

VERSICHERUNGSMAKLER

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

01 | 2026



BIPAR mid-term meeting 2026

Europa zu Gast bei den österreichischen
Versicherungsmakler:innen



ARAG KFZ Besitzstörungs-Rechtsschutz

Recht haben ist gut. *Recht bekommen ist besser.*

Man wirft Ihnen eine Besitzstörung vor - Sie wollen sich gegen die überhöhte Kostenforderung wehren und fragen sich wie?

Die ARAG hilft Ihnen dabei. Wir bieten:

- Kostenrechner zur Prüfung der Angemessenheit der Forderung
- Vorlage für eine Mustererklärung zur schnellen Gegenwehr
- Hilfe außergerichtlich und vor Gericht
- Einfach, digital und unkompliziert



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

Mit der ARAG sind Sie abgesichert – heute und morgen.



Klarheit und Zuversicht

von Christoph Berghammer

Liebe
Kolleg:innen,

Ein weichenstellendes Jahr ist zu Ende gegangen – und ein nicht weniger wichtiges hat gerade begonnen. Gerade in solchen Phasen zeigt sich, wie wertvoll ein starker, verlässlicher Berufsstand ist: mit klarem Blick auf die Praxis, mit Zusammenhalt in der Kollegenschaft und mit dem Anspruch, unsere Interessen vorausschauend zu vertreten. Dass viele von Ihnen unserer Arbeit im Fachverband starkes Vertrauen entgegenbringen, ist dafür Rückenwind – und Auftrag zugleich.

Ein sichtbares Zeichen dieser Arbeit war die Wahl von Wien als Austragungsort des BIPAR mid-term meetings. Es war ein Zeichen der Anerkennung unserer konsequenten Arbeit auf europäischer Ebene. Es ist eine Bestätigung, dass wir uns als Fachverband auf Augenhöhe in zentrale Zukunftsfragen der Branche einbringen. Denn der intensive Dialog mit unseren europäischen Partnerverbänden zeigt, dass

viele Herausforderungen national unterschiedlich erscheinen, in Wahrheit aber europäische Lösungen brauchen.

Dieses europäische Zusammenspiel wird 2026 besonders relevant. Denn Ende 2025 wurde die Retail Investment Strategy von den europäischen Gesetzgeber:innen beschlossen. Wenngleich einige Eckpunkte inhaltlich bereits feststehen dürften, werden wir die konkreten Rechtstexte abwarten müssen, um diesen europäischen Rechtsakt im Detail auf seine Auswirkungen für uns österreichische Versicherungsmakler:innen zu überprüfen. Wir werden Sie über die Inhalte und unsere Schlussfolgerungen zeitnah informieren.

Parallel dazu startet mit Jänner auch wieder das Jahr zur Erfüllung der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung. Das ist mehr als eine Formalie: Wei-



terbildung ist ein Qualitätsversprechen an unsere Kund:innen – und zugleich die beste Grundlage, um neue regulatorische Anforderungen sicher, effizient und praxistauglich in die tägliche Beratung zu übersetzen.

Gehen wir dieses Jahr daher mit Klarheit und Zuversicht an: engagiert in der Sache, geschlossen in der Kollegenschaft und verlässlich in der Umsetzung – national wie europäisch.

Ihr
Christoph Berghammer

M

Editorial

- 03 **Klarheit und Zuversicht**

News & Personalia

- 06 **Präsidentin** | Wirtschaftskammer Österreich
- 06 **Vorstandsteam setzt Erfolgskurs fort** | muki V.a.G
- 07 **Vorsitz** | CFO Forum
- 08 **Führungspositionen** | GrECo
- 08 **Landesdirektion Oberösterreich** | Wiener Städtische Versicherung
- 09 **Großes Silbernes Ehrenzeichen** | GRAWE
- 10 **Neues Vorstandsteam** | Österreichische Beamtenversicherung, VVaG
- 10 **Vorstandsteam** | Wüstenrot Gruppe
- 11 **Übernahme** | EFM Versicherungsmakler AG/ FIDES GmbH
- 12 **Country Head** | wefox Austria
- 12 **Neuer CEO** | MRH Trowe
- 13 **Marketing und Produkte** | InterRisk
- 13 **Rückdatierung** | Continentale/Europa

Top-Thema

- 14 **BIPAR mid-term meeting 2026 – Europa zu Gast bei den österreichischen Versicherungsmakler:innen**

Women Wanted

- 20 **Women Wanted Get together: Female Leadership sichtbar machen**

Kolumne & Kommentar

- 28 **Geplante Auslandsbehandlung und Kostendeckung** | RSS - Alles was Recht ist

Fachverband & Regionales

- 32 **Inspiration, Austausch & neue Qualifizierungswege** | Fachgruppe Steiermark
- 33 **Bildungs KickOff** | Fachgruppe Kärnten **Versicherungs-ABC und ABC der europäischen Rechtsakte, Initiativen, Institutionen** | Wussten Sie schon?
- 36 **Webinar Nachlese: "Cybersicherheit – NISG 2026 und NIS-2 kompakt"** | Wirtschaftskammer Österreich
- 37 **Qualitätssicherung durch Weiterbildung** | Fachverband der Versicherungsmakler
- 40 **Expertentag 2026** | Fachgruppe Tirol
- 41 **Alle WKO Schulungen für Makler auf einen Blick** | Austrian Broker College

Markt

- 26 **NV MaklerCockpit jetzt mit Online-Offertrechner** | Niederösterreichische Versicherung
- 26 **Unfallbilanz 2025** | KFV
- 27 **Schäden auf hohem Niveau** | Munich Re
- 34 **Warum die Österreicher:innen der staatlichen Pension misstrauen** | Erste Bank/Sparkassen/Wiener Städtische Versicherung
- 35 **Bündelung der Aufsichtskompetenzen** | FMA
- 38 **Festakt zum Jubiläum** | FH JOANNEUM
- 38 **Mehr Schutz bei Besitzstörung durch KFZ** | ARAG
- 39 **Ablebensversicherung** | Wiener Städtische Versicherung

Interview

- 22 **„Partnerschaftliche Zusammenarbeit bleibt auch künftig essenziell“** | Peter Höfinger, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Vienna Insurance Group
- 30 **Neue Leitung** | Prof. Dr. Johann Höllwerth, Senatspräsident des OGH i.R.



Präsidentin

Martha Schultz wurde als neue Präsidentin der Wirtschaftskammer Österreich angelobt. „In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheiten braucht Österreich eine starke Wirtschaftskammer, die als Interessenvertretung der Betriebe eigenständig agiert, ihnen den Rücken stärkt, politische Schlagkraft hat und für die Wirtschaft zukunftsgerichtete Antworten liefert. Nur so können wir Wettbewerbsfähigkeit sichern, Arbeitsplätze schützen und Wachstum für alle Regionen ermöglichen“, so Martha Schultz.

„Österreich braucht eine starke, moderne und handlungsfähige Wirtschaftskammer. Mit Martha Schultz steht eine Präsidentin an der Spitze, die weiß, was Betriebe brauchen, und die bereit ist, Verantwortung zu übernehmen. Sie ist die Richtige, um die notwendige Weiterentwicklung der WKÖ voranzutreiben und gleichzeitig Stabilität in einer wirtschaftlich entscheidenden Phase zu sichern“, betonte Wirtschaftsminister Wolfgang Hattmannsdorfer bei der Angelobung.

Die neue Präsidentin will nun den Reformpro-

zess der WKÖ konsequent angehen. Eine Reformgruppe hat bereits ihre Tätigkeit aufgenommen, mit dem Auftrag, Strukturen und Prozesse weiterzuentwickeln und die Wirtschaftskammer effizienter auf die Bedürfnisse der Betriebe auszurichten. „Ich will keine Zeit verlieren und werde gemeinsam mit den Fraktionen diesen Reformweg bestreiten. Ziel bleibt, wie gemeinsam im Wirtschaftsparlament Ende des Jahres 2025 vereinbart, erste Ergebnisse im

Wirtschaftskammer
Österreich

Wirtschaftsparlament im Juni zu präsentieren“, so Schultz. Der strukturelle Fachkräftemangel bleibe, so Schultz, eine der zentralen aktuellen Fragen: „Hier braucht es endlich wirksame und nachhaltige Antworten. Ebenso entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts sind leistbare Energiepreise sowie mehr Freihandel und weniger Zölle. **M**



Martha Schultz und Wolfgang Hattmannsdorfer

Vorstandsteam setzt Erfolgskurs fort

Der Aufsichtsrat des muki Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit hat die Mandate des Vorstandsvorsitzenden Thomas Ackerl und des Vorstandsdirektors Christian Clauß um weitere fünf Jahre verlängert, die damit das Unternehmen bis 2030 füh-

ren werden. Der Aufsichtsratsvorsitzende Hubert Heissl würdigte die bisherigen Erfolge des Vorstandsduos Thomas Ackerl und Christian Clauß. Er betonte, dass beide das Unternehmen mit strategischem Weitblick durch her-

muki V.a.G

ausfordernde Zeiten, geprägt von Inflation und intensivem Wettbewerb, geführt haben. Laut Heissl ist das Unternehmen heute wirtschaftlich hervorragend positio-



Thomas Ackerl und Christian Clauß

niert, wobei er insbesondere das eingespielte Zusammenwirken und die Branchenexpertise der Führung hervorhob.

Die Vorstände dankten dem Aufsichtsrat für das Vertrauen und verwiesen auf die solide Basis für die neue Funktionsperiode. Thomas Ackerl erklärte dazu:

„Wir beginnen unsere neue Vorstandsperiode auf einer ausgezeichneten Basis: Für das abgelaufene Geschäftsjahr zeichnet sich ein hervorragendes Jahresergebnis ab, und sowohl von Konsument:innenseite als auch von Fachseite erhalten wir regelmäßig exzellente Bewertungen. Dieser

Erfolg ist das Verdienst unserer engagierten Mitarbeiter:innen, die mit ihrer fachlichen Exzellenz und dem gelebten muki-Spirit das Unternehmen prägen.“ Christian Clauß ergänzte im Hinblick auf die künftige Ausrichtung: „Wir werden auch in den kommenden Jahren auf exzellenten Service, Flexibilität und Vertriebsorientierung in Verbindung mit der wohlbekannten muki-Handschriftqualität setzen.“

Thomas Ackerl, der seit 1998 in der Branche tätig ist, stieg bei muki vom Vertriebsleiter über den Bereichsleiter bis zum Vorsitzvorsitzenden auf, eine Position, die er seit Mitte 2020 innehat. Christian Clauß, Diplom-Wirtschaftsmathematiker und anerkannter Aktuar, baute ab 2012 das Risikomanagement des Unternehmens auf und wurde 2022 zum Chief Financial Officer berufen. **M**

Vorsitz

Das European Insurance CFO Forum, eine 2002

gegründete Vereinigung der Finanzvorständ:innen der größten europäischen Versicherungsgesellschaften, hat Cristiano Borean, Chief Financial Officer (CFO) der Generali Group, zu ihrem neuen Vorsitzenden ernannt.

Die Gruppe dient als hochrangige Plattform für den fachlichen Austausch zu strategischen Finanzthemen und zur Vertretung der Brancheninteressen gegenüber internationalen Institutionen. Das CFO Forum agiert als fachliche Instanz in der Diskussion um neue Rahmenbedingungen für den europäischen Versiche-

CFO Forum

rungssektor. Die Mitglieder repräsentieren einen wesentlichen Teil des Marktes und bringen ihre Expertise insbesondere in den Bereichen aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen, Finanzberichterstattung und Nachhaltigkeitsregulierung ein. Durch den Austausch mit Regulierungsbehörden wie der EIOPA und politischen Entscheidungsträger:innen in Brüssel trägt das Forum dazu bei, dass regulatorische Anforderungen die Funktionsfähigkeit des Versicherungssektors unterstützen.



Cristiano Borean

Für die tägliche Praxis der Versicherungsvermittler:innen sind diese Weichenstellungen von Bedeutung, da sie die Kapitalstärke ihrer Produktpartner:innen sowie die Transparenzregeln in der Kund:innenberatung direkt beeinflussen. **M**

Führungspositionen

GrECo

Der Versicherungsmakler GrECo baut seine Spezialisierungen weiter aus und hat zum Jahresbeginn zwei zentrale Führungspositionen neu besetzt.

Werner Seirlehner übernahm die Leitung des Competence Centers Credit & Political Risks. Seirlehner, der zuvor langjährige

Führungspositionen bei Aon und Atradius innehatte, gilt als Experte für Kreditversicherungen und komplexe Bürgschaftsstrukturen (Surety). Sein Fokus liegt insbesondere auf der Optimierung der Unternehmensliquidität durch maßgeschneiderte Facto-

ring-Lösungen. Unterstützt wird er dabei von einem achtköpfigen Expertenteam, das Klienten bei der Absicherung gegen Zahlungsausfälle und politische Risiken berät.

Mit Roger Roth holt GrECo einen Spezialisten für technische Versicherungen an Bord, um das Competence Center Engineering neu aufzubauen und zu leiten. Roth bringt umfassende internationale Erfahrung aus seiner Zeit bei namhaften Versicherern sowie dem Maklerhaus Marsh Austria mit. Ziel seiner neuen Rolle ist es, die fachlichen Kapazitäten im Bereich technischer Großrisiken zu bündeln und das Dienstleistungsangebot für Industrieclients im In- und Ausland gezielt zu erweitern. **M**



Roger Roth und Werner Seirlehner

Landesdirektion Oberösterreich

Wiener Städtische
Versicherung

Mit 1. Jänner 2026 hat Klaus Riener die Leitung der Landesdirektion Oberösterreich der Wiener Städtischen übernommen. Sein Vorgänger Günther Erhartmaier, der die Landesdirektion fast ein Vierteljahrhundert geführt und die operative Entwicklung in Oberösterreich maßgeblich mitgestaltet hat, ist in Pension gegangen.

Sonja Brandtmayer, Generaldirektor-Stellvertreterin der

Wiener Städtischen, würdig Erhartmaiers langjährige Arbeit und bedankt sich ausdrücklich: „Günther Erhartmaier war fast ein Vierteljahrhundert das Gesicht der Wiener Städtischen in Oberösterreich und hat in dieser Zeit die operative Entwicklung der Landesdirektion maßgeblich geprägt. Dafür bedanke



Klaus Riener

ich mich bei ihm ganz herzlich.“ Zugleich hebt sie die Qualifikation seines Nachfolgers hervor: „Wir haben mit Klaus Riener eine erfahrene Führungskraft

und einen ausgewiesenen Versicherungsfachmann als seinen Nachfolger gewinnen können. Er verfügt über ein hohes Maß an Lösungsorientierung, ist ein Teamplayer mit großer sozialer Kompetenz und hat seine Expertise bereits in unterschiedlichsten Führungspositionen sehr erfolgreich unter Beweis gestellt.“

Klaus Riener ist in Freistadt (Oberösterreich) geboren, studierte nach der Matura Betriebswirtschaftslehre an der Johannes-Kepler-Universität Linz und

startete danach im Außendienst der damaligen Bundesländer Versicherung. Nach weiteren Stationen in der Branche wechselte er 2008 zur Zürich Versicherung und übernahm dort die Funktion als Landesdirektor. Zehn Jahre später übernahm er die Verantwortung für Außendienst, Maklervertrieb und Vertriebssteuerung in ganz Österreich. Riener sieht in der neuen Aufgabe die ideale Verbindung aus regionaler Verantwortung, Marktnähe und Teamführung:

„Die Position des Landesdirektors der Wiener Städtischen in Oberösterreich vereint alles, was mir beruflich und persönlich wichtig ist: regionale Verantwortung bei einem Top-Player in der Versicherungsbranche, die Nähe zum Markt und zu unseren Kund:innen sowie die Führung eines großartigen Teams. Nach sieben Jahren in Wien wieder in meinem Heimatbundesland Oberösterreich tätig zu sein, ist für mich zudem etwas ganz Besonderes.“ **M**

Großes Silbernes Ehrenzeichen

Othmar Ederer, Vorstandsvorsitzender der GRAWE Vermögensverwaltung, wurde anlässlich seines 75. Geburtstags mit dem Großen Silbernen Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich ausgezeichnet. Verliehen wurde die Auszeichnung von Bundesminister Markus Marterbauer und von Staatssekretärin Barbara Eibinger-Miedl übergeben. Die Feier fand am 30. Jänner 2026 in der Alten Universität in Graz im Kreis von Familie, langjährigen Wegbegleiter:innen und Führungskräften statt; gewürdigt wurden seine jahrzehntelangen Verdienste in der Versicherungs- und Finanzwirtschaft sowie sein Engagement für den Wirtschafts- und Medienstandort.

Ederer prägte den Aufbau und die Internationalisierung der Grazer Wechselseitigen Versicherung AG (GRAWE) maßgeblich und übernahm zahlreiche Organfunktionen in Versicherungs-,

Banken- und Immobilienbereichen, u. a. bei Bank Burgenland, Schelhammer Capital, DADAT Bank, plattform und Security KAG. Stationen seiner Laufbahn: 1984 Assistent der Geschäftsleitung, 1986 Vorstandsmitglied, 1997 stellvertretender Vorsitzender, 2000–2017 Generaldirektor und Vorstandsvorsitzender; seit 2017 führt er den Vorstand

GRAWE

der Vermögensverwaltung, diese Funktion endet mit 31. Jänner 2026. Auch zuletzt setzte er unternehmerische Akzente, etwa durch den Erwerb von Filialen der Anadi Bank in Kärnten sowie die Weiterentwicklung der DADAT Bank und deren Expansion nach Deutschland mit TradersPlace. **M**



Franz Harnoncourt-Unverzagt (GRAWE Ehrenpräsident), Barbara Eibinger-Miedl (Staatssekretärin im Bundesministerium für Finanzen), Othmar Ederer (Vorstandsvorsitzender der GRAWE-Vermögensverwaltung), Maria Santner (Gattin von Othmar Ederer), Philipp Meran (GRAWE Präsident und Vorsitzender des Aufsichtsrates) und Klaus Scheitegel (GRAWE Generaldirektor)

Neues Vorstandsteam

Nach mehr als 20 Jahren ist Vorstandsvorsitzender Josef Trawöger mit Ende 2025 aus dem Vorstand der ÖBV ausgeschieden. Mit 1. Jänner 2026 übernahmen Stefan Mikula und Günther Herndlhofer die Unternehmensführung als gleichberechtigtes Vorstandsteam. „Ich blicke mit Dankbarkeit und Stolz

auf dieses Unternehmen. Gemeinsam mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist es uns gelungen, die ÖBV auch in herausfordernden Zeiten konsequent weiterzuentwickeln. Ich bin überzeugt, dass die ÖBV mit ihrem neuen Vorstandsteam noch viel Potenzial

Österreichische
Beamtenversicherung, VVaG

entfalten wird“, erklärt Trawöger. Mikula, seit November 2021 Mitglied des Vorstands, würdigt die Leistungen seines Vorgängers und betont, dass das neue Vorstandsteam die Verantwortung mit Respekt übernehme, Bewährtes fortführen und zugleich neue Impulse setzen wolle. Auch Herndlhofer, seit einem Jahr Teil der ÖBV, hebt hervor, dass das Unternehmen auf vielen richtigen Entscheidungen aufbaue und resilient sowie zukunftsorientiert aufgestellt sei. Aufsichtsratsvorsitzender Mathias Moser bedankt sich bei Trawöger für dessen langjährigen Einsatz und sieht die ÖBV auf einem starken Fundament, auf dem Mikula und Herndlhofer weiter aufzubauen werden. **M**



Günther Herndlhofer und Stefan Mikula

Vorstandsteam

Der Aufsichtsrat
der Bausparkasse
Wüstenrot AG

hat das künftige Vorstandsteam bestellt: Gregor Hofstätter-Pobst übernimmt die Funktion als CEO, Christian Gosch wird CIO/COO und Fabian Stenzel künftig CSO sowie Leiter des Vertriebs der Wüstenrot Gruppe. Der Vorstand tritt seine Funktionen mit 1. Juni 2026 an.

Die Nachbesetzung erfolgt im Zuge des geplanten Ausscheidens von Susanne Riess-Hahn und Wolfgang Hanzl, die ihre

Wüstenrot Gruppe

Verträge nicht verlängern und mit 31. Mai 2026 in den Ruhestand gehen. Aufsichtsratsvorsitzender Stephan Koren betont, dass mit Gosch und Stenzel zwei erfahrene Führungspersönlichkeiten mit hoher fachlicher Kompetenz und strategischem Blick gewonnen wurden und gemeinsam mit Hofstätter-Pobst beste Voraussetzungen für die weitere



Gregor Hofstätter-Pobst

Entwicklung geschaffen seien. Hofstätter-Pobst ist seit 2022 CFO bei Wüstenrot und verweist auf die Positionierung als Allfi-



Christian Gosch

nanzdienstleister in Österreich mit Bausparkasse, Versicherung und Bank. Gosch wechselt von der UNIQA Insurance Group (zuletzt Head of Group IT & Data)

zu Wüstenrot und möchte Technologie und Operations so weiterentwickeln, dass Einfachheit, Geschwindigkeit und Qualität für Kund:innen spürbar werden. Stenzel bringt langjährige Vertriebserfahrung aus der Finanzbranche mit und war zuletzt als Head of Digital Sales & Remote in der Erste Bank tätig; er will gemeinsam mit den

Teams neue Potenziale heben und die Marke Wüstenrot konsequent weiterentwickeln.

Zum Abschluss spricht der Aufsichtsrat Susanne Riess-



Fabian Stenzel

Hahn und Wolfgang Hanzl Dank für ihr langjähriges, erfolgreiches Engagement aus und würdigt ihren Beitrag dazu, die Organisation zukunftsfit aufzustellen. **M**

Übernahme

Die Grazer Versicherungsmaklerin FIDES GmbH hat eine neue Eigentümerin: Die EFM – RH2 AG (Teil der EFM Gruppe) hat das Unternehmen übernommen.

Damit soll die langfristige Fortführung von FIDES gesichert

sein. Der bisherige Eigentümer und Geschäftsführer Hannes Kropic bleibt im Unternehmen und führt FIDES weiterhin operativ – gemeinsam mit Stefan Kojalek. Kropic sagt, er

**EFM Versicherungsmakler AG/
FIDES GmbH**

bleibe für die nächsten zehn Jahre als Geschäftsführer an Bord, habe aber die Eigentümer:innenfrage frühzeitig klären wollen. Entscheidend sei für ihn eine Partnerin mit gemeinsamen Werten wie Verlässlichkeit, Transparenz, Handschlagqualität und hoher fachlicher Kompetenz bei kurzen Entscheidungswegen. Mit der Übernahme setzt die EFM Gruppe ihren Wachstumskurs fort und stärkt ihre Präsenz in Österreich. Ziel sei es, erfolgreiche Makler:innenunternehmen langfristig weiterzuentwickeln. **M**



Hannes Kropic (Geschäftsführer), Nadine Hübner-Matzer, Reinhard Bauer, Christian Draxler, Susanne Coss (alle FIDES) und Stefan Kojalek (EFM – RH2 AG)

Country Head

wefox Austria

Florian Weikl führt ab sofort gemeinsam mit COO Stephan Ehrenfeldner die Geschäfte von wefox Austria. In seiner neuen Rolle als Country Head wird Weikl seine umfassende Expertise in den Bereichen Vertriebsmanagement und Kund:innenorientierung nutzen, um wefox als verlässliche Größe für österreichische Vermittler:innen zu positionieren.

Der studierte Volkswirt und ausgebildete Versicherungsmakler ist in der heimischen Branche bestens vernetzt. Vor seinem Wechsel zu wefox bekleidete er verschiedene Führungspositionen bei der Zurich Versicherung, zuletzt als Chief Marketing Officer (CMO).

Joachim Müller, CEO der wefox Holding AG, betont die strategische Bedeutung: „Innerhalb der wefox Gruppe ist Österreich

ein Kernmarkt. Florian Weikl bringt die Seniorität und Kompetenz mit, um gemeinsam mit unseren Maklerpartner:innen den Erfolgsweg fortzusetzen.“

Fokus auf Kooperation und Mehrwert

Für Weikl steht die partnerschaftliche Zusammenarbeit im Mittelpunkt seiner neuen Aufgabe. Er sieht wefox nicht nur als Technologieplattform, sondern als starken Partner für die tägliche Arbeit der Vermittler:innen: „Ich freue mich darauf, die Versicherungsbranche durch technologische Innovationen aktiv mitzugestalten. wefox arbeitet kooperativ mit Maklerpart-



Florian Weikl

ner:innen sowie Versicherungsexpert:innen zusammen. Mein Ziel ist es, durch diese Zusammenarbeit echten Mehrwert für alle Beteiligten zu schaffen.“

Privat lebt der neue Country Head mit seiner Frau und seinen Zwillingstöchtern in Wien, was seine tiefe Verwurzelung im Standort unterstreicht. Mit der neuen Doppelspitze setzt wefox ein klares Zeichen für Stabilität und Innovation auf dem österreichischen Vermittlermarkt. **M**

Neuer CEO

MRH Trowe

Das unabhängige Makler:innen- und Beratungshaus MRH Trowe stärkt seine Aktivitäten in Österreich und treibt den strategischen Ausbau des Geschäftsmodells im Markt weiter voran.

Zum Jahresbeginn hat René Besenbäck (38) die Rolle des CEO Österreich übernommen. In der neuen Rolle wird er Wachstumschancen und Expansionspotenziale in der Region identifizieren und nutzen.

Mit René Besenbäck gewinnt MRH Trowe einen ausgewiesenen Branchenexperten mit langjähriger Erfahrung im ös-

terreichischen Versicherungsmarkt. Zuletzt war Besenbäck als Country Head und Managing Director bei wefox Österreich tätig.

Zuvor prägte er über fast ein Jahrzehnt hinweg verschiedene Führungspositionen bei Aon in Wien, zuletzt als Managing Director Specialty & Sales.

„In seiner Funktion treibt René Besenbäck den Ausbau des Österreich-Geschäfts voran und gestaltet die Weiterentwick-



René Besenbäck

lung der Marktpräsenz aktiv mit. Ziel ist es, die Position von MRH Trowe als unabhängiger, kund:innenorientierter Industriever sicherungsmakler im österreichischen Markt nachhaltig

zu stärken“, so Lars Mesterheide, Vorstandsmitglied der MRH Trowe AG Holding.

MRH Trowe ist bereits seit Jahren erfolgreich im österreichischen Markt aktiv. Mit der Marke MDT Travel ist das Unternehmen im Bereich Reisever-

sicherungen etabliert. Darüber hinaus betreut MRH Trowe seit langem Industriekund:innen mit Hauptsitz in Österreich und begleitet diese ganzheitlich bei nationalen und internationalen Risikofragen. „Ich freue mich sehr darauf, MRH Trowe in Ös-

terreich konzeptionell weiterzuentwickeln und gemeinsam mit dem Team ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell aufzubauen, das auf Qualität, Nähe zu Kund:innen und langfristige Partnerschaften setzt“, so René Besenbäck.

Marketing und Produkte

InterRisk

Theodor Waber hat zum 1. Januar 2026 die Leitung Marketing und Produkte bei den InterRisk Versicherungen in Wiesbaden übernommen. Er folgt auf Fabian Fischer, der zum Tiersicherer Panda gewechselt hat und dort als Geschäftsführer tätig ist. InterRisk fungiert als Risikoträger der Panda Tiersicherung. Waber war über viele Jahre als selbständiger Unternehmensberater tätig und unterstützte Versicherungsunternehmen strategisch und operativ in Marketing und Vertrieb. Seine

Erfahrung umfasst unter anderem Produktmanagement, Vertriebsunterstützung und Marketing – mit Stationen bei der Süddeutschen Krankenversicherung, HDI, Generali und Volksfürsorge. Dr. Florian Sallmann, Vorstandsvorsitzender der InterRisk Versicherungen, begrüßt die Personalie: Mit Waber habe man einen ausgewiesenen Experten für den zentralen Bereich Marketing



Theodor Waber

und Produkte gewonnen. Seine Branchenerfahrung werde die Professionalisierung weiter vorantreiben und Impulse für den Unternehmenserfolg setzen. **M**

Rückdatierung

Continentale/Europa

Bis zum 31. März 2026 können Vermittler:innen ihren Kund:innen beim Abschluss einer Continentale PremiumBU oder einer Risikolebensversicherung bei der EUROPA finanzielle Vorteile verschaffen, indem sie den Versicherungsbeginn auf den 1. Dezember 2025 zurückdatieren. Dadurch zählt das Alter der versicherten Person bei Vertragsbeginn niedriger, und die Prämien fallen dauerhaft günstiger aus.

„Das Besondere dabei ist, dass die Kund:innen nicht durch einen einmaligen Nachlass profitiert.

Sie zahlen über die gesamte Vertragslaufzeit günstigere Prämien“, sagt Josef Seyr, Geschäftsführer der Continentale Assekuranz Service GmbH (CAS). Insgesamt können Versicherte so mehrere Hundert Euro sparen. Zusätzlich lässt sich die PremiumBU flexibel an verschiedene Lebenssituationen anpassen. Verschiedene Pakete, zum Beispiel das Karriere-Paket, ermöglichen es, den Schutz bei Berufswech-



Josef Seyr

sel, Weiterbildungen oder neuen Abschlüssen anzupassen. Auch die günstigere Start-Variante bietet diese Möglichkeiten für junge Kund:innen. **M**



Ministerialrat Stefan Trojer, Yorck Hillegaart (Präsident von BIPAR), Nadine Wiedermann-Ondrej (BMF), Nic De Maesschalck, Katharina Freingruber (Fachgruppenobfrau Burgenland), Erwin Gisch (Geschäftsführer Fachverband) und Christoph Berghammer (Fachverbandsobmann)

BIPAR mid-term meeting 2026 – Europa zu Gast bei den österreichischen Versicherungsmakler:innen

Dem langjährigen und intensiven Engagement des Obmanns des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten Christoph Berghammer ist es zu verdanken, dass das diesjährige BIPAR mid-term meeting, eines der wichtigsten internationalen Events der Vermittler:innenbranche, in Wien stattfand.

Im Gegensatz zu den bisherigen Meetings startete das Event schon am Abend vor dem eigentlichen Programm: mit der Vorstellung der Initiative

An die 130 europäische Teilnehmer:innen fanden sich in der Bundeshauptstadt zusammen, um im Rahmen des BIPAR mid-term meetings aktuelle Regulatorikvorhaben und Zukunftsfragen der Branche zu diskutieren.

Der Österreich-Vormittag stellte den ersten inhaltlichen Höhepunkt des Events dar. Darauf folgten noch zahlreiche Vorträge zu verschiedenen wichtigen europäischen Themen.

Eine Einigung über die Retail Investment Strategy ist erfolgt, aber finale Texte sind noch nicht veröffentlicht.

„Women Wanted“ im Rahmen eines Get-together (siehe Seite 20), welches durch die erste

Fachgruppenobfrau des Burgenlandes Katharina Freingruber, Judit Havasi, Vorsitzende der



Yorck Hillegaart



Christoph Berghammer

Donau Versicherung, und einer Videobotschaft von der ersten Präsidentin der Wirtschaftskammer Österreich Martha Schultz neben rund 25 internationalen Teilnehmer:innen veredelt wurde.

Österreich-Vormittag: Verknüpfung nationaler Perspektiven mit europäischen Entwicklungen

Nach der Begrüßung aller Teilnehmer:innen durch den BIPAR Chairman Yorck Hillegaart und seinem herzlichen Dank an Ob-

mann Berghammer für seinen jahrzehntelangen Einsatz für europäische Angelegenheiten sowie seine langjährige Tätigkeit als BIPAR-Treasurer begann das offizielle Programm.

Nadine Wiedermann-Ondrej sprach als Vertreterin der Staatssekretärin im Bundesministerium für Finanzen und ausgewiesene Expertin für finanz- und pensionspolitische Fragestellungen.

Zunächst berichtete sie über die derzeitigen Simplifizierungsvorhaben der Europäischen Institutionen im Rahmen der Savings and Investment Union

(SIU), die die erforderlichen finanziellen Mittel für die Förderung von Startups und KMU einbringen sollen. Danach widmete sie sich den Themen der betrieblichen Altersvorsorge, der privaten Pensionsvorsorge sowie der damit eng verbundenen Finanzbildung. Sie betonte die wachsende Bedeutung ergänzender privater Vorsorgemaßnahmen, die wesentlich zur Schließung individueller Vorsorgelücken beitragen könnten.

Ministerialrat Stefan Trojer, Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus, beleuchtete in seinem Beitrag



Nadine Wiedermann-Ondrej



Stefan Trojer



Erwin Gisch



Katharina Freingruber

die zentralen regulatorischen Rahmenbedingungen für Versicherungsvermittler:innen in Österreich. Als Experte für die aufsichtsrechtliche Betreuung der Versicherungsvermittlung sowie für die Prävention von Geldwäsche ging er insbesondere auf aktuelle und kommende europäische Regelungsvorhaben mit unmittelbarer Bedeutung für die Vermittler:innenpraxis ein.

Erwin Gisch, Geschäftsführer des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten,

skizzierte die zentralen Strukturen des österreichischen Versicherungs(vermittler:innen) markts. Als wesentliches Qualitätsmerkmal nannte Gisch das seit 1996 bestehende eigenständige Maklergesetz mit dem Best-Advice-Prinzip. Darüber hinaus stellte er die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) als anerkanntes Best-Practice-Modell für die außergerichtliche Konfliktlösung vor.

Zum Abschluss des „Österreich-Vormittags“ stellte Katharina Freingruber, Fach-

gruppenobfrau der Versicherungsmakler im Burgenland, die Initiative „Women Wanted“ dem gesamten Auditorium vor.

Retail Investment Strategy: Politische Einigung aber keine Veröffentlichung

Das Thema, das allen Teilnehmer:innen unter den Nägeln brannte, wurde von BIPAR am Nachmittag behandelt.

Erst im Dezember 2025, nach jahrelangen Verhandlungen,





machte die dänische Ratspräsidentschaft in Bezug auf die Retail Investment Strategy Nägel mit Köpfen und schaffte zu Jahresende eine Einigung auf politischer Ebene.

Die endgültigen Texte wurden noch nicht veröffentlicht und liegen weder den österreichischen Ministerien noch anderen Stakeholdern wie BIPAR vor.

Folgendes dürfte dennoch als vereinbart angenommen werden:

- Neue, vereinfachte Definition von „professionellen Kund:innen“
- Regulierung von Finanz-Influencer:innen
- Mehr Engagement der Mitgliedstaaten in Bezug auf Finanzbildung
- Änderung des Inhalts und Formats der Informationsblätter (KID) für Versicherungsanlageprodukte
- Hinweise auf risikoreiche Produkte in der IDD/MiFID

Provisionen/Inducements: Es scheint so, dass ein generelles Provisionsverbot, wie es einige Abgeordnete und Mitgliedstaat-

ten gefordert haben, verhindert werden konnte, jedoch ein faktisches Provisionsverbot bei unabhängiger Beratung für Versicherungsanlageprodukte vereinbart wurde (Mehr zu dieser Thematik und ihre mögliche Lösung finden Sie in der Ausgabe 6/2025 „Unabhängig“-ein Begriff in der Zange sowie Deutsche Gerichte: Versicherungsmakler+Provision= unabhängig (?)).

AMLA: Versicherungsvermittler:innen entscheidend bei der Bekämpfung von Geldwäsche

Ein weiteres Highlight der Veranstaltung war der Beitrag der Vorsitzenden der neuen EU-Behörde für Geldwäschebekämpfung und Terrorismusfinanzierung Bruna Szego.

Ziel dieser Behörde, die ihre Tätigkeit im Juli 2025 aufgenommen hat, ist es, die Aufsicht über die Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung in der gesamten EU einheitlicher zu gestalten. Sie arbeitet dabei eng mit EBA, ESMA und der EZB zusammen, die ihre sektorspezi-

fische Expertise (Banken-, Wertpapier- und Zentralbankaufsicht) einbringen.

Neben der Vorstellung ihrer Behörde betonte Bruna Szego die Wichtigkeit von Versicherungsmakler:innen als erste: Gatekeeper:in für die Verhinderung von Geldwäsche beim Abschluss von Lebensversicherungsverträgen mit Anlagezweck.

Das zweitägige Event wurde abgerundet durch Berichte über Initiativen aus anderen Mitgliedstaaten sowie einem Bericht der Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen EIOPA. Fausto Parente, geschäftsführender Direktor, resümierte seine zehnjährige Tätigkeit und bedauerte die Überregulierung in einigen Bereichen der Versicherungsaufsicht. Er betonte die Sinnhaftigkeit der Simplifizierung, die seine Behörde ebenfalls nun betreibe und wünschte sich statt strengerer Überwachung abgestimmte Aufsichtsinstrumente für alle 27 Mitgliedstaaten.

Neben Simplifizierung nannte er als neues Projekt von EIOPA Mystery Shopping Aktionen im Bereich der digitalen Versicherungsvermittlung.



Peter Höfinger, Yorck Hillegaart und Christoph Berghammer



Das nächste BIPAR Meeting wird im Juni in Dublin stattfinden und die Beiträge werden sich voraussichtlich intensiver mit der Retail Investment Strategy auseinandersetzen. Wir halten Sie auf dem Laufenden.

Rahmenprogramm

Auch das Rahmenprogramm des BIPAR mid-term meetings bot Gelegenheit zum intensiven internationalen Austausch.

Die europäische Delegation ließ den ersten Konferenztag bei einem vom Fachverband organisierten und von der Vienna Insurance Group (VIG) gesponserten Abendprogramm ausklingen.

Eine Führung mit Österreich Bezug im Leopold Museum sowie anschließende Networking Gelegenheiten in der „Libelle“ im Museums-Quartier boten einen informellen Rahmen für Gespräche und Vernetzung über Ländergrenzen hinweg. **M**



Peter Höfinger, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Vienna Insurance Group



HIER JETZT



UNTER DEN FLÜGELN DES LÖWEN

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



generali.at/partner



Women Wanted Get together: Female Leadership sichtbar machen

Bereits zu Beginn wurde deutlich, wie zentral das Thema weibliche Führung für die Zukunft der Branche geworden ist. Die Branche befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel – weg von starren Strukturen, hin zu mehr Verantwortungskultur, Beziehungskompetenz und divers aufgestellten Führungsteams. Gerade in dieser Transformation seien Frauen ein strategischer Erfolgsfaktor.

Ein zentrales Statement, das bei vielen Teilnehmer:innen nachhallte, kam von Generaldirektorin Judit Havasi: Man solle nicht auf Perfektion warten. Frauen würden oft erst dann Verantwortung übernehmen, wenn sie das Ge-

Rund 25 Teilnehmer:innen aus mehreren europäischen Ländern kamen am 21. Januar 2026 im Vorfeld des BIPAR mid term meetings in Wien zum „Women Wanted Get together“ zusammen.

Die Veranstaltung war Teil der Initiative Women Wanted des Fachverbands der Versicherungsmakler und setzte ein starkes Zeichen für Sichtbarkeit, Weiterentwicklung und Vernetzung von Frauen in der Versicherungsbranche. Durch das Programm führte Arbeitskreisleiterin Katharina Freingruber, die die inhaltlichen Schwerpunkte moderierte und den Austausch zwischen den Teilnehmer:innen aktiv förderte.

fühl haben, alle Voraussetzungen zu 100 Prozent zu erfüllen. Doch Leadership braucht Mut, Präsenz

und den Willen, mitzugestalten – nicht Perfektion. Zudem seien Frauen in Führungspositionen

nicht aufgrund einer Quote wichtig, sondern wegen ihrer besonderen Qualitäten im Bereich „Female Leadership“: empathische Kommunikation, ganzheitliche Sichtweisen, vertrauensbasierte Zusammenarbeit und nachhaltige Entscheidungsstrategien.

Starke Worte aus der Wirtschaft: Ein weiteres Highlight der Veranstaltung war die eigens aufgenommene Videobotschaft der neu angelobten Präsidentin der Wirtschaftskammer Österreich, Vizepräsidentin von Eurochambres und

Bundesvorsitzenden von „Frau in der Wirtschaft“, Martha Schultz. Darin betonte sie die Bedeutung weiblicher Führung als zentralen Wettbewerbsfaktor für die österreichische Wirtschaft. Sie unterstrich, wie wichtig es sei, Frauen aktiv zu ermutigen, Verantwortung zu übernehmen, sichtbar zu werden und ihre Stärken selbstbewusst einzubringen. Ihre Botschaft war klar: Die Versicherungsbranche braucht mehr weibliche Vorbilder, und Initiati-



Katharina Freingruber, Fachgruppenobfrau Burgenland, Judit Havasi, Generaldirektorin DONAU Versicherung und Christoph Berghammer, Fachverbandsobmann

ven wie Women Wanted leisten dazu einen unverzichtbaren Beitrag.

Im Rahmen der Veranstaltung stellte die DONAU Versicherung, Teil der Vienna Insurance Group, ihre strategisch verankerten Maßnahmen zur Förderung von Frauen vor – darunter gezielte Leadership-Programme, sichtbare Netzwerke und einen Frauenanteil von 40 Prozent im Vorstand. Die Botschaft: Die Förderung weiblicher Talente darf keine

Einzelinitiative bleiben, sondern muss im gesamten Unternehmen und in der gesamten Branche verankert werden.

Neben fachlichen Impulsen bot das Get together vor allem Raum für Austausch und gegenseitige Inspiration. Die Teilnehmer:innen diskutierten darüber, wie moderne Führung aussehen kann, welche strukturellen Veränderungen Frauenkarrieren begünstigen und warum Sichtbarkeit ein wesentlicher Bestandteil

von Leadership ist. Viele nutzten die Gelegenheit, internationale Kontakte zu knüpfen und gemeinsame Projekte anzudenken. Das Women Wanted Netzwerktreffen machte klar: Weibliche Führungskräfte sind für die Versicherungswirtschaft kein „Nice-to-have“, sondern ein entscheidender Beitrag zur Zukunftsfähigkeit der Branche. Die Initiative bleibt damit ein wichtiger Impulsgeber – als Plattform, Community und Motor für Veränderung. **M**



„Partnerschaftliche Zusammenarbeit bleibt auch künftig essenziell“

Die Versicherungswirtschaft steht vor großen Transformationsprozessen. Welche Rolle spielen Versicherungsmakler:innen aus Ihrer Sicht als strategische Partner der Versicherer - heute und in den kommenden Jahren?

Höfinger: Wir erleben Transformation auf mehreren Ebenen zugleich: technologisch durch die digitale Optimierung von Prozessen, den Einsatz von KI und den Ausbau digitaler Angebote. Inhaltlich durch neue Risikolandschaften wie Cyber, wachsende Klimarisiken, geopolitische Spannungen und ein deutlich dichteres regulatorisches Umfeld. In dieser komplexen Gemengelage sind Versicherer zugleich Stabilitäts- und Innovationsanker. Sie stellen Kapital bereit, machen Risiken mess- und versicherbar, übersetzen Prävention in Produkte und leisten im Schadenfall.

Versicherungsmakler:innen übernehmen dabei eine zentrale Übersetzungsfunktion zwischen der Realität der Kund:innen und der Logik der Versicherungswelt, insbesondere bei komplexen Unternehmensrisiken. Nachhaltiger Fortschritt entsteht jedoch dort, wo Underwriting-Kompetenz, Daten, Rückversicherungskapazität und Produktverantwortung zusammenwirken - beim Versicherer. Makler:innen verstärken diese Wirkung, indem sie Anfor-

Peter Höfinger, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Vienna Insurance Group und verantwortlich für das Firmenkundengeschäft, im Interview über den Stellenwert der Versicherungsmakler:innen für die größte Versicherungsgruppe in Zentral- und Osteuropa.

derungen präzisieren und die Umsetzung pragmatisch begleiten. Sie sind Vertrauenspersonen und Maßschneider für ihre Kund:innen und damit strategisch unverzichtbar für eine nachhaltige und qualitativ hochwertige Betreuung. Diese partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Versicherern und Makler bleibt auch künftig essenziell.

Erwarten Sie künftig eine stärkere Mitwirkung von Makler:innen bei der Entwicklung modularer, flexibler Produkte – etwa im Hinblick auf neue Risiken oder Kundenerwartungen?

Höfinger: Die Einbindung der Versicherungsmakler:innen ist für uns bereits heute gegeben und von hoher Bedeutung – und sie wird weiter an Intensität gewinnen. Makler:innen nehmen frühzeitig Signale aus dem Kund:innenmarkt wahr, etwa neue Lieferkettenrisiken, steigende Cyber-Exponierungen oder ESG-getriebene Anforderungen, und können diese strukturiert in die Produktdiskussion einbringen. Diese Rolle als Sparringspartner

ist für uns besonders wertvoll und wir erzeugen damit gemeinsam echten „added value“ für unsere Kund:innen.

Wo sehen Sie die Balance zwischen Standardisierung und individueller Lösungsentwicklung, insbesondere im Zusammenspiel mit Makler:innen?

Höfinger: Standardisierung ist die Grundlage für Skalierbarkeit, Servicequalität und Geschwindigkeit und schafft zugleich Transparenz sowie Vergleichbarkeit. Gerade im Großkundensegment gibt es jedoch Risiken, die sich nicht „von der Stange“ abbilden lassen. Wir bieten daher für die komplexen Risiken unserer Großkund:innen einen individuellen und maßgeschneiderten Lösungsvorschlag. Dieser wird unterstützt durch den Input von Makler:innen und meist auch durch technische Risikomanager:innen. In solchen Fällen birgt Standardisierung ein Risiko.

Welche Erfahrungen aus internationalen Märkten könnten aus Ihrer Sicht als Vorbild für den österreichischen Versicherungs- und Maklermarkt dienen?

Höfinger: Wir können drei wesentliche Erfahrungen nennen. Erstens wird mehr Fokus auf Prävention und Risikomanagement als inte-



Die Einbindung der Versicherungsmakler:innen ist für uns bereits heute gegeben und von hoher Bedeutung – und sie wird weiter an Intensität gewinnen.



grierter Teil der Deckung gelegt. Das ist in einigen Märkten bereits Standard, besonders bei industriellen Risiken. Zweitens gibt es eine klare Rollen- und Verantwortungsverteilung. Makler:innen als beratende, strukturierende Instanz, Versicherer als Träger von Risiko, Kapital und Leistungsfähigkeit. Österreich hat eine starke Beratungs- und Qualitätskultur – das ist ein Vorteil, den man mit moderner Prozess- und Datenfähigkeit kombinieren sollte. Drittens einen klareren, digital unterstützten Prozess in der Abwicklung, jedoch sollten wir dadurch nicht die persönliche Beratungskompetenz reduzieren. Reine digitale Kommunikation erhöht Missverständnisse und

unvollständige Information. **Sie sind in zahlreichen europäischen und internationalen Märkten aktiv: Welche Unterschiede nehmen Sie in der Rolle und Stellung von Versicherungsmakler:innen in den einzelnen Ländern wahr?**

Höfinger: Die Märkte sind sehr heterogen, sowohl ökonomisch, regulatorisch als auch kulturell. Daher sind auch die Unterschiede erheblich und oft historisch und auch regulatorisch geprägt. In reifen Märkten sehen wir häufig eine höhere Prozessautomatisierung. Makler:innen konzentrieren sich dort stärker auf Beratung, Risikomanagement und Spezialrisiken. In Märkten

mit schwacher Versicherungsdurchdringung ist dagegen häufig Marktkenntnis und der direkte Draht zu Entscheidungsträger:innen besonders wichtig, es zählt mehr die Beziehung und Wirtschaftsnähe. Das gilt vor allem im Corporate-Segment: Wer lokale Besonderheiten nicht versteht, wird weder Risiken richtig bepreisen noch sinnvolle Präventionskonzepte etablieren. Und genau hier liegt auch die Stärke der VIG mit ihrem Prinzip des lokalen Unternehmertums und der Kombination aus lokaler Marktkompetenz, Versicherungskapazität und Underwriting-Know how.

Sie kennen sowohl die Perspektive der Wirtschaft als auch jene der Politik. Wie bewerten Sie die Retail Investment Strategy (RIS) der EU im Hinblick auf ihre Auswirkungen auf Versicherungsunternehmen und den Vertrieb?

Höfinger: Positiv ist die Entscheidung vom Dezember 2025, durch die das ursprünglich geplante pauschale Provisionsverbot im beratungsfreien Geschäft entfällt. Auch eine differenziertere Sichtweise bedarf es bei Produktvorgaben, die weder die Qualität noch das Angebot einschränken dürfen, um nicht den Zielen der RIS entgegenzuwirken. Besonderes Augenmerk sollte zudem darauf liegen, dass angekündigte Vereinfachungen nicht durch neue, komplexe Regelungen konterkariert werden.

Besteht aus Ihrer Sicht die Gefahr, dass überbordende Regulierung den Zugang der Kund:innen zu qualifizierter Beratung – insbesondere durch Versicherungsmakler:innen – erschwert?

Höfinger: Diese Gefahr besteht, aber nicht, weil Regulierung per se falsch wäre, sondern Detailtiefe, Dokumentationspflichten und Interpretationsunsicherheit Beratung verteuern und verlangsamen können. Die Folge ist paradox, denn ausgerechnet jene Kund:innen, die Beratung am nötigsten hätten, erhalten sie weniger. Wenn wir Beratung erhalten wollen, müssen wir sie regulatorisch so ausgestalten, dass sie qualitativ hoch bleibt, aber wirtschaftlich tragfähig ist – für Vermittler:innen wie für Versicherer.

Extremwetterereignisse und Naturkatastrophen nehmen spürbar zu. Wie verändert das die Rolle der Versicherungswirtschaft insgesamt?

Höfinger: Wir entwickeln uns von der klassischen Schadenregulierung hin zu einem umfassenden Risikopartner, der auf bessere Risikomodelle, aktive Prävention, Anreizsysteme und enge Zusammenarbeit mit öffentlichen Stellen und Infrastrukturbetreibern setzt. Gleichzeitig ist transparent zu kommunizieren: Steigen Frequenz und Intensität von Ereignissen, wirken sich dies auf Prämien, Selbstbehalte und Vertragsbedingungen aus. Die gesellschaftliche Aufgabe der Versicherungswirtschaft bleibt, Risiken durch Prävention, Daten,



Rückversicherung und klare Governance versicherbar zu halten.

Welche Rolle können Versicherungsmakler:innen dabei spielen, Bewusstsein für Prävention, Risikoabsicherung und Anpassungsmaßnahmen im Hinblick auf Naturkatastrophen zu schaffen?

Höfinger: Versicherungsmakler:innen haben den großen Vorteil, sehr nah an den konkreten Entscheidungen in Unternehmen zu sein: Das betrifft den Standort, die Bauweise, Schutzmaßnahmen, Business-Continuity oder auch Lieferketten. Sie können

Prävention in die Sprache des Kunden übersetzen und sie in der Entscheidungslogik verankern.

Wenn Sie einen Ausblick auf die kommenden zehn Jahre wagen: Was

wird die Versicherungsbranche am stärksten verändern – technologisch, regulatorisch oder gesellschaftlich?

Höfinger: Es wird eine Kombination aus allen drei sein. Technologisch wird die Weiterentwicklung der KI treibend sein und das Underwriting, die Schadensprozesse, Betrugserkennung und Services schneller, präziser, individualisierter gestalten. Gleichzeitig bleibt Cyberrisiko ein struktureller Wachstums- und Komplexitätstreiber. Gesellschaftlich wird die demografische Entwicklung die Themen Pensionsvorsorge und Gesundheit noch stärker zu Kernfeldern machen, weil Absicherungslücken sichtbar werden und traditionelle Systeme Unterstützung brauchen. Regulatorisch ist mit einer anhaltend hohen Regulierung zu rechnen. Entscheidend ist, dass sie Vertrauen schafft, ohne Beratung und Innovation zu ersticken.

Danke für das Gespräch.

M

Die gesellschaftliche Aufgabe der Versicherungswirtschaft bleibt, Risiken durch Prävention, Daten, Rückversicherung und klare Governance versicherbar zu halten.

MESSEZENTRUM SALZBURG - HALLE 1

Vertrieb im Zentrum

7. MAI 2026

DIE FACHMESSE FÜR GANZ ÖSTERREICH!

FACHVORTRÄGE

MINDESTENS 4 IDD-STUNDEN

MAG. IUR THERESE FRANK

MICHAEL KÖGLER
VORSORGEEXPERTE UNIQA
VERSICHERUNG

MAG. MARTIN MOSHAMMER

NIEDERLASSUNGSLTEITER ROLAND
RECHTSSCHUTZ ÖSTERREICH

DR. GEORG AICHINGER

UNIVERSITÄTSLEKTOR, WIFI TRAINER,
ARS REFERENT UND FACHAUTOR

PROGRAMM

STATUS QUO? ADÉ! - EINE
NEUE ÄRA GEHT AN DEN

START
PODIUMSDISKUSSION

BIERANSTICH

SERVICEFREUNDLICHSTER
VERSICHERER

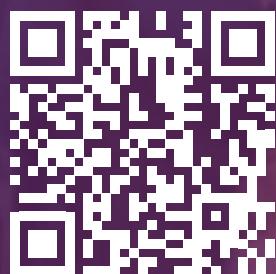
VERLEIHUNG VON RISCONTROL

DIPLOMVERLEIHUNG
INNOSSHIP INSTITUT AG

STAND FEBRUAR 2026 – ÄNDERUNGEN VORBEHALTEN

WWW.VERTRIEBIMZENTRUM.AT

JETZT
KOSTENLOS
ANMELDEN!



NV MaklerCockpit jetzt mit Online-Offertrechner

Die Niederösterreichische Versicherung (NV) erweitert ihr digitales Serviceangebot für Versicherungsmakler:innen. Ab sofort steht im Makler-Cockpit der Online-Offertrechner zur Verfügung. Mit dieser neuen Funktion können Makler:innen individuelle Angebote für ihre Kund:innen schnell und unkompliziert online berechnen – ohne zusätzliche

Software oder lange Wartezeiten.

Der neue Online-Offertrechner der NV bietet entscheidende Vorteile. Offerten für alle relevanten Produkte können sofort berechnet werden, wodurch der administrative Aufwand deutlich sinkt und mehr Zeit für persönliche Beratung bleibt. Die Nutzung

Niederösterreichische Versicherung

erfolgt bequem über das NV Makler-Cockpit, jederzeit und überall. Zusätzlich sorgt die klare und nachvollziehbare Darstellung der Tarifdetails für maximale Transparenz.

Makler:innen können ihren Kund:innen nun in Echtzeit maßgeschneiderte Lösungen präsentieren. Das steigert die Servicequalität, verkürzt Entscheidungsprozesse und stärkt die Kund:innenbindung – ein echter Wettbewerbsvorteil in der digitalen Welt.

Mit dem neuen Online-Offertrechner setzt die NV ein starkes Zeichen für digitale Makler:innenunterstützung und zeigt, wie moderne Technologie den Beratungsprozess optimiert. Mehr Informationen sind über die Makler:innenbetreuer erhältlich. **M**



Unfallbilanz 2025

Die vorläufige Unfallbilanz 2025 zeigt ein dramatisches Bild für die „sanfte Mobilität“: Bereits mindestens 64 Menschen kamen heuer mit Fahrrädern, E-Bikes oder E-Scootern ums Leben – ein Plus von 73 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Besonders betroffen sind Fahrrad- (31 Tote) und E-Bike-Lenkende (28 Tote). Laut KFV-Experte Klaus Robatsch liegt das auch an der zunehmenden Nutzung und einer „schlecht ausgebauten Radinfrastruktur“. Insgesamt wurden auf Österreichs Straßen

KFV

bis Mitte November bereits mindestens 353 Verkehrstote registriert und damit mehr als im gesamten Vorjahr. Das Ziel der Verkehrssicherheitsstrategie (unter 310 Getötete) ist klar verfehlt; bis Jahresende erwartet das KFV rund 382 Todesopfer. Langfristige Daten unterstreichen diese Entwicklung: Während im Pkw-Bereich die Beteiligung an Unfällen mit Personenschäden sinkt, stieg sie bei Fahrrad- und



Klaus Robatsch

E-Scooter-Lenkenden in den vergangenen zehn Jahren um 74 Prozent. Robatsch betont: „Das sind Faktoren, die Österreich bei der Prävention noch viel stärker berücksichtigen muss.“

Hinzu kommt, dass laut KFV in den vergangenen zehn Jahren 68 Prozent der getöteten Rad- und E-Scooter-Nutzenden selbst Hauptunfallverursacher:innen waren – im Vorjahr sogar 87 Prozent. Ein großer Teil entfällt auf Alleinunfälle, die 2024 knapp die Hälfte aller tödlichen Fälle ausmachten und häufig auf Unachtsamkeit oder Ablenkung zurückgehen. Bei Zusammenstößen mit anderen Verkehrsteilnehmenden lagen die Hauptursachen meist in Missachtung von Vorrang oder Rotlicht.

Werden Alleinunfälle ausgeklammert, zeigt die Statistik der vergangenen zehn Jahre ein deutliches Bild: 267 Rad-, E-Bike- und E-Scooter-Nutzende kamen bei Kollisionen mit anderen Fahrzeugen ums Leben. In rund der Hälfte dieser Fälle (132) lag die Hauptverantwortung nicht bei

den Getöteten, sondern bei den Unfallgegner:innen. Damit bleibt die gegenseitige Rücksichtnahme ein zentraler Faktor, zumal Nutzer:innen „sanfter Mobilität“ im Ernstfall deutlich verletzlicher sind. Die geplante StVO-Novelle, die eine teilweise Ausweitung der Helmpflicht vorsieht, wird vom KFV als unzureichend bewertet. Die Organisation hält weiterhin eine altersunabhängige Helmpflicht für alle E-Bike- und E-Scooter-Lenkenden für notwendig, da Fahr- und Bremsverhalten dieser Fahrzeuge deutlich von herkömmlichen Fahrrädern abweichen und meist höhere Geschwindigkeiten erreicht werden. Berechnungen zufolge könnten durch eine solche Helmpflicht jährlich bis zu 1.000 Schädel-Hirn-Verletzungen verhindert werden. Von 411 in den letzten zehn Jahren tödlich Verunglückten trugen 270 (66

Prozent) keinen Helm. Zwar können Helme schwere Kopfverletzungen nicht immer verhindern, doch sie reduzieren deren Schwere erheblich.

Um Unfälle bereits im Vorfeld zu vermeiden, verweist das KFV zudem auf die Bedeutung von Präventionsmaßnahmen. Dazu zählen insbesondere mehr freiwillige Fahrrad- und E-Bike-Kurse sowie ein rascher Ausbau sicherer Radinfrastruktur. Für E-Scooter bleiben zusätzliche Schritte auf der Agenda: eine verpflichtende zweite Bremse, die Reduktion der Höchstgeschwindigkeit auf 20 km/h und die Überprüfung des Mindestalters. Derzeit dürfen bereits Kinder ab neun Jahren – mit Radfahrprüfung – E-Scooter mit bis zu 25 km/h im Straßenverkehr nutzen, ein Reifegrad, der aus Sicht des KFV kritisch hinterfragt werden sollte. **M**

Schäden auf hohem Niveau

Naturkatastrophen verursachten 2025

weltweit Schäden von rund 224 Milliarden US-Dollar, davon waren etwa 108 Milliarden US-Dollar versichert.

Wetterereignisse dominierten klar: Sie standen für 92 Prozent der Gesamtschäden und 97 Prozent der versicherten Schäden. Weltweit kamen rund 17.200 Menschen ums Leben – mehr als 2024, aber unter dem langjährigen Durchschnitt.

Besonders Hochwasser, schwere Gewitter und Waldbrände („Non-Peak-Perils“) prägten das Jahr und verursachten 166 Milliarden US-Dollar Schaden, davon rund 98 Milliarden US-Dollar versichert. Dass die Bilanz nicht noch höher ausfiel, lag auch am Ausbleiben schwerer Hurrikan-Treffer auf dem US-Festland.

Munich Re

Die teuerste Naturkatastrophe waren die Waldbrände im Großraum Los Angeles im Januar mit rund 53 Milliarden US-Dollar Schaden (etwa 40 Milliarden US-Dollar versichert) und 30 Todesopfern. Ein Erdbeben in Myanmar (Stärke 7,7) forderte rund 4.500 Todesopfer und verursachte etwa 12 Milliarden US-Dollar Schaden, großteils unversichert. In den USA folgte im März eine schwere Unwetter- und Tornadoserie mit 9,4 Milliarden US-Dollar Schaden, davon rund 7 Milliarden US-Dollar versichert. Im Nordatlantik traten 2025 drei Hurrikane der Kategorie 5 auf; Hurrikan Melissa traf Jamaika und verursachte rund 9,8 Milliarden US-Dollar Schaden (rund 3



Tobias Grimm

Milliarden US-Dollar versichert). Insgesamt lagen die Schäden durch tropische Wirbelstürme bei 37 Milliarden US-Dollar, davon etwa 6 Milliarden US-Dollar versichert.

Munich-Re-Chefklimatologe Tobias Grimm betont, dass extreme Wetterkatastrophen in einer sich weiter erwärmenden Welt wahrscheinlicher werden und 2025 erneut zu den wärmsten Jahren seit Beginn der Messungen zählte. **M**

Geplante Auslandsbehandlung und Kostendeckung

Die Schlichtungskommission der RSS hatte sich in einer aktuellen Empfehlung mit einem praxisrelevanten Fall aus der privaten Krankenversicherung zu befassen: Ein Versicherungsnehmer ließ sich wegen eines fortgeschrittenen Prostatakarzinoms in einer deutschen Privatklinik stationär behandeln und begehrte dafür Kostendeckung aus seiner Sonderklasseversicherung. Der Versicherer ersetzte nur einen geringen Teil der Kosten und berief sich im Wesentlichen auf tarifliche Einschränkungen sowie auf eine verspätete Kontaktaufnahme vor Behandlungsbeginn.

Der Versicherungsnehmer war seit längerer Zeit wegen eines Prostatakarzinoms in Behandlung. Nachdem sich im Sommer 2024 eine fortgeschrittene Erkrankung abzeichnete und eine Operation in Österreich vorbereitet wurde, suchte er parallel nach alternativen Therapieansätzen. In einer deutschen Privatklinik wurden zunächst eine MRT Untersuchung sowie eine sogenannte „Priming Behandlung“ durchgeführt, die auch stationäre Aufenthalte erforderte.

Nach einer deutlichen Verbesserung des PSA Wertes wurde der Versicherungsnehmer für eine weiterführende Behandlung in derselben Klinik aufgenommen.

Dabei kam eine Elektrochemotherapie zum Einsatz, die aus ärztlicher Sicht aufgrund der konkreten Krankheitsentwicklung dringend notwendig war. Die Kosten der beiden stationären Aufenthalte beliefen sich insgesamt auf rund 50.000 EUR, wovon die gesetzliche Krankenversicherung nur geringe Tagessätze übernahm.

Der Versicherungsnehmer beantragte beim privaten Krankenversicherer eine Deckungszusage. Diese wurde jedoch nicht zeitnah erteilt. In der späteren Abrechnung ersetzte der Versicherer lediglich rund 5.400 EUR nach den allgemeinen Kostenerstattbestimmungen und lehnte eine umfassende Kostendeckung ab.

Die Argumente des Versicherers – vereinfacht dargestellt

Der Versicherer stützte seine Leistungsablehnung im Wesentlichen auf drei Punkte:

- Die in der deutschen Privatklinik angewendete Behandlungsmethode sei beim Prostatakarzinom nicht allgemein wissenschaftlich anerkannt.
- Übliche und anerkannte Behandlungsformen – etwa Operation oder medikamentöse Therapien – seien auch in Österreich möglich gewesen.
- Zudem sei der Versicherer nicht rechtzeitig vor



RSS

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

Wann eine „vorherige Kontaktaufnahme“ keine Leistungsfreiheit begründet.

RSS-0099-24 = RSS-E 19/25

Beginn der Behandlung kontaktiert worden, weshalb die Voraussetzungen für eine weltweite Kostendeckung nicht erfüllt seien.

Aus diesen Gründen nahm der Versicherer lediglich eine eingeschränkte Kostenersatzabrechnung vor.

Das Verfahren vor der RSS

Der Versicherungsnehmer wandte sich mit seinem Versicherungsmakler an die RSS und bestritt die Ablehnungsgründe. Er legte ärztliche Stellungnahmen vor, wonach die gewählte Therapie medizinisch anerkannt und aufgrund der konkreten Befundlage in Österreich nicht verfügbar gewesen sei. Zudem habe sich die Notwendigkeit der weiterführenden Behandlung erst nach dem ersten Aufenthalt ergeben; die Kontaktaufnahme mit dem Versicherer sei unmittelbar danach erfolgt.

Der Versicherer beteiligte sich am Schlichtungsverfahren nicht. Damit hatte die Schlichtungskommission den vom Antrag-



Kontakt zur
Rechtsservice-
und Schlichtungsstelle
(RSS)

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



steller geschilderten Sachverhalt ihrer Empfehlung zugrunde zu legen.

Die rechtliche Beurteilung der Schlichtungskommission

Zentral war die Auslegung der Tarifbestimmung zur weltweiten Kostendeckung bei geplanten stationären Behandlungen. Diese knüpft den Versicherungsschutz einerseits daran, dass eine Behandlung nach dem in Österreich üblichen medizinischen Standard nicht möglich ist, und andererseits an eine vorherige Kontakt- aufnahme mit dem Versicherer.

Die Kommission stellte zunächst klar, dass es sich bei diesen Voraussetzungen grundsätzlich um eine primäre Risikobegrenzung handelt. Auch die medizinische Anerkennung

der Behandlung ist Teil der positiven Deckungsbeschreibung. Da der Versicherer am Verfahren nicht teilnahm, war jedoch von der Richtigkeit der ärztlich untermauerten Angaben des Versicherungsnehmers auszugehen.

Besonders praxisrelevant ist die Einordnung der „vorherigen Kontaktaufnahme“. Die Schlichtungskommission qualifizierte diese nicht als echte Risikobegrenzung, sondern als verhüllte Obliegenheit. Damit kann sich der Versicherer nicht automatisch auf Leistungsfreiheit berufen, sondern nur dann, wenn eine vorsätzliche oder grob fahrlässige Obliegenheitsverletzung vorliegt.

Für den ersten stationären Aufenthalt sah die Kommission eine Obliegenheitsverletzung als gegeben an, da keine nachvollziehbaren Gründe für

die unterlassene Verständigung vorgebracht wurden. Für diesen Teil blieb es daher bei der eingeschränkten Leistung.

Anders beurteilte die RSS den zweiten Aufenthalt: Hier erfolgte die Meldung an den Versicherer unmittelbar nach ärztlicher Feststellung der Notwendigkeit und noch vor der Aufnahme. Dass der Versicherer dennoch keine zeitnahe Abwicklung vornahm, konnte dem Versicherungsnehmer nicht angelastet werden.

Die Empfehlung

Die Schlichtungskommission empfahl dem Versicherer daher, für den zweiten stationären Aufenthalt weitere rund 33.000 EUR zu leisten. Hinsichtlich eines Teilbetrags im Zusammenhang mit dem ersten Aufenthalt wurde der Antrag abgewiesen. **M**

Neue Leitung

Herr Dr. Höllwerth, Sie waren viele Jahre im 7. Senat am OGH tätig. Was hat Sie an der Arbeit im Versicherungsrecht besonders fasziniert?

Höllwerth: Das Versicherungsrecht hat eine enorme praktische Bedeutung für Privatpersonen und Unternehmen in nahezu allen Lebens- und Wirtschaftslagen. So bieten etwa Kranken- und Unfallversicherungen für den Einzelnen eine gewisse finanzielle Absicherung in persönlichen Krisenfällen. Unternehmen können sich durch Versicherungen gegen existenzbedrohende Haftungs- und Sachrisiken absichern. Damit schafft das Versicherungsrecht eine vielfältige Grundlage für wirtschaftlichen Schutz für jene Fälle, in denen sich unerwartete, bisweilen existenzbedrohende Risiken verwirklichen.

Gibt es Fragestellungen aus Ihrer Senatstätigkeit, die Ihnen bis heute besonders präsent sind?

Höllwerth: Im versicherungsrechtlichen Fachsenat des OGH war beispielsweise der in der Privathaftpflichtversicherung geschützte Risikobereich der „Gefahren des täglichen Lebens“ ein in vielen Fällen strittiges Thema. Dabei galt es im fraglichen Haftungsfall typischerweise zu klären, ob auch ein vernünftiger Durchschnittsmensch die zu beurteilende Gefahrensituation

Prof. Dr. Johann Höllwerth, Senatspräsident des OGH i.R., hat mit Jänner 2026 die Leitung der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) im Fachverband der Versicherungsmakler von Senatspräsidenten des OLG.i.R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner übernommen. Höllwerth war bis Ende März 2025 Senatspräsident am Obersten Gerichtshof und von 2015 bis 2021 unter anderem auch zuständig für den Senat 7 (Versicherungsangelegenheiten). Darüber hinaus lehrt er als Honorarprofessor an den Universitäten Wien und Salzburg. Als Herausgeber und Autor beschäftigt er sich zudem mit Themen des Zivil- und Außerstreitverfahrens sowie des Exekutions-, Familien-, Miet- und Wohnrechts. Er leitet die RSS mit Univ.- Prof. Dr. Sonja Bydlinski, MBA.

schaffen oder sich in einer solchen falsch verhalten und dadurch einen Schaden herbeiführen würde. Die Fälle reichten vom unvorsichtigen Hantieren mit offenem Feuer beim Grillen bis zu Verletzungen durch das Schleudern von „Wasserbomben“.

Was hat Sie bewogen, den Vorsitz der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle zu übernehmen?

Höllwerth: Die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle des Fachverbandes der Versicherungsmakler ist eine seit nunmehr 20 Jahren etablierte, fachlich anerkannte Einrichtung der außergerechtlichen Streitschlichtung, die qualitative Beiträge zur raschen Lösung rechtlicher Auseinandersetzungen liefert. Die Mitwirkung

in einer solchen, von einem persönlich überaus herzlichen Team getragenen Einrichtung, die sich überdies einem Rechtsgebiet widmet, mit dem mich seit Jahren ein besonderes Interesse verbindet, ist eine ehrenvolle Aufgabe, die ich sehr gerne übernommen habe.

Gibt es etwas, das Sie aus Ihrer bisherigen Tätigkeit ganz bewusst in diese neue Rolle „mitnehmen“ möchten?

Höllwerth: Die Entscheidung in gerichtlichen Senaten bekommt durch Teamarbeit Ausgewogenheit und Weitsicht. Das kann und soll auch in einer Kommission wie der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle nicht anders sein.

Die Schlichtungsstelle bewegt sich oft zwischen juristischer Klarheit und praktischer Lebensrealität. Wo sehen Sie hier die größte Herausforderung?

Höllwerth: Die Herausforderung besteht gerade darin, in den Empfehlungen der Schlichtungsstelle diese beiden Elemente zusammenzuführen. Juristische Klar-



Das Versicherungsrecht hat eine
enorme praktische Bedeutung
für Privatpersonen und Unternehmen in
nahezu allen Lebens- und Wirtschaftslagen.



heit ist die Grundlage für eine rechtlich richtige Lösung, die aber nur dann überzeugend ist, wenn sie nicht theoretisch bleibt, sondern auf die praktische Lebensrealität der Beteiligten eingeht. Nur dann werden rechtliche Empfehlungen akzeptiert und haben damit eine Chance auf Umsetzung.

Gibt es einen Leitsatz oder eine Grundhaltung, die Sie in Ihrer juristischen Arbeit begleitet?

Höllwerth: Besonders wichtig war mir immer eine lebensnahe

Falllösung. Ein nicht einvernehmlich im Vergleichswege beizulegender Streitfall sollte mit einem Ergebnis enden, das natürlich den rechtlichen Vorgaben entspricht, das aber auch und zwar selbst den unterlegenen Parteien plausibel und nachvollziehbar erscheint.

Nur dadurch wird den Gerichten oder auch einer Schlichtungseinrichtung ein ernstliches Bemühen um eine engagier-

te Problemlösung attestiert und damit Entscheidungskzeptanz erzielt.

Was schätzen Sie an interdisziplinärer Zusammenarbeit - etwa zwischen Jurist:innen und Praktiker:innen - besonders?

Höllwerth: Jurist:innen kennen und liefern die theoretischen Grundlagen, während Praktiker:innen aus eigener Berufserfahrung die tatsächlichen Abläufe vermitteln können. Diese Synergie verhindert, dass rechtliche Lösungen praxisfremd bleiben und gewährleistet, dass aus komplexen rechtlichen Rahmenbedingungen lebensnahe Leitlinien und Handlungsanleitungen für Praktiker:innen werden.

Und abschließend: Worauf freuen Sie sich persönlich am meisten in Ihrer neuen Funktion?

Höllwerth: Auf viele interessante Fälle mit praxisnahen Lösungsvorschlägen in Zusammenarbeit mit den beratenden Mitgliedern und dem gesamten, enorm kompetenten Team des Fachverbandes.

Herzlichen Dank für das Gespräch. M



Besonders wichtig war mir immer eine lebensnahe Falllösung.

Inspiration, Austausch & neue Qualifizierungswege

Mit einem inspirierenden Jahresauftakt startete die Fachgruppe der Versicherungsmakler in der Steiermark am 23. Jänner 2026 im Auditorium des Joanneumsviertels Graz in das neue Jahr.

In der eindrucksvollen neuen Location begrüßte Fachgruppenobmann KommR Wolfgang Wachschütz die zahlreichen Gäste und gab einen Ausblick auf die

Schwerpunkte des neu formierten Ausschusses. Der Fokus liege – so Wachschütz – klar auf einem starken gemeinsamen Auftritt der Branche und einer konstruktiven Zusammenarbeit im Jahr 2026.

Ein besonderes Highlight war der Vortrag von (Clown-)Doctor Roman Szeliga unter dem Motto „Herzschlagqualität im Zeitalter

Fachgruppe Steiermark

der KI“. Mit Humor, Tiefgang und neuen Denkanstößen begeisterte er das Publikum und setzte Impulse für den Umgang mit zukünftigen Herausforderungen. Der Abend bot darüber hinaus reichlich Gelegenheit für persönlichen Austausch, Netzwerkpflege und anregende Gespräche mit den Ausschuss-Mitgliedern. Kulinarische Begleitung und entspannte Musik sorgten für einen harmonischen Ausklang.

Neue Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten

Die Fachgruppe Steiermark adaptiert und erweitert ihr Bildungsangebot:

Vorbereitungslehrgang zur Befähigungsprüfung: Kompakte, praxisnahe Ausbildung in Kooperation mit dem WIFI Graz – inklusive Geschäftsgrundlagen, Kundenmanagement und Qualitätssicherung; förderbar gemäß den aktuellen Richtlinien.

Grundkurs für Einsteiger und Lehrlinge: Der ideale Einstieg für neue Mitarbeiter:innen



Martin Wienerroither (Fachgruppenobmann Niederösterreich) mit Ehefrau Eva Wienerroither und Wolfgang Wachschütz (Fachgruppenobmann Steiermark)



Alle Details zu Kursen und Förderungen sind bequem über den QR Code abrufbar

und Lehrlinge mit Grundlagen, Recht, Schaden/Haftpflicht sowie praktischen Übungen; ebenfalls förderbar.

Neue Förderrichtlinien: Schritt für Schritt zur höheren Qualifikation: Aktualisierte Fördermodelle unterstützen steirische

Makler:innen dabei, gezielt in hochwertige Aus- und Weiterbildung zu investieren und berufliche Qualifikation auszubauen. **M**

Bildungs KickOff

Mit dem Bildungs-KickOff 2026 ist die Fachgruppe der Versicherungsmakler:innen und Berater:innen in Versicherungsangelegenheiten erfolgreich ins neue Weiterbildungsjahr gestartet. Die zweitägige Veranstaltung im hybriden Format stieß auf großes Interesse: Rund 120 Teilnehmer:innen waren vor Ort, zusätzlich nahmen rund 700 Kolleg:innen online teil – damit erreichte das Branchentreffen insgesamt über 800 Teilnehmende.

Im Mittelpunkt des ersten Veranstaltungstages in Klagenfurt am Wörthersee stand das Vollmachtsrecht und dessen Bedeutung für Provisionsansprüche. Walter Kath (Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft) beleuchtete praxisnah die rechtlichen Grundlagen – von den Rechtsquellen über die „Abstrakt-

heit“ der Vollmacht im Innen- und Außenverhältnis bis hin zur Gestaltung und Auslegung in der täglichen Arbeit. Besonderes Augenmerk galt typischen Problemfeldern wie Vollmachtzmängeln und -überschreitungen, Fragen der (Un-) Widerrufbarkeit sowie der „Anscheinsvollmacht“. Auch praxisrelevante Konstellationen – etwa Auswirkungen von Tod, Unternehmensbeendigung und Gesamtrechtsnachfolge – wurden diskutiert und mit Beispielen aus der Vermittlungspraxis verknüpft, ebenso das „Provisionsschicksal“ bei Vertragsbeendigung, Nichtausführung oder Vermittler:innenwechsel.

Der zweite Veranstaltungstag, der sich Betrugsversuchen in der Sachversicherung widmen sollte, musste krankheitsbedingt

Fachgruppe Kärnten

kurzfristig abgesagt werden. Der Vortrag von Mario Trutzenberger (SECFIRM Experts & Consultants) wird jedoch zeitnah nachgeholt. Geplant war dabei ein kompakter Praxisblick auf typische Betrugsformen, erkennbare Muster und die Rolle der Schadenmeldung als mögliche tatnahe Handlung – ergänzt um rechtliche Leitplanken, Handlungsempfehlungen für Vermittler:innen sowie Praxisbeispiele aus rund 3.000 Begutachtungen.

Für alle Kolleg:innen, die nicht live teilnehmen konnten oder Inhalte noch einmal nachsehen möchten, wird laut Fachgruppe Kärnten eine Online-Nachscha zu Tag 1 in Kürze zur Verfügung gestellt. **M**



Kerstin Goritschnig (Fachgruppegeschäftsführerin Kärnten), Walter Kath und Peter Tschernutter (Fachgruppenobmann Kärnten)

Warum die Österreicher:innen der staatlichen Pension misstrauen

Erste Bank/Sparkassen/Wiener Städtische Versicherung

Die aktuelle Vorsorgestudie 2026 – eine Kooperation von Erste

Bank, Sparkassen und der Wiener Städtischen Versicherung – zeichnet ein deutliches Bild der aktuellen Stimmungslage in Österreich: Das Vertrauen in die staatliche Absicherung bröckelt massiv. Angesichts einer unsicheren Zukunft rückt die private Eigeninitiative in den Fokus – für 90 Prozent der Befragten hat die private Vorsorge mittlerweile einen sehr hohen Stellenwert erreicht.

Die Angst vor der Versorgungslücke

Die Studienergebnisse des Marktforschungsinstituts IMAS (repräsentative Online-Befragung unter eintausend Personen zwischen 16 und 65 Jahren) offenbaren tiefe Skepsis gegenüber dem staatlichen System. Rund drei Viertel der Österreicher:innen bezweifeln, dass die gesetzliche Pension künftig ausreichen wird, um den gewohnten Lebensstandard zu sichern. Fast vierzig Prozent der Befragten befürchten sogar konkret, im Alter von Armut betroffen zu sein. Diese Sorge führt zu einer ernüchternden Prognose: Rund sechs von zehn Befragten stellen sich darauf ein, auch nach Erreichen des Pensionsalters weiterarbeiten zu müssen.

Sonja Brandtmayer, Generaldirektor-Stellvertreterin der Wiener Städtischen, sieht die Ursache in der öffentlichen Debatte: „Hier zeigen die zuletzt stärker werdenden Diskussionen über die Finanzierbarkeit des staatlichen Pensionssystems Wirkung. Drei Viertel der Befragten zweifeln

demnach daran, später eine ausreichend hohe Pension vom Staat zu erhalten. Dass bereits heute jeder vierte Steuereuro in die Stützung der öffentlichen Pensionen fließt, verunsichert mittlerweile acht von zehn Befragten in Österreich.“

Strategiewechsel bei den Vorsorge-Instrumenten

Obwohl das klassische Sparkonto mit 51 Prozent weiterhin die Liste der genutzten Instrumente anführt, ist ein Trend hin zu renditestärkeren Alternativen erkennbar. Lebensversicherungen (38 Prozent) sowie Wertpapiere und Fondssparpläne (25 Prozent) gewinnen spürbar an Boden. Auch Sachwerte wie Immobilien (16 Prozent) und Gold (17 Prozent) bleiben Teil der österreichischen Vorsorgestrategie.

Trotz wirtschaftlich herausfordernder Zeiten bleibt die finanzielle Disziplin hoch. Im Durchschnitt investieren die Bürger:innen 225 Euro monatlich in ihre private Zukunft. Gerda Holzinger-Burgstaller, Vorstandsvorsitzende der Erste Bank Oesterreich, betont: „Erfreulich ist auch die Höhe des Betrages, den die Menschen im Schnitt pro Monat bereit sind, für ihre persönliche Pensionsvorsorge zu investieren. Trotz der wirtschaftlichen Anspannungen bewegt sich dieser mit 225 Euro auf einem hohen Niveau.“ Auffallend bleibt der Gender-Gap: Männer legen



Sonja Brandtmayer

monatlich im Schnitt 265 Euro zur Seite, Frauen lediglich 179 Euro.

Prävention gegen Altersarmut

Um dem Risiko der Altersarmut zu entgehen, setzen die Befragten auf zwei wesentliche Hebel: 86 Prozent plädieren für einen möglichst frühen Beginn der privaten Vorsorge, während 77 Prozent eine stärkere staatliche Förderung privater Modelle fordern. Die allgemeine Zufriedenheit mit dem staatlichen Pensionssystem hält sich derweil in Grenzen: Lediglich 46 Prozent der Befragten äußern sich positiv. „Angesichts dieses Umfelds ist es wenig überraschend, dass Vorsorge an Bedeutung gewinnt. Für 90 Prozent der Befragten hat private Vorsorge einen sehr hohen bzw. hohen Stellenwert“, so die Expertin.



Gerda Holzinger-Burgstaller

tinnen Brandtmayer und Holzinger-Burgstaller.

Defizite beim Pensionskonto

Das seit zwei Jahrzehnten bestehende Pensionskonto bietet für

viele noch keine ausreichende Orientierung. Nur die Hälfte der Österreicher:innen ist über ihr Konto informiert.

Unter jenen, die ihren Kontostand kennen, herrscht bei 45 Prozent Unzufriedenheit mit den bisherigen Anwartschaften.

Die Erwartungshaltung an die künftige Bruttopenzion liegt im Schnitt bei 2.023 Euro, wobei die Schere zwischen den Geschlechtern auch hier weit auseinanderklafft: Männer rechnen mit 2.254 Euro, Frauen lediglich mit 1.748 Euro. **M**

Bündelung der Aufsichtskompetenzen

FMA

Mit 1. Jänner 2026 hat die österreichische Fi-

nanzmarktaufsicht (FMA) von der Österreichischen Nationalbank (OeNB) die Zuständigkeit für die Überwachung und Durchsetzung von Finanzsanktionen im österreichischen Finanzsektor übernommen. Damit ist die FMA zentrale Behörde für die Einhaltung von Finanzsanktionen. „Österreich ist exponiert – als kleine, offene Volkswirtschaft, wegen der geografischen Lage und seiner Rolle als Tor zu Zentral- und Osteuropa“, erklärte FMA-Vorständin Mariana Kühnel. „Wir können uns in Sachen Integrität des Finanzplatzes keine Blöße erlauben.“ „Finanzielle Integrität ist eine Grundlage für wirtschaftliche Freiheit und Wohlstand“,

so FMA-Vorstand Helmut Ettl. „Ein sauberer Finanzplatz ist eine Infrastruktur des Vertrauens, die Bürger:innen, Unternehmen und den Staat vor Missbrauch schützt.“

Seit dem Jahreswechsel umfasst der Anwendungsbereich des Sanktionengesetzes alle Finanzmarktteilnehmer:innen – darunter Banken, Zahlungsinstitute, Kryptowerte-Dienstleister:innen und Versicherungsunternehmen – und fällt damit in die Aufsichts- zuständigkeit der FMA. Erforderlich sind Strategien, Kontrollen und Verfahren zur Minderung des Risikos der Nichteinhaltung und Umgehung von Sanktionen; Meldungen zu Sanktionen sind nun direkt an die FMA zu richten.

„Dieser integrierte Ansatz macht die FMA zu einem ‚One-Stop-Shop‘ für die Bekämpfung von Geldwäsche, Terrorismusfinanzierung und die Durchsetzung von Finanzsanktionen“, so Ettl. Finanzsanktionen wurden vollständig in das bestehende Aufsichtsinstrumentarium der FMA integriert – von Marktzugangsverfahren und Fit-&-Proper-Tests



Mariana Kühnel

über Vor-Ort-Prüfungen und Analysen bis hin zu Maßnahmenverfahren und Verwaltungsstrafen. Dafür wurden Systeme und Prozesse angepasst und weiterentwickelt, um eine effiziente und praxisnahe Umsetzung sicherzustellen. Zusätzlich hat die FMA Freigabeverfahren für eingefrorene Vermögenswerte (derzeit rund 2,5 Mrd. Euro in Österreich) sowie entsprechende Strafverfahren übernommen. Durch die Kombination von AML/CFT- und Sanktionsprüfungen werden Synergien erwartet – etwa weniger Doppelmeldungen und -prüfungen sowie eine umfassendere Risikosicht, insbesondere bei Konzernstrukturen und grenzüberschreitenden Transaktionen. Für Unternehmen bedeutet dies eine zentrale Anlaufstelle mit klareren Zuständigkeiten und abgestimmten Prüfzyklen. Für 2026 sind rund 30 kombinierte Vor-Ort-Prüfungen sowie 20 Vor-Ort-Einsichtnahmen in den Bereichen AML/CFT und Finanzsanktionen geplant. **M**



Helmut Ettl

Versicherungs-ABC und ABC der europäischen Rechtsakte, Initiativen, Institutionen



Versicherungs-ABC



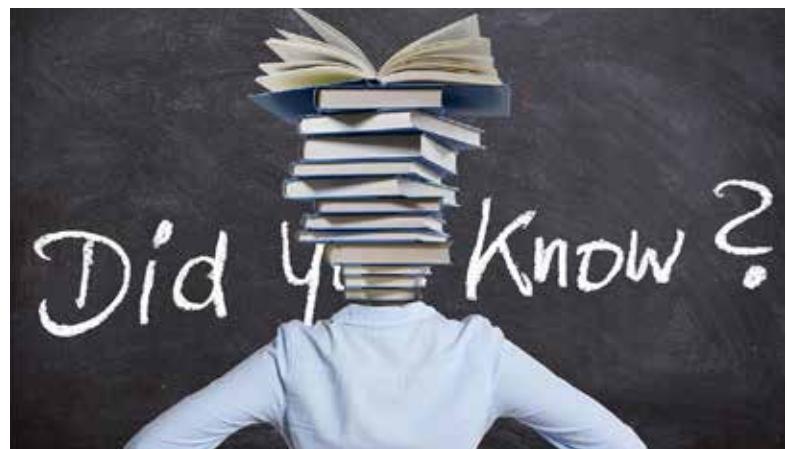
ABC der europäischen Rechtsakte, Initiativen, Institutionen

Cross Liability, DORA, FIDA, alles Begriffe, die man immer wieder hört und kennt, aber was versteckt sich wirklich dahinter?

Um aus dem Dschungel der Definitionen wieder herauszusehen, möchten wir auf das Versicherungs-ABC (die wichtigsten Fachausrücke, Begriffe und Definitionen aus dem Versicherungswissen - von A wie Abfindungserklärung bis Z wie Zusatzplan) und das

Wussten Sie schon?

ABC der europäischen Rechtsakte, Initiativen, Institutionen (Glossar der wichtigsten versicherungsrechtlichen Rechtsakte, Initiativen, Institutionen sowie EU-Rechtssetzungen) auf der Webseite des Fachverbands weisen. Insbesondere das EU-ABC wird dank der Initiativen der Europäischen Union immer umfangreicher - wir wünschen viel Vergnügen beim Lesen! **M**



Webinar Nachlese: "Cybersicherheit – NISG 2026 und NIS-2 kompakt"

Für die Wirtschaftskammer Österreich stand Ende Jänner ein kompaktes Live-Webinar unter dem Titel „Cybersicherheit – NISG 2026 und NIS-2 kompakt“ am Programm. Im Mittelpunkt: das neue Netz- und Informationssystemsicherheitsgesetz 2026 (NISG 2026), mit dem ab

Herbst 2026 für rund 4.000 Unternehmen und Einrichtungen ab mittlerer Größe aus gesellschaftlich relevanten Sektoren verpflichtende Sicherheitsmaßnahmen sowie Meldepflichten bei Sicherheitsvorfällen gelten. Ein besonderer Fokus lag

Wirtschaftskammer Österreich

auf der Lieferkette: Auch Dienstleister:innen und Lieferant:innen betroffener Einrichtungen können vertraglich Pflichten treffen – Cybersicherheit wird damit

noch stärker zur gemeinsamen Aufgabe entlang von Wertschöpfungsketten.

Im Webinar erläuterte Markus Roth (Bundessparte Information und Consulting) als Moderator den Ablauf; inhaltlich spannten Verena Becker („NISG 2026 kom-

pakt: Pflichten, Fristen und konkrete Umsetzung im Unternehmen“) und Robert Staubmann von KSV1870 Nimbusec GmbH („Lieferkette und NIS-2: Erfahrungen und Einblicke für die Praxis“) den Bogen von der Einordnung bis zu praktischen Um-

setzungshinweisen – inklusive Möglichkeit, Fragen zu stellen. Wer nachlesen oder nachschauen möchte: Auf der WKO-Seite ist eine Videoaufzeichnung eingebettet, zusätzlich ist die Aufzeichnung auch auf YouTube verfügbar. **M**

Qualitätssicherung durch Weiterbildung

In einer Branche, die sich durch stetigen Wandel in Rechtsprechung und Produktlandschaft auszeichnet, ist fundiertes Wissen das wichtigste Kapital. Die gesetzliche Verpflichtung zur laufenden Weiterbildung – basierend auf der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) und verankert in der Gewerbeordnung – stellt sicher, dass dieses Kapital aktuell bleibt. Doch was genau fordert der Gesetzgeber von Makler:innen und ihren Teams? Ein Blick auf den seit Juli 2019 gültigen Lehrplan schafft Klarheit.

15 Stunden für die Professionalität

Die Grundregel ist simpel, aber strikt: Jede:r Versicherungsmakler:innen sowie alle an der Vermittlung beteiligten Beschäftigten müssen pro Kalenderjahr mindestens 15 Stunden facheinschlägige Weiterbildung absolvieren. Wichtig dabei ist der Fokus auf die „Netto-Zeit“: Nur die reine Vortragszeit zählt, Pausen sind aus der Kalkulation herauszurechnen.

Variierende Anbieterwahl

Ein wesentlicher Aspekt des Lehrplans ist die Differenzierung zwischen den Zielgruppen. Während Mitarbeiter:innen ihre Bildungsanbieter frei wählen können und Schulungen auch intern stattfinden dürfen, unterliegen

Gewerbeinhaber:innen und Leitungsgesellen strengeren Auflagen. Sie müssen mindestens 10 der geforderten 15 Stunden bei sogenannten „bestimmten unabhängigen Bildungsinstituten“ absolvieren. Zu diesem Kreis zählen neben den regionalen Fachgruppen der Wirtschaftskammern und Universitäten vor allem Institute, die über eine staatlich anerkannte Zertifizierung wie das ibw-Gütesiegel sowie das Ö-Cert verfügen.

Module und Lerninhalte: Mehr als nur Produktwissen

Die Weiterbildung ist kein beliebiges Sammeln von Stunden. Der Lehrplan teilt die Inhalte in zwei Kompetenzbereiche:

1. Rechtskompetenz und Berufsrecht (Modul 1)
2. Fach- und Spartenkompetenz (Modul 2)

Gewerbeinhaber:innen sind verpflichtet, eine ausgewogene Mischung aus beiden Modulen nachzuweisen. Mitarbeiter:innen hingegen genießen hier mehr Flexibilität und können die Schwerpunkte nach ihrem individuellen Bedarf im Betrieb wählen. Ein wichtiger Hinweis für die Praxis: Reine absatzorientierte Produktinformationen

Fachverband der Versicherungsmakler

der Versicherer werden nicht als anrechenbare Weiterbildung anerkannt.

Digitales Lernen und die Erfolgskontrolle

Die Modernisierung macht auch vor der Weiterbildung nicht halt. Webinare, Online-Kurse und E-Learning sind heute fester Bestandteil des Angebots. Diese Formate müssen jedoch in einem ausgewogenen Verhältnis zu Präsenzveranstaltungen stehen. Ein entscheidender Faktor bei allen digitalen Lernformen – sowohl extern als auch bei internen Mitarbeiter:innenschulungen – ist die verpflichtende Lernerfolgskontrolle. Ohne einen dokumentierten Nachweis, dass die Inhalte verstanden wurden, bleibt die Zeit für das Stundenkonto wertlos.

Dokumentation ist Pflicht

Zuletzt spielt die Bürokratie eine entscheidende Rolle. Alle Teilnahmebestätigungen müssen für fünf Jahre am Standort des Gewerbes bereitgehalten werden. Da die Behörden jederzeit Einblick nehmen können, empfiehlt sich eine lückenlose und systematische Archivierung für das gesamte Team. **M**

Festakt zum Jubiläum

FH JOANNEUM

Mit einem Festakt am 20. Jänner 2026 hat die FH JOANNEUM das Jubiläum ihres 30-jährigen Bestehens eingeleitet. Seit der Aufnahme des Studienbetriebs im Jahr 1995 hat sich die Hochschule von einer Pilotphase zu einer fest etablierten Bildungseinrichtung entwickelt.

Heute ist die Fachhochschule an drei Standorten vertreten und betreut rund 5.700 Studierende in 53 Studiengängen. Die Zahl der Absolventen beläuft sich

mittlerweile auf etwa 24.500.

Entwicklung und regionale Bedeutung

Im Rahmen der Feierlichkeiten betonten Vertreter aus Politik und Wirtschaft die Rolle der Hochschule für den Standort Steiermark. Wirtschafts- und Wissenschaftslandesrat Willibald Ehrenhöfer hob die Verbindung von Lehre, Forschung und

internationaler Zusammenarbeit hervor. Als Anerkennung für den Einsatz für den Wirtschaftsstandort überreichte die Wirtschaftskammer Steiermark, vertreten durch Präsident Josef Herk und Direktor Karl-Heinz Dernoscheg der Hochschulleitung eine Ehrenurkunde.

Fokus auf Praxis und Innovation

Die Geschäftsführung, bestehend aus Corinna Engelhardt-Nowitzki und Martin Payer, verwies auf die Bedeutung der Zusammenarbeit zwischen Mitarbeitern, Studenten und Partnerorganisationen für den bisherigen Erfolg. Auch künftig soll der Fokus auf der Entwicklung neuer Studienangebote und der Kooperation mit Unternehmen sowie öffentlichen Institutionen liegen, um den Wissensaustausch und die regionale Innovationskraft weiter zu fördern. **M**



Martin Payer, Corinna Engelhardt-Nowitzki und Willibald Ehrenhöfer

Mehr Schutz bei Besitzstörung durch KFZ

ARAG

Abzocke bei Parkvergehen auf Privatgrundstücken ist in Österreich ein Massenphänomen. Die ARAG reagiert darauf im Jahr 2026 mit einer Marktneuheit: dem ersten Kfz-Besitzstörungs-Rechtsschutz zur Abwehr überhöhter Forderungen.

Einmal kurz auf einem Privatweg gewendet – und schon droht eine teure Klage samt saftiger Zahlungsaufforderung. Um Autofahrer:innen vor unverhältnismäßigen Kosten zu schützen, integ-

riert die ARAG in ihren neuen Tarif (01/2026) eine am Markt bislang einzigartige Deckung. Der neue Baustein greift bei Besitzstörungen durch privat genutzte Fahrzeuge und sichert die rechtliche Abwehr überzogener Geldforderungen ab. Damit richtet sich das Angebot an Kund:innen, die sich gegen Kostenforderungen wehren müssen, obwohl es häufig um kurze, unbeabsichtigte Situationen im Alltag geht.

Entwickelt wurde das Produkt unter der Leitung von Markus Kraus (WU), der seit Jänner 2026 die Produktabteilung der ARAG führt. „Die Herausforderung war die hohe Frequenz dieser Fälle“, so Kraus. Dank der Kapazitäten mit den hauseigenen Jurist:innen könne die ARAG jedoch eine große Anzahl an Verfahren effizient begleiten – ein entscheidender

Kalkulationsvorteil, der diesen spezialisierten Schutz erst möglich macht. Aus Sicht des Versicherungsunternehmens ist das auch eine strategische Antwort auf ein Problem, das viele Betroffene überraschend trifft und im Streitfall rasch teuer werden kann. Ergänzend zur Versicherung bietet die ARAG ein neues digitales Service-Tool an. Mit dem Besitzstörungsrechner können Betroffene online prüfen, ob die verlangte Summe angemessen

ist. Bei überhöhten Forderungen nehmen sich die ARAG-Expert:innen direkt der Abwehr an; zudem stehen Musterunterlassungserklärungen auf der Website zum kostenlosen Download bereit. So soll die Unterstützung niederschwellig funktionieren – vom ersten Check bis zur konkreten rechtlichen Begleitung.

Die Neuerung ist Teil einer langfristigen Strategie: Die ARAG setzt verstärkt auf Nachhaltigkeit durch Streitvermeidung und

will Konflikte möglichst früh entschärfen. So wird auch die 2025 eingeführte „Mediation unter Lebenden“ zur Vorbeugung von Erbstreitigkeiten fortgeführt. Ziel ist es, Konflikte bereits im Keim zu ersticken und den Rechtsfrieden ohne langwierige Gerichtsprozesse zu sichern. Der neue Kfz-Besitzstörungs-Rechtsschutz passt in diese Linie: Er soll helfen, überzogene Forderungen abzuwehren und gleichzeitig unnötige Eskalationen zu vermeiden. **M**

Ablebensversicherung

Die Wiener Städtische hat ihre Risikoablebensversicherung überarbeitet und bringt mit „sicherer.nachlass“ ein neues Produkt für die Ablebensvorsorge auf den Markt. Im Mittelpunkt steht die finanzielle Absicherung von Hinterbliebenen, etwa um laufende Verpflichtungen wie Wohnkosten oder Kreditraten auch nach einem Todesfall abdecken zu können.

Laut Vorsorgestudie 2026 der Wiener Städtischen erwarten 61 Prozent der Befragten in den kommenden Monaten eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage und der persönlichen Lebensqualität. Die Weiterentwicklung der Ablebensversicherung soll in diesem Kontext mehr Planbarkeit ermöglichen. Sonja Brandtmayer, Generaldirektorstellvertreterin der Wiener Städtischen, betont, dass in Phasen zunehmender Zukunftssorgen Lösungen gefragt seien, die Stabilität geben – „sicherer.nachlass“ sei dafür konzipiert und biete Kund:innen durch neue Funktionen einen erweiterten Schutz.

Gestaltet ist die Versicherung so, dass sie sich an unterschiedliche Lebenssituationen anpassen lässt. Versicherungsnehmer:in-

nen können den Verlauf der Versicherungssumme bedarfsgerecht wählen: Vorgesehen sind eine gleichbleibende Summe, eine linear fallende Variante oder eine kreditorientierte Versicherungssumme, die sich am Verlauf eines Kredits orientiert. Damit sollen je nach Schwerpunkt – etwa Familienabsicherung oder Kreditdeckung – unterschiedliche Anforderungen abgebildet werden. Auch bei der Ausgestaltung des Ablebensschutzes bietet das Produkt Optionen: Der Vertrag kann für eine einzelne versicherte Person oder für zwei Personen auf Gegenseitigkeit abgeschlossen werden. Beim gegenseitigen Modell wird die Leistung im Todesfall einer versicherten Person an die hinterbliebene versicherte Person ausbezahlt; laut Wiener Städtischer soll dadurch die Abwicklung erleichtert werden, weil nicht erst ein Verlassenschaftsverfahren abgewartet werden muss und die Mittel unmittelbar zur Verfügung stehen.

Ergänzend sind Zusatzversicherungen vorgesehen, darunter ein Prämiererlass im Krankheitsfall oder „Family Plus“. Zudem setzt das Produkt auf ein direktes, namentliches Bezugsrecht, damit

Wiener Städtische
Versicherung

die Leistung im Anlassfall rasch bei den vorgesehenen Personen ankommt. Für Veränderungen im Lebensverlauf ist eine Nachversicherungsoption vorgesehen: Bei bestimmten Ereignissen wie Heirat, Geburt eines Kindes oder dem Kauf einer Immobilie kann die Versicherungssumme bis zum 50. Lebensjahr ohne neuzeitliche Gesundheitsprüfung um bis zu 50.000 Euro erhöht werden. Auch für den Fall, dass bei Verträgen auf Gegenseitigkeit eine versicherte Person verstirbt, ist eine Anschlussversicherung vorgesehen: Die hinterbliebene versicherte Person kann innerhalb von drei Monaten ohne erneute Risikoprüfung eine gleichwertige Ablebensversicherung abschließen. Zusätzlich nennt die Wiener Städtische Möglichkeiten für finanzielle Engpässe: Eine Prämienstundung von bis zu drei Monaten ist möglich; wurde ein Vertrag wegen Zahlungsverzugs gekündigt, kann er durch Nachzahlung der Prämien innerhalb von sechs Monaten zu gleichen Bedingungen wieder aufgenommen werden. **M**

Expertentag 2026

Fachgruppe Tirol

Am 5. Februar 2026 fand das Jahresereignis der Versicherungsmakler:innen im Festsaal der Wirtschaftskammer Tirol statt. 220 Teilnehmer:innen kamen zusammen, um sich beim „Expertentag der Tiroler Versicherungsmakler“ auszutauschen und sich über aktuelle Themen zu informieren.

Der Obmann der Fachgruppe der Versicherungsmakler Tirol, Akad. Vkfm. Michael Schopper, eröffnete die Veranstaltung mit begeisternden Worten: „Es ist ein Privileg, so viele engagierte Fachleute an einem Ort zu sehen. Der heutige Tag ist eine hervorragende Gelegenheit, um voneinander zu lernen und gemeinsam die Zukunft unserer Branche zu gestalten.“ Er konnte zudem berichten, dass mit Herbst 2028 die Lehrausbildung zum Versicherungskaufmann/-frau nach Tirol zurückgeholt wird. „Ausbildung ist uns ein großes Anliegen. Wir bieten Kurse für jedes Ausbildungsniveau in der Branche an“, betonte Schopper.

KommR Christoph Berghammer MAS, Obmann des Fachverbandes der Versicherungsmakler, berichtete in seinem Vortrag „Fachverband Inside“ über aktuelle Entwicklungen im Fachverband und in Brüssel. Einen Schwerpunkt legte er auf die kontroverse Diskussion rund um die Unabhängigkeit der Makler:innen. Ein zentrales Thema ist dabei die Frage eines eventuellen Provisionsverbots. „Auf jeden Fall dürfen sich Makler:innen künftig nicht als unabhängig bezeichnen, wenn sie Provisions weiterhin erhalten möchten. Es soll prinzipiell der Begriff 'ungebunden' verwendet werden“, führte Berghammer aus. „Unsere Branche ist ständig in Bewegung. Es ist wichtig, dass wir uns auf Veränderungen einstellen und die Interessen unserer Branche im Auge behalten sowie mit einer starken Stimme vertreten“, sagte Berghammer.

Im Anschluss präsentierte Prof. Mag. Erwin Gisch MBA, Geschäftsführer des Fachver-

bandes der Versicherungsmakler und Univ.-Lektor, einen Überblick über die versicherbaren Risikobereiche im Manager:innen-Rechtsschutz. Sein Vortrag „Manager:innen-Rechtsschutz – Risikobausteine, Abgrenzungen und Must-knows im Überblick“ beleuchtete die vielfältigen Aspekte und Herausforderungen in diesem Bereich. Er begann mit einer Einführung in seine umfangreiche Erfahrung in der Versicherungswirtschaft und im Versicherungsrecht. Im Fokus stand der Manager:innen-Rechtsschutz, der durch heterogene Produktinhalte gekennzeichnet ist und typischerweise Bausteine wie Dienstvertrags- und Vermögensschaden-Rechtsschutz sowie Straf-Rechtsschutz umfasst. Er ging auf grundlegende Versicherungsrisiken bei gerichtlichen und verwaltungsbehördlichen Strafverfahren ein und erläuterte die Unterschiede bei Delikten und Verfahrensstadien.



Mag. Sabine Schultz, KommR Christoph Berghammer MAS, Mag. Sybille Regensberger, Akad. Vkfm. Michael Schopper, Mag. Daniel Rossgatterer MBA und Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA

Die Teilnehmer:innen erhielten auch praktische Hinweise zu Zusatzleistungen und der Bedeutung der Deckungssummen.

Den Abschluss bildete der Vortrag von Mag. Daniel Rossggerer MBA, der als Co-Founder der Secutec GmbH einen spannenden Einblick in die Welt der Cyberkriminalität gab. Sein Vortrag „Darknet, Hacker & Co – Ein Blick hinter die Kulissen von Cyberkriminellen“ zeigte auf, wie Cyberattacken ablaufen, wie hoch Lösegeldforderungen sind

und wie Unternehmen sich bestmöglich auf einen Cyberangriff vorbereiten können. Er gab einen umfassenden Einblick in das verborgene Deep Web und Darknet und präsentierte verschiedene Arten von Hacker:innengruppen und ihre Angriffsmethoden. Besonders hervorzuheben ist seine Darstellung, dass viele Unternehmen – selbst gut gesicherte – innerhalb kurzer Zeit durch Hacker:innen kompromittiert werden können sowie seine abschließenden Empfehlungen für

den Schutz vor Cyberattacken. Zum Ausklang des Tages lud Gastgeber Michael Schopper zu einem gemütlichen Beisammensein bei einem Buffet ein, um allen Teilnehmer:innen noch die Möglichkeit zum Austausch und Netzwerken zu geben. Insgesamt war der Expertentag 2026 eine gelungene Veranstaltung, die den Teilnehmer:innen nicht nur aktuelle Informationen, sondern auch wertvolle Einblicke und praktische Tipps für ihre tägliche Arbeit bot. **M**

Alle WKO Schulungen für Makler auf einen Blick

Die Webseite des "Austrian Broker College", eine Einrichtung des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, bietet seit Dezember 2023 einen umfassenden Überblick über Weiterbildungsmöglichkeiten für Versicherungsmakler:innen in ganz Österreich.

Auf der Plattform finden sich Informationen zu allen Veran-

staltungen, die von den regionalen Fachgruppen der Versicherungsmakler in den verschiedenen Bundesländern sowie vom Fachverband selbst (mit-)organisiert werden.

Nutzer:innen haben zudem die Möglichkeit, das breite Angebot an Weiterbildungen nach ihren persönlichen Präferenzen zu durchsuchen und zu filtern.

Austrian Broker College

Durch einen einfachen Klick auf den Anmeldebutton gelangt man direkt zur entsprechenden Anmeldeplattform, um sich für die gewünschten Veranstaltungen anzumelden. Bitte achten Sie auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Präsenz- und Online Schulungen. **M**



Impressum

Medieninhaber und Verleger: risControl, Der Verein für Versicherung- und Finanzinformation | ZVR 780165221
Geschäftsführer: Isabella Schönfellner
Verlagsort: Oberthern 33, 3701 Oberthern
Tel.: +43 (0)720 515 000
E-Mail: office@riscontrol.at
Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten
Anschrift Medieninhaber/ Redaktion: Oberthern 33, 3701 Oberthern
Chefredakteur: Christian Proyer
Redaktion: Christian Sec, Sigrid Hofmann, Michael Kordova, Andreas Dolezal, Jasmin Brandel
Anzeigenleitung: Isabella Schönfellner
Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner
Hersteller: Donau Forum Druck GesmbH, Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

Fotos: Taro Ebihara, MAS, Sabine Klimpt, LeSteve - Steve Simonovic, FH JOANNEUM/Fabian Hasler, Adobe Stock/spotmatikphoto, Adobe Stock/Pixels Stock, Adobe Stock/STOCK CART, Adobe Stock/Andreas Koch, WKÖ/Studeny, ERSTE, Cati Donner, FMA, Marlene Fröhlich, Giuliano Koren, Ludwig Schedl, wefox, Werner Krug, Gerald Mayer-Rohrmoser, Ingo Folie, Continentale Assekuranz Service GmbH, Markus Krapf | WKT, Adobe Stock/Kultawatch, Christian Mikes.

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher Genehmigung d. Verlages. Namentlich gezeichnete Artikel geben die

Vorschau



Tätigkeitsbericht des Fachverbandes der Versicherungsmakler und der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle



Nachlese zum Wiener Maklertag

Meinung des Autors wieder und müssen sich nicht mit jener der Redaktion decken. Unverlangt eingesandte Manuskripte werden nicht retourniert. Mit der Annahme u. Veröffentlichung eines Artikels erwirbt der Verlag das ausschließliche Verlagsrecht daran, bis zum Ende des, der Veröffentlichung, folgenden Jahres. Produktanalysen werden nach besten Wissen erstellt, jedoch ohne jede Gewähr.

Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen, (pdi+/o/Public relation, oder namentlich gezeichnete Artikel),

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

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

Mit unseren Partnern bleiben wir immer in Verbindung.



KR Gerhard Heine

Leitung Partnervertrieb

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

#einesorgeweniger

Ihre Sorgen möchten wir haben.

**WIENER
STÄDTISCHE**
VIENNA INSURANCE GROUP



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



Österreichische Post AG | MZ 18Z041341 M

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

VON EXPERTEN
VERSICHERT
VAV 
VERSICHERUNGEN

RUNDUM-SCHUTZ FÜR JEDES BAUPROJEKT

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

Mehr Informationen erhalten Sie unter **+43.1.716 07-331** oder www.vav.at