Von 2010 bis 2018 war Kühnel in der Erste Group Bank tätig, unter anderem als Head of European Affairs, als Büroleiterin des damaligen Vorstandsvorsitzenden Andreas Treichl sowie zuletzt als Bereichsleiterin für Group Board Support & Stakeholder Management. Von 2022 bis 2025 war sie außerdem Mitglied des Aufsichtsrats



Mariana Kühnel

der Erste Group Bank. Seit 2018 war sie als stellvertretende Generalsekretärin der Wirtschaftskammer Österreich tätig, mit Verantwortung für Außenwirtschaft, Europapolitik sowie Innovation und Digitalisierung. **M**

Gender Health Gap

Allianz

Obwohl das österreichische Gesundheitssystem zu den besten weltweit zählt, zeigt das Allianz Gesundheitsbarometer einige Schwächen auf. Frauen sind mit der medizinischen Versorgung deutlich unzufriedener als Männer, vor allem wegen unsensiblen Verhalten und der Verharmlosung ihrer Beschwerden. Über die Hälfte der Bevölkerung ist stark besorgt über den Gender Health Gap – die Ungleichbehandlung in Forschung, Diagnostik und Therapie.

„Das Gesundheitsbarometer macht deutlich: Frauen in Österreich erleben tagtäglich, dass ihre Beschwerden nicht ausreichend ernst genommen werden oder geschlechtsspezifische Unterschiede in der medizinischen Versorgung zu wenig berücksichtigt werden“, betont Jovana Nović, COO der Allianz Österreich. „Wenn Frauen nicht ernst genommen und dadurch Risiken

übersehen werden, ist das nicht nur ein medizinisches, sondern auch ein gesellschaftliches Problem. Mit unserer Studie möchten wir hier Aufmerksamkeit und Bewusstsein schaffen.“

Der Begriff Gender Health Gap ist für über 75 Prozent der Österreicher:innen unbekannt, nur Frauen (28 %) und Jüngere (bis zu 34 %) kennen ihn besser. Viele sind überrascht über geschlechtsspezifische Unterschiede, etwa bei der verzögerten Schmerzmittelvergabe (64 %) oder der männlich dominierten Forschung (58 %). 48 Prozent der Bevölkerung, vor allem Frauen (57 %) und Junge, sind darüber stark beunruhigt.

„Medizinische Studien waren lange Zeit vor allem auf männliche Probanden ausgerichtet und sie wurden als Maßstab für die Behandlung aller herangezogen. Vielen ist nicht bewusst, dass die-

se Einseitigkeit bis heute nachwirkt. Dabei unterscheiden sich Männer und Frauen in Symptomen, Krankheitsverläufen und Therapieansprechen – und das wird in der medizinischen Praxis noch immer zu wenig berücksichtigt“, erklärt Alexandra Kautzky-Willer, Professorin für Gendermedizin an der MedUni Wien. „Die Folge sind Fehldiagnosen, unzureichende Therapien und ein struktureller Gender Health Gap. Gendermedizin ist deshalb kein Spezialthema, sondern Voraussetzung für eine gerechtere und bessere Versorgung aller Menschen.“

Trotz Kritik bewerten 60 Prozent ihren Gesundheitszustand als gut bis sehr gut, und das Vertrauen in Ärzt:innen sowie die Forschung ist hoch. Die Qualität

der Versorgung wird von 68 Prozent positiv gesehen, mit Unterschieden: Männer und Jüngere sind zufriedener als Frauen und Ältere. Besonders gut schneiden Ärzt:innen bei fachlicher Kompetenz ab, während die soziale Kompetenz (Empathie) mit 54 Prozent schwächer bewertet wird – Frauen sind hier kritischer als Männer. Viele Frauen (71 %) waren schon unzufrieden mit einer Behandlung, bei Männern nur 55 Prozent. Unsensibles Verhalten und Verharmlosung ihrer Beschwerden werden von Frauen häufiger kritisiert. Fast jede sechste Frau hat den Eindruck, dass ihr Geschlecht die Behandlung negativ beeinflusst hat – besonders junge Frauen berichten davon. Lange Wartezeiten (51 %) und zu wenig Zeit bei Ärzt:innen (25 %) sind ebenso zentrale Kritikpunkte.

63 Prozent der Österreicher:innen nutzen daher Wahlärzt:innen, Frauen öfter als Männer. 71 Prozent der Bevölkerung halten eine stärker geschlechtsspezifische Gesundheitsver-

sorgung für wichtig. Gefordert werden vor allem mehr Gleichberechtigung in Studien (59 %), Sensibilisierung der Ärzt:innen (50 %) und mehr geschlechtsspezifische Forschung (50 %). **M**



Jovana Nović (COO Allianz Österreich) und Alexandra Kautzky-Willer (Professorin für Gendermedizin, MedUni Wien)

Golfen für den guten Zweck

Das Charity-Golfturnier der Merkur gilt bereits seit mehreren Jahren als Jour fixe für viele begeisterte Golfspieler:innen der Versicherungsbranche – und so folgten auch heuer wieder viele Sportler:innen der Einladung

und trafen sich Anfang August im Golfclub Murhof in Frohnleiten (Steiermark).

Insgesamt 10.000 Euro Spenden wurden anlässlich des Events gesammelt und unterstützen

Merkur Versicherung

über die Soforthilfefonds von Licht ins Dunkel Familien aus den Bezirken Graz-Umgebung und Salzburg-Umgebung finanziell bei der Betreuung ihrer behinderten Kinder.

Bereits in den vergangenen Jahren kamen durch die Charity-Golfturniere Spenden in der Höhe von insgesamt 170.000 Euro zusammen, die verschiedenen sozialen Einrichtungen zugutekamen. „Golf verbindet nicht nur Menschen, sondern hilft dabei, gemeinsame Werte mit Leben zu füllen. Es ist schön, dass auch heuer wieder so viele Unterstützende und Geschäftspartner:innen unserer Einladung gefolgt sind, ganz im Zeichen von Partnerschaft und Sport“, freut sich Markus Spellmeyer, Vorstand der Merkur Versicherung. **M**



Christian Kladiwa (Vorstandsdirektor Merkur Versicherung AG), Daniel Simon (Standortleiter Golfclub Murhof) und Markus Spellmeyer (Vorstandsmitglied der Merkur Lebensversicherung AG und Merkur Versicherung AG)

Private Krankenversicherung und Unfallversicherung – Stabilität für ein Gesundheitssystem im Wandel

Doch dieser Blick greift zu kurz. Privatversicherte tragen seit jeher wesentlich zur Finanzierung und Leistungsfähigkeit des öffentlichen Systems bei. Die Sonderklasse in den Spitälern ist nur das sichtbarste Beispiel: Die dort anfallenden Honorare ermöglichen es, Spitzenmediziner:innen in der öffentlichen Versorgung zu halten. Davon profitieren auch jene Patient:innen, die keine private Polizze abgeschlossen haben.

Hinzu kommt der enorme finanzielle Beitrag. Im Jahr 2024 zahlten die privaten Krankenversicherungen insgesamt rund 2,006 Milliarden Euro an Leistungen. Etwa 1,155 Milliarden entfielen auf Krankenhauskostensatz, weitere 305 Millionen auf Leistungen für niedergelassene Ärzt:innen – ein Plus von 23 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Auch die Zahl der Schaden- und Leistungsfälle erreichte mit 6,675 Millionen einen neuen Höchstwert. Die Zahl der Versicherten stieg auf über 3,57 Millionen Menschen, was beinahe 39 Pro-



Christian Eltner

zent der Bevölkerung entspricht. Das Gesamtleistungsvolumen der österreichischen Privatspitäler entspricht in etwa jenem der öffentlichen Krankenhäuser eines gesamten Bundeslands, etwa Salzburg.

„Es soll ein Klima geschaffen werden, in dem die private Krankenversicherung und die Privatversicherten nicht von vornherein als Gegner:in, sondern vielmehr als unverzichtbare:r und komplementäre:r Partner:in im System erkannt werden. Letztlich ist eine privatwirtschaftlich organisierte Komponente des österreichischen Gesundheitssystems nicht wegzudenken, volkswirtschaftlich wertvoll und im Sinn eines:einer mündigen Bürger:in eindeutig notwendig“, so Christian Eltner, Generalsekretär des VVO.

Interessant ist dabei auch der regionale Blick: Während der Österreich-Schnitt bei 38 Prozent liegt, sind es in Kärnten rund 51 Prozent, in Salzburg 48 und in Wien etwa 45 Prozent. Die Nachfrage nach Sonderklasse und Zusatzleistungen ist also breit in der Bevölkerung verankert und längst nicht auf urbane Eliten beschränkt.

Die Diskussion um die Zukunft der privaten Krankenversicherung ist zuletzt wieder lauter geworden. Ins Rollen gebracht wurde sie durch die Aussage von Wiens Gesundheitsstadtrat Peter Hacker, der sogar die Abschaffung in den Raum stellte. Ein Gedanke, der aufhorchen lässt – schließlich übernehmen die gesetzlichen Krankenkassen ohnehin viele Leistungen, so seine Argumentation.

Doch Gesundheitsvorsorge endet nicht beim Spitalsaufenthalt. Besonders Familien mit Kindern wissen, dass auch im Alltag Gefahren lauern. Die gesetzliche Unfallversicherung deckt zwar Unfälle in Schulen, beim Studium oder am Arbeitsplatz ab – Freizeitunfälle bleiben aber außen vor. Private Unfallversicherungen füllen genau diese Lücke. Im Jahr 2023 wurden in der privaten Unfallversicherung Prämien in Höhe von 1,286 Milliarden Euro verrechnet, dem standen 812 Millionen Euro an Leistungen und mehr als 252.000 Schadenfälle gegenüber.

Ein Blick auf die Unfallstatistiken des Kuratoriums für Verkehrssicherheit unterstreicht die Relevanz: Täglich verletzen sich mehr als 330 Kinder so schwer, dass sie im Krankenhaus behandelt werden müssen. Am stärksten betroffen ist die Altersgruppe der zehn- bis 14-Jährigen, bei der die Unfallzahlen zuletzt um 17 Prozent gestiegen sind. Der Schulweg ist dabei ein besonderer Brennpunkt. 2024 verunglückten 451 Schüler:innen bei 419 Unfällen, 156 von ihnen als Fußgänger:innen.

Versicherungsunternehmen reagieren auf diese Entwicklung mit gezielten Initiativen. Die



Christoph Zauner

Wir wollen Familien dabei unterstützen, Verantwortung zu übernehmen und ihre Kinder für den Ernstfall abzusichern“, so Christoph Zauner, Leiter Retail und Corporate bei der Generali.

Auch die Allianz setzt auf Kooperationen mit Schulen und Vereinen. Über Gruppen-Unfallversicherungen können Kinder unkompliziert und kostengünstig abgesichert werden – direkt über Elternver-

eine oder Vereinsstrukturen. „Der Schulstart ist ein aufregender Moment voller neuer Erfahrungen. Für uns Eltern ist er aber auch eine Gelegenheit, über Sicherheit nachzudenken“, sagt Jörg Hipp, CPO/CUO der Allianz Österreich.

Neben der finanziellen Absicherung rückt die Prävention



Jörg Hipp

stärker in den Fokus. Initiativen wie Schulwegtrainings oder das Portal Schulwegplan.at, das sichere Routen aufzeigt, tragen dazu bei, Unfallzahlen zu senken. Denn so sehr Versicherungen im Ernstfall unterstützen – am besten ist es, wenn dieser gar nicht erst eintritt. **M**

Generali hat etwa zum Schulstart eine Vorsorgeaktion gestartet: Eltern, die bis Ende September eine Unfallversicherung für Kinder oder Jugendliche abschließen, zahlen bis Jahresende keine Prämie. „Kinder sind neugierig und voller Energie – das ist wunderbar, bringt aber auch Risiken mit sich.

Gut geschützt auf Reisen

UNIQA

Wer sicher reisen möchte, braucht eine gute Reiseversicherung – von Storno bis zu Gepäckverlust gibt es viele Situationen, die die Urlaubsstimmung massiv trüben können.

„Wenn der Urlaub ins Wasser fällt, ist das nicht nur emotional bitter, sondern oft auch teuer. Unsere Kund:innen wissen das – zwei Drittel sichern sich deshalb gegen Storno ab. Im Jahr 2024 haben wir für Stornoschäden mehr als eine Million Euro ausbezahlt“, unterstreicht Peter Humer, Vorstand Kunde & Markt Österreich bei der UNIQA Insurance Group AG, die Wichtigkeit eines guten Reiseschutzes.

Mit dem Produkt „Privatschutz Reise bei Auslandsrei-

sen“ wird individueller Schutz in den zwei Varianten „Optimal“ und

„Optimal Plus“ angeboten:

„Optimal“ beinhaltet unter anderem eine Auslandsreise-Krankenversicherung, eine Reisegepäckversicherung, eine Reise-Privathaftpflichtversicherung sowie eine Deckung in der Höhe von bis zu 2.000 Euro für eine „unfreiwillige Reiseverlängerung“.

Die Variante „Optimal Plus“ beinhaltet zusätzlich eine Deckung für die Reparatur der eigenen Sportausrüstung, die auf der Reise mitgenommen wird, sowie eine Reise-Unfallversicherung. Weitere Deckungsbausteine wie Reisestorno und Reiseabbruch

oder auch Selbstbehalt für gemietete Fahrzeuge und Sportausrüstungen können zusätzlich gewählt werden.

Das Produkt „Privatschutz Reise bei Inlandsreisen“ gibt es ebenso in zwei wählbaren Varianten und zusätzlich zu den üblichen Deckungsbausteinen auch die oben angeführten Möglichkeiten zur Erweiterung. Die „Auslandsreise-Krankenversicherung“ bietet Schutz für Behandlungskosten bis zu 310.000 Euro, Bergungskosten bis zu 9.550 Euro sowie im Notfall einen Rücktransport ins Heimatland mit dem SOS-Service. **M**



„Die (Versicherungs)welt ordnet sich neu“

Das Treffen wurde von Fachverbandsobmann Christoph Berghammer eröffnet, der gemeinsam mit Helmut Bauer, Fachgruppenobmann Burgenland, und Bürgermeister Gerold Stagl die Teilnehmer:innen begrüßte. In seinen einleitenden Worten dankte Berghammer für die enge Zusammenarbeit mit der Freistadt Rust und hob die Bedeutung des Expert:innentreffens als zentrales Forum für die Branche hervor. Roger van der Linden, Präsident ADFIZ, pointierte seine Grußworte mit dem Vergleich, dass nicht nur Weinreben gegen Wind und Regen beständig sind, sondern auch die Versicherungsmakler Stürme überstehen. „Sicherheit, Vertrauen & Resilienz lernen wir voneinander – Schulter an Schulter – Versicherungsmakler sind lokal verankert und international vernetzt.“ Thomas Billerbeck, Präsident des BDVM, gab seinen Worten die gleiche Richtung: „Wir brauchen eine gemeinsame Stimme, faire Regeln und eine

Am 11. September 2025 fand im Seehotel Rust das diesjährige Expert:innentreffen der Versicherungsmakler:innen statt, das unter dem Leitthema „Die (Versicherungs)welt ordnet sich neu“ stand. Zahlreiche Teilnehmer:innen folgten der Einladung, um sich zu den aktuellen Herausforderungen und Entwicklungen im Spannungsfeld von Regulierung, Marktveränderungen und Kund:innenbeziehungen auszutauschen.

Regulierung, die stärkt und nicht lähmt.“

Mit seiner Keynote erinnerte Generalmajor Peter Vorhofer an die historische Bedeutung des Tages 9/11 und spannte den Bogen zur aktuellen sicherheitspolitischen Lage Europas. Seit ihrer Gründung als Projekt des Friedens und der wirtschaftlichen Zusammenarbeit gilt die Europäische Union als historisch einzigartig. Doch in Zeiten geopolitischer Spannungen, innerer Zerreißproben und multipler Krisen stehen die EU und ihre Mitgliedstaaten zunehmend unter Druck – eine Entwicklung, auf die auch Österreich reagieren muss.

Vorhofer skizzierte eindrucksvoll, wie sich diese Herausforderungen auf die Stabilität und Sicherheit Europas auswirken und welche Rolle Österreich dabei einnimmt. In der nächsten Ausgabe (Anfang November) gibt es ein ausführliches Interview mit Generalmajor Peter Vorhofer über das Thema „Die Europäische Union: Von der Friedens- zur bedrohten Gemeinschaft. Was bedeutet das für Österreich?“.

Martin Ramharter (BMF) sowie Stefan Perner (WU Wien) analysierten im ersten Themenblock die Auswirkungen der Retail Investment Strategy auf die Versicherungs- und Vermittler:innen-



Christoph Berghammer



Helmut Bauer



Gerold Stagl



Roger van der Linden



Thomas Billerbeck



Peter Vorhofer

landschaft. Michael H. Heinz, Präsident des BVK Deutschland, stellte in seinem Vortrag die Frage nach dem „value for money“-Ansatz im Nicht-Lebensbereich kritisch zur Diskussion.

Der zweite Themenblock widmete sich dem „Beziehungsdreieck Versicherungsmakler:innen – Kund:innen – Versicherungen“.

Neben der Präsentation aktueller Studienergebnisse zu Belastungen und Rollenbildern diskutierten Expert:innen aus Wissenschaft und Praxis über Kommunikationsherausforderungen sowie die Frage nach echter Partnerschaft in der Versicherungsvermittlung.

Damit bot das Expert:innentreffen 2025 erneut einen umfassenden

Überblick über die zentralen Entwicklungen der Branche – und zeigte zugleich Wege auf, wie sich die Rolle der Versicherungsmakler:innen in einem sich wandelnden Umfeld behaupten und weiterentwickeln kann.

Das 6. Expert:innentreffen findet am 10. September 2026 wieder in Rust statt!

M

„Die RIS als Beitrag zur Savings and Investment Union - State of play“

Im Zentrum stand die Frage, wie Anleger:innen besser geschützt und gleichzeitig Kapitalmärkte gestärkt werden können. Ramharther betonte, dass die RIS nicht nur Kontrolle, sondern vor allem Vertrauen und Wachstum schaffen solle. „Vereinfachung bedeutet nicht Deregulierung“, unterstrich er mit Blick auf die angestrebte Simplification. „Der Zeitplan der Europäischen Kommission ist ambitioniert, man rechnet noch vor Weihnachten mit einer politischen Einigung, das würde eine Eintragung 2026 ins Amtsblatt der EU bedeuten, mit Umsetzungsfristen von bis zu 24 Monaten ins nationale Recht.“

Ein zentrales Thema waren die Inducements, also Provisionen. Die EU-Kommission war zwischenzeitlich auf dem Weg zu einem generellen Provisionsverbot, hat diesen Kurs jedoch

abgeschwächt. Ramharther erklärte, dass in der Diskussion zum „Provisionsverbot“ einiges untergegangen ist, was ursprünglich überhaupt verboten werden sollte. Oft hieß es: „Wenn es ein Provisionsverbot gibt, dann bleibt nur noch Honorarberatung auf Stundenbasis.“ – das ist aber nicht korrekt. Selbst bei Versicherungsanlageprodukten wäre es möglich gewesen, dass Kund:innen etwa 10.000 Euro oder 100 Euro mo-

Beim Expert:innentreffen der Versicherungsmakler beleuchtete Martin Ramharther die Retail Investment Strategy (RIS) als Motor für die künftige Savings and Investments Union (SIU). Sein Vortrag machte deutlich, dass die geplanten Änderungen weitreichende Folgen für Vertrieb, Beratung und Produkte haben werden: von der Kapitalmarktunion (CMU) hin zur Spar- und Investitionsunion (SIU) – man erwarte ein Wachstum durch Deregulierung.

natlich investieren und man ein Honorar vereinbart, das an das Zustandekommen des Vertrags geknüpft ist.

Die Kommission wollte in erster Linie die Anreize ausschalten, die dadurch entstehen, dass je nach Produkt unterschiedlich hohe Provisionen gezahlt werden – Provisionen, die Kund:innen oft gar nicht kennen. Ursprünglich war ein Provisionsverbot auch bei der Produktherstellung vorgesehen, etwa für Rückvergütungen von Versicherungsunternehmen. Das wurde in den Verhandlungen aber stark zurückgedrängt. Für das beratungsfreie Geschäft („execution only“) war ebenfalls ein Provisionsverbot angedacht, das ist aber gestrichen worden.

Übrig geblieben ist ein Provisionsverbot für die unabhängige Beratung. Dieses greift, wenn sich ein:e Berater:in ausdrücklich als unabhängig bezeichnet. Für ungebundene Vermittler:innen gilt das nicht: Treten sie nur als ungebundene Berater:innen auf, besteht kein Provisionsverbot.

Nur als ungebundene Berater:innen sind sie in der Lage, Kund:innen frei von vertraglicher Ausschluss-



Martin Ramharther

lichkeit zu vertreten – und heben sich damit deutlich von gebundenen Vermittler:innen ab.

Aber auch ohne generelles Verbot zeichnet sich eine Verschärfung ab:

- Aktive Offenlegung von Provisionen (analog zum Wertpapierbereich bislang strenger als im Versicherungsvertrieb)
- Overarching principles: u. a. keine Anreize, ein weniger geeignetes Produkt zu empfehlen (die Generalklausel existiert auf Level 2 bereits), Proportionalität der Provision sowie ein stärkeres Eindämmen von Konzernsachverhalten.
- Quality Enhancement Test (QET): Nach dem Vorbild des Wertpapierbereichs in der Ratssposition vorgesehen – trotz der Kritik, dass sich der QET dort nicht bewährt habe. Für die Praxis heikel, weil Nachweise zur qualitativen Verbesserung (und damit zur Zulässigkeit von Provisionen) konkret und prüfbar werden müssten.

- Transparenzanforderungen: Berechnungsmethoden sollen verständlich und transparent sein; Provisionen separat identifizierbar – als Voraussetzung für die Offenlegung.

Die Customer Journey wird sich ebenfalls spürbar verändern. Neben strengeren Eignungs- und Best-Interest-Tests stehen insbesondere digitale Informationspflichten im Vordergrund. Der Trend „Digital by Default“ soll Kund:innen standardisierte, klare und vergleichbare Informationen liefern – eine Herausforderung, aber auch Chance für die Beratungspraxis. Eine der Verschärfungen erwartet er bei der Abfrage der finanziellen Situation des:der Kund:in, wie zum Beispiel bei der Thematik „Wünsche und Bedürfnisse“, aber auch der Nachhaltigkeitspräferenzen.

Er ging auch auf die geplanten Änderungen der PRIIP-Verordnung ein. Künftig sollen Produktinformationen stärker standardi-

siert und verständlicher werden. Neu sind unter anderem das „Dashboard“ mit den wichtigsten Kennzahlen, präzisere Risiko- und Kostenhinweise sowie die Möglichkeit digitaler Vergleichstools. Gerade für Makler:innen bedeutet das: noch mehr Transparenz im Beratungsprozess, aber auch ein klareres Instrumentarium, um den Mehrwert von Produkten nachvollziehbar zu machen.

Im abschließenden Teil wandte sich Ramharter dem Leitmotiv „Value for Money“ zu. Die Frage nach dem „gerechten Preis“ bleibe schwierig, betonte er, doch die Richtung sei klar: Produkte müssten künftig nachvollziehbar Kosten, Nutzen und Zielmarktin-teressen in Einklang bringen.

Sein Fazit: Die RIS wird die Rolle der Makler:innen nicht schmälern – im Gegenteil. Als ungebundene Berater:innen können sie künftig noch stärker ihre Stärke ausspielen: die konsequente Orientierung am Kund:innennutzen. **M**



Manager-Basis-Rechtsschutz

Schnell
und einfach
absichern

Wenn's um die Rechte Ihrer Kunden geht

www.roland-rechtsschutz.at

Besser miteinander.



Versicherungsmakler:in: Anpassungsnotwendigkeiten durch die RIS

Sein Vortrag beleuchtete die europäische Ausgangslage, die Stellschrauben im österreichischen Makler:innenrecht sowie die möglichen Anpassungen für die Zukunft des Berufsstandes. Perner machte deutlich, dass die RIS mehr ist als eine europäische Detailregelung. Sie hat das Potenzial, das österreichische Vermittler:innenrecht grundlegend zu verändern. Für Versicherungsmakler:innen bedeutet dies eine Neudefinition ihres Rollenbildes zwischen gebundener, ungebundener und unabhängiger Beratung. Die zentralen Herausforderungen liegen in der Klarstellung der Vergütungsmodelle, der Wahrung der Unabhängigkeit und in der standespolitischen Positionierung gegenüber Gesetzgeber:in und Versicherungsunternehmen. Damit steht der Berufsstand vor einer entscheidenden Phase, in der das Selbstverständnis als unabhängige:r Makler:in auf den Prüfstand gestellt wird. „Es geht jetzt nicht um ein Value-for-Money-Thema.“ Und, da wir ohnehin nicht genau wissen, was kommt, führt dazu, dass man den Blick ganz auf die nationale Sichtweise lenken kann und proaktiv agieren.“

Europarechtliche Ausgangslage

Das Regelungsanliegen der RIS ist klar: Es geht um den „Kleinanleger:innenschutz“, also den umfassenden Schutz der Kund:innen. Ziel ist es, optimale Entscheidungsgrundlagen zu schaffen und die Beratungs-

qualität nachhaltig sicherzustellen. Für Versicherungsmakler:innen könnte dies auf den ersten Blick eine „optimale Ausgangslage“ darstellen – zugleich bedeutet es aber auch eine deutliche Ausweitung der Pflichten.

Beratungsstandard bei Makler:innen

Perner verwies auf die unterschiedlichen Rechtsgrundlagen: § 28 Z 3 MaklerG verpflichtet in Ös-

terreich zur „Vermittlung des nach den Umständen des Einzelfalls bestmöglichen Versicherungsschutzes“, „Kernverpflichtung: best advice.“ „Diese Regelung ist auf den ersten Blick relativ streng.“ „Es ist der bestmögliche Versicherungsschutz, und nur aus sachlich gerechtfertigten Gründen kann [der:die Makler:in] sich auf bestimmte örtliche Märkte oder bestimmte Versicherungsprodukte beschränken.“ während § 60 Abs. 1 deutsches VVG sowie Art. 30 RIS

Im Rahmen des Expert:innentreffens der Versicherungsmakler in Rust präsentierte Stefan Perner (Institut für Zivil- und Zivilverfahrensrecht, WU Wien) die europarechtlichen und nationalen Entwicklungen im Zusammenhang mit der Retail Investment Strategy (RIS).



Stefan Perner

eine „hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsprodukten“ verlangen. „Das ist dennoch viel strenger als die Schwester- oder Bruderregelung des deutschen VVG; dort klingt es ganz anders.“ „Von vornherein muss nur eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen der Beratung zugrunde liegen.“ Daraus ergibt sich eine Verschärfung des Maßstabs: Makler:innen müssen künftig noch stärker eine breite Marktabdeckung gewährleisten, wenn sie ungebundene Beratung anbieten. „Während wir auf der einen Seite extrem hohe Anforderungen machen, haben wir auf der anderen Seite sehr, sehr wenige juristische Entscheidungen.“ „Es wäre sachgerecht, die Anforderungen ein Stück runterzunehmen – eine Konzession an die realen Verhältnisse.“

Honorierung und Selbstbild

Ein zentrales Thema war die Honorierung. Grundsätzlich bleibt die provisionsbasierte Beratung im Grundsatz zulässig. (Art. 19 Abs. 1 lit. d RIS). Allerdings enthält Art. 30 Abs. 5b eine wichtige Ausnahme: Wer seinen Kund:innen „ungebundene“ beziehungsweise unabhängige Beratung anbietet, darf keine Provisionen oder sonstige Vorteile von Dritten annehmen. „Wenn ich unabhängig berate und das dem:der Kund:in mitteile, dann darf ich keine Provision einnehmen und behalten; in allen anderen Fällen ist das zulässig.“

Perner betonte, dass hier „ungebunden“ in der RIS nicht mit „unabhängig“ gleichzusetzen ist und man von einem Übersetzungsfehler ausgehen kann. „Ich sage ungebunden, während wir unabhängig gehört haben.“ „Gemeint ist unabhängig, wenn die



Kommission von ungebunden spricht.“

Diese Differenzierung könnte aber eine Korrektur des Selbstbildes der österreichischen Makler:innenschaft erforderlich machen, da Unabhängigkeit als „DNA des Berufsstandes“ gilt, diese aber wirtschaftlich aber bei Provisionsannahme nicht gegeben ist.

Zukunft des Vermittler:innenrechts

Besonders ausführlich ging Perner auf die absehbaren Veränderungen im Vermittler:innenrecht ein. Künftig seien drei Kategorien von Vermittler:innen zu unterscheiden:

1. Einfachagent:innen („gebundene Beratung“ iSd RIS),
2. Versicherungsmakler:innen („ungebundene Beratung“ iSd RIS),
3. unabhängige Versicherungsmakler:innen (honorarbasiert, keine Provision).

„Echte Mehrfachagent:innen“ werde es in diesem System nicht mehr geben. An ihre Stelle treten Mischformen wie der:die „gebundene Agent:in mit vielen Agenturen“ oder der:die „ungebundene Makler:in mit Rahmenprovision“. Perner warnte, dass diese Kons-

truktionen zu einer Überforderung des Marktes und der Konsument:innen führen könnten: „Steht mir ein:e Versicherungsagent:in gegenüber, dann weist das eine Bindung an ein Versicherungsunternehmen aus; ist keine Bindung gegeben, handelt es sich um eine:n Makler:in. Sagt mir jemand: ‚Ich bin unabhängig‘ – dann darf diese Person von einem Versicherungsunternehmen keine Provision annehmen.“

Fallstricke und standespolitische Fragen

Die wesentlichen Fallstricke sieht Perner in der Abgrenzung zwischen ungebunden und unabhängig. Während die RIS klare Vorgaben für unabhängige Beratung formuliert, bleibt die Praxis in Österreich stark durch Provisionsmodelle geprägt. Dies wirft nicht nur rechtliche, sondern auch standespolitische Fragen auf. Perner stellte in diesem Zusammenhang die Überlegung an, ob ein neuer Typus – der:die „Berater:in in Versicherungsangelegenheiten“ – erforderlich sei, der deckungsgleich mit dem:der unabhängigen Versicherungsmakler:in wäre. Diese Diskussion betrifft die Grundidentität des Berufsstandes und könnte eine zentrale Weichenstellung für die Zukunft darstellen. **M**

Geiz ist nicht geil – „Value-for-Money“ im Nicht-Lebensbereich

Value-for-Money, so Heinz, sei nichts Neues – es gehe seit jeher um das Verhältnis von Preis und Leistung. Neu sei lediglich, dass Aufsichtsbehörden und Verbraucherschutzverbände daraus eine Einfallspforte für immer neue Eingriffe in das Geschäftsmodell der Vermittler:innen machen wollen. „Wer so tut, als ob allein der Preis den Wert bestimmt, betreibt Verbraucher:innentäuschung“, warnte er. Gerade Versicherungsprodukte ließen sich nicht an einer einzigen Kennziffer messen – entscheidend seien Leistungsumfang, Deckung, Servicequalität und Verlässlichkeit im Schadenfall.

Den Rückenwind für die aktuelle Debatte liefert der EIOPA-Bericht 2024: Zwölf nationale Aufsichten attestierten bestimmten Nicht-Lebensprodukten ein schlechtes Value-for-Money – besonders Kredit- und Restschuldpolizzen, Elektronik- und Gadget-Versicherungen, Einkommenschutz- und Rechtsschutzprodukte. Auffällig: Dort, wo die Provisionen hoch und die Schadenquoten niedrig sind, wächst die Kritik. Heinz nannte dies eine „gefährliche Schieflage in der öffentlichen Wahrnehmung“, die politisch instrumentalisiert werde.

Auch die Kund:innen-sicht, so Heinz, dürfe nicht missverstanden werden. Zwar hielten 68 Prozent im Bereich der Kfz- und Haushaltsversicherung das Verhältnis „Value-for-Money“ für schlecht, doch das Hauptkriterium sei eine faire Deckung im Verhältnis zum Preis. Nicht der niedrigste Beitrag, sondern ein

verlässliches Produkt entscheide über Vertrauen. „Wer nur Rabatte predigt, betreibe keinen Verbraucher:innenschutz, sondern ist Risikoverkäufer:in“, so Heinz pointiert.

Er warnte vor simplen Schuldzuweisungen: „Man will uns weismachen, die Vergütung sei das Übel aller Dinge. Das ist Unsinn.“ Der Vorwurf mangelnder Transparenz und angeblich überhöhter Provisionen sei ein „politisch bequemes Feindbild“, das jedoch die

komplexe Realität der Risikoabsicherung verkenne. Aufgabe der Makler:innen sei es daher, professionell gegenzuhalten: Augen und Ohren offen halten, seriös argumentieren, aufklären.

Für den Berufsstand eröffne „Value-for-Money“ zweierlei: Es sei eine Chance, die eigene Rolle als Qualitäts- und Risikoberater:in zu stärken – und zugleich ein Risiko, wenn Vermittler:innen Produkte mit offenkundig schwachem Preis-Leistungs-Ver-

Beim Expert:innentag der Versicherungsmakler:innen in Rust setzte BVK-Präsident Michael H. Heinz ein klares Signal: „Geiz ist nicht geil – wer allein auf den Preis starrt, gefährdet Qualität, Verbraucher:innenschutz und am Ende die ganze Branche.“ Sein Vortrag zum Thema „Value-for-Money“ machte unmissverständlich deutlich: Eine reine Kostenfixierung greift zu kurz.



Michael H. Heinz

hältnis anbieten. „Wir Makler:innen sind nicht die Erfüllungsgehilf:innen schlechter Produkte. Wir sind die beste Polizzi unserer Kundschaft. Deshalb müssen wir klare Kante zeigen: Finger weg von Polizzen, die nicht halten, was sie versprechen.“

Die Forderung des BVK bleibt daher eindeutig: keine Vermittlung ohne Beratung, Beratung und Dokumentation in allen Kanälen. Das sei kein Selbstzweck, sondern „gelebter Verbraucher:innenschutz – jeden Tag, in jedem Gespräch, bei jedem Vertrag“.

Heinz erinnerte daran, dass die Rolle der Makler:innen als Sachwalter:innen in Deutschland



spätestens seit dem BVerfG-Urteil von 1985 klar sei, in Österreich seit dem Versicherungsmakler:innen-gesetz sogar ausdrücklich normiert. Damit sei unmissverständlich festgelegt: Makler:innen sind treuhänderische Interessenvertreter:innen ihrer Kundschaft – keine Verkäufer:innen von Geiz-ist-geil-Produkten. Sein Fazit: „Wer

den Wert der Beratung kleinredet, erkennt, dass wir Teil der Lösung sind – nicht Teil des Problems. Makler:innen, die Qualität, Transparenz und Verantwortung leben, sind die besten Verbraucher:innenschützer. Das lassen wir uns weder von Brüssel noch von selbsternannten Expert:innen kaputtreden.“ **M**



Nähere Infos auf
donauversicherung.at/vermoegensaufbau

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

Ich wi// zur DONAU.

donau
VIENNA INSURANCE GROUP

Kritik am geplanten Provisionsverbot: ideologisch motiviert

Im Zentrum seines Vortrags stand der Vorschlag zur Änderung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive, IDD), insbesondere von Art. 30, der einen grundlegenden Paradigmenwechsel bewirken würde.

Die vorgesehenen Anpassungen sehen vor, dass Versicherungsmakler:innen, die eine unabhängige Beratung anbieten, künftig keine Provisionen oder sonstigen geldwerten Vorteile von Dritten annehmen dürfen. Damit würde ein partielles Provisionsverbot etabliert, das vor allem die unabhängige Beratung bei Versicherungs- und Finanzprodukten im Anlagebereich betrifft.

Kammel machte deutlich, dass dieser Vorschlag eine erhebliche materielle Erweiterung beste-

hender Regelungen bedeutet. Seine Einschätzung stützt er auf eine umfangreiche rechtsökonomische Analyse, die er in der Österreichischen Bankwirtschaftlichen Zeitschrift (ÖBA 3/25, S. 188–201) veröffentlicht hat. Dabei zeigt sich klar: Weder die ökonomische Theorie noch internationale Beispiele sogenannter „Vorzeigeländer“ liefern

Armin Kammel stellte im Zuge des Expert:innentreffen die Frage „Neue Regeln, neue Realität: Was bedeutet die RIS in der Praxis?“ kurz vor der Podiumsdiskussion zum Thema und beschäftigt sich in seinem Kurzvortrag mit den möglichen Auswirkungen eines Provisionsverbotes für Versicherungsmakler:innen unter der Annahme eines partiellen Provisionsverbotes bei Versicherungsanlageprodukten sowie der Ausweitung eines Provisionsverbots in alle Bereiche.

eine überzeugende Evidenz für die Notwendigkeit eines solchen Verbots. Vielmehr handle es sich um eine ideologisch getriebene, wettbewerbspolitische Maßnahme, die ohne fundierte Kosten-Nutzen-Abwägung die Markt- und Vertriebsrealität massiv verzerrt.

Besonders kritisch beurteilte Kammel, dass die vorgeschlagene Änderung andere Vertriebsmodelle nicht nur benachteilige, sondern teils faktisch unzulässig mache. Die Folgen für Österreich wären bei einem nicht nur partiellen Provisionsverbots gravierend: Ein Rückgang der Makler:innenzahl in Österreich um 50–70 Prozent (auf ca. 1.200–2.000), ein entsprechender Abbau der Beschäftigten (auf 4.200–7.000) sowie eine sinkende Wertschöpfung auf etwa 184–306 Millionen Euro; zudem würden rund 20 Prozent der Versicherungsvermittler:innen ihre Tätigkeit einstellen.

Sein Fazit fiel eindeutig aus: Die geplante Änderung von Art. 30 IDD und das damit verbundene partielle Provisionsverbot seien nicht gerechtfertigt. **M**



Armin Kammel

Der bewährte muki Unfallschutz.



- **Sofortleistung möglich**
- **transparente Sportpakete**
- **erweiterte Gliedertaxe für fast alle Berufe**

muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

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

- **www.muki.com**
- muki-versicherung
- muki_versicherung

- Einfacher Antrag dank 1 bis max. 3 Gesundheitsfragen
- besonders attraktive Progressionsstaffel



Der wahre Produktwert im Fokus

Value for Money – die neue Herausforderung für den Markt

Das Thema „Value for Money“ (VfM) rückte im Zuge der RIS ins Zentrum der Debatte. Für Stefan Trojer, Legist im Bundesministerium für Wirtschaft, ist der neue Benchmarking-Ansatz, der von der EIOPA ins Leben gerufen wurde, „ein gewagter und bemerkenswerter Ansatz“. Ludwig Pfleger, stellvertretender Abteilungsleiter Behördliche Aufsicht über Versicherungsunternehmen und Leiter Team Business Conduct FMA, skizzierte die Funktionsweise des Modells. Mit der Benchmarking-Initiative von EIOPA soll europaweit ein Referenzrahmen geschaffen werden, um Produkte hinsichtlich Kosten und Performance zu bewerten. Produkte mit deutlich negativer Abweichung vom Durchschnitt – etwa bei Abschlusskosten oder laufender Rendite – könnten künftig als „Value for Money at Risk“ klassifiziert und einer vertieften Prüfung unterzogen werden. Bei extremen Abweichungen droht sogar ein Vertriebsverbot (No-Value-for-

Im Zentrum der ersten Podiumsdiskussion zur europäischen Kleinanlegerstrategie (Retail Investment Strategy, RIS) beim Expert:innentreffen der Versicherungsmakler in Rust standen zwei Hauptthemen: das inzwischen weitgehend ad acta gelegte Provisionsverbot sowie die neu entstehende Value for Money-Debatte, dessen Konzept nicht gerade auf uneingeschränkte Zustimmung stößt.

Money). Pfleger sieht darin einen potenziell wirksamen Mechanismus, aber auch ein hohes Maß an Komplexität. Insbesondere die Festlegung, ab wann ein Produkt als „schlecht“ gilt, bleibt heikel. Aktuell fehle es in Europa an einer gemeinsamen Definition der „Mindest-Performance“ eines Produkts. Maria Althuber-Griesmayr, Leitung Recht & Internationales VVO, warnte vor einer schleichen Preiskontrolle durch die Hintertür. Sie erinnerte daran, dass EIOPA bewusst auf Preisregulierung verzichtet habe – ein wichtiger Schritt, den es zu verteidigen gelte: „Wehret den Anfängen“, so ihr Appell. Obwohl Simplifizierung ein neuer Slogan der EU-Politik darstellt und auch nun unter dem Schlagwort „Smart Simplified Regulation“ proklamiert wird, findet

für den Rechtsökonom Armin Kammel in Wahrheit eher eine Regulierungsinflation statt: „Ich kann keine Vereinfachung erreichen, indem ich hunderte Seiten dazulege.“

Value for Money im Non-Life-Bereich – besonders kritisch

Ein besonderes Spannungsfeld entsteht beim Thema „Value for Money“ im Nichtlebensversicherungsbereich. Hier, so Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, könnten Versicherungsunternehmen künftig bestraft werden, wenn Produkte „zu gut laufen“ – also eine niedrige Schadensquote aufweisen. Die Pflicht zur laufenden Prämienanpassung nach unten gefährde die wirtschaftliche Tragfähigkeit ganzer Sparten, etwa bei Naturkatastrophendeckungen. Auch Pfleger sieht die Herausforderung bei der Interpretation von Kennzahlen wie Schadensquote und abgelehnten Forderungen. Diese hängen stark von externen Faktoren ab – etwa dem Portfolio oder schlichtem Zufall. Deshalb müsse man vorsichtig mit pauschalen Schlussfolgerungen sein. Martin Ramharter, Spezialist für Versicherungsrecht im Bundesministerium für Finanzen, schlug in dieselbe Kerbe und betonte





Stefan Trojer



Ludwig Pflieger



Maria Althuber-Griesmayr



Martin Ramharter



Christoph Berghammer

in diesem Zusammenhang den bereits praktizierten qualitativen Ansatz in Österreich, der sich nicht auf Schadensquoten und abgelehnte Forderungen stützt, sondern auf berechnete Deckungserwartungen laut AGB. „Ich sehe es kritisch, dass in Europa ein quantitativer Ansatz herrscht, der au-

strebt Form. Die Realität habe die politische Debatte überholt. Auch auf europäischer Ebene sei eine Rückkehr zu dieser radikalen Maßnahme derzeit unwahrscheinlich. Fachverbandsobmann Christoph Berghammer betonte seine Erleichterung darüber, dass das österreichische System mit

ßer Acht lässt, dass ein Versicherungsprodukt im Detail analysiert werden muss.“

Der Kampf der Fundis

Für Ramharter ist das Provisionsverbot vom Tisch – zumindest in der ursprünglich von der EU-Kommission ange-

seinem ungebundenen Makler:innenmodell erhalten bleibt – „eine Lösung, mit der man leben könne“. Im Unterschied zu Ramharter glaubt er, dass die Diskussion über das Provisionsverbot dennoch ideologisch getrieben in Europa weitergeführt werde. Er lobte die einheitliche Position Österreichs, da sich sogar der Konsument:innenschutz kritisch gegenüber einem Provisionsverbot geäußert habe. Kammel meinte, dass es in der Provisionsdebatte einige Ajatollahs gäbe, die bei jeder Gelegenheit das Thema auf die Agenda bringen. Auch Althuber-Griesmayr sprach sich deutlich gegen ein solches Verbot aus und betonte die Bedeutung niederschwelliger Zugänge für Konsument:innen. Österreichs Vielfalt an Vertriebsstrukturen sei bewahrenswert. Ein Verbot würde das erklärte Ziel – mehr Konsument:innenschutz – nicht erreichen, sondern eher das Gegenteil bewirken. **M**

Mehraufwand durch Digitalisierung in Maklerbüros

Die Stichprobe umfasste sowohl Einzelmakler:innen (35 %) als auch kleinere und größere Makler:innenbüros. Rund zwei Drittel der Befragten sind seit mehr als 20 Jahren in der Branche tätig. Die überwiegende Mehrheit betreut sowohl Firmen- als auch Privatkund:innen.

Die Ergebnisse zeigen deutlich: Die Digitalisierung verursacht für Makler:innenbüros spürbare Zusatzkosten. 60 Prozent der Befragten sehen seit 2020 einen deutlichen oder massiven Anstieg des gesamtbetrieblichen Aufwands.

Gesamtkosten: Bei Einzelmakler:innen schätzen über ein Drittel die jährlichen Zusatzkosten über 3.000 Euro. Für Kleinstunternehmen kann das existenzbedrohend wirken, da hier kaum Puffer oder Verteilung auf mehrere Mitarbeitende möglich ist.

IT-Kosten: Zwischen 3.500 und 4.000 Euro pro Jahr und Mitarbeitendem. Sobotka betont, dass IT-Ausgaben damit zu einer fixen „zweiten Personalkosten-Kategorie“ werden – unabhängig von Betriebsgröße. Martin Weichbold: „Digitalisierung ist ein Megatrend der einen Mehraufwand bedeutet, weil es die Prozesse einfach verändert, aber eines ist sicher die Entwicklung ist noch lange nicht abgeschlossen“.

Schulungskosten: Externe Kosten liegen bei rund 500 Euro, interne Trainings bringen zusätzliche indirekte Belastung. Auch wenn die Summen geringer wirken, sind sie vor allem für Einzelmakler:innen relevant, weil sie nicht im Team verteilt werden können.

Der Fachverband hat in Zusammenarbeit mit Telemark Marketing eine aktuelle Studie zum Thema Digitalisierungsschub und dessen Auswirkungen auf Maklerbüros durchgeführt. Zwischen Ende Mai und Ende Juni 2025 wurden 2.824 Makler:innen eingeladen, 206 nahmen an der Online-Befragung teil. Robert Sobotka, Geschäftsführer von Telemark Marketing und Martin Weichbold von der Paris Lodron Universität Salzburg, präsentierten und interpretierten die Studienergebnisse.

Zeitlicher Mehraufwand: Einzelmakler:innen +9 Stunden und Woche, Büros mit Standort +16 Stunden pro Woche. Gerade die Angebotslegung bindet enorme Ressourcen. Weichbold weist darauf hin, dass digitale Tools hier häufig nicht vereinfachen, sondern Doppelarbeit erzeugen.

Personalkosten: 46 Euro pro Stunde laut Schätzung der Befragten vs. 23 Euro pro Stunde laut

Kollektivvertrag. Die Selbsteinschätzung zeigt, dass Makler:innen ihren tatsächlichen Aufwand höher bewerten – ein Hinweis auf die Lücke zwischen tariflicher Kostenbasis und realem Unternehmerrisiko.

Haftungsrisiken: 42 Prozent berichten von deutlich gestiegenem Zusatzaufwand durch fehlerhafte Leistungsablehnungen. Hier wird klar, dass Digitalisierung nicht



Robert Sobotka



Martin Weichbold

nur „Kostenfrage“, sondern auch eine rechtliche Belastung ist.

Personeller und finanzieller Effekt

82 Prozent der Makler:innen berichten über zusätzlichen Arbeitsaufwand durch die Digitalisierung, 37 Prozent sogar über mehr als fünf Stunden pro Mitarbeitendem und Woche. Hochgerechnet bedeutet das Mehrkosten von rund 7.875 Euro pro Mitarbeitendem jährlich. Neben dem Zeit- und Kostenaufwand nennen viele Makler:innen auch steigende Haftungsrisiken. Fehlerhafte Leistungsablehnungen sowie zusätzliche administrative Belastungen verstärken diesen Eindruck. Weichbold betonte in seiner Analyse, dass sich dadurch nicht

nur die Kosten erhöhen, sondern auch die rechtliche Verantwortung und das Unternehmerrisiko spürbar wachsen.

Unterstützung durch Versicherungen

Alle Support-Kategorien (technischer Support, Erreichbarkeit,

Know-how, Reaktionsgeschwindigkeit) wurden überwiegend „genügend“ bis „nicht genügend“ bewertet. Für Weichbold ein Hinweis, dass die Schnittstelle zwischen Makler:innen und Versicherern der eigentliche Engpass ist – weniger die Technik im Büro selbst.

Fazit und Ausblick

Die Digitalisierung hat in den letzten Jahren zu einem erheblichen Mehraufwand in Makler:innenbüros geführt – sowohl zeitlich als auch finanziell. Während IT- und Prozesskosten steigen, bleibt die Unterstützung durch Versicherungen aus Sicht der Makler:innen unzureichend. Für die Zukunft wird es entscheidend sein, die digitalen Systeme praxistauglicher zu gestalten und die Zusammenarbeit zwischen Makler:innen und Versicherungen effizienter zu machen. Robert Sobotka: „Die Kosten der Digitalisierung wird von der Industrie auf den Kunden abgewälzt, in diesem Fall auf die Versicherungsmakler:innen.“ **M**



Drei sind einer zu viel? – Kommunikation im Dreiecksverhältnis Versicherer:in, Makler:in und Versicherungsnehmer:in

Immer häufiger geraten Versicherungsnehmer:innen in eine schwierige Lage, wenn Versicherungsunternehmen direkt mit ihnen kommunizieren und die beauftragten Versicherungsmakler:innen außen vor gelassen werden. „Wenn der/die Versicherungsmakler:inn bei der Kommunikation außen vor gelassen wird und ausschließlich im direkten Weg zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer:in kommuniziert wird, entstehen einige Probleme.“ So werden Verträge abgeschlossen, ohne dass die Makler:innen eine bessere Alternative anbieten könnten. Vergleichsangebote erscheinen verlockend, erweisen sich aber im Nachhinein als nachteilig. Oder es kommt sogar zum Verlust des Versicherungsschutzes, weil Mahnungen nicht an die Versicherungsmakler:innen weitergeleitet werden und die Versicherungsnehmer:innen untätig bleiben („Der/die Versicherungsnehmer:in denkt: Ich habe ja eine:n Makler:in...“). Die Konsequenzen sind finanzielle Nachteile und eine spürbare Erosion des Vertrauens in das ohnehin fragile Dreiecksverhältnis von Versicherung, Makler:in und Versicherungsnehmer:in. „Das Vertrauensverhältnis könnte großen Schaden nehmen“.

Isabelle Vonkilch (WU Wien) hat beim Expert:innentreffen der Versicherungsmakler:innen in Rust drei Lösungsansätze vorgestellt, die dieses Problem systematisch adressieren. „Die Chronologie richtet

Isabelle Vonkilch (WU Wien) hat beim Expert:innentreffen der Versicherungsmakler:innen in Rust drei Lösungsansätze vorgestellt, das Problem des Dreiecksverhältnis zwischen Versicherer:in, Versicherungsmakler:in und Versicherungsnehmer:in systematisch adressieren.

sich nach Eingriffsintensität und Effektivität – zuerst die geringste, zuletzt die eingriffsintensivste und zugleich effektivste Lösung.“

Aufsichts- und haftungsrechtliche Lösung

Die erste, eine aufsichts- und haftungsrechtliche Lösung, sieht vor, dass Versicherungen verpflichtet werden, bei Vertragsabschluss zu erfragen, ob Versicherungsnehmer:innen die Kommunikation

über ihre Makler:innen wünschen. Ist dies der Fall, müssen sämtliche Erklärungen auch an die Makler:innen übermittelt werden. Vonkilch: „Die Versicherung soll sich vor Anbahnung eines Vertrags erkundigen, ob eine Makler:innenkommunikation gewünscht ist; ist das der Fall, sind sämtliche vertragsbezogene Erklärungen auch an den:die benannten Versicherungsmakler:in zu richten.“ Bei Verstößen drohen Sanktionen oder Haftung, was ei-



Isabelle Vonkilch

nerseits Klarheit schafft und die Position der Makler:innen stärkt, andererseits aber nicht ausschließt, dass Versicherungsnehmer:innen weiterhin nachteilige Entscheidungen eigenmächtig treffen können.

Haftungskanalisation

Die zweite Lösung, eine Haftungskanalisation, geht einen Schritt weiter. Werden die Makler:innen trotz Vereinbarung nicht eingebunden und entsteht dadurch ein Schaden, gilt automatisch im Zweifel, dass die Makler:innen kein Verschulden trifft. Die Haftung liegt damit klar bei den Versicherungsunternehmen, die sich nicht durch den Hinweis auf Versäumnisse der Makler:innen entlasten können. Vonkilch nennt dies eine „Sorgfaltsvermutung zugunsten des:der Makler:in“ und eine „Kausalitätsvermutung zugunsten des:der Versicherungsnehmer:in“. Für die Makler:innen bedeutet das eine deutliche Entlastung, für Versicherungsnehmer:innen zusätzlichen Schutz, auch wenn nachteilige Entscheidungen durch sie selbst nicht gänzlich ausgeschlossen bleiben.

Rechtsgeschäftliche Lösung

Am weitesten reicht die dritte, rechtsgeschäftliche Lösung. Sie greift nur, wenn Versicherungsnehmer:innen und Versicherungsunternehmen ausdrücklich vereinbaren, dass die Kommunikation über die Makler:innen erfolgen soll. In diesem Fall gelten Erklärungen des Versicherungsunternehmens erst dann als wirksam, wenn sie auch bei den Makler:innen eingegangen sind – Vonkilch spricht vom „doppelten Zugangserfordernis“. Ebenso sind Erklärungen von Versicherungsnehmer:innen ohne deren Zustimmung unverbindlich („Der:die Versicherungsnehmer:in soll so lange nicht gebunden sein, solange nicht auch

der:die Makler:in seine Zustimmung gegeben hat.“). Dadurch sind nachteilige Dispositionen von vornherein weitgehend ausgeschlossen. Gleichzeitig wird aber der Handlungsspielraum der Versicherungsnehmer:innen spürbar eingengt, weil sie Entscheidungen nicht mehr flexibel und unmittelbar treffen können.

Fazit

Im Vergleich wird deutlich: Die aufsichtsrechtliche Variante bietet eine Art Basisabsicherung, die Haftungskanalisation verlagert Risiken konsequenter auf

die Versicherungsunternehmen, während die rechtsgeschäftliche Lösung Versicherungsnehmer:innen am stärksten schützt, aber ihre Eigenverantwortung und Entscheidungsfreiheit einschränkt. Damit stellt sich letztlich die politische Frage, welches Maß an Schutz gewollt ist und wie viel Eigenständigkeit den Versicherungsnehmer:innen zugebraut wird. Vonkilch fasst zusammen: „Kommunikation, die am:an der Makler:in vorbeiläuft, schafft Probleme statt Lösungen.“ Wenn im Versicherungsdreieck alle Seiten gewinnen sollen, dann gilt: Zwei sind genug. **M**



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

Ausgangspunkt ist die gesetzliche Pflicht von Makler:innen, ihre Kund:innen bei der Schadensabwicklung zu unterstützen (§ 28 Z 6 MaklerG). Als Doppelmakler:innen sind sie zwar grundsätzlich beiden Seiten verpflichtet, haben jedoch vorrangig die Interessen der Versicherungsnehmer:innen zu wahren (§ 27 Abs 1 MaklerG, „Bundesgenoss:innen der Versicherten“). Verzögert ein Versicherungsunternehmen die Abwicklung oder verweigert er die Deckung ohne rechtlichen Grund, entsteht damit unmittelbar ein Mehraufwand auf Seiten der Makler:innen.

Ein wichtiger Aspekt betrifft die Verprovisionierung. Rahmen-

provisionsvereinbarungen – sogenannte Courtagevereinbarungen – regeln zwar die Bedingungen künftiger Vertragsabschlüsse, insbesondere die Höhe der Provisionen, sie verpflichten Makler:innen jedoch nicht zum Tätigwerden. Ein Makler:innenvertrag

Beim Expert:innentag der Versicherungsmakler in Rust präsentierte Sonja Bydlinski einen vielbeachteten Vortrag zum Thema „Von der Ablehnung zur Aktenlawine – Ersatz der Mehraufwendungen der Versicherungsmakler:innen durch die Versicherung“. Im Zentrum stand die Frage, ob und unter welchen Voraussetzungen Makler:innen einen Ersatzanspruch für ihren zusätzlichen Aufwand geltend machen können, wenn Versicherer Leistungen verzögern oder unberechtigt ablehnen.

entsteht stets erst mit der erfolgreichen Vermittlung. Gegenüber Kund:innen besteht nach § 30 Abs 1 MaklerG grundsätzlich kein Anspruch auf Provision, außer wenn dies ausdrücklich vereinbart wurde. Provisionsansprüche richten sich regelmäßig ausschließlich gegen das Versicherungsunternehmen und umfassen Erst-, Einmal- und Folgeprovisionen.

Auch die Fälligkeit der Versicherungsleistung wurde thematisiert. Nach den §§ 33, 34 VersVG ist der Versicherungsfall unverzüglich anzuzeigen. Gemäß § 11 Abs 1 VersVG wird die Leistung nach Abschluss der notwendigen Erhebungen fällig. Verzögert der Versicherer die Prüfung ohne sachlichen Grund, tritt Fälligkeit fingiert ein; unzumutbare Mitwirkungsverlangen sind unbeachtlich. Damit bildet die Pflicht zur rechtzeitigen Leistung eine zentrale Schutzfunktion – auch zugunsten der Makler:innen.

Verweigert ein Versicherungsunternehmen zu Un-



Sonja Bydlinski

recht die Deckung, so ist dieser Mehraufwand nach § 1295 ABGB grundsätzlich ersatzfähig. Maßstab ist das Verhalten eines sorgfältigen Fachmanns/Fachfrau (§ 1299 ABGB), wobei Verschulden gemäß § 1298 ABGB vermutet wird und das Versicherungsunternehmen sich nur durch Nachweis unvorhersehbarer Umstände oder einer unklaren Rechtslage entlasten kann. Als Schaden gilt der zusätzliche Arbeits- und Kostenaufwand, der nach branchenüblichen Sätzen zu bemessen ist (§ 1293 ABGB). Da ohne Fehlverhalten kein Mehraufwand entstanden wäre, sind sowohl die Kausalität als auch die Adäquanz gegeben.

Rechtsdogmatisch handelt es sich um einen vertraglichen Anspruch aus dem besonderen Rechtsverhältnis zwischen Versicherer und Makler:in. Die rechtswidrige Ablehnung oder Verzögerung verletzt Neben- und Nachvertragspflichten. Ergänzend sieht § 1295 Abs 2 ABGB auch einen Anspruch bei sittenwidriger Schädigung vor, doch ist dieser in der Praxis schwer beweisbar und daher von untergeordneter Bedeutung.

Ein besonderes Augenmerk richtete Bydlinski auf die Figur der Drittschadensliquidation. Grundsätzlich sind mittelbare Schäden nicht ersatzfähig. Verlangt jedoch das Gesetz oder die Vertragsgestaltung, dass ein

Schaden typischerweise nicht beim:bei der originär Geschädigten, sondern bei einem:einer Dritten – hier dem:der Makler:in – anfällt, kann dieser den Anspruch dennoch geltend machen. Gerade die Pflicht nach § 28 Z 6 MaklerG bewirkt, dass Verzögerungsschäden regelmäßig nicht beim:bei der Versicherungsnehmer:in sondern beim:bei der Makler:in entstehen. Nach § 1333 Abs 2 ABGB sind auch die Kosten notwendiger Betreibungsmaßnahmen zu ersetzen, sodass der Mehraufwand sachgerecht kompensiert werden kann.

Besonders differenziert wurde die Situation neuer Makler:innen betrachtet: Beauftragt ein:e Versicherungsnehmer:in eine:n

neue:n Makler:in gegen Honorar, liegt der Schaden bei der Kundenschaft selbst, wenn sie für die Unterstützung bezahlt. Erfolgt die Betreuung hingegen laufend und ohne gesondertes Honorar, entsteht der Mehraufwand beim:bei der Makler:in. In dieser Konstellation ist der Schaden als reiner Vermögensschaden grundsätzlich deliktisch nicht ersatzfähig, allerdings eröffnet die Drittschadensliquidation die Möglichkeit, den verlagerten Schaden dennoch geltend zu machen – vorausgesetzt, die Kosten sind angemessen.

Damit wird deutlich: Verzögerungen oder unbegründete Ablehnungen durch Versicherer belasten nicht nur die Versicherungsnehmer:innen, sondern führen regelmäßig zu einer „Aktienlawine“ auf Seiten der Makler:innen. Unter Rückgriff auf die allgemeinen Schadenersatzbestimmungen, auf vertragliche Nebenpflichten und auf die anerkannte Konstruktion der Drittschadensliquidation können Makler:innen diesen zusätzlichen Aufwand ersetzt verlangen. Der Vortrag in Rust zeigte eindrucksvoll, dass die scheinbar technische Frage der Fälligkeit und Ablehnung in Wahrheit ein zentrales Thema für die tägliche Praxis und die wirtschaftliche Absicherung der Versicherungsmakler:innen darstellt.

M



Wie eine Dreiecksbeziehung funktionieren soll

Birgit Eder, Hauptbevollmächtigte der ARAG SE, betonte: „Wir als Makler:innenversicherung sind sehr darauf bedacht, dass wir alle Kommunikationswege offenlassen – für Vermittler:innen und Kund:innen.“ Dabei handle es sich auch um ein Generationenthema, denn: „Jede Generation kommuniziert anders.“ Entscheidend sei nicht nur, wie, sondern über welchen Kanal kommuniziert werde. Auch Reinhard Pohn, Vorstand für Vertrieb und Marketing bei Generali, unterstrich: „Im Dreiecksverhältnis ist das Thema Kommunikation ganz oben.“ Für ihn ist klar: „Weder das Versicherungsunternehmen noch der:die Vermittler:in hat irgendein Interesse, Schadensleistungen zu verzögern.“ Vielmehr gehe es darum, durch klare Prozesse und offene Kommunikation die Zufriedenheit des:der Kund:in zu erreichen.

Schwachstelle Schadensabwicklung

Ein besonders kritisches Thema war die Schadensabwicklung –

für viele Makler:innen ein wachsendes Problem. Fachverbandssobmann Christoph Berghammer brachte es auf den Punkt: „Die Qualität der Schadensabwicklung ist gesunken. Viele alte Schadensreferent:innen sind in Pension, und die Jungen können es nicht.“ Zudem gebe es ein wachsendes Profilierungsbedürfnis junger Jurist:innen, das in unnötigen Ablehnungen münde. Werner Panhauser, Vorstand bei Helvetia, gab zu: Den „War for Talents“ gibt es mittlerweile auch bei den Schadensreferent:innen. Aber er relativierte ein wenig die Aussagen des streitbaren Obmanns. „Wir haben 177.000 Schäden im Jahr – davon wickeln wir 130.000 binnen 72 Stunden ab. Beim Rest gibt es eben mehr Fragen.“ Für ihn ist klar: Der Diskussion um eine Re-

Bei der Podiumsdiskussion „(Echte) Partnerschaft in der Versicherungsvermittlung: Herausforderungen und Chancen im Dreiecksverhältnis“ wurde deutlich: Die Beziehungen zwischen Versicherungsunternehmen, Vermittler:innen und Kund:innen sind komplex – aber lösbar.

gulierung in der Kommunikation im Dreiecksverhältnis zwischen Makler:innen, Versicherungsunternehmen und Kund:innen kann er nichts abgewinnen. „Warum sollen wir Gesetze verschlimmbessern, wenn wir andere Problemstellungen haben, die uns Makler:innen und Versicherungsunternehmen im Dreiecksverhältnis beschäftigen sollten?“

Gesetze: differenziert, aber nicht überreguliert

Berghammer stellte jedoch fest: „Das VAG spricht nur vom: von der Vermittler:in, aber differenziert nicht zwischen Makler:in und Agent:in. Diese Unterschiede müssen geregelt werden. Der Versicherungsmarkt verändere sich, deshalb brauche es zeitgemäße

Lösungen. Sein Appell: „Wir haben jetzt die einmalige Chance, uns zusammenzusetzen und die Regeln für die Zukunft zu gestalten – damit wir sauber und gewinnbringend miteinander arbeiten können.“ Eder warnte ebenfalls vor überzogener Regulierung: „Ich würde dringend davon abraten, die Kommunikation gesetzlich zu regeln. Das würde





Reinhard Pohn



Birgit Eder



Werner Panhauser



Matthias Lang

viel mehr Probleme schaffen, als wir jetzt vielleicht in Einzelfällen haben.“ Zudem drohe eine „Flut von Schriftlichkeit, die wir nicht wollen.“

Vertrauen statt Paragraphen

Ein weiteres sensibles Thema: die Direktkommunikation von Versicherungen mit Kund:innen, die eigentlich durch Makler:innen vertreten werden. Eder sprach Klartext: „Es ist natürlich ein No-Go, wenn eine Versicherung einem: einer Kund:in direkt ein Angebot stellt, obwohl er:sie durch eine:n Makler:in vertreten wird.“ Für solche Fälle brauche es klare Vereinbarungen – aber keine Gesetzesnorm. Auch Christoph Berghammer mahnte zur Fairness: „Es gibt zwei bis drei Versicherungsunternehmen, mit denen ist es nicht möglich, zu kommunizieren.“ Zwar könne ein:e Makler:in Geschäft abziehen, doch das gehe nicht von heute auf morgen.

Digitalisierung ja – aber sicher

Matthias Lang, Fachverband-sobmann-Stellvertreter, Arbeitskreisleiter Recht und Fachgruppenobmann-Stellvertreter in Wien, sieht in der Digitalisierung eine große Chance – insbesondere für kleinere Makler:innenbetriebe. „Die digitale Kommunikation hat unsere Arbeit erleichtert“, so Lang. Dennoch müsse man das bestehende Ungleichgewicht zwischen kleinen Betrieben und großen Versicherungsunternehmen ausgleichen. Die Lösung? Eine geregelte elektronische Kommunikation mit klarer Haftungsverteilung. „Niemand wünscht sich eine ungerechtfertigte Ablehnung, aber wenn sie passiert, wollen wir nicht, dass der:die Kund:in schon direkt mit dem Versicherungsunternehmen gesprochen hat – und wir nicht mehr helfen können.“ Berghammer schlug eine Regelung vor, in der das Ver-

sicherungsunternehmen alles elektronisch schicken darf – mit genau definierten Ausnahmen. Auch Lang zeigte sich offen dafür: „Die Kund:innen akzeptieren, dass wir die Kommunikation mit dem Versicherungsunternehmen führen.“ Aber es brauche eine Absicherung für Verletzungen dieser Regel.

Gemeinsame Lösungen statt Schuldzuweisungen

Trotz teils unterschiedlicher Perspektiven war ein gemeinsamer Nenner klar erkennbar: Eine echte Partnerschaft zwischen Versicherungsunternehmen und Vermittler:innen ist machbar. Vorausgesetzt, man begegnet sich mit Respekt, Transparenz und dem klaren Ziel, den:die Kund:in in den Mittelpunkt zu stellen. Berghammer brachte es zum Abschluss auf den Punkt: „Wir wollen eine Lösung – und die kann es nur gemeinsam geben.“ **M**

Women Wanted Corner: Sichtbarkeit, Austausch und Inspiration in Rust

Besucher:innen hatten die Möglichkeit, sich direkt mit Funktioniär:innen der Fachorganisationsschiene auszutauschen und mehr über das Bildungsprojekt „Versicherungsmakler:in macht Schule“ zu erfahren. Ziel des Projekts ist es, das Berufsbild Versicherungsmakler:in jungen Menschen näherzubringen – interessierte Schulen konnten vor Ort für eine Vorstellung nominiert

Beim diesjährigen Expert:innentreffen in Rust setzte der Fachverband der Versicherungsmakler mit dem „Women Wanted Corner“ ein starkes Zeichen für mehr Sichtbarkeit und Vernetzung von Frauen in der Branche. Die Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ stand dabei im Mittelpunkt eines vielseitigen und interaktiven Standkonzepts.

werden. Kreativität war ebenfalls gefragt: Auf großformatigen Plakaten konnten Teilnehmer:innen festhalten, was die Initiative „Women Wanted“ für sie persönlich und für die Branche bedeutet.

Die Statements zeigten eindrucksvoll, wie wichtig Vielfalt und weibliche Perspektiven

für die Zukunft der Versicherungswirtschaft sind. Ein besonderes Highlight waren die Postkarten mit dem Motto „#Darum bin ich Versicherungsmaklerin geworden...“. Sie gaben bereits tätigen Maklerinnen eine Bühne, ihre Beweggründe sichtbar zu machen und andere Frauen zu inspirieren, diesen Karriereweg einzuschlagen. Der „Women Wanted Corner“ war damit nicht nur ein Ort des Austauschs, sondern auch ein kraftvolles Symbol für Engagement, Empowerment und Zukunftsgestaltung in der Branche. **M**



11. Kremser Versicherungsforum 2025

Vertrieb, Bauwesen- und Vertrauensschadenversicherung

Dienstag, 4. November 2025

9.30 – ca. 16.45 Uhr | 09.00 Uhr Empfang, Registrierung

Universität für Weiterbildung Krems, Audimax

Das 11. Kremser Versicherungsforum kann als Weiterbildungsveranstaltung angerechnet werden, soweit es den Inhalten des Anhangs I der IDD bzw. der Anlage 9 der GewO entspricht.

Auch dieses Jahr dürfen wir Sie gemeinsam mit dem Department für Rechtswissenschaften und Internationalen Beziehungen der Donau Universität Krems zum 11. Kremser Versicherungsforum einladen.

Gewinnspiel

Der Fachverband und die Donau-Uni Krems verlost wieder 5 x die Teilnahmegebühr für das 11. Kremser Versicherungsforum.

Für die Teilnahme am Gewinnspiel senden Sie bitte bis Mittwoch, 15.10.2025 ein E-Mail mit dem Kennwort "Gewinnspiel" an ihrversicherungsmakler@wko.at.

Die Gewinner:innen werden im Rahmen der Nachlese des 11. Kremser Versicherungsforums in der Fachzeitschrift "Versicherungsmakler" namentlich erwähnt.

Der Rechtsweg und die Barablässe sind ausgeschlossen. Der Gewinn umfasst nur die Teilnahmegebühr inklusive Unterlagen und Verpflegung, weitere Kosten für Anreise oder Unterkunft sind vom Teilnehmer/von der Teilnehmerin selbst zu tragen. Die Veranstalter behalten sich vor, das Gewinnspiel zu jedem Zeitpunkt ohne Vorankündigung und ohne Angabe von Gründen abzubrechen oder zu beenden. Von dieser Möglichkeit machen die Veranstalter insbesondere dann Gebrauch, wenn aus technischen Gründen oder aus sonstigen Gründen eine ordnungsgemäße Durchführung des Gewinnspiels nicht gewährleistet werden kann. Der/die Teilnehmer/in hat kein Recht auf Wiedergutmachung, Schadenersatz oder sonstige Ansprüche gegenüber dem Veranstalter.

Die Gewinner erklären sich damit einverstanden, dass ihre Kontaktdaten an die Donau Universität Krems zur Registraturzwecken weitergegeben und verarbeitet werden.

„Fair, ungebunden und auf Augenhöhe“

Was hat Sie motiviert, die Funktion des Fachgruppenobmanns zu übernehmen?

Wachschütz: Ich bin seit Jahrzehnten mit Leidenschaft Versicherungsmakler – und ebenso lange in der Fachgruppe aktiv. Trotz, oder besser gesagt gerade wegen meiner langjährigen Tätigkeit, brenne ich noch immer für diesen Beruf. Es war für mich keine Frage, ob ich diese Funktion übernehmen möchte. Ich sehe es als meine Aufgabe, mich noch intensiver für die Interessen unseres Berufsstandes einzusetzen.

Welche Erfahrungen bringen Sie in Ihre neue Funktion ein?

Wachschütz: Mir war es immer wichtig, das Gemeinsame in den Vordergrund zu stellen – denn nur gemeinsam lassen sich tragfähige Lösungen finden. In den vergangenen Jahren konnte ich erleben, wie viel bewegt werden kann, wenn alle Beteiligten an einem Strang ziehen. Wir sind ein engagiertes Team, das sich intensiv mit den Anliegen unserer Branche auseinandersetzt. Auf Landesebene will ich den Ausbau der Serviceleistungen für unsere Mitgliedsbetriebe vorantreiben. Gleichzeitig ist es mir wichtig, unsere Themen auf Bundesebene mit Nachdruck einzubringen und aktiv mitzugestalten.

Welche Themen stehen für Sie in dieser Funktionsperiode ganz oben?

Wachschütz: Ein zentrales Anliegen ist für mich eine faire Partnerschaft mit der Versicherungswirtschaft. Immer öfter übernehmen wir Aufgaben, die eigentlich in die Verantwortung der Versicherungsunternehmen fallen – etwa

Wolfgang Wachschütz, Fachgruppenobmann der steirischen Versicherungsmakler:innen, ist seit Jahrzehnten in der Branche und in der Interessenvertretung aktiv. Für ihn war es keine Frage, diese Funktion zu übernehmen: „Zusätzliche Motivation war nicht nötig – es ist die logische Fortsetzung meines bisherigen Engagements.“

die Polizzierung und Abwicklung von Verträgen. Diese Arbeit verursacht zusätzlichen Aufwand, erfordert Ressourcen und bringt Haftungsrisiken mit sich, ohne dass sie vergütet oder rechtlich abgesichert ist. Hier braucht es dringend einen Wertschöpfungsbeitrag, der unsere Leistung anerkennt.

Ebenso wichtig ist mir der Ausbau von Aus- und Weiterbildung – digital wie in Präsenz. Wir haben bereits gute Angebote geschaffen, müssen aber noch stärker praxisnah und zukunftsorientiert werden.

Und schließlich halte ich eine verpflichtende Naturkatastrophenversicherung für notwendig. In vielen europäischen Ländern längst Standard, brauchen auch wir in Österreich einen Rechtsanspruch. Statt fixer Pauschalen vom Katastrophenfonds muss im Schadensfall wirklich geholfen werden – fair, schnell und solidarisches.

Welche Akzente möchten Sie als Fachgruppenobmann setzen, um die Position der Versicherungsmakler:innen zu stärken?

Wachschütz: Ein zentrales Anliegen ist für mich, die besondere Rolle der Versicherungsmakler:innen als ungebundene, bestens

ausgebildete Expert:innen klar zu positionieren. Dieses Alleinstellungsmerkmal mit objektiver Beratung, verlässlicher Risikoanalyse und maßgeschneiderten Deckungskonzepten müssen wir klarer kommunizieren. Besonders im Schadenfall zeigt sich, wie wertvoll unsere Rolle ist: Wir stehen auf Seite der Kund:innen und vertreten ausschließlich ihre Interessen.

Diesen Qualitätsanspruch möchte ich auch in übergreifende Netzwerke einbringen, etwa im Immobiliensektor gemeinsam mit Notar:innen, Ziviltechniker:innen oder Finanzdienstleister:innen. So schaffen wir Sichtbarkeit, Vertrauen und ein klares Profil – nach innen wie nach außen.“

Vor welcher größten Herausforderung stehen Versicherungsmakler:innen aktuell aus Ihrer Sicht?

Wachschütz: Unsere Branche ist vielfältig – die Anforderungen unterscheiden sich stark. Ein neu



Ein zentrales Anliegen ist für mich eine faire Partnerschaft mit der Versicherungswirtschaft.



gegründetes Büro hat andere Sorgen als ein etabliertes Unternehmen, Spezialist:innen arbeiten anders als Generalist:innen. Was uns aber alle eint, ist der steigende Regulierungsdruck, der hohe administrative Aufwand und die rasante digitale Entwicklung. Dazu kommen die Themen Nachwuchs, Vertrauen und Beratungsqualität. Wir bewegen uns in einem wirtschaftlich und gesellschaftlich herausfordernden Umfeld.

Welche Veränderungen im Markt oder im regulatorischen Umfeld bereiten Ihnen dabei besondere Sorgen – oder eröffnen neue Chancen?

Wachschütz: Besonders spürbar ist die ständig steigende Regulierungsdichte. Anforderungen rund um IDD, ESG oder Offenlegungspflichten nehmen zu, die Dokumentation wird umfangreicher, die Verantwortung wächst. Der tatsächliche Mehrwert für die Kund:innen bleibt dabei oft fraglich.

Gleichzeitig werden immer mehr operative Aufgaben auf Makler:innenbetriebe ausgelagert, ohne Abgeltung oder vertragliche Absicherung. Im Falle einer Falschpoliz-

zierung haften wir – nicht der:die Produktgeber:in. Hier braucht es dringend eine faire Lösung in Form eines Wertschöpfungsbeitrages, die wir mit der Versicherungswirtschaft klar regeln müssen.

Aber: Jede Veränderung bringt auch Chancen. Neue Themen wie Nachhaltigkeit, digitale Produkte oder Cyber-Versicherungen eröffnen Möglichkeiten, neue Zielgruppen zu erreichen und unsere Beratungsqualität auszubauen. Wichtig ist, dass wir Entwicklungen aktiv mitgestalten – nicht nur reagieren.

Wie möchten Sie die Kommunikation und Zusammenarbeit innerhalb der Fachgruppe und mit anderen Branchenakteur:innen gestalten?

Wachschütz: Wie gewohnt auf Augenhöhe. Anliegen, Fragen und Kritik müssen ernst genommen und zeitnah behandelt werden. Eine funktionierende Fachgruppe lebt vom aktiven Austausch – untereinander und mit Partner:innen. Dabei geht es nicht

nur um Information, sondern um Verständnis, Respekt und die Bereitschaft, gemeinsam Lösungen zu finden.

Danke für das Gespräch.

M



Eine funktionierende Fachgruppe lebt vom aktiven Austausch – untereinander und mit Partner:innen.

Übernahme

wefox Austria/VMK Versicherungsmakler GmbH

wefox Austria übernimmt rückwirkend zum 1. Jänner

2025 die VMK Versicherungsmakler GmbH mit Sitz in Klosterneuburg. Gründer und Geschäftsführer Martin Schäfer, MBA, regelt damit vorausschauend seine Betriebsnachfolge und bleibt weiterhin in der Geschäftsführung aktiv. Die seit 2018 bestehende Partnerschaft zwischen den beiden Unternehmen wird mit der Übernahme auf eine neue rechtliche Grundlage gestellt.

Der Kaufvertrag über 100 Prozent der Gesellschaftsanteile – bislang im Besitz der LL Immobilien- und Beteiligungs-GmbH – wurde am 17. Juli 2025 unterzeichnet. VMK wird auch künftig als eigenständiges Unternehmen am Markt auftreten. Für Kund:innen, bestehende Verträge, den Markenauftritt sowie das sechsköpfige Team am Standort Klosterneuburg ändert sich nichts. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Im Zuge der Übernahme startet wefox in Österreich ein neues Betriebsnachfolgekonzept für Versicherungsmakler:innen. Dafür wurde die wefox Austria

Holding GmbH gegründet – eine Beteiligungsholding und Schwesterunternehmen der operativen wefox Austria GmbH. Ziel ist es, Makler:innen eine langfristige und stabile Nachfolgelösung zu bieten, Synergien zu nutzen und gemeinsam ein österreichweit führendes Makler:innen-Netzwerk aufzubauen.

Laut Rene Besenbäck, Country Head wefox Austria und CCO der Holding, soll dieses Modell demografisch bedingten Nachfolgeproblemen in der Branche entgegenwirken und den Fortbestand von Makler:innenbetrieben sichern: „Wir bieten interessierten Versicherungsmakler:innen nun die Möglichkeit, sich uns als geprüftem und am Markt etablierten Partner anzuschließen, gemeinsam Ressourcen zu nutzen, den Fortbestand der Verträge nachhaltig zu sichern und High-Performance-Teams mit den besten Talenten zu bündeln – mit dem klaren Ziel, gemeinsam zu einem österreichweit führenden, innovativen



Rene Besenbäck

und starken Versicherungsmakler:innen-Netzwerk zu wachsen.“

Für VMK bedeutet die Integration in die wefox-Gruppe neue Expansionsmöglichkeiten. Die Transaktion ist Teil der neuen Managing General Agent (MGA) & Smart Distribution-Strategie der wefox Gruppe, die auf intelligenten Versicherungsvertrieb in Verbindung mit Serviceleistungen für Versicherungsunternehmen setzt.

Neben Besenbäck übernimmt Stephan Ehrenfeldner als COO der Holding die Verantwortung für die Integration zukünftiger Akquisitionen. In der Geschäftsführung von VMK verstärkt künftig Lukas Lindenhofner das Team und arbeitet gemeinsam mit Schäfer am weiteren Ausbau des Portfolios. **M**

Verkehrssicherheitsreport 2025

Kuratorium für Verkehrssicherheit

2024 war die Zahl der Verkehrstoten mit 351 die zweitniedrigste seit Beginn der Aufzeichnungen.

Gleichzeitig stieg die Zahl der Schwerverletzten mit 7.774 auf den höchsten Wert seit zehn Jahren. Insgesamt wurden 8.125 Menschen schwer verletzt oder

getötet – das sind 3,6 Prozent mehr als in den Vorjahren.

Vor allem Radfahrer:innen (inkl. E-Bikes und E-Scooter) und Senior:innen sind besonders gefährdete Verkehrsteilnehmer:innen – so stieg die Anzahl der schwer ver-

letzten Radfahrer:innen auf einen Rekordwert von 2.828. Auch bei den über 65-Jährigen gab es einen deutlichen Anstieg unter den Schwerverletzten.



Zu den häufigsten Unfallursachen zählen weiterhin Unachtsamkeit und Ablenkung sowie Vorrangverletzungen und eine überhöhte Geschwindigkeit. Deutlich gestiegen sind auch die Zahlen bei Alko-

holunfällen und bei der Missachtung von Verkehrsregeln.

Bei den Sicherheitsindikatoren zeigt sich ein gemischtes Bild: Die Anschnallquote ist erfreulich hoch und Motorradfahrer:innen tragen durchgehend

Helme. Allerdings benutzen motorisierte Zweiradfahrer:innen nur selten Schutzkleidung und auch die Sichtbarkeit von Fußgänger:innen in der dunklen Jahreszeit könnte besser werden.

Die internationale ESRA3-Studie zeigt, dass Österreich bei der Akzeptanz von Verkehrssicherheitsregeln und dem eigenen Verhalten oft hinter dem europäischen Durchschnitt zurückbleibt – vor allem bei der Einhaltung von Geschwindigkeitslimits und der Nutzung des Handys am Steuer.

Der Verkehrssicherheitsbericht 2025 unterstreicht, dass weiterhin gezielte Maßnahmen nötig sind, um die Verkehrssicherheit dauerhaft zu verbessern. **M**

Initiative der Bundesregierung

Der Versicherungsverband begrüßt die Initiative der Bundesregierung, einen Standortfonds einzurichten, um das Wirtschaftswachstum in Österreich zu stärken.

Zukunftsinvestitionen sollen die Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft fördern und gleichzeitig die digitale wie auch die ökologische Transformation vorantreiben. Der geplante Fonds soll branchenübergreifend wirken, privates Kapital mobilisieren und europäische Mittel aktivieren. Die österreichische Versicherungswirtschaft signalisiert dafür breite Unterstützung.

„Mit einem Kapitalvolumen von über 100 Milliarden Euro zählen die Versicherer:innen zu

Verband der
Versicherungsunternehmen
Österreichs

den größten Investor:innen des Landes. Für uns und unsere Kund:innen ist es ein zentrales Anliegen, den Wirtschaftsstandort Österreich nachhaltig zu stärken. Die Entscheidung der Bundesregierung, gezielt in Zukunftsprojekte zu investieren, ist ein bedeutender Schritt, den wir als Branche klar unterstützen. Wir sind bereit, aktiv mitzuwirken“, erklärt Gregor Pilgram, Präsident des Verbandes der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO). „Die Versicherungswirtschaft ist ein:e verlässliche:r Partner:in für Wirtschaft



Gregor Pilgram

und Gesellschaft. Sie leistet einen wesentlichen Beitrag zur heimischen Wertschöpfung und zum Wohlstand in Österreich. Damit ist die Versicherungsbranche ein entscheidender Faktor für die Stärke des Standorts“, betont Christian Eltner, Generalsekretär des Verbandes der Versicherungsunternehmen Österreichs. **M**

Provisionen, Katastrophenschutz und weniger Bürokratie

Was hat Sie motiviert, die Funktion des Fachgruppenobmanns zu übernehmen?

Tschernutter: Als langjähriger Versicherungsmakler kenne ich die Herausforderungen unserer Branche sehr genau. Mich motiviert vor allem, die Rahmenbedingungen aktiv zu gestalten und die Interessen unserer Kollegen wirksam zu vertreten. Die Funktion des Fachgruppenobmanns bietet mir die Möglichkeit, unsere Anliegen gegenüber Politik und Versicherungsunternehmen einzubringen und zugleich den fachlichen Austausch in der Fachgruppe zu fördern. Kurz gesagt: Ich möchte nicht nur zuschauen, sondern aktiv gestalten – damit unser Berufsstand weiterhin selbstständig, kompetent und zukunftssicher bleibt.

Welche Erfahrungen bringen Sie in Ihre neue Funktion ein?

Tschernutter: Ich habe gelernt, wie wichtig ein konstruktiver Dialog mit politischen Entscheidungsträgern ist. Es braucht klare Positionen, aber auch die Fähigkeit, tragfähige Kompromisse zu



Ich möchte nicht nur zuschauen, sondern aktiv gestalten – damit unser Berufsstand weiterhin selbstständig, kompetent und zukunftssicher bleibt.

Seit Juli 2024 ist Peter Tschernutter Fachgruppenobmann der Kärntner Versicherungsmakler. Der Geschäftsführer der TKG Versicherungsmakler KG kennt die Branche seit vielen Jahren und möchte die Interessenvertretung mitgestalten, anstatt nur zuzusehen. Besonders wichtig ist ihm, dass Versicherungen sich wieder stärker am Kunden orientieren: Immer häufiger stehen nicht mehr Absicherung und Risikoversorge im Mittelpunkt, sondern die Renditeerwartungen der Aktionäre.

erzielen. Diese Erfahrung möchte ich gezielt einbringen.

Welche Themen stehen auf Ihrer Agenda ganz oben?

Tschernutter: Ein zentrales Anliegen ist für mich der Erhalt der Provisionszahlungen, weil sie die wirtschaftliche Grundlage unserer Beratung bilden und damit die Existenz der gesamten Berufsgruppe sichern. Ebenso wichtig ist mir die gesetzliche Verankerung einer verpflichtenden Naturkatastrophenversicherung im VersVG – nur so können wir Eigentum sowie die soziale und wirtschaftliche Stabilität im Katastrophenfall schützen. Außerdem

möchte ich die überregulierten EU-Richtlinien entschärfen, denn viele Vorgaben führen inzwischen zu einer Informationsflut, die Kunden mehr verwirrt als aufklärt. Mein Ziel ist daher eine Vereinfachung und eine stärkere Fokussierung auf verständliche Beratung und echte Kundennähe.

Darüber hinaus sehe ich es als meine Aufga-

be, die Aus- und Weiterbildung unserer Makler zu stärken, praxisnahe und digitale Lernangebote auszubauen und den Mehrwert ungebundener Beratung in der Öffentlichkeit deutlicher sichtbar zu machen.“

Vor welchen Herausforderungen stehen die Versicherungsmakler aktuell?

Tschernutter: Die Herausforderungen für Versicherungsmakler sind derzeit vielschichtig und betreffen insbesondere strukturelle Veränderungen in der Branche.

Das klassische Dreiecksverhältnis zwischen Kunden, Versicherungen und Makler hat sich zu einem Vierecksverhältnis entwickelt, in dem der Aktionär eine zunehmend bestimmende Rolle einnimmt. Versicherungen arbeiten derzeit am Kunden vorbei und eher für die Aktionäre. Der ursprüngliche Gedanke – Sicherheit und nachhaltiger Schutz – tritt immer mehr in den Hintergrund.

Hinzu kommt, dass viele Versicherungen offen erklären, in Österreich kaum Gewinne aus dem klassischen Geschäft zu erzielen. Gewinne entstünden vor allem im Ausland – finanziert durch die Prämien österreichi-

scher Kunden. Diese Entwicklungen stellen die Versicherungsmakler vor mehrere zentralen Herausforderungen. Die Beratung wird zunehmend erschwert, weil Produkte und Konditionen sich stärker an unternehmensinternen Zielvorgaben orientieren als an den tatsächlichen Bedürfnissen der Kunden. Das führt zu Intransparenz und Vertrauensverlust. In dieser Situation sind Versicherungsmakler mehr denn je gefordert, eine klare Position im Sinne ihrer Kunden einzunehmen und sich für nachvollziehbare, faire und nachhaltige Versicherungsbedingungen einzusetzen.

Welche Rolle spielt die Digitalisierung für die Zukunft der Branche?

Tschernutter: Künstliche Intelligenz wird unsere Branche nachhaltig prägen. Einerseits droht eine Automatisierung des Standardgeschäfts, andererseits eröffnet KI enorme Chancen: bessere Risikoanalysen, personalisierte Angebote, Entlastung im Alltag. So bleibt mehr Zeit für das, was Kunden wirklich schätzen: persönliche Beratung, komplexe Absicherung und Vertrauen. Ich bin überzeugt: Wer KI als Werkzeug versteht und es mit menschlicher Expertise kombiniert, kann seine Rolle sogar ausbauen. Die Zukunft liegt nicht in der reinen Vermittlung, sondern in einer hybriden Beratung – effizient, transparent und weiterhin persönlich.“

Wie möchten Sie die Zusammenarbeit innerhalb der Fachgruppe gestalten?



Tschernutter: Mir ist wichtig, dass wir in der Fachgruppe offen und unkompliziert miteinander reden und nicht nur, wenn es Probleme gibt. Das heißt: regelmäßiger Austausch, kurze Wege, und auch moderne Kanäle wie Online-Meetings oder Newsletter. Gleichzeitig will ich, dass wir als Kärntner Versicherungsmakler eine gemeinsame Stimme haben, wenn es um Gespräche mit Versicherungen, Behörden oder der Wirtschaftskammer geht. Nur so werden wir wirklich gehört und können unsere Interessen durchsetzen.

Was ist Ihnen im Austausch mit den Mitgliedern besonders wichtig?

Tschernutter: Vom Ein-Personen-Betrieb bis zum größeren Maklerbüro – alle sollen ihre Anliegen einbringen können und sich ernst genommen fühlen. Unsere Mitglieder sollen spüren: Da ist jemand, der sich kümmert und sich für uns einsetzt. Der Austausch soll praxisnah sein, mit konkretem Nutzen für unseren Alltag.

Danke für das Gespräch.

M

BKV Portfolio

DONAU/ERGO

Die DONAU Versicherung übernimmt das Portfolio der Betrieblichen Kollektivversicherung (BKV) der ERGO Versicherung in Österreich. Betroffen sind mehr als 100 Gruppenverträge mit insgesamt rund 2.000 versicherten Personen und einem Bestandsvolumen von 33 Millionen Euro.

Die Transaktion steht noch unter dem Vorbehalt der Genehmigung durch die zuständigen Behörden. Mit dieser Übernahme setzt die DONAU einen weiteren strategischen Schritt in der zweiten Säule der Al-

tersvorsorge und stärkt ihre Position im wachsenden Markt für betriebliche Vorsorgelösungen.

„Für die DONAU bedeutet dieser Schritt eine konsequente Erweiterung in einem Segment, das zunehmend an Relevanz gewinnt“, erklärt Vorstandsvorsitzende Judit Havasi. „Unser Ziel ist es, einen reibungslosen Übergang sicherzustellen, exzellenten Kund:innenservice zu bieten und zugleich neue Chan-



Judit Havasi

cen für die Zusammenarbeit mit Vertriebspartner:innen zu eröffnen. Die Übernahme festigt unsere Marktposition nachhaltig und schafft zusätzliche Möglichkeiten für Cross-Selling.“ **M**

Halbjahresergebnis

FMA

Die österreichischen Versicherungsunternehmen haben im ersten Halbjahr 2025 sowohl beim Prämienaufkommen als auch beim Ergebnis spürbare Zuwächse erzielt. Laut dem Bericht der Finanzmarktaufsicht (FMA) kletterten die gesamten verrechneten Prämien im Vergleich zum Vorjahr um 4,7 Prozent auf 13,25 Milliarden Euro. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erhöhte sich gleichzeitig deutlich um 62 Prozent und erreichte 1,735 Milliarden Euro. Maßgeblich für diese Entwicklung waren die Schaden- und Unfallversicherung mit einem Prämienvolumen von 8,78 Milliarden Euro (+4,4 %) sowie die Krankenversicherung, die mit 1,717 Milliarden Euro ein Plus von 8,9 Prozent verbuchte. Das Lebensversicherungsgeschäft legte nur leicht auf 2,73 Milliarden Euro zu (+3,7 %), wobei der Anstieg nahezu ausschließlich

auf die kräftig gestiegenen Einmalerläge zurückzuführen ist.

Diese erhöhten sich um 29 Prozent auf 433 Millionen Euro, während die laufenden Prämien mit 2,3 Milliarden Euro praktisch unverändert blieben.

Auch auf der Ergebnisseite zeigten sich deutliche Verbesserungen: Die Schaden- und Unfallversicherung steigerte ihr Ergebnis um 59 Prozent auf 1,464 Milliarden Euro, die Krankenversicherung konnte es nahezu verdreifachen und kam auf 155,4 Millionen Euro. In der Lebensversicherung erhöhte sich das Ergebnis um 23 Prozent auf 115,8 Millionen Euro.

Im Auslandsgeschäft bestätigte sich 2024 die Rolle der internationalen Märkte als wichtiger Wachstumsmotor: Die Nettoprämien der österreichischen Versicherungsgruppen stiegen um elf Prozent auf 12,9 Milliarden

Euro. Damit entfällt mehr als die Hälfte des Geschäftsvolumens auf das Ausland, insbesondere Zentral- und Südosteuropa mit Tschechien und Polen als Kernmärkten. Die Vienna Insurance Group blieb mit 13,5 Milliarden Euro Prämienvolumen klar größte Gruppe, gefolgt von UNIQA mit 7,5 Milliarden Euro. Auffällig war eine Verdoppelung des VIG-Geschäfts in der Türkei sowie der Rückzug der UNIQA aus Russland. Trotz geopolitischer Spannungen und wirtschaftlicher Unsicherheiten präsentiert sich das Auslandsgeschäft als verlässlicher und vielfach profitablerer Wachstumstreiber. Die FMA begleitet diese Entwicklung eng und stimmt sich dabei laufend mit den nationalen Aufsichtsbehörden der jeweiligen Märkte ab. **M**

Sind Mietautos out?

Urlaub bedeutet für viele: abschalten, entspannen, genießen. Doch wer im Ausland einen Mietwagen bucht, erlebt oft das Gegenteil. Zusatzkosten, Versicherungsbedingungen und Rückgaben sorgen für Frust. Das zeigt eine aktuelle Studie der Onlineversicherung Smile Österreich. Die größten Sorgen bereitet meist der Versicherungsschutz des gemieteten Wagens – 86 Prozent der Befragten finden einen umfassenden Schutz sehr wichtig, jedoch emp-

finden 60 Prozent die Versicherungen von Mietwägen als kompliziert. 25 Prozent wissen nicht einmal, wie und ob er im Schadenfall überhaupt abgesichert ist. „Die Ergebnisse zeigen deutlich: Viele Menschen fühlen sich bei Mietautos schlecht informiert und überfordert. Es braucht einfache, transparente Lösungen – vor allem beim Versicherungsschutz“, so Michael Janicek, Geschäftsführer von Smile Österreich.

Smile Versicherung Österreich

Mehr als ein Drittel der Österreicher:innen verzichtet bewusst auf ein Mietauto aufgrund der Abwicklung und Kosten und vertraut auf das eigene Auto, dessen Versicherungsschutz durch die internationale Versicherungskarte auch in der EU gilt. Das eigene Auto vermittelt vielen Menschen in fremder Umgebung aber auch ein sicheres Gefühl. **M**

Natur- und Cyberrisiken wachsen

Munich Re

Rückversicherer stehen weltweit vor wachsenden Herausforderungen. Geopolitische Spannungen, wirtschaftliche Unsicherheiten und steigende Naturkatastrophen erhöhen die Risiken für Unternehmen erheblich. Seit 2020 lagen die versicherten Schäden regelmäßig über 100 Milliarden US-Dollar pro Jahr. Allein im ersten Halbjahr 2025 betrugen sie 80 Milliarden US-Dollar – der zweithöchste Wert seit 1980. Neben großen Katastrophen belasten auch zahlreiche mittlere Ereignisse wie Gewitter, Starkregen, Überschwemmungen oder Waldbrände die Volkswirtschaften stark. In den USA verursachten Tornado-Gewitter allein Schäden von rund 34 Milliarden US-Dollar.

Die Branche zeigt sich dennoch robust. Das Kapital in der Rückversicherung wächst seit acht Jahren im Schnitt um 5,6 Prozent pro Jahr, und das Angebot an Naturkatastrophendeckungen wurde kontinuierlich ausgeweitet. Risikomodelle wer-

den fortlaufend angepasst, um veränderten Gefahrenmustern gerecht zu werden und risikogerechte Preise sowie passende Lösungen bereitstellen zu können.

Parallel nehmen Cyberrisiken stetig zu. Trotz hoher weltweiter Schäden verschieben viele Unternehmen noch den Abschluss einer Versicherung. Bis 2030 wird ein deutlicher Prämienanstieg auf rund 30 Milliarden US-Dollar erwartet. Der Fokus liegt auf einem diversifizierten, profitablen Portfolio, insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen. Partnerschaften mit Technologieanbieter:innen, Cybersicherheitsexpert:innen, Branchenspezialist:innen und Regierungsstellen ermöglichen die Entwicklung neuer Lösungen. Zudem hilft die Verbindung von Erst-, Spezial- und Rückversicherung, innovative Produkte zu entwickeln – etwa für Batte-



Stefan Golling

riespeicher, Geothermie, parametrische Versicherungen oder KI –, die später auch in der Rückversicherung angeboten werden.

Stefan Golling, Mitglied des Vorstands von Munich Re, betont: „Langjährige und vertrauensvolle Kund:innenbeziehungen, stabile und verlässliche Kapazität, breites Expert:innenwissen und der Anspruch, die Grenzen der Versicherbarkeit immer wieder aufs Neue auszuloten und zu verschieben, erlauben uns, gemeinsam mit unseren Kund:innen, die vorhandenen Unsicherheiten und Herausforderungen in neue Geschäftschancen zu wandeln.“ **M**

Zwei Jahrzehnte Engagement für den Berufsstand

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

Holzer: Einen persönlichen Meilenstein gibt es nicht, zumindest fällt mir kein besonderer ein. Aber ein bisschen stolz bin ich zum Beispiel schon, den langjährigen Vorsitzenden der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle, Dr. Gerhard Hellwagner engagiert zu haben oder auch den RSS -Newsletter während meiner Zeit als Leiter des Arbeitskreises Recht ins Leben gerufen zu haben.

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

Holzer: Da gibt es ganz viele tolle Erlebnisse! Als wir im Fachverband während der Obmannschaft von Gunther Riedlsperger die RSS ins Leben rufen wollten, wollte

KR Dr. Gerold Holzer war von 2005 bis 2015 als Fachverbandsobmann-Stellvertreter tätig und prägte in dieser Funktion die Arbeit des Verbandes maßgeblich mit. Parallel dazu leitete er von 2005 bis 2011 den Arbeitskreis Recht, wo er wichtige inhaltliche Schwerpunkte setzte. In Oberösterreich übernahm er von 2010 bis 2018 die Rolle des Fachgruppenobmanns und brachte dort seine Erfahrung und sein Engagement ein. Auch in der aktuellen Funktionsperiode bleibt er aktiv: Seit 2021 wirkt er als Mitglied des Ausschusses bis 2025 an der Weiterentwicklung der Standesvertretung mit.

man uns seitens der Wirtschaftskammer und des Versicherungsverbandes weismachen, dass das nicht WKG- (Wirtschaftskammergesetz)konform sei. Wir hatten aber Dr. Franz Kreimer, der sozusagen der Autor des WKG war, als Berater für den Fachverband gewonnen. Ich kann mich an ein Meeting erinnern - alle Teilnehmer kann ich nicht mehr aufzählen - bei dem wir fast triumphierend mit Franz Kreimer an unserer Seite diese „Scheinargumente“ entkräften konnten, und sodann die Geburtsstunde der RSS schlug.

Oder als wir Versicherungsmakler aufgrund einer Fachorganisationsreform in der Wirtschaftskammer mit den Versicherungsagenten und den Finanzdienstleistern zu einem Fachverband zusammengelegt werden sollten - nach dem Motto „Ihr macht eh alle das Gleiche“! Wir haben daraufhin im Fachverbandsausschuss

einen - ich glaube einstimmigen - Beschluss gefasst, in diesem Fall eine Urabstimmung unter allen Mitgliedern durchzuführen. Da haben wir etwas ausgelöst. Auf der Heimfahrt von Wien nach Linz bin ich schon aus dem Büro meines oberösterreichischen WK-Präsidenten angerufen worden und zu einem dringenden Termin „gebeten“ worden. Ich sollte als stellvertretender Fachverbandsobmann meinen Einfluss geltend machen, diesen Beschluss wieder aufzuheben - was ich natürlich nicht getan habe. Schlussendlich sind wir auch nach der Umsetzung der Fachorganisationsreform ein eigenständiger Fachverband geblieben.

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

Holzer: Als ich 1997 als Funktionär der Fachgruppe in Oberösterreich begonnen habe, bin ich eigentlich vom damaligen Obmann Heinz Kellermayr „angeworben“ worden. Ich dachte, das schaue ich mir einmal an, und meine persönliche Motivation ist dann mit der Funktionstätigkeit



Stark motiviert hat mich während meiner gesamten Funktionärstätigkeit den Beruf des Versicherungsmaklers in der Öffentlichkeit zu erklären und unser Berufsimagen zu verbessern - eine Sisypusarbeit.



gewachsen. Stark motiviert hat mich während meiner gesamten Funktionärstätigkeit den Beruf des Versicherungsmaklers in der

Öffentlichkeit zu erklären und unser Berufsimago zu verbessern - eine Sisyphusarbeit. Besonders toll war es natürlich auch, wenn ich einzelnen Kollegen bei der Lösung einer Problemstellung - meistens mit einem Versicherer - helfen konnte - das gab immer eine besondere Motivation.

Welchen Wunsch oder welche Botschaft möchten Sie der Branche und den nachfolgenden Generationen in der Inte-

ressenvertretung mit auf den Weg geben?

Holzer: In den letzten zwei Jahrzehnten hat es eine überbordende Anzahl von neuen Rechtsvorschriften für die gesamte Branche und im Speziellen für unseren Berufsstand gegeben - wir haben uns bei unserer Funktionärstätigkeit oft mit nichts anderem mehr befassen können. Ich wünsche mir, dass sich das wieder ändert.

Die zukünftigen Interessenvertreter kann ich nur bitten, eine engagierte und ehrliche Arbeit für unseren Berufsstand zu leisten - und dabei aber nicht die ordentliche Führung des eigenen Betriebes zu vergessen!

Danke für das Gespräch.

M



Die zukünftigen Interessenvertreter kann ich nur bitten, eine engagierte und ehrliche Arbeit für unseren Berufsstand zu leisten - und dabei aber nicht die ordentliche Führung des eigenen Betriebes zu vergessen!

Goldene Ehrennadel

Fachverband der
Versicherungsmakler

Im Rahmen des Expert:innen-treffens wurde Winfried Vescoli für seine herausragenden Verdienste mit der Goldenen Ehrennadel des Fachverbands der Versicherungsmakler ausgezeichnet.

Von 2015 bis 2020 vertrat er die Branche als Spartenvertreter im Wirtschaftsparlament, seit 2000 bringt er seine Expertise auf Bundesebene ein. Den Arbeitskreis EDV leitete er von 2001 bis 2010 und setzte damit wichtige Akzente für die Branche. Auch in der aktuellen Funktionsperiode begleitet er die Versicherungsmakler:innen in Tirol und engagiert sich weiterhin im Fachgruppenausschuss Tirol.

Fachverbandsobmann Christoph Berghammer: „Du hast viel bewirkt in unserer Branche, und die Kollegenschaft möchte sich

mit dieser Auszeichnung bei dir bedanken.“

Auch Michael H. Heinz, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), erhielt im Rahmen des Expert:innen-treffens des Fachverbandes wurde eine Goldene Ehrennadel verliehen. Die Auszeichnung des Fachverbandes der Versicherungsmakler ist für sein außergewöhnliches Engagement für den Berufsstand, seinen Ein-

satz auf europäischer Ebene sowie seine enge Verbundenheit mit der österreichischen Makler:innenschaft.

Fachverbandsobmann Berghammer würdigte Heinz mit den Worten: „Mit dieser Auszeichnung ehren wir nicht nur Deine besonderen Verdienste um die europäische Versicherungsvermittlung, sondern auch die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen unseren Verbänden.

Es ist ein starkes Zeichen, dass Du als erster Nicht-Österreicher diese hohe Auszeichnung erhältst.“ Berghammer hob zudem hervor, dass Heinz die Interessen der Vermittler:innenschaft in Deutschland, Europa und darüber hinaus seit Jahrzehnten mit großer Konsequenz vertrete: „Dein Engagement ist beispielgebend – es zeigt, wie wichtig Dialog, Verständigung und gemeinsame Verantwortung sind, um eine starke und verlässliche Vermittler:innenbranche in Europa zu sichern.“

M



Christoph Berghammer und Winfried Vescoli



Erwin Gisch, Michael H. Heinz und Christoph Berghammer

Miteinander im Vordergrund

Herr Vescoli, wenn Sie auf Ihre langjährige Funktionärstätigkeit zurückblicken – was hat Sie dabei besonders beeindruckt?

Vescoli: Die positive Zusammenarbeit aller gewählten Funktionär:innen und dass es meistens um die Sache ging, das hat mich am meisten beeindruckt. Nicht Farben haben den Ausschlag bei Abstimmungen gegeben, sondern der Inhalt, welchen es für die gesamte Makler:innenschaft zu erreichen galt.

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

Vescoli: Geblieben ist die Kameradschaft, welche insbesondere durch die Makler:innenreisen unterstützt wurde. Positiv blieb mir



die Brüssel-Reise mit dem Meeting mit Othmar Karas in Erinnerung. Unser Anliegen mit dem drohenden Provisionsverbot wurde in Ruhe und Ernsthaftigkeit angehört und sehr ernst genommen – ohne Zeitlimit.

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

Vescoli: Wir hatten quer durch alle Fraktionen immer die Interessen der Kollegenschaft im Kopf, mit dem Ziel, ihre Arbeit durch unsere Entscheidungen positiv zu unterstützen. Unser Ziel war auch immer, den Egoismus der Versicherungsunternehmen und deren Gewinnmaximierung nicht zum Nachteil der

Winfried Vescoli blickt auf eine lange und engagierte Tätigkeit in der Interessenvertretung für Versicherungsmakler:innen zurück. Bereits seit dem Jahr 2000 bringt er seine Expertise auf Bundesebene ein. Von 2015 bis 2020 vertrat er die Branche zusätzlich als Spartenvertreter im Wirtschaftsparlament der Wirtschaftskammer Österreich. Innerhalb des Fachverbandsausschusses leitete er von 2001 bis 2010 den Arbeitskreis EDV und setzte dort wichtige Impulse. Auch in der aktuellen Funktionsperiode bleibt er der Standesvertretung treu und engagiert sich im Fachgruppenausschuss Tirol.

Kollegenschaft ausufern zu lassen, so es möglich war.

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

Vescoli: Die nachfolgende Generation braucht von uns ‚Alten‘ keine großen Botschaften. Mein großer Wunsch ist nur, dass das Miteinander immer im Vordergrund stehen soll. Dass immer mehr Frauen in die Branche kommen, ist ein positives Zeichen. Mehr Weiblichkeit bringt sensible neue Ideen und der ‚Männerwelt‘ werden neue Horizonte aufgezeigt und hoffentlich eröffnet. Neue Zeiten bringen neue Ideen mit positiven Erkenntnissen, welche erst in einigen Jahren erkennbar sind.

Danke für das Gespräch.

M



Die nachfolgende Generation braucht von uns ‚Alten‘ keine großen Botschaften.

Der rollende Stein

Die Antragstellerin hat bei der antragsgegnerischen Versicherung eine Kfz-Teilkaskoversicherung für ihren Pkw, einen Ford Fiesta, abgeschlossen. Vereinbart sind die Allgemeinen Bedingungen für die Fahrzeug-Teilkaskoversicherung (Elementarkaskoversicherung EKB 2017), welche auszugsweise lauten:

„Artikel 1

Was ist versichert?

(Umfang der Versicherung)

1. Versichert sind das Fahrzeug und seine Teile, die im versperrten Fahrzeug verwahrt oder an ihm befestigt sind, gegen Beschädigung, Zerstörung und Verlust

1.1 durch folgende Naturgewalten:

unmittelbare Einwirkung von Blitzschlag, Felssturz, Steinschlag, Erdbeben, Muren, Lawinen, Schneedruck, Hagel, Hochwasser, Überschwemmungen und Sturm (wetterbedingte Luftbewegung von mehr als 60 km/h).

Eingeschlossen sind Schäden, die dadurch verursacht werden, dass durch diese Naturgewalten Gegenstände auf oder gegen das Fahrzeug geworfen werden.

Ausgeschlossen sind Schäden, die auf ein durch diese Naturgewalten veranlassenes Verhalten des/der Fahrer:in zurückzuführen sind.“

Die Antragstellerin meldete folgenden Schadenfall: Sie sei auf einer Bundesstraße unterwegs gewesen, als plötzlich ein Stein, etwa drei Fäuste groß, auf die Straße gerollt sei. Sie habe nicht mehr reagieren können, sei gegen den Stein geprallt, das Fahrzeug sei dadurch an der Vorder- und Unterseite beschädigt worden.

Die Versicherung lehnte die Deckung des Schadens ab. Ein versichertes Naturereignis liege nur dann vor, wenn unmittelbar Steine, Felsen etc. gegen oder auf das Fahrzeug geworfen werden. Da sich laut der Schadenmeldung die Steine bereits auf der Straße befunden haben, falle der Schadenfall nicht unter den Deckungsumfang.

Der dennoch von der Antragsgegnerin beauftragte Sachverständige kam in seinem Gutachten zu dem Schluss, dass es sich um einen wirtschaftlichen Totalschaden handle, nach Anbot des beschädigten Fahrzeugs an einer Wrackbörse wäre ein Restschaden von 810 Euro offen.

Da die Versicherung eine Zahlung weiterhin ablehnte, wandte sich die Antragstellerin bzw. deren Versicherungsmakler an die RSS. Es sei der Versicherung nicht gemeldet worden, dass sich bereits vorher Steine auf der Straße befunden hätten, vielmehr habe sich der größere Stein noch im Rollen befunden,



RSS

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

Eine Versicherungsnehmerin meldet einen Teilkaskoschaden:

Sie sei gegen einen Stein geprallt, der vor ihr auf die Straße gerollt sei. Es entspinnt sich ein

Streit um die Kaskodeckung, denn ein Steinschlag wäre ja versichert, ein Unfall aber nicht.

Die Schlichtungskommission des Fachverbandes wurde zur Klärung bemüht.

RSS-0073-24-11 = RSS-E 95/24



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

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

als die Antragstellerin mit ihrem Fahrzeug dagegen geprallt sei.

Weil sich die Versicherung auch am Schlichtungsverfahren nicht beteiligte, musste die Schlichtungskommission von der Schilderung des Schadens durch die Versicherungsnehmerin ausgehen. Auf diesem Sachverhalt aufbauend kam die Schlichtungskommission zur folgenden rechtlichen Schlussfolgerung:

„Allgemeine Versicherungsbedingungen sind nach Vertragsauslegungsgrundsätzen auszulegen. Die Auslegung hat sich am Maßstab des/der durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmer:in zu orientieren (RIS-Justiz RS0050063). Versicherungsbedingungen sind aus ihrem Zusammenhang heraus zu verstehen. Allenfalls bestehende Unklarheiten gehen gemäß § 915 ABGB zu Lasten des/der Versicherer:in (RIS-Justiz RS0008901 [insb T10, T11, T12]).“



Versichert ist das Fahrzeug der Klägerin in der Elementarkaskoversicherung gegen Beschädigung, Zerstörung und Verlust durch „unmittelbare Einwirkung“ bestimmter Naturgewalten.

Als unmittelbare Einwirkung der Naturgewalt ist es auch anzusehen, wenn ein Felssturz oder Steinschlag so knapp vor das Fahrzeug fällt, dass ein Anfahren an das Gestein unvermeidlich ist.

Darüber hinaus sind in der Kfz-Elementarkaskoversicherung auch Folgen einer unmittelbaren Einwirkung einer Naturgewalt versichert, so für Schäden, die dadurch verursacht werden, dass durch diese Naturgewalten

Gegenstände auf oder gegen das Fahrzeug geworfen werden“.

Im Lichte dieses Zusammenspiels von primärer Risikobeschreibung und dem genannten Einschluss ist das Erfordernis „unmittelbarer Einwirkung“ nur dann verwirklicht, wenn die Naturgewalt die einzige oder letzte Ursache für den Schaden ist, daher insbesondere dann, wenn die versicherte Sache sofort und in dem Zeitpunkt beschädigt oder zerstört wird, in dem die Einwirkung der Naturgewalt erfolgt (7 Ob 152/97x = RIS-Justiz RS0081136 [T1]). Ein solches Verständnis und eine solche Abgrenzung der „unmittelbaren Einwirkung“ sind zwanglos auch für

eine:n durchschnittlich verständige:n Versicherungsnehmer:in evident (vgl. 7 Ob 86/15w).

Es kann daher dahingestellt bleiben, ob nach der insoweit nicht eindeutigen Schadensschilderung der Antragstellerin die schadenstiftenden Steine noch in Bewegung waren oder so vor das Fahrzeug gerollt sind, dass auch bei vorausschauender Fahrweise ein rechtzeitiges Anhalten vor diesen nicht mehr möglich war. Beide Schilderungsvarianten erfüllen den Tatbestand der „unmittelbaren Einwirkung“ der versicherten Gefahr „Steinschlag“.

Die Schlichtungskommission empfahl daher der Versicherung die Zahlung des Restschadens. **M**

Impressum

Medieninhaber und

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

Geschäftsführer: Isabella Schönfellner

Verlagsort: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in

Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/

Redaktion: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Chefredakteur: Christian Proyer

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

Anzeigenleitung: Isabella Schönfellner

Grafisches Grundkonzept &

Layout: Christoph Schönfellner

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

Fotos: Taro Ebihara, Philipp Monihart, Marlene Fröhlich, Benedikt Loebell, Cardes, Lukas Lorenz, Versicherungsverband Österreich VVO/APA-Fotoservice/Schedl, Sabine Klimpt, Adobe Stock/sdecoret, Die Fotografen, Ian Ehm, Andreas Pohlmann, Sebastian Freiler, Christoph Liebentritt, Wolfgang Spitzbart, Adobe Stock/feliks szewczyk.

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

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

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

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

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

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

Vorschau



Generalmajor Peter Vorhofer im Gespräch „Die Europäische Union: Von der Friedens- zur bedrohten Gemeinschaft. Was bedeutet das für Österreich?“



Angesichts des demografischen Wandels gewinnt die Pensionsvorsorge zunehmend an Bedeutung und stellt Gesellschaft wie Einzelne vor neue Herausforderungen.

Privatarzt-Versicherung?

Besser jetzt.

Gleich online
informieren.

Bei KMU-Versicherung an Zurich denken

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



*Gültig für KMU Flexline und KMU Rechtsschutz