

M VERSICHERUNGSMAKLER

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

01 | 2025

10. bis
13. März
2025

Wirtschaftskammerwahl 2025

Stärken Sie Ihren Berufsstand – geben Sie Ihre Stimme ab!

Vertrieb im Zentrum

8. Mai 2025

Messezentrum Salzburg | Halle 4

Aussteller

Stand 12. Februar 2025



CHUBB



//HANNOVERSCHE



muki
DIE VERSICHERUNG CHEF VERBUNDEN LEBEN



stoik



wefox

wüstenrot

Foodpoints powered by



Jetzt kostenlos
anmelden!

vertriebimzentrum.at/anmeldung

Nutzen Sie Ihre Stimme!

von Christoph Berghammer

Liebe Kolleg:innen,

es steht etwas Wichtiges bevor: die Wahl zur Wirtschaftskammer. Es ist entscheidend, dass wir alle zur Wahl gehen – je mehr Stimmen abgegeben werden, desto größer wird unsere Sichtbarkeit in der Bundeswirtschaftskammer. Jeder einzelne Beitrag zählt, und deshalb ist es wichtig, dass wir uns als Branche gemeinsam einbringen und diese Gelegenheit nutzen.

Ein herzlicher Dank geht an alle Mitglieder, die sich im Ausschuss engagiert haben, sowie an unsere Funktionär:innen und Mitarbeiter:innen im Fachver-

band, die sich in den letzten fünf Jahren so konstruktiv eingebracht haben. Es war eine Freude, mit Ihnen gemeinsam zu arbeiten und unseren gemeinsamen Einsatz erfolgreich voranzutreiben. Der Teamgeist war und ist spürbar – und das ist und war das Fundament für unseren Erfolg. Wir haben in den letzten Jahren viel erreicht, und ich bin zuversichtlich, dass wir auch weiterhin als starke Gemeinschaft agieren werden.

Doch wie gesagt, es bleibt nicht nur bei der Freude über das, was wir bereits erreicht haben. Wir müssen weiterhin zusammenar-

beiten, uns engagieren und vor allem: zur Wahl gehen. Denn nur gemeinsam können wir die Herausforderungen der Zukunft meistern. Wählen Sie bewusst und überlegen Sie sich gut, wer in den letzten Jahren für Ihre Interessen und die der gesamten Branche gekämpft hat. Es ist der gemeinsame Einsatz, der uns stärkt, und die Zusammenarbeit, die uns voranbringt.

Wir haben unsere ideologischen Differenzen überwunden, und das ist auch gut so. Denn letztlich stehen wir alle vor den gleichen Herausforderungen. Was uns verbindet, ist der Wille, die Branche weiterzuentwickeln und die bestmöglichen Rahmenbedingungen für alle zu schaffen. Ideologische Streitigkeiten brauchen wir nicht, um erfolgreich zu sein – es zählt der gemeinsame Wille, Lösungen zu finden.

In diesem Sinne möchte ich Sie ermutigen, an der Wahl teilzunehmen, Ihre Stimme zu nutzen und weiterhin gemeinsam an einer starken, zukunftsfähigen Branche zu arbeiten. Lassen Sie uns diesen Weg gemeinsam fortsetzen, ohne uns durch unnötige Auseinandersetzungen ablenken zu lassen.

Vielen Dank für Ihren unermüdlichen Einsatz und Ihre wertvolle Zusammenarbeit. Gemeinsam blicken wir positiv in die Zukunft!

Herzliche Grüße, Ihr
Christoph Berghammer **M**



Editorial

03 **Nutzen Sie Ihre Stimme!**

- 24 **Übernahme der Agenden** | Fachverband der Versicherungsmakler
- 52 **Krisenbewältigung, Katastrophenfonds und Fachjudikatur** | Fachgruppe Tirol
- 53 **BildungsKickOff 2025** | Fachgruppe Kärnten

News & Personalia

- 06 **Neuer Präsident** | VVO
- 06 **Neue RSS-Vorsitzende** | Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)
- 07 **Vorstandsbestellung** | Österreichische Beamtenversicherung
- 07 **Vertriebsleiter** | Europäische Reiseversicherung
- 08 **Vorarlberg** | GrECo International AG
- 08 **Firmenkundenmanager** | Merkur Versicherung
- 08 **Vorstand** | DONAU Versicherung
- 09 **ChatGPT & Co – einfach und rechtssicher anwenden!** | Linde Verlag
- 09 **Vorstandserweiterung** | EFM Versicherungsmakler AG

Interview

- 18 **Eine Ära im Fachverband geht zu Ende** | Gunther Riedlsperger
- 48 **Dreh- und Angelpunkt ist Vertrauen!** | Reinhard Pohn, Mitglied des Vorstandes der Generali Versicherung AG

Women Wanted

- 26 **Herausforderungen, Chancen und Zukunftsperspektiven** | Elisabeth Stadler, ehemalige CEO der Vienna Insurance Group

Top-Thema

- 32 **Wirtschaftskammer-Wahl 2025**
- 40 **Meilensteine**

Fachverband & Regionales

- 14 **2025: Alles anders, alles neu?**
- 16 **Rechtsschutzseminar** | Fachgruppe Burgenland
- 21 **Erster Prüfungsdurchgang nach der neuen Befähigungsprüfungsordnung erfolgreich abgehalten** | Fachverband der Versicherungsmakler
- 24 **Neujahrsempfang** | Fachgruppe Niederösterreich

Markt

- 10 **BU-Vorsorge** | Continentale
- 10 **„Lifetime Partner 27“** | Generali
- 11 **Jahresbilanz 2024** | Österreichische Hagelversicherung
- 22 **200-jähriges Jubiläum** | Wiener Städtische Versicherungsverein
- 22 **Women in Business Award** | Wirtschaftskammer Österreich
- 23 **Expansion nach Spanien** | Stoik
- 25 **Immobilien Paket** | VAV

Kolumne & Kommentar

- 12 **Die nicht befestigte Hundehütte** | RSS - Alles was Recht ist



18



40



12



26



48



14

Neuer Präsident

VVO

Gregor Pilgram,
CEO der Generali
Versicherung

AG, hat mit 1. Jänner 2025 das Amt des Präsidenten des österreichischen Versicherungsverbandes VVO übernommen. Er wird diese Position für die nächsten zwei Jahre innehaben.

Die demografische Entwicklung, Digitalisierung, aber auch Themen wie der Klimawandel und Regulierung bewegen uns als Gesellschaft - und damit auch die österreichische Versicherungswirtschaft. „Unsere Branche trägt die Verantwortung, langfristig für wirtschaftliche

Stabilität und Sicherheit zu sorgen - für Generationen. Als finanzstarke Investorin und Arbeitgeberin für rund 190.000 Arbeitsplätze, die direkt oder indirekt durch die Versicherungswirtschaft gesichert werden, stärken wir verlässlich den Wirtschaftsstandort Österreich in volatilen Zeiten“, so Pilgram zum Start seiner neuen Rolle im VVO. Für ihn sind Vorsorge, Finanzbildung und eine Versicherungslösung für Naturgefahren



Gregor Pilgram

die essenziellen Themen der nahen Zukunft.

Gregor Pilgram, studierter Betriebswirt, startete seine Karriere 2001 bei der Generali und ist seit 2020 CEO der Generali Versicherung AG. **M**

Neue RSS-Vorsitzende

Mit großer Freude begrüßen wir Sonja Bydlinski als neue Vorsitzende der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) im Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten. Seit Anfang 2025 teilt sie sich den

Vorsitz mit Gerhard Hellwagner. Bydlinski bringt eine beeindruckende Expertise und langjährige Erfahrung im Bereich des Unternehmens- und Gesellschaftsrechts mit. Ihre Karriere begann nach dem Stu-

Rechtsservice- und
Schlichtungsstelle (RSS)

dium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien und der erfolgreichen Ablegung der Rechtsanwaltsprüfung im Jahr

Steckbrief

- Name: Sonja Bydlinski
- Geburtsjahr: 1960
- Bildung: Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien, Rechtsanwaltsprüfung 1984
- Beruflicher Werdegang:
 - o Tätigkeiten im Justizministerium, insbesondere in den Bereichen Vertrags- und Schadenersatzrecht sowie Unternehmens- und Gesellschaftsrecht
 - o Leiterin der Abteilung für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht seit 1999
 - o Honorarprofessur für Unternehmensrecht an der Wirtschaftsuniversität Wien seit 2007
 - o Professorin für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht an der Sigmund-Freud-Privatuniversität Wien seit 2022



Sonja Bydlinski

1984. Im Justizministerium war sie in verschiedenen Bereichen tätig, bevor sie 1999 die Leitung der Abteilung für Unternehmen- und Gesellschaftsrecht übernahm. Ihre akademische Laufbahn führte sie zur Honorarprofessur an der Wirtschaftsuniversität Wien und schließlich zur Professur an der Sigmund-Freud-Privatuniversität Wien. Der Fachverband richtete im Jahr 2006 die Rechts-

service- und Schlichtungsstelle (RSS) ein, die insbesondere von Versicherungsmakler:innen für deren Kund:innen bei rechtlichen Auseinandersetzungen mit Versicherungen (z.B. Deckungsablehnungen) kontaktiert werden kann. Eine Kommission, bestehend aus vier Fachleuten, berät dazu unter der Vorsitzführung den von den Parteien außer Streit gestellten Sachverhalt und gibt eine rechtlich fun-

dierte Empfehlung ab. In ihrer neuen Rolle bei der RSS wird Sonja Bydlinski gemeinsam mit ihrem Co-Vorsitzenden Hellwagner Stellungnahmen und Empfehlungen in juristischen Streitfragen abgeben. Ihre fundierte rechtliche Expertise und ihr Engagement für die Versicherungsbranche machen sie zu einer wertvollen Bereicherung für die RSS und die österreichischen Versicherungsmakler:innen. **M**

Vorstandsbestellung

Günther Herndlhofer ist das dritte Mitglied im ÖBV Vorstand. Herndlhofer (45) war bis zuletzt langjähriger Bereichsleiter des Investment Managements und Prokurist der VBV – Vorsorgekasse AG.

Der erfahrene Finanzmanager verfügt über einen ausgezeichneten Track Record und gilt als international anerkannter Experte

im Bereich der nachhaltigen Geldanlage, der betrieblichen Altersvorsorge sowie des Qualitätsmanagements.

Herndlhofers Dienstantritt leitet die Übergabe der Vorstandsagenden durch Josef Trawöger ein. Nach mehr als 15 Jahren an der Spitze der ÖBV widmet sich Trawöger ab Mai

Österreichische Beamtenversicherung

2025 neuen Herausforderungen und verlässt das Unternehmen auf eigenen Wunsch und im besten Einvernehmen. Herndlhofer wird ab Mai 2025 die ÖBV gemeinsam mit Stefan Mikula führen. **M**

Vertriebsleiter

Kevin Radinger verstärkt das Managementteam

der Europäischen Reiseversicherung. Als Prokurist übernimmt er die Vertriebs- und Marketingagenden und tritt damit auch die Nachfolge von Andreas Sturmlechner an. Radinger berichtet direkt an Wolfgang Lackner, den Vorsitzenden des Vorstands der Europäischen Reiseversicherung. Radinger startete seine Karriere bei Europ Assistance im Jahr 2011 als Flugbegleiter bei Rücktransporten sowie als technischer und medizinischer Einsatzbetreuer, wo er internationale Er-

Europäische Reiseversicherung

fahrungen im Notfallmanagement sammelte. Im Laufe der Jahre übernahm er verschiedene Rollen, darunter Vertriebsinnendienst, Key-Account-Management und Vertriebsleitung.

„Es freut mich sehr, dass wir mit Kevin Radinger einen erfahrenen Manager aus den eigenen Reihen gewinnen konnten. Ich bin überzeugt, dass er die dynamische Entwicklung der Europäischen Reiseversicherung



Kevin Radinger

in den aktuell bewegten Zeiten erfolgreich mitgestalten wird. Gemeinsam mit den etablierten Vertriebsteams wird er den erfolgreichen Weg des Wachstums und der Innovation fortsetzen“, sagt Wolfgang Lackner. **M**

Vorarlberg

GrECo International AG

GrECo International AG hat sich in Vorarlberg personell verstärkt. Jürgen Gmeiner wird neben Herwig Ganahl als Stellvertreter den Standort in Dornbirn leiten.

Gmeiner vollzieht damit den Wechsel vom Versicherer zum Versicherungsmakler und Risikoberater und bringt als ehemaliger DONAU-Landesdirektor

dafür umfassende Erfahrung aus der Branche mit. „Ich freue mich, Teil der GrECo-Familie zu sein und mit diesem großartigen Team in Vorarlberg sowie den Expert:innen in den anderen 21 GrECo-Ländern zusammenarbeiten zu können. Wir stehen vor herausfordernden Zeiten, in

denen wir unsere Klient:innen weiterhin bestmöglich unterstützen wollen. Hier kann ich meine langjährige Erfahrung in der Versicherungsbranche gezielt einsetzen“, so Gmeiner über seinen Einstieg bei GrECo. **M**

Firmenkundenmanager

Merkur Versicherung

Mit Jänner 2025 hat Michael Thier die Position des

Firmenkund:innenmanagers für Steiermark und Kärnten bei der Merkur Versicherung übernommen.

In dieser Rolle verantwortet er sowohl den Vertrieb als auch das Kund:innenmanagement und setzt dabei auf effektive Kommunikation. Thier kann auf eine langjährige Karriere im Vertrieb und Key-Account-Management zurückblicken und hat auch in den Bereichen Organisationsentwicklung und Consulting

wertvolle Erfahrungen gesammelt. Nach seinem Einstieg 2000 bei der Raiffeisen-Landesbank Steiermark, wo er 16 Jahre tätig war, sammelte er über sieben Jahre lang Erfahrungen in der Immobilienbranche bei C&P Immobilien AG.

„Mit Michael Thier haben wir einen erfahrenen und engagierten Kollegen gewonnen, der sowohl fachlich als auch menschlich bestens ins Team passt“, so Paul



Michael Thier

Pittino, Organisationsdirektor der Merkur Versicherung. „Ich freue mich auf die Zusammenarbeit und wünsche ihm einen erfolgreichen Start in seiner neuen Funktion.“ **M**

Vorstand

DONAU Versicherung

Franz Josef Zeiler wurde mit Wirkung zum 1. Februar 2025 in den Vorstand der DONAU Versicherung bestellt. Er übernimmt die Ressorts von Reinhard Gojer, der nach vier Jahrzehnten erfolgreicher Tätigkeit für die VIG-Gruppe in Österreich und CEE in den Ruhestand geht. Franz Josef Zeiler, 37, studierte in Wien und

Reading (UK) Rechtswissenschaften und promovierte 2015 am Finanzrechtsinstitut der Universität Wien. Nach beruflichen Stationen bei namhaften Wirtschaftskanzleien setzte der gebürtige Wiener seine Karriere ab 2016 im Beteiligungsmanagement (Mergers & Acquisitions)

der Vienna Insurance Group fort. Ab Juni 2019 leitete er das Generalsekretariat der DONAU und baute den Bereich Digitalisierung und Innovation auf. 2022 leitete Franz Zeiler interimistisch die Landesdirektion Salzburg. Seit

Juni 2023 ist er Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung mit Fokus auf strategische Projekte im Bereich Digitalisierung und Innovation.

„Ich möchte mich bei Reinhard Gojer sehr herzlich bedanken. Als Vorstand hat Reinhard elf Jahre den Erfolg der DONAU wesentlich mitgeprägt und dabei die Zukunft stets im Blick gehabt“, unterstreicht Judit Havasi, Vorstandsvorsitzende: „Franz

Zeiler wünsche ich in seiner neuen Rolle viel Erfolg und freue mich auf die Zusammenarbeit im Vorstandsteam. Ich bin sicher, dass es Franz im Einklang mit unserer Strategie gelingen wird, die starke Markenpräsenz der DONAU weiter auszubauen und unseren erfolgreichen Weg zukunftsorientiert weiter zu gestalten.“ **M**



Franz Josef Zeiler

ChatGPT & Co – einfach und rechtssicher anwenden!

Linde Verlag

Nutzen Sie Generative KI wie ChatGPT oder bildgenerierende Anwendungen? Wissen Sie, welche rechtlichen Aspekte Sie beachten müssen? Dieses Buch bietet eine verständliche und kompakte Einführung für alle, die Generative KI im Beruf oder Alltag verwenden, jedoch keine juristischen oder technischen Vorkenntnisse haben. Erklärt werden nicht nur technische Hintergründe, sondern auch rechtliche Fragen wie:

- Sind die mit Generativer KI erstellten Inhalte frei verwendbar?
- Welche urheber- und datenschutzrechtlichen Richtlinien gilt es zu beachten?
- Welche Haftungen sind mit der Nutzung von Generativer KI verbunden?

Ein idealer Ratgeber für alle, die sich in der Welt von ChatGPT & Co zurechtfinden wollen!

Autoren: Dr. Andreas Lederer, MBA, Datenwissenschaftler, Gründer von ADVANTAGE AI sowie Betreiber mehrerer Plattformen wie „Lerne-KI.at“ oder „sAI-fety.at“ Mag. Johann M. Lunzer, Rechtsanwalt in Wien, begleitet die unternehmensrechtlichen Mandate der Kanzlei RWB.legal
ISBN: 978-3-7093-0719-9 **M**

Vorstandserweiterung

EFM Versicherungsmakler AG

Mit 1. Jänner 2025 wurde Philip Barwinek in den Vorstand für den Bereich IT und Compliance der EFM Versicherungsmakler AG berufen.

Er ist seit 1. Jänner 2024 als Prokurist für den Bereich IT tätig. Zuvor war er drei Jahre im Management der TOGETHER CCA und hat davor bereits fünf Jahre wertvolle Erfahrungen bei der EFM sowie der Safe7 Holding AG gesammelt. Mit seiner Bestellung setzt die EFM auf Kontinuität und Expertise, um

die Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie im Bereich IT und Compliance zu stärken.

„Philip Barwinek wird mit seinen Kompetenzen den Vorstand hervorragend ergänzen. Er hat in der jüngeren Vergangenheit bewiesen, dass die Zusammenarbeit mit dem Vorstand, der Systemzentrale und unseren Franchisepartner:innen rei-



Philip Barwinek

bungslos funktioniert. Ich wünsche ihm alles Gute für seine neue Rolle“, begrüßt auch der Aufsichtsratsvorsitzende Josef Graf die Entscheidung. **M**

BU-Vorsorge

Continentale

Pünktlich zum Jahresbeginn hat die Continentale ihre Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) optimiert und bietet Kund:innen, die bis Ende März eine BU rückwirkend zum 1. Dezember 2024 abschließen, eine günstigere Prämie an. Vermittler:innen datieren dafür beim Abschluss den Versicherungsbeginn entsprechend zurück. Denn für die Berechnung der Prämienhöhe zählt unter anderem das Alter eines:einer Versicherten bei Vertragsabschluss. Das steigt bei der Continentale rechnerisch mit dem Jahreswechsel. Die Rückdatierung macht Versicherte also ein Jahr jünger, die Prämie fällt niedriger aus – und das über die gesamte Laufzeit. Zusätzlich profitieren die Kund:innen von dem seit 1. Jänner in Deutschland

geltenden höheren Rechnungszins, der verbesserte garantierte Leistungen ermöglicht.

Weiters gelten für Arbeitnehmer:innen, Selbstständige und Freiberufler:innen jetzt einheitliche Regeln. Maximal versicherbar sind nun 60 Prozent vom Bruttoeinkommen bis 80.000 Euro jährlich, darüber hinaus bis zu 35 Prozent. „Als moderne Lebensversicherin passt die Continentale ihre Angebote immer auch den Lebensumständen ihrer Kund:innen an“, erklärt Mag. Josef Seyr, Geschäftsführer der Continentale Assekuranz Service GmbH (CAS), die die Produkte der Continentale in Österreich vertreibt. Bereits



Josef Seyr

letztes Jahr wurde für über 900 Berufe die Pauschalgrenze für die maximal versicherbare Rente auf 1.500 Euro monatlich (18.000 Euro jährlich) angehoben. Zudem wurde der Annahmeprozess vereinfacht: Bei Monatsrenten bis 3.000 Euro reicht die Beantwortung der Gesundheitsfragen im Antrag aus. Für höhere Renten ist ein ärztliches Zeugnis erforderlich. **M**

„Lifetime Partner 27“

Generali

Die Generali Gruppe hat ihre Dreijahresstrategie „Lifetime Partner 27: Driving Excellence“ präsentiert, die ambitionierte Wachstumsziele für 2025 bis 2027 verfolgt. Im Mittelpunkt stehen die kontinuierliche Verbesserung der Kund:innenbeziehungen, Geschäftsmodelle und Kernkompetenzen, um langfristig Wert für Aktionär:innen und Kund:innen zu schaffen.

Das Unternehmen strebt ein jährliches Gewinnwachstum von acht bis zehn Prozent beim Ergebnis je Aktie (EPS) bis 2027 an. Geplant ist eine Cash-Generierung von über elf Milliarden Euro im Netto-Bargeldumlauf. Darüber hinaus wird eine jährliche Dividendensteigerung von

über zehn Prozent angestrebt, was zu kumulierten Dividenden von mehr als sieben Milliarden Euro führt. Zur Umsetzung dieser Ziele sind Aktienrückkäufe in Höhe von mindestens 1,5 Milliarden Euro vorgesehen, mit einem Rückkauf von 500 Millionen Euro im Jahr 2025.

Strategische Fokussierung

Ein wesentlicher Bestandteil der neuen Strategie ist die Fokussierung auf drei Bereiche: Kund:innenbeziehungen, Kernkompetenzen und Geschäftsmodell. Generali legt zudem großen Wert auf Nachhaltigkeit und die

Förderung der Mitarbeiter:innen. Die Gruppe verfolgt eine klare Nachhaltigkeitsstrategie mit positiven Auswirkungen auf Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt. Weiterhin investiert sie in die kontinuierliche Weiterentwicklung ihrer Mitarbeitenden, um eine Kultur der Exzellenz und Vielfalt zu fördern.

Weiter wird auf den Ausbau von Technologien, insbesondere künstlicher Intelligenz, um das Kund:innenerlebnis zu verbessern und die betriebliche Effizienz zu steigern, gesetzt. Dies soll nicht nur die technische Exzellenz vorantreiben, sondern auch

das gesamte Geschäftsmodell optimieren.

Streben nach Exzellenz

Generali-CEO Philippe Donnet betonte, dass die Gruppe die finanziellen Ziele des vorhe- rigen Plans „Lifetime Partner 24: Driving Growth“ übertroffen hat. Mit „Lifetime Partner 27“ möchte Generali das Streben nach Exzellenz weiter vorantreiben und dabei das Ertragswachstum sowie die Cash-Generierung steigern, um den Aktio- när:innen eine höhere Rendite zu bieten. Donnet hob hervor, dass Generali durch die Kombination



Marco Sesana, Philippe Donnet, Giulio Terzariol und Woody E. Bradford

aus starkem Versicherungsgeschäft und globaler Vermögensverwaltung, unterstützt durch

eine mögliche Partnerschaft mit BPCE, eine einzigartige Position im Markt einnimmt. **M**

Jahresbilanz 2024

Das Jahr 2024 hat erneut die Auswirkungen des Klimawandels

auf den Agrarsektor in Österreich verdeutlicht. Laut der Österreichischen Hagelversicherung verursachten extreme Wetterereignisse wie Frost, Hagel, Sturm, Dürre und Überschwemmungen Gesamtschäden von 260 Millionen Euro. Davon entfallen 60 Millionen Euro auf Spätfrost im April, 150 Millionen Euro auf Dürreschäden und 50 Millionen Euro auf Hagel, Sturm und Überschwemmungen. Besonders dramatisch ist, dass die Häufigkeit und Intensität wetterbedingter Extremereignisse durch den menschengemachten Klimawandel weiter zunehmen.

2024 war das wärmste Jahr in der Messgeschichte, mit Rekor- den in den Monaten Februar, März und August. Der Frühling

Österreichische Hagelversicherung

und der Sommer brachten extreme Hitze und beschleunigten das Wachstum vieler Pflanzen, was zu frühen Blühphasen führte, und durch einen Kälteeinbruch im April kam es zu Frostschäden. Auch der Herbst war von überdurchschnittlichen Temperaturen und extremen Niederschlägen geprägt. In St. Pölten wurde mit 447 Millimetern ein neuer Niederschlagsrekord aufgestellt.

Die Auswirkungen des Klimawandels betreffen nicht nur die Pflanzenproduktion, sondern auch die Tierhaltung, die durch Tierseuchen wie Blauzungenkrankheit und Geflügelpest herausgefordert wird. Kurt Weinberger, Vorstandsvorsitzender



Kurt Weinberger

der Österreichischen Hagelversicherung, betont, dass die Erderwärmung die nationale Ernährungssicherheit gefährdet, da 80 Prozent des landwirtschaftlichen Ertrags vom Wetter abhängen. Er fordert eine stärkere ökologische Wirtschaftspolitik, die sowohl den Klimaschutz als auch den Bodenverbrauch in den Fokus rückt. Er sieht diese Herausforderungen als Chance für eine nachhaltige Wirtschaftsentwicklung, die den kommenden Generationen zugutekommt. **M**

Die nicht befestigte Hundehütte

Der Vater des Antragstellers hat eine „All-In-One Privat PLUS Broker“-Versicherung abgeschlossen. Versichert ist ein mit der Adresse genanntes Wohngebäude, u.a. gegen die Gefahren Feuer, Sturm und Leitungswasser. Im Rahmen der Sturmschadenversicherung gelten laut Polizze auch „Nebengebäude und Anbauten, Einfriedungen, Außenanlagen, Wasserzu- und -ableitungsrohre (außerhalb des Versicherungsgrundstückes)“ mit einer Versicherungssumme von EUR 60.925,60 versichert.

Vereinbart ist u.a. die Besondere Bedingung Nr. 6910 – Zusatzbedingungen für die Versicherung von Ein- und Zweifamilienwohngebäuden und deren Nebengebäuden, deren Punkt 1 auszugsweise lautet:

„1. Gebäude sind mit allen Baubestandteilen und Zubehör über und unter Erdniveau versichert.

1.1 Als Gebäude gelten:

1.1.1. alle Gebäude im engeren Sinn, das sind alle Bauwerke, die

- durch räumliche Umfriedung Menschen und Sachen Schutz gegen äußere Einflüsse gewähren,
- den Eintritt von Menschen gestatten,
- mit dem Boden fest verbunden sind,
- von einiger Beständigkeit sind und daher für eine langfristige Nutzungsdauer konzipiert sind. (...)“

Nach den Angaben im Schadensbericht kam es am 3.11.2023 sowie in der Nacht vom 1.1. auf 2.1.2024 zu Sturmschäden am (unstrittig versicherten) Wohngebäude sowie einer Hundehütte und einem Gartenhaus.

Im Schadensbericht ist zur Hundehütte Folgendes festgehalten:

„Hundehütte:

Die Hundehütte in Holzbau und Welleternitdeckung, mit Abmessungen von ca. 10 x 2,5 m, wurde vom Sturm angehoben und einmal überdreht. Dabei wurde auch der Zaun (5 Stk Zaunelemente Doppelstabmatten) an der westlichen Grundstücksgrenze beschädigt.

Es ist wichtig anzumerken, dass die Hundehütte nicht mit dem Fundament verbunden war, nicht fix installiert und montiert, was zu ihrer Instabilität beitrug und letztendlich zu den Schäden führte. Die Konstruktion war daher nicht ausreichend gesichert, um den Windkräften standzuhalten. (...)“

Die antragsgegnerische Versicherung lehnte in weiterer Folge mit Schreiben vom 20.3.2024 die Deckung des Schadens am Hundezwinger ab, da dieser nicht fix montiert und daher nicht mitversichert gewesen sei.

Dagegen richtet sich der Schlichtungsantrag vom 27.6.2024. Der Schaden am Hundezwinger belaufe sich laut Kostenvoranschlag auf EUR 14.861,70. Der Versicherungsnehmer, der zwischenzeitlich verstorben sei, sei der Meinung gewesen, dass ein so schweres Nebengebäude nicht durch einen Sturm umgeworfen werden könne und es daher nur auf 4 Betonsockeln gestanden sei.

Am Schlichtungsverfahren hat sich die Antragsgegnerin



RSS

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

Ein heftiger Sturm zerstört eine große Hundehütte. Der Versicherer lehnt die Deckung ab, denn die Hütte sei kein versichertes Objekt, weil diese nicht fest mit dem Boden verankert sei. Der Versicherungsmakler wendet sich für seinen Kunden an die RSS und ersucht um Klärung der Rechtslage.

RSS-0051-24-12 = RSS-E 82/24

nicht beteiligt. Daher hatte die Schlichtungskommission von dem Sachverhalt auszugehen, den der Antragsteller bzw. sein Versicherungsmakler geschildert hat.

Die Schlichtungskommission hielt dazu fest:

Nach ständiger Rechtsprechung sind allgemeine Vertragsbedingungen so auszulegen, wie sie sich einem durchschnittlichen Angehörigen aus dem angesprochenen Adressatenkreis erschließen. Auch Allgemeine Versicherungsbedingungen sind nach den Grundsätzen der Vertragsauslegung (§§ 914, 915 ABGB) auszulegen, und zwar orientiert am Maßstab des durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmers. Ihre Klauseln sind, wenn sie nicht auch Gegenstand und Ergebnis von Vertragsverhandlungen waren, objektiv unter Beschränkung auf den Wortlaut auszulegen. Dabei



ist der einem objektiven Betrachter erkennbare Zweck einer Bestimmung zu berücksichtigen. Unklarheiten gehen zu Lasten der Partei, von der die Formulare stammen, das heißt im Regelfall zu Lasten des Versicherers, der

erkennbare Zweck einer Bestimmung muss aber stets beachtet werden.

Im vorliegenden Fall sind nach dem Wortlaut der Polizze bzw. der Besonderen Bedingung Nr. 6910 lediglich „Gebäude“ versichert, wobei als Gebäude nur ein Bauwerk gilt, das mit dem Boden fest verbunden ist. Diese Deckungsvoraussetzung ist – vom Antragsteller unwidersprochen – nicht gegeben, weshalb der Hundezwinger nicht als versichert gilt. Auch wenn der Vater des Antragstellers davon ausgegangen ist, dass eine feste Veranke-

rung des Hundezwingers nicht notwendig gewesen sei, weil ein Sturm nicht zu einem Umstürzen des Zwingers führen kann, ändert dies nichts an dem Umstand, dass eine objektive Voraussetzung für die Mitversicherung des Zwingers als Gebäude fehlt.

Auf die weitere Frage, ob und inwieweit der Antragsteller nach dem Tod des Versicherungsnehmers materiell anspruchsberechtigt ist, muss daher nicht weiters eingegangen werden.

Die Schlichtungskommission wies daher den Antrag, der Versicherung die Zahlung des Schadens an der Hundehütte zu empfehlen, ab. **M**



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

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

2025: Alles anders, alles neu?

Die Finanzhauptstadt Europas, Frankfurt am Main, war Ende Jänner Austragungsort des Mid-term Meetings der Europäischen Interessenvertretung für das Versicherungswesen - BIPAR.

Grund für den „ungewöhnlichen Austragungsort“ ist die Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen (EIOPA), die in der Finanzmetropole ihren Sitz hat und diesmal einen Großteil des Veranstaltungsprogramms bestritt. EIOPAs Intention war ein offener Austausch mit Versicherungsvermittler:innen bzw. ihren Interessensverbänden.

Versicherungsvermittler:innen sind wichtig

Den Auftakt machte Petra Hielkema, Vorsitzende von EIOPA.

Sie betonte die wichtige Rolle von Vermittler:innen, da sie nicht nur Versicherungen „verkaufen“, sondern vor allem Stabilität in unsicheren Zeiten vermitteln.

Dies machte sie vor allem an der gebotenen Unterstützung bei Naturkatastrophen fest, die in den letzten Jahren vermehrt auftraten.

Danach zählte sie die großen Problemfelder der Europäischen Union auf, die auch für die Aufsichtsbehörde von großer Bedeutung sind:

- Privatpersonen investieren viel zu wenig in europäische Unternehmen:

40 Prozent des Vermögens der europäischen Bevölke-

Bericht über das etwas andere BIPAR mid-term-meeting: Eine andere Location, neue Akteure und etwas andere Themenschwerpunkte zeichneten das diesjährige mid-term meeting BIPARs aus.

Olivia Strahser, Referentin des Fachverbands, berichtet.

rung sind in Sparkonten angelegt und fördern dadurch kaum die Wirtschaft des Binnenmarkts. Diesem Problem widmet sich der Vorschlag zur Retail Investment Strategy (RIS), die nun im Trilog zwischen Europäischer Kommission, Rat und Parlament weiterverhandelt werden soll.

- In Europa rollt gerade eine große Pensionswelle heran, wodurch viel wichtiges Knowhow verloren geht.

Zudem geben immer mehr kleine Unternehmen auf, wodurch der Wettbewerb sinkt, es weniger Auswahl für Konsu-

ment:innen gibt und die Preise tendenziell steigen.

- Last but not least: die lückenhafte oder fehlende Pensionsvorsorge aufgrund demographischer Veränderungen:

Ein Fünftel aller Europäer:innen ist von Altersarmut und gesellschaftlichem Ausschluss bedroht, wobei Frauen ein 30 Prozent höheres Risiko aufweisen. Die staatliche Pensionsvorsorge reicht nicht mehr und wird in der Zukunft noch weniger das Auskommen von Pensionist:innen sichern können. Private Vorsorge sei daher das Um und Auf.



Christoph Berghammer, Karel van Hulle, Erwin Gisch und Olivia Strahser



Petra Hielkema



Christoph Berghammer

Es habe sich leider gezeigt, dass das von der EU in diesem Zusammenhang konzipierte Paneuropäische Pensionsprodukt (PEPP) nicht angenommen wurde, weder auf der Anbieter:innen- noch auf der Nachfrageseite (Laut einer EIOPA-Umfrage haben 76 % der europäischen Bevölkerung noch nie vom PEPP gehört).

Trotzdem ist Petra Hielkema sicher, dass es ein sicheres und einfaches gemeinsames europäisches Investitionsprodukt geben muss, dass dem Prinzip „Value for Money“ (Konzept für ein ausgewogenes Verhältnis von Kosten, Nutzen und Qualität) folgt.

Prinzip „Value for Money“ auch im Nicht-Lebensbereich?

Diese Frage warf Valerie Mariatte-Wood, die Vorsitzende der Konsumentenschutzabteilung EIOPA, auf und bezog sich dabei auf die Auswertung eines Mystery Shoppings, das EIOPA in neun verschiedenen Mitgliedstaaten durchführen ließ.

Die Ergebnisse im Überblick:

- Sowohl Versicherungsanlagensprodukte als auch Versi-

cherungsprodukte aus dem Nicht-Lebensbereich weisen im Hinblick auf „Value for Money“ große Mankos auf.

Mariatte-Wood möchte daher auch in diesem Bereich den „Value for Money“-Aspekt stärker betont wissen.

Dies könnte in Zukunft zu Diskussionen über Provisionsverbote in diesem Bereich führen.

- Zudem hat das Mystery Shopping ergeben, dass viele Kund:innen die ihnen von Vermittler:innen gegebenen Informationen nicht verstehen. Mehr noch: Trotz Einhaltung aller gesetzlicher Informationspflichten erhielten viele Kund:innen ein für ihre Bedürfnisse nicht angemessenes Produkt, während andere bei Nichteinhaltung dieser Pflichten eine passende Versicherung empfohlen bekamen. EIOPA ist nun dabei, diesen Umstand näher zu analysieren und Lösungsvorschläge zu erarbeiten. Eine mögliche Lösung sieht die EIOPA-Mitarbeiterin in der Vereinfachung von Regelungen und Rechtstexten.

Obwohl die Ergebnisse der Trilog-Verhandlungen zur RIS noch nicht feststehen, arbeitet

EIOPA bereits an der Ausarbeitung der darin vorgeschlagenen Benchmarks.

Diese sollen nur ein Tool von vielen für die nationalen Aufsichtsbehörden darstellen und sich nicht nur an den Kosten eines Produkts orientieren. EIOPA spricht sich gegen nationale Benchmarks aus, da diese der grenzüberschreitenden Vermittlung widersprechen.

Regulierungspause wegen „Pension Gap“?

Tilman Lueder, der neue Referatsleiter für Finanzstabilität, Finanzdienstleistungen und Kapitalmarktunion der 2024 gewählten Europäischen Kommission, stellte in seiner Rede klar, dass die Toppriorität seiner Abteilung derzeit die vermehrte Vorsorge aller Europäer:innen für den Ruhestand ist.

Eigenartigerweise scheint die Europäische Kommission derzeit den Bereich der Versicherung(svermittlung) als mehr oder minder irrelevant für die Lösung des „Pension Gaps“ zu sehen.

Mit Ausnahme der Retail Investment Strategy sind keine neuen Rechtsvorschriften für den Bereich der Versicherungs-

vermittlung geplant. Auch das Thema Provisionsverbot hat für die Europäische Kommission derzeit keine besondere Relevanz.

Der Fachverband bleibt diesbezüglich und auch hinsichtlich der Umsetzung der RIS weiterhin wachsam, um sich für die Interessen von Versicherungsmakler:innen rechtzeitig und effizient einsetzen zu können.

Europäischer Austausch

Zum Austausch mit den Kolleg:innen aus den europäischen Schwesternverbänden kam es in Frankfurt natürlich ebenfalls.

Insbesondere fanden rege Gespräche mit Wolfgang Eichele, Hauptgeschäftsführer des deutschen Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), statt, der sich in einer

Videobotschaft gemeinsam mit FV-Obmann Berghammer an die Teilnehmer:innen des Tiroler Expertentages, der gleichzeitig stattfand, wandte. Er betonte darin die überaus gute Zusammenarbeit und die freundschaftliche Verbindung beider Verbände.

Das nächste BIPAR Event wird im Juni in Kopenhagen stattfinden, von dem wir natürlich ebenfalls berichten werden. **M**

Rechtsschutzseminar

50 Teilnehmende der burgenländischen Fachgruppe Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten folgten der Einladung der Landesvertretung zum Rechtsschutzversicherungsseminar, das am 26. November 2024 in der Wirtschaftskammer in Eisenstadt stattgefunden hat.

Praxisnah und mit entsprechenden OGH-Entscheidungen untermauert, referierte Fachverbandsgeschäftsführer Erwin Gisch in bewährter Art und Weise über Themen des Rechtsschutzes in Zusammenhang mit dem zeitlichen Geltungsbereich, über Risikoausschlüsse und über Fallbeispiele aus Rechtsschutzbausteinen. Das Interesse an den Themen war so groß, dass die Teilnehmenden auch die Pausenzeiten für den Austausch nutzten.

Im Rahmen der Begrüßung der Teilnehmenden betonte Fachgruppenobmann Helmut Bauer, dass es für Versicherungsmakler:innen notwendiger

denn je sei, Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen zu nutzen, um sich insbesondere auch in der Rechtsmaterie fit zu machen, weil exzellentes Fachwissen wesentlich dafür sei, als Bundesgenoss:in von Kund:innen, deren Interessen bestmöglich zu vertreten. Für 2025 sicherte Fachgrup-

Fachgruppe Burgenland

penobmann Helmut Bauer den teilnehmenden Mitgliedern der Fachgruppe wieder hochkarätige Ausbildungsformate zu und freut sich, wenn diese Seminarformate wie bisher wertschätzend angenommen werden. **M**





ARAG Versicherung

Betriebs-Rechtsschutz - neu gedacht



Umfassende Grunddeckung mit Erweiterungen und vielen Services.

✓ **KI- und Cyber-Paket**

- KI-Rechtsschutz
- Cyber-Rechtsschutz mit Cyber-Assistance
- Online-Reputations-Rechtsschutz
- Identitätsmissbrauch

✓ **Präventions-Paket**

- Konfliktberatung
- Wirtschaftsmediation inklusive Gutachten
- Rückwärtsdeckung im Allgemeinen Vertragsrechtsschutz
- Website-Check

✓ **Pauschaltarif für alle betrieblich und privat genutzten Motorfahrzeuge zu Lande**

✓ **Umfassende, modulare Leistungen im Vertrags-Rechtsschutz**



Informieren Sie sich bei unserem
Vertriebsteam unter 01 53102-1450
oder auf www.ARAG.at

Eine Ära im Fachverband geht zu Ende

Eine Ära geht zu Ende. Was waren die Highlights und was war das Bedeutendste?

Riedlsperger: Als ich im Jahr 2000 in den Fachverband kam, hatten wir ein kleines Büro in der Wiedner Hauptstraße, einen Geschäftsführer, der nur zu 50 Prozent für uns tätig war, und sonst praktisch keine Mitarbeiter – und ehrlich gesagt auch noch keine Idee, wie wir das Ganze angehen sollten. Es war eine neu aufgestellte Funktionsriege und wir waren motiviert, hatten viele Ideen und wussten, dass wir etwas bewegen wollten. Gemeinsam haben wir die Arbeit aufgenommen. Wir wollten eine aktive Öffentlichkeitsarbeit aufbauen, uns für Novellen der Gewerbeordnung sowie des Maklergesetzes einsetzen und neue Serviceangebote für unsere Mitglieder schaffen. Ich habe das Gefühl, dass wir in den 25 Jahren, die ich dabei war, einen Großteil dieser Ideen tatsächlich umsetzen konnten.

Zu Beginn meiner Kammer­tätigkeit, im Jahr 2000, gab es einen echten Versicherungsnotstand für das Haftpflichtrisiko der Versicherungsmakler. Die Versicherer versicherten nur



Wir wollten eine aktive Öffentlichkeitsarbeit aufbauen, uns für Novellen der Gewerbeordnung sowie des Maklergesetzes einsetzen und neue Serviceangebote für unsere Mitglieder schaffen.

diejenigen, die ein gewisses Geschäft eingebracht haben. Wenn ein Makler aber mit anderen Gesellschaften zusammenarbeitete oder deren Produkte bevorzugte, bekam er keine Versicherung mehr.

Ich bin dann nach Deutschland gefahren und habe einen deutschen Anbieter kontaktiert, der das Risiko für alle Makler übernommen hat – und das zu sehr günstigen Prämien. Dieser Anbieter hat auch in Schadenfällen sehr gute Leistungen gezeigt. Doch dann gab es Treffen mit den Haftpflichtversicherungsvertretern von Generali und UNIQA, Mag. Alphart und Mag. Fitsch, und wir haben uns auf einen Rahmenvertrag geeinigt: Alle Makler sollten versichert werden, zu gleich günstigen Preisen, und dieser Versicherungsschutz sollte herausragend sein – und das ist er immer noch. Ein solches Modell gibt es nicht nur in Österreich bei keinem anderen Anbieter, sondern auch in Europa nicht.

Aber auch die Erfindung und

Gunther Riedlsperger, Politiker, Unternehmer, Vater und nach eigener Definition: echt steirisch, jung und frisch! Der ehemalige Fachverbandsobmann, langjährige Fachgruppenobmann der steirischen Versicherungsmakler und Initiator der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle sowie Erfinder des Expert:innentreffens in Alpbach zieht Resümee über seine 25 Jahre im Dienste der österreichischen Versicherungsmakler.



Das größte Projekt, auf das ich heute noch stolz bin, war sicher die Gründung der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS).

Gründung des Expert:innentreffens in Alpbach, die damit einhergehende Aufwertung des Berufsstandes und die maßgebliche Außenwirkung. Viele wichtige Persönlichkeiten aus den Ministerien, den Vorständen der Versicherungsunternehmen und auch ausländische Gäste konnten wir für die Veranstaltung gewinnen. Am Anfang wurde ich oft belächelt für die Idee, die sich aber bis heute erfolgreich fortgesetzt hat.

Das größte Projekt, auf das ich heute noch stolz bin, war sicher die Gründung der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS). Diese ist heute eine hoch angesehene Institution, die für Rechtssicherheit zwischen Versicherungsnehmern, Maklern und Versicherungsunternehmen sorgt. Die Idee dazu entstand nicht etwa aus einem Masterplan, sondern aus der Not heraus. Im-



mer wieder kamen Deckungsanfragen von Maklern zu uns, und der Geschäftsführer hatte nur die Antwort parat, dass wir nicht zuständig sind. Ich dachte mir, das kann doch nicht sein, das müssen wir ändern. Also habe ich die Sache selbst in die Hand genommen und angefangen, diese Anfragen zu beantworten. Aber schnell

wurde mir klar: Ich kann nicht einfach alle Fragen beantworten, wenn mir das nötige Fachwissen fehlt. Das war der Moment, an dem die Idee für die RSS entstand, und zwar auf einem Bierzettel – zusammen mit Dr. Tenschert in einem kleinen Gasthaus in der Wiener Innenstadt. Wir wollten etwas schaffen, das den

Mitgliedern hilft, ihre berechtigten Ansprüche durchzusetzen und gleichzeitig für mehr Rechtssicherheit sorgt.

Auch hier haben wir uns Anregungen vom deutschen Ombudsmann geholt, um zu sehen, was wir daraus für uns übernehmen könnten. Der große Unterschied zu Deutschland war, dass dort

Was ich gerne erreicht hätte, ist, dass der Versicherungsmakler ein freier Beruf wird, mit einer eigenen Versicherungsmaklerkammer.

der Ombudsmann von der Versicherungswirtschaft getragen wird – das wollten und konnten wir nicht. Bei uns sollte der Fachverband das Ganze tragen, was einen wesentlichen Konstruktionsunterschied ausmachte. Zwei Wochen vor dem entscheidenden Beschluss gab es jedoch Bedenken im Versicherungsverband, ob das überhaupt rechtlich möglich sei. Zum Glück stand Dr. Krainer, der damals die Rechtsabteilung der WKO leitete, hinter uns und erklärte, dass dies sehr wohl in die Kompetenz des Fachverbandes fällt. Nach vielen Widerständen ist es uns aber gelungen, die RSS als hoch angesehene Institution zu etablieren, und auch die Zusammenarbeit sowie Kooperation mit der Volksanwaltschaft zeigt, welchen Stellenwert die RSS hat. Was mich aber bestürzt, ist, dass aus meiner Sicht die OGH-Entscheidungen in den letzten Jahren vorsichtig gesagt sehr „versicherungslastig“ geworden sind. Das war zu früheren Zeiten meiner Meinung nach viel neutraler.

Ein weiterer wichtiger Schritt war die Schaffung einer eigenen, professionellen Struktur. Wir konnten Erwin Gisch für den Fachverband gewinnen, was ein echter Meilenstein war, denn er brachte uns das Fachwissen, das wir brauchten.

Was hätten Sie gerne noch erreicht?

Riedlsperger: Was ich gerne erreicht hätte, ist, dass der Versicherungsmakler ein freier Beruf

wird, mit einer eigenen Versicherungsmaklerkammer. Aber nachdem der Beruf des Versicherungsmaklers über die Gewerbeordnung geregelt ist, hätte das eine Gesetzesänderung bedeutet, was in dieser Form nicht machbar ist.

Ein weiteres Ziel war, die Kollegen besser wirtschaftlich zu vertreten, vor allem in Bereichen wie Vergütungen und gemeinsamer EDV. Ich hatte gehofft, das unter der Ägide des Fachverbandes zu organisieren, aber im Funktionskreis war man der Meinung, dass das nicht Aufgabe der Kammer sei. Heute wird es privatwirtschaftlich organisiert, was mich freut. Aber damals hätte ich es gern unter meinem eigenen Dach gesehen. Jetzt funktioniert es auch außerhalb der Kammer, aber ich hatte damals eine andere Vision.

Was hätte es noch gebraucht?

Riedlsperger: Was mich jedoch weiterhin beunruhigt, ist, dass der Versicherungskunde uns als Versicherungsmakler immer noch nicht richtig wahrnimmt. Leider werden wir immer noch in einen Topf mit Außendienstmitarbeitern, Agenten oder anderen Versicherungsverkäufern geworfen. Unser Leistungsangebot wird oft nicht genug geschätzt – und ich spreche hier nicht von unseren treuen Kunden, die wissen, was sie an uns haben, sondern von den vielen Nichtkunden, besonders im Konsumentenbereich, wo wir noch viel Nachholbedarf haben. Bei Unter-

nehmen steigt unsere Marktposition zwar, aber es könnte aus meiner Sicht schneller gehen.

Wo geht die Reise hin?

Riedlsperger: Für mich hoffentlich in eine erfolgreiche Gemeinderatswahl am 23. März in der Steiermark, weiter in die AUVA-Handelsstelle für die Steiermark und Kärnten und dann in eine stabile und erfolgreiche wirtschaftliche Zukunft für meine Unternehmen.

Ich möchte mich für die jahrelange ausgezeichnete Zusammenarbeit mit den Funktionären und dem Team des Fachverbandes sowie der steirischen Fachgruppe bedanken. Die Reise der steirischen Fachgruppe wird weiterhin so positiv mit Wolfgang Wachschröter weitergehen. Die Kollegenschaft ist in besten Händen bei ihm, dafür möchte ich mich auch bei ihm persönlich bedanken.

Bleiben Sie dem Fachverband verbunden?

Riedlsperger: Das wird gar nicht anders möglich sein, weil ich viele freundschaftliche Verbindungen zu den Mitarbeitern und Funktionären habe. Es freut mich immer, wenn ich hier vorbeikommen kann, um bei einem Kaffee in guter Gesellschaft zu sein.

Danke für das Gespräch.

M

Ich möchte mich für die jahrelange ausgezeichnete Zusammenarbeit mit den Funktionären und dem Team des Fachverbandes sowie der steirischen Fachgruppe bedanken.

Erster Prüfungsdurchgang nach der neuen Befähigungsprüfungsordnung erfolgreich abgehalten

Fachverband der
Versicherungsmakler

Wie bereits mehrfach berichtet, ist am 1. Juli 2024 die neue Versicherungsmakler-Befähigungsprüfungsordnung in Kraft getreten. Im Dezember 2024 war es dann so weit: die ersten Prüfungskandidat:innen wurden nach dieser Verordnung geprüft.

Die Überarbeitung der bisherigen Prüfungsordnung aus dem Jahr 2004 war notwendig geworden, aufgrund der Veränderungen der tatsächlichen beruflichen Anforderungen für zukünftige Versicherungsmakler:innen sowie geänderter rechtlicher Vorgaben.

Die Versicherungsmakler-Prüfungsordnung wurde unter anderem an die gesetzlichen Vorgaben gemäß § 20 in Verbindung mit §§ 22 und 24 der Gewerbeordnung von 1994 angepasst, was eine Einordnung des Prüfungsniveaus in den Nationalen Qualifikationsrahmen (NQR) ermöglicht. Zudem wurden die Anforderungen der IDD berücksichtigt. Die Prüfung selbst entspricht nun dem NQR-Level 6, vergleichbar mit einem Bachelor-Niveau.

Für die Prüfungskandidat:innen bedeutet dies insbesondere, dass es nun sowohl einen schriftlichen als einen mündlichen Prüfungsteil zu absolvieren gilt.

Da die Vorbereitungskurse in den einzelnen Bundesländern zu unterschiedlichen Zeiten begonnen haben, wurde daher im

Dezember 2024 nur in Wien und Niederösterreich „neu“ geprüft.

Der Fachverband hat nach einem ersten Feedbackgespräch mit den Fachgruppen Wien und Niederösterreich folgendes Resümee ziehen können:

Schriftlicher Prüfungsteil

- Der Ablauf der schriftlichen Prüfung ging in beiden Bundesländern reibungslos von statuen.
- Die wenigen, von den Prüfungskandidat:innen gestellten Fragen konnten alle beantwortet werden.
- Die Prüfung wurde von allen Kandidat:innen in der vorgesehenen Zeit geschafft.
- Die Prüfer konnten die schriftlichen Prüfungen insbesondere

durch die Korrekturschablone rasch und problemlos bewerten.

Mündlicher Prüfungsteil

Auch die mündlichen Prüfungen konnten in beiden Bundesländern problemlos durchgeführt werden.

Um auch die Verständlichkeit von Prüfungsangaben weiter zu optimieren, sind bei den nächsten Prüfungsdurchgängen weitere Feedbackschleifen geplant.

Herauskristallisiert hat sich, dass der Besuch der jeweiligen Vorbereitungslehrgänge den Prüfungskandidat:innen die Prüfsituation wesentlich vereinfachte. **M**



Die Pferdeversicherung für Ihre Kundinnen und Kunden

Kennen Sie schon das Versicherungsangebot der Österreichischen Hagelversicherung für Pferdehalter und -besitzer? Informieren Sie sich jetzt über die Pferdeversicherung von Österreichs größtem Tierversicherer – die Versicherung bei Operationen und Kolik-Behandlungen sowie Totgeburten und Tod/Nottötungen durch Unfälle (inklusive Transportunfälle) und Krankheit.

Kontakt:

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



Mehr Informationen zum
Versicherungsangebot finden Sie auf
www.hagel.at/pferdeversicherung

HV
ÖSTERREICHISCHE
HAGELVERSICHERUNG

200-jähriges Jubiläum

Zum 200-jährigen Jubiläum ließ sich der Wiener Städtische Versicherungsverein, Hauptaktionär der Vienna Insurance Group (VIG), etwas ganz Besonderes einfallen: Eine kurze filmische Hommage nach der Idee von André Heller. Der besondere Kurzfilm war auf allen TV-Sendern zu sehen sein. „200 Jahre Vertrauen in die Zukunft – das war, ist und wird immer der Kern unserer

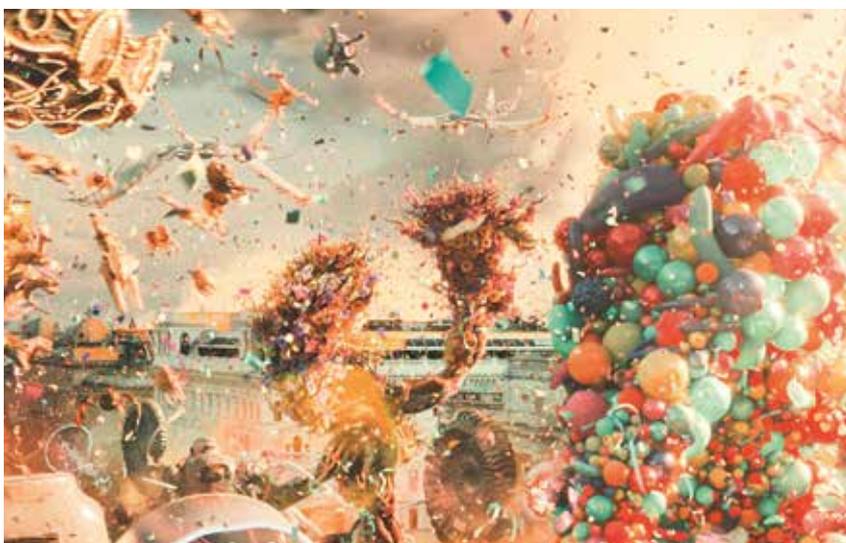
Identität sein. Unser Ziel ist, Tradition und Innovation miteinander zu vereinen und damit eine Brücke in die Zukunft zu schlagen. Dabei unterstützt unsere Gruppe in vielen kulturellen und sozialen Belangen. Was lag also näher, als die Gestaltung eines Films zum 200-Jahre-Jubiläum einem Künstler zu überantworten? Wir laden alle ein, sich

Wiener Städtische Versicherungsverein

mit uns auf eine fantastische und spektakuläre Zeitreise einzulassen“, so Mag. Robert Lasshofer, Generaldirektor.

André Heller: „In Reverien, träumerischen Zeitkapseln, erfinde ich Augenblicke aus einem Zukunftsmärchen. Für das 200-Jahre-Jubiläum wünschte ich mir eine, aus der Fantasie geborene surreale Prozession auf der Wiener Ringstraße, um Menschen jeden Alters und aller Ausbildungsgrade zu erstaunen.“

Die Orchestrierung zur Bewerbung des Films, respektive des Jubiläums erfolgte durch die Demner Group in einer Kooperation der strategischen Consultancy FLY, Demner, Merlicek & Bergmann / DMB., sowie Media1. Produziert wurde von Samsara Films, Regie führte Johannes Mücke. **M**



Women in Business Award

Die heimische Wirtschaft wird zunehmend von Frauen geprägt: Über 140.000 Unternehmerinnen tragen mit Mut, Innovation und Ausdauer zur wirtschaftlichen Zukunft Österreichs bei. Fast jedes zweite Unternehmen wird bereits von einer Frau gegründet, jedes dritte wird von einer Frau geführt. Der Woman in Business Award 2024, initiiert von der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) und Frau in der

Wirtschaft (FiW), würdigt die herausragenden Leistungen österreichischer Unternehmerinnen.

WKÖ-Präsident Harald Mahrer betonte, dass Unternehmerinnen einen unverzichtbaren Beitrag für Wachstum und Beschäftigung leisten und eine sichtbare Anerkennung verdienen. Auch WKÖ-Vizepräsidentin Martha Schultz zeigte sich erfreut über die hohe Qualität der

Wirtschaftskammer Österreich

Einreichungen, die starke weibliche Rolemodels hervorheben, die junge Frauen motivieren sollen, ihre unternehmerischen Träume zu verfolgen und veraltete Rollenbilder zu überwinden.

Bundesminister Martin Kocher hob hervor, dass Unternehmerinnen mit ihrer Entschlossenheit und Kreativität

Arbeitsplätze schaffen und den Wohlstand Österreichs sichern. Der Woman in Business Award 2024 ist ein starkes Zeichen der Anerkennung für ihre außergewöhnlichen Leistungen und soll weiteren Frauen in der Wirtschaft die Unterstützung bieten, die sie verdienen. Bei einer feierlichen Veranstaltung im Wiener Sophiensaal wurden herausragende Unternehmerinnen in sechs Kategorien ausgezeichnet, darunter Nadina Ruedl als „Gründerin des Jahres“ und Maren Wölfl als „Ein-Personen-Unternehmerin des Jahres“.



Zahlen belegen den wachsenden Einfluss von Frauen in der Wirtschaft: 2023 führten 144.158 Einzelunternehmerinnen mehr als ein Drittel der Unternehmen in Österreich und

der Anteil weiblicher Gründerinnen erreichte einen Rekordwert von 44,5 Prozent. Der durchschnittliche Altersunterschied bei der Unternehmensgründung liegt bei 37,3 Jahren für Frauen

und 35,4 Jahren für Männer. Die Hauptmotive für die Selbstständigkeit sind flexible Zeitgestaltung, das Streben nach Unabhängigkeit und Einkommenssteigerung. **M**

Expansion nach Spanien

Stoik

Stoik setzt seine Expansion fort und startet

in Spanien. Nach erfolgreichen Markteintritten in Frankreich, Deutschland und Österreich erweitert das Unternehmen sein internationales Geschäft und festigt seine Marktposition. Spanien zählt zu den Ländern mit den meisten Ransomware-Angriffen, und Cyberangriffe verursachen jährlich erhebliche wirtschaftliche Schäden. Die Nachfrage nach Cyberversicherungen, insbesondere bei kleinen und mittelständischen Unternehmen, hat in den letzten Jahren erheblich zugenommen.

Jules Veyrat, CEO, hebt hervor, dass die Expansion ein strategischer Schritt zur Optimierung des Produktangebots und

zur Nutzung von Skaleneffekten in der Cyberabwehr ist. Franziska Geier, Geschäftsführerin von Stoik Deutschland, weist darauf hin, dass die Expansion auch das technische Know-how stärkt und sich positiv auf die Kunden auswirkt.

In Spanien wird das Unternehmen von Juan Ignacio Rammallo geleitet, einem Experten mit über 15 Jahren Erfahrung in der Cybersicherheits- und Versicherungsbranche. Das Unternehmen setzt auch in Spanien auf den Maklervertrieb und bietet Cyberversicherungslösungen für Unternehmen mit einem Umsatz von bis zu einer



Jules Veyrat

Milliarde Euro. Bis Jahresende ist ein Team von zehn Mitarbeiter:innen in Spanien geplant. Innerhalb der nächsten drei Jahre möchte der Cyberassekureur in ganz Kontinentaleuropa tätig sein, einschließlich Benelux, Südeuropa, Nordics und Osteuropa. Konkrete Termine für weitere Expansionsschritte wurden nicht genannt. **M**

Neujahrsempfang

Fachgruppe Niederösterreich

Das Klangspiel St. Pölten war Schauplatz des traditionellen Neujahrsempfangs der Fachgruppe der NÖ Versicherungsmakler. In seiner Eröffnungsrede vor über 100 Mitgliedern der Fachgruppe, Vertreter:innen der niederösterreichischen Versicherungswirtschaft sowie den Ehrengästen WKNÖ-Präsident Wolfgang Ecker und Fachverbandsobmann Christoph Berghammer unterstrich Fachgruppenobmann Martin J. Wienerroither die Schwerpunkte des vergangenen Jahres.

Dazu zählten die Verjüngung des Ausschusses, die Teilnahme von über 30 Kandidat:innen an der Meisterprüfung nach dem neuen NQR 6 Level, die dem akribischen Angebotsprogramm, einschließlich Prüfungsvorbereitungskursen, sowie der leistbaren Aus- und Weiterbildung zu verdanken ist. Die kontinuierliche Image-Werbung für die NÖ Makler:innen sowie die Vorteile der Kammermitgliedschaft wurden ebenfalls thematisiert.

Wienerroither präsentierte weiters seine Vorhaben und Ziele für 2025. Ein besonderes Anliegen

ist ihm dabei, sich verstärkt für Klein- und mittelständische Betriebe sowie für Neugründer einzusetzen. Es könne nicht sein, dass man ohne Beitritt zu einer Maklervereinigung von den Versicherungsunternehmen kein Gehör finde, keine angemessenen Konditionen und keine Betreuung erhalte. An die Versicherungsunternehmen richtete er die Aufforderung, sich wieder verstärkt ihrer ursprünglichen Aufgabe, der Risikoübernahme,

zu widmen und nicht weiterhin ungeprüfte Schadenkündigungen vorzunehmen. Stark machen werde er sich auch im Fachverband als Mitglied des stärksten Bundeslands für eine einheitliche Bundesimagerwerbung.

Dem Netzwerken und dem gemütlichen Austausch in der Branche wurde im Rahmen der Veranstaltung natürlich breiter Raum gewidmet. **M**



Christoph Berghammer, Martin Wienerroither, Wolfgang Ecker und Clemens Griesenberger

Übernahme der Agenden

Fachverband der Versicherungsmakler

Jennifer Willner hat – wie in der Ausgabe 4/2024 berichtet – im Herbst 2024 das Büro des Fachverbands der Versicherungsmakler in Richtung der Bildungspolitischen Abteilung der WKÖ verlassen, wo sie nun als Produktmanagerin für digitale Aus-

und Weiterbildung tätig ist. Ihre Agenden im Fachverband der Versicherungsmakler hat Katja Fuchs übernommen, die seit 2008 in der WKÖ und seit 01.10.2019 im Fachverbandsbüro tätig ist. Katja Fuchs ist seit

Jahresbeginn somit insbesondere für die operative Umsetzung der Fachverbandsveranstaltungen (z.B. für das Versicherungs-



Katja Fuchs

ten Jahren mehr als bewährt hat. Sie hat in vielen Aufgabenstellungen u.a. Organisations- und Strukturierungskompetenz sowie Engagement und Zielstrebigkeit gezeigt – Eigenschaften, die wichtig sind, um die ihr übertragenen Agenden auszuüben. Ich freue mich, dass sie den Sprung in das neue Aufgabenfeld gewagt und vollzogen hat und bin

mir sicher, dass sie einen tollen Job abliefern wird.“

Die bisherigen Assistenz-Agenden von Katja Fuchs sind mit dem Jahreswechsel von Frau Sonja Schön übernommen worden. Auch Schön ist kein Kammer-Neuling; Sie war vormals in der WKÖ u.a. für die Bundessparte Tourismus tätig und zuletzt – nach Rückkehr aus der Karenz – in der WK Burgenland in Eisenstadt beschäftigt. „Ich freue mich, dass wir für den As-



Sonja Schön

sistenzbereich im Fachverbandsbüro eine WK-interne Lösung finden konnten. Mit Sonja Schön hat eine erfahrene Mitarbeiterin bei uns angedockt; damit können wir allfällige Reibungsverluste, die Mitarbeiter:innenwechsel üblicherweise mit sich bringen, unterbinden. Nach den beiden Personalrochaden gilt: The show must and the show will go on – in bewährt professioneller Qualität...“, so Gisch abschließend. **M**

makler:innen-Expert:innentreffen), die Öffentlichkeitsarbeit sowie den Newsletter verantwortlich und fungiert als zentrale Kommunikations- und Organisationsschnittstelle zur Redaktion der Fachverbandszeitschrift „Versicherungsmakler“.

Fachverbandsgeschäftsführer Erwin Gisch: „Mit Katja Fuchs können wir auf eine langjährige Mitarbeiterin im Fachverbandsbüro bauen, die sich in den letz-

Immobilien Paket

VAV

Die VAV Versicherung bietet mit dem neuen

Immo Paket ein flexibles Versicherungsprodukt für Eigentümer von Wohn-, Büro- und Geschäftsgebäuden. Es kombiniert soliden Basisschutz, der Feuer-, Leitungswasser- und Haftpflichtschäden abdeckt, mit vielseitigen Zusatzoptionen.

Die Allrisk-Option schützt vor Gefahren wie Sprinklerleckagen und böswilligen Beschädigungen, während klimafreundliche Lösungen Naturkatastrophen, Photovoltaikanlagen und grüne Gebäudeelemente absichern. Energieeffiziente Neubauten

profitieren von bis zu 35 Prozent Prämienrabatt, auch sanierte Altbauten erhalten vergünstigte Prämien.

Zusatzpakete erweitern den Schutz auf Einbruchdiebstahl, Graffiti-Schäden sowie Carports, Spielplätze und begrünte Flächen.

Christian Sipöcz, Vorstandsmitglied der VAV Versicherungs-AG: „Unser Immo Paket ist eine moderne und flexible Absicherungslösung, die gezielt auf die individuellen Anforderungen



Christian Sipöcz

unserer Kunden zugeschnitten ist. Mit dem modularen Aufbau und der innovativen Allrisk-Option setzen wir neue Standards in Sachen Sicherheit und Nachhaltigkeit für Wohn- und Gewerbeimmobilien.“ **M**

Herausforderungen, Chancen und Zukunftsperspektiven

Sie beobachten die Branche seit vielen Jahren: Spüren Sie einen deutlichen Trend, dass mehr Frauen Interesse an einer Karriere in der Versicherungswirtschaft zeigen?

Stadler: Nach meiner Wahrnehmung ist das der Fall, die Zahl an hochqualifizierten Frauen steigt auch stetig und die Unternehmen bieten auch immer mehr Karrieremöglichkeiten mit flexiblen Arbeitsmodellen. Allerdings ist die Anzahl an Frauen in Führungspositionen leider immer noch sehr gering.

Woran liegt es Ihrer Meinung nach, dass sich die Branche zunehmend als attraktiv für Frauen darstellt?

Stadler: Zum einen sind es die bereits erwähnten flexiblen Arbeitsmöglichkeiten und auch gute Aus- und Weiterbildungsangebote in der Branche, die eine Vielfalt an attraktiven Einsatzmöglichkeiten bieten. Das gilt auch für die Beratungstätigkeit und den Außendienst, wo nach wie vor viel zu wenig Frauen tätig sind. Aber jene, die sich dafür entscheiden, sind sehr stabil und kontinuierlich erfolgreich. In der Versicherungswirtschaft



Menschen gegen die Gefahren des täglichen Lebens abzusichern, sehe ich als eine wundervolle Aufgabe.



In diesem Interview teilt die ehemalige CEO der Vienna Insurance Group Elisabeth Stadler, eine der führenden Frauen in der österreichischen Versicherungswirtschaft, ihre Eindrücke und Erfahrungen aus ihrer beeindruckenden Karriere. Sie spricht über die wachsende Attraktivität der Branche für Frauen, die Bedeutung von Diversität und die Notwendigkeit von mehr weiblicher Führung. Mit einem klaren Blick auf die Herausforderungen und Chancen für Frauen in der Branche, beleuchtet sie auch ihre persönliche Erfolgsstrategie und die Rolle von Mentoren sowie Initiativen wie „Women Wanted“, die Frauen in der Versicherungswirtschaft unterstützen sollen.

kann man seine Berufslaufbahn sehr linear, aber auch sehr abwechslungsreich gestalten. Versicherungen beschäftigen sich zum Beispiel mit innovativen digitalen Serviceangeboten, neuen Produkterweiterungen zu sich ändernden Lebensanforderungen, Maßnahmen und Unterstützungen gegen den Klimawandel und der grünen Transformation, generell mit wichtigen Nachhaltigkeitsthemen, spannenden Veranlagungsformen, dem Einsatz künstlicher Intelligenz, Schaffung von Vorsorgebewusstsein zur Existenzsicherung, Unterstützung von Infrastrukturprojekten usw.. Es gibt noch jede Menge weitere interessante Aufgabengebiete,

die aus meiner Sicht für die generelle Attraktivität der Branche sprechen. Menschen gegen die Gefahren des täglichen Lebens abzusichern, sehe ich als eine wundervolle Aufgabe.

Welche Best Practices oder Beispiele aus Ihrer beruflichen Erfahrung können Sie nennen, wo Frauenförderung in der Versicherungswirtschaft besonders erfolgreich war?

Stadler: Die Vienna Insurance Group, deren Vorstandsvorsitzende ich von 2016 bis Mitte 2023 war, hat ein speziell abgestimmtes Diversitätsprogramm. Diversität wurde als Kernwert der Gruppe definiert, und darauf ist auch die Personalstrategie der Vienna Insurance Group ausgerichtet. Sie sieht die Wert-



schätzung von Diversität und damit unter anderem auch die Beseitigung von Hindernissen für Frauenkarrieren als eines ihrer Kernelemente vor. Neben der Implementierung dieses Gedankens beispielsweise in die Führungskräfteentwicklung gilt eine Stoßrichtung dem Sichtbarmachen von ambitionierten Frauen auf allen Ebenen. Zum Beispiel dadurch, dass verstärkt Frauen als Unternehmensrepräsentantinnen zu externen Konferenzen, Plattformen etc. delegiert werden. Gezielt wird in Nominierungsverfahren für gruppenweite Ausbildungsprogramme für Führungskräfte, High Potentials und Expert:innen – bei letztlich

lokaler Personalverantwortung – dazu aufgefordert, Frauen in möglichst ausgewogenem Verhältnis zu berücksichtigen.

Ein konkretes Beispiel in diesem Diversitätsprogramm ist FRiDA, das erste Frauennetzwerk der Wiener Städtischen. Es wurde am 2. März 2022 gegründet und zählt mittlerweile 490 Mitglieder in ganz Österreich. Das Netzwerk fördert Themen wie Karriere, Vernetzung, Gleichbehandlung und Gleichstellung innerhalb der Unternehmensgruppe. Die Mitglieder aus der Wiener Städtischen, Donau, twinformatics, VIG Holding, VIG IT und viele andere engagieren sich in 11 Projektgruppen. Bei Online-Events,

Walk- & Talk-Formaten, ExpertInnen-Vorträgen, Workshops und Netzwerkveranstaltungen bietet das Netzwerk Inspiration und Fundament, um Gleichbehandlung und Gleichstellung im Unternehmen voranzutreiben.

Sie haben eine beeindruckende Karriere hingelegt. Was würden Sie als Ihr persönliches Erfolgsgeheimnis bezeichnen?

Stadler: Mein Ziel war es stets, meinen Weg zu gehen, Chancen zu ergreifen und Leistung zu zeigen. An meine Aufgaben und Herausforderungen bin ich mit strukturiertem und strategischem Denken sowie mit Selbst-

Elisabeth Stadler

Sternzeichen: Schütze

Alter: 63 Jahre

Bundesland: Niederösterreich

Beruf: Versicherungsexpertin im Ruhestand/aktiv als Aufsichtsratsvorsitzende bzw. Aufsichtsratsmitglied tätig

Hobbies: Reisen, klassische Musik, Theater, Golf

Liebblingsreiseziel: Spanien

Liebblingsessen: Fisch

Lieblingsmusik: Klassik

Lieblingsbuch: Der kleine Prinz

Liebblingsfilm/-serie: In 80 Tagen um die Welt

Wie würden Sie sich selbst mit drei Worten beschreiben?

Bodenständig, strukturiert, leistungsorientiert.

Wie sind Sie Präsidentin der Gesellschaft für Versicherungsfachwissen geworden?

Aufgrund meiner langjährigen Berufserfahrung wurde ich 2014 gebeten, diese ehrenvolle Aufgabe zu übernehmen.

Was war das schönste Erlebnis in dieser Funktion?

Die Festveranstaltung in der Österreichischen Nationalbibliothek anlässlich des 90. Jahrs-Jubiläums dieser Gesellschaft.

Wann strahlt Ihr Herz?

Wenn ich mit mir selbst zufrieden bin.

Wie/Wo tanken Sie Kraft?

In meinem Heimatort Langlois.

Haben Sie sich in der Branche schon mal behaupten/verteidigen müssen?

Ich habe mir meine Karriere durch viele Jahre mit viel Fleiß und besonderem Engagement erarbeiten müssen. Wenn man dann als Karrierhöhepunkt CEO der größten Versicherungsgrup-

pe in CEE ist, muss man diese Position durch Kompetenz und wirtschaftlichen Erfolg permanent behaupten, was, so denke ich, mir auch gelungen ist.

Welche Tipps können Sie künftigen Versicherungsmaklerinnen geben?

Durch Fachwissen, Selbstbewusstsein, ein starkes Netzwerk und eine kundenorientierte Arbeitsweise können sich Versicherungsmaklerinnen aus meiner Sicht nicht nur behaupten, sondern auch langfristig Karriere machen und erfolgreich sein.

Welche Versicherungssparte(n) sehen Sie als zukunftsweisend und warum?

Alle, da die Absicherung sowohl von Eigentum als auch der eigenen Person und der Hinterbliebenen immer wichtiger wird.

bewusstsein herangegangen und ich habe versucht auf mich aufmerksam zu machen, wenn sich die Gelegenheiten dazu geboten haben. Aber es braucht auch eine Portion Glück, um zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein. So Spitzenjobs, wie CEO der größten Versicherungsgruppe in Zentral- und Osteuropa, stehen nur alle paar Jahre oder seltener zur Bestellung zur Verfügung. Ich betrachte Karriere als gesteuerten Zufall.

Gab es entscheidende Wendepunkte oder Mentor:innen, die Ihre Laufbahn geprägt haben?

Stadler: Ich hatte das Glück, an allen meinen beruflichen Stationen Förderer und Unterstützer gehabt zu haben. Ein wichtiger Mentor ist mein Ehemann. Er hat mich immer unterstützt und ermutigt, berufliche Veränderungen wahrzunehmen. Denn für erfolgreiche Karriereschritte benötigt man in einer Beziehung auch die Akzeptanz des Partners.

Finanzbildung ist gerade für junge Frauen ein wichtiges Thema. Welche Maßnahmen oder Initiativen halten Sie für besonders geeignet, um Mädchen schon früh für wirtschaftliche und finanzielle Themen zu begeistern?

Stadler: Ich halte Finanzbildung generell für alle Geschlechter

sehr wichtig und der Zugang zur Bildung ist in unserem Land heutzutage allen Geschlechtern im gleichen Ausmaß möglich. Es mangelt aber an einer ausreichenden Integration von Finanzthemen in den Lehrplänen. Ich bin mit Sparefroh und Sumsi aufgewachsen, der Sinn des Ansparens wurde bereits in der Schule gelernt. Das erklärt, warum das Sparbuch heute noch immer die beliebteste Anlageform der Österreicher:innen ist. Aber über das Spektrum von Finanzprodukten und Risikoversicherung wird so gut wie nichts unterrichtet. Wissensvermittlung an Bildungsinstitutionen holt auch jene Gruppen ab, die von zu Hause kein bis wenig Finanzwissen vermittelt bekommen.

Welche Rolle kann die Versicherungsbranche dabei spielen, finanzielle Bildung in die Gesellschaft zu tragen?

Stadler: Ein wirksamer Ansatz könnte in der Vermittlung durch das Bildungssystem mit aktiver Unterstützung durch kompetente Finanzdienstleistungspartner sein. Wichtig ist auch, die Themen ständig anzusprechen und auf die Notwendigkeit der Information hinzuweisen.

Als studierte Versicherungsmathematikerin an der TU Wien: Wie haben Sie die Zeit als Frau in einer männerdominierten Studienrichtung erlebt? Hatten Sie damals das Gefühl gehabt, ein „Einhorn“ zu sein und wie hat Sie diese Erfahrung geprägt?

Stadler: Ich habe mich immer schon für Zahlen interessiert und es war mir bald klar, dass ich

Die Erfahrung ist, dass Frauen mehr leisten müssen, um sich positionieren zu können und aufzufallen.

mich auch beruflich in diesem Bereich engagieren möchte. Ich habe daher Versicherungsmathematik an der TU Wien studiert und Frauen waren damals wirklich Exotinnen auf der technischen Universität. Aber ich konnte mich behaupten und bin konsequent meinen Weg weitergegangen. Die Erfahrung ist, dass Frauen mehr leisten müssen, um sich positionieren zu können und aufzufallen. Das gilt sowohl für das Studium als auch das Berufsleben.

Der Beruf der Versicherungsmaklerin bietet viel Flexibilität und unternehmerische Freiheit. Was macht diesen Beruf Ihrer Meinung nach besonders attraktiv für Frauen?

Stadler: Bei der Versicherungsberatung geht es primär darum, den individuellen und passenden Schutz für die Kund:innen anzubieten. Ich halte Frauen dafür besonders geeignet, weil sie besser zuhören können als Männer und auch besseres Einfühlungsvermögen besitzen. Zwei Eigenschaften die für eine bedarfsgerechte Beratung enorm wichtig sind. Und der Beruf ermöglicht eine relativ flexible Zeiteinteilung, die diese Tätigkeit auch für Mütter attraktiv macht.

Welche Unterstützung könnten Frauen auf dem Weg in diese berufliche Selbstständigkeit brauchen?

Stadler: Für Mütter ist eine nahe und attraktive Kinderbetreuungsstätte ganz wesentlich, da ist

Wissensvermittlung an Bildungsinstitutionen holt auch jene Gruppen ab, die von zu Hause kein bis wenig Finanzwissen vermittelt bekommen.



Auch Mentoringprogramme bei denen erfolgreiche Unternehmerinnen ihre Erfahrungen weitergeben, können Frauen ermutigen und unterstützen, eigene Unternehmen zu gründen.

noch viel Potential für Verbesserungen vorhanden, vor allem in ländlichen Regionen. Auch weniger bürokratischer Aufwand würde gerade in der Anfangsphase unterstützen.

Welche konkreten Maßnahmen könnten Politik und Gesellschaft setzen, um das Unternehmertum von Frauen zu fördern?

Stadler: Wir sind zwar schon sehr weit aber im Vergleich zu anderen europäischen Ländern, vor allem den skandinavischen, bestehen sowohl gesellschaftlich als auch strukturell noch immer alte Geschlechterrollenbilder, die eine Hauptverantwortung in der Kinderbetreuung und Haushaltsführung bei der Frau sehen. Dazu kommen die nach wie vor vorhandenen Gehaltsunterschiede aufgrund der Karenzjahre und der vermehrten Teilzeitbeschäftigung von Frauen, die wiederum auf die Kinderbetreuung zurückzuführen sind.

Politisch könnte das Gründerinnenstipendium des Ministeriums für Arbeit, Familie und Jugend ausgebaut werden. Ebenso halte ich mehr Investitionen in Programme die Frauen in technologischen Berufen fördern und die aus meiner Sicht große Potentiale bieten, für wichtig. Zum Beispiel

FEMtech (Frauen in Forschung und Technologie), ein Programm des Bundesministeriums für Bildung, Wissenschaft und Forschung, dass Frauen im Technologie- und Innovationsbereich fördert und Netzwerke aufbaut. Auch Mentoringprogramme bei denen erfolgreiche Unternehmerinnen ihre Erfahrungen weitergeben, können Frauen ermutigen und unterstützen, eigene Unternehmen zu gründen.

Wo sehen Sie aktuell die größten Hürden für Frauen, die in Führungsrollen oder die Selbstständigkeit streben?

Stadler: Ich sehe die größten Hürden für Frauen, die Führungsrollen übernehmen oder in die Selbstständigkeit starten möchten, in der Vereinbarkeit von Familie und Beruf, dem Zugang zu Finanzierung und Netzwerken, sowie den bestehenden gesellschaftlichen und kulturellen Stereotypen. Politische und gesellschaftliche Veränderungen, wie die Förderung der Chancengleichheit, bessere Betreuungsangebote und die Schaffung von Mentoring-Programmen speziell für Frauen, könnten diese Hürden nachhaltig abbauen. Aus meiner Erfahrung liegt es zum Teil auch an den Frauen selbst, weil sie sich zu wenig zutrauen und zu wenig Selbstbewusstsein zeigen. Ich habe immer wieder bei Jobbewerbungen die Beobachtung gemacht, dass



Wenn ich Diversität als einen wichtigen Teil in der Unternehmensstrategie festlege, werden die Handlungen dieser Richtung folgen.

Bewerberinnen die Mehrheit der Anforderungen locker erfüllen und trotzdem zweifeln, die richtige Person für den Job zu sein. Die männlichen Bewerber hingegen haben oft nur einen geringen Teil erfüllt und versuchen, den Rest durch außerordentliches Selbstbewusstsein wettzumachen. Es liegt aber zum Teil auch an den Unternehmen selbst und da spielt für mich die Bedeutung von Diversität eine wichtige Rolle, die auch die Geschlechterverteilung in Führungspositionen beinhaltet. Wenn ich Diversität als einen wichtigen Teil in der Unternehmensstrategie festlege, werden die Handlungen dieser Richtung folgen. Ich bin davon überzeugt, dass ein relativ ausgeglichenes Geschlechterverhältnis im Management zum wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens beiträgt.

Sie sind Delegierte im Wirtschaftsparlament der WK Wien.



Ich bin davon überzeugt, dass ein relativ ausgeglichenes Geschlechterverhältnis im Management zum wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens beiträgt.

Was hat Sie an der Arbeit in der Interessenvertretung gereizt?

Stadler: Die Arbeit als Delegierte bietet die Gelegenheit, die Wiener Wirtschaft aktiv mitzugestalten, die Interessen von Unternehmen zu vertreten und Einfluss auf wirtschaftspolitische Entscheidungen zu nehmen. Das finde ich sowohl beruflich als auch persönlich sehr spannend und bereichernd.

Welche Themen liegen Ihnen dort besonders am Herzen?

Stadler: Als wesentlich sehe ich die Förderung der digitalen Transformation in Unternehmen und die Nachhaltigkeit durch eine Forcierung von nachhaltigem Wirtschaften und die Umsetzung von Umweltstandards. Themen wie die Reduzierung von CO₂-Emissionen, Kreislaufwirtschaft und der Übergang zu erneuerbaren Energien stehen hier für mich im Mittelpunkt. Auch das Thema Regulierung und hier 'Vereinfachung der Regulierung' sind mir ein großes Anliegen.

Wie wichtig sind Role Models Ihrer Meinung nach für junge Frauen, die eine Karriere in der Versicherungswirtschaft anstreben?

Stadler: Ich wurde oft als Role Model bezeichnet, und ich war auch lange Zeit die einzige Frau an der Spitze eines ATX-Unter-

nehmens. Was ich immer vermitteln wollte, ist das Bild einer selbstbewussten Frau, die in ihrem Metier fachliche Kompetenz besitzt und deshalb anerkannt und geschätzt wird. Das heißt, ich möchte Frauen in der Branche dazu ermutigen, sich mehr zuzutrauen und Chancen zu ergreifen. Es sind einige Frauen in den Unternehmen, die ich geleitet habe zu mir gekommen und haben mir erklärt, dass sie sich deshalb beworben haben, weil eine Frau das Unternehmen führt und sie das Gefühl haben, als Frau hier Karriere machen zu können. Somit sehe ich die Funktion eines Role Models sehr positiv, wenn gleich ich gerne mehr Kolleginnen in Spitzenpositionen an meiner Seite gehabt hätte.

Haben Sie selbst Vorbilder gehabt, die Ihnen den Weg gegeben oder Sie inspiriert haben?

Stadler: Eigentlich nicht, ich habe immer versucht meinen eigenen Weg zu gehen und meine Ziele zu verfolgen.

Wenn Sie einen Blick in die Zukunft wagen: Wie wird sich der Frauenanteil in Führungspositionen der Versicherungsbranche in den nächsten zehn Jahren entwickeln?

Stadler: Der Frauenanteil in Führungspositionen könnte sich in den nächsten zehn Jahren schrittweise erhöhen, möglicherweise um 5 bis 10 Prozentpunkte, je nach Engagement der Branche und der Effektivität von Förderprogrammen. Während meiner 40jährigen Berufslaufbahn gab es zum Teil auch Rückschritte, aber der Frauenanteil in Spit-

Was ich immer vermitteln wollte, ist das Bild einer selbstbewussten Frau, die in ihrem Metier fachliche Kompetenz besitzt und deshalb anerkannt und geschätzt wird.

zenpositionen hat sich langsam und stetig erhöht. Die tatsächliche Entwicklung wird stark davon abhängen, wie konsequent die Branche Diversität priorisiert und strukturelle Barrieren abbaut. Wenn Programme wie „Women Wanted“ konsequent ausgebaut werden und Unternehmen Diversität als wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Vorteil erkennen, ist ein deutlich höherer Frauenanteil in Führungspositionen innerhalb der nächsten zehn Jahre realistisch.

Welche Rollen können Initiativen wie „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ des Fachverbands langfristig dabei spielen?

Stadler: 'Women Wanted' könnte durchaus eine zentrale Rolle dabei spielen, den Anteil von Frauen in Führungspositionen in Österreich zu erhöhen. Durch Maßnahmen in den Bereichen Sichtbarkeit, Aufbau von Netzwerken und Mentoring, Weiterbildung mit Fokus auf Führungsqualitäten und Stärkung von Diversitätskonzepten kann die Initiative ein positives Umfeld schaffen, das Frauen motiviert, in die Versicherungsbranche einzutreten und Führungspositionen anzustreben. Ein Szenario, das ich mir sehr wünschen würde!

Danke für das Gespräch.

M



'Women Wanted' könnte durchaus eine zentrale Rolle dabei spielen, den Anteil von Frauen in Führungspositionen in Österreich zu erhöhen.

Wirtschaftskammer-Wahl 2025

Anfang März 2025 ist es wieder so weit: Alle Mitglieder der Wirtschaftskammern sind zur Wahl aufgerufen.

Direkt gewählt werden von den Unternehmer:innen nur die jeweiligen Vertreter:innen in den regionalen Fachgruppen bzw. Fachvertretungen, diese Wahlen werden als „Urwahlen“ bezeichnet. Jedes Mitglied hat für jede Mitgliedschaft in einer Fachorganisation eine Stimme – aktive Mitglieder sind automatisch wahlberechtigt, wer eine ruhende Berechtigung hat, kann beantragen, auf die Wähler:innenliste aufgenommen zu werden.

Die Mitglieder der regionalen Fachgruppen wählen die Fachgruppenausschüsse bzw. in kleineren Fachorganisationen die Fachvertreter:innen, und zwar über ein Listenwahlrecht. Verschiedene Fraktionen, die für ihre Wahlvorschläge je nach Größe der Fachorganisation ein bis sieben Unterstützungserklärungen benötigen, reichen jeweils Wahlvorschläge ein. Dieser Wahlvorschlag enthält eine Reihe von Personen, die von dieser Fraktion für den Fachgruppenausschuss nominiert werden. Das Mitglied wählt entweder direkt in einem Wahl-

lokal oder per Briefwahl eine der Listen.

Die einzelnen Fraktionen erhalten je nach deren Stimmenanteil die Mandate im Fachgruppenausschuss bzw. eine Anzahl an Fachvertreter:innen zugewiesen. Ein Fachgruppenausschuss besteht aus zehn bis 32 Mitgliedern (bei den Versicherungsmakler:innen sind es zehn bis zwölf), Fachvertreter:innen gibt es ein bis neun. Die Fachgruppenausschüsse wählen jeweils eine:n Fachgruppenobmann/Fachgruppenobfrau. Diesem/dieser steht automatisch ein Sitz im österreichweiten Fachverbandsausschuss zu. Wie viele Sitze jeder Fraktion im Fachverbandsausschuss zustehen, ergibt sich daraus, wie viele Mandate die Fraktion in den einzelnen Fachgruppen insgesamt erreicht.

Anhand der Zusammensetzung der Fachvertretungen und der Fachgruppenausschüsse bzw. der Fachverbandsausschüsse

ergeben sich die Spartenkonferenzen, die die jeweiligen Spartenobmänner:innen wählen, sowie die Spartenvertreter:innen in den Wirtschaftsparlamenten. Die Wirtschaftsparlamente wiederum wählen die Präsident:innen der Landeskammern bzw. den/die Präsident:innen der Bundeskammer. Für die diversen Gremien bestehen Regelungen zur Wahrung der Minderheitenrechte, damit auch kleinere Fraktionen möglichst nach ihren Stimmenanteilen bei der Urwahl vertreten sind. Daher: Jede Stimme zählt! Machen Sie von Ihrem Wahlrecht Gebrauch!

Um die wahlberechtigten Versicherungsmakler:innen umfassend über die Inhalte und handelnden Personen zu informieren, haben wir die Spitzenkandidaten der bundesweit wahlwerbenden Gruppen zu einer Stellungnahme eingeladen. (Die Antworten entsprechen dem O-Ton der Befragten.)

Österreichischer Wirtschaftsbund

Christoph Berghammer,
MAS, Fachverbandsobmann
und Spartenobmann-Stv.
Wirtschaftskammer Salzburg
Sparte Information und
Consulting

Wie steht Ihre wahlwerbende Gruppierung der Thematik „Anreize/Vergütung“ auf nationaler und europäischer Ebene gegenüber?

Die Thematik der Vergütung auf nationaler und europäischer

Ebene ist ein klares und wichtiges Anliegen für mich und den Wirtschaftsbund. Seit mehr als 20 Jahren setze ich mich aktiv gegen das Provisionsverbot ein und habe in dieser Zeit auch zahlreiche Erfolge erzielen können. Es ist daher entscheidend, sich die Richtung zu überlegen, die man als Wähler:in einschlagen möchte. Man sollte auch nicht vergessen, dass die Vertreter:innen der Europäischen Linken, insbesondere die „Grünen“, das Provisionsverbot inzwischen in allen Bereichen fordern und in dieser Frage sehr vehement auftreten. Wir setzen auf Trans-

parenz, nicht auf Restriktionen. Unser Berufsfeld ist streng reguliert, mit einem gerechten Maklergesetz und dem „Best Advice“-Gedanken.

Ein gerechtes Vergütungssystem – transparent und auch geldgerecht – bleibt die Grundlage unserer Arbeit. Die Provision ist nicht nur eine faire Form der Vergütung, sondern auch eine gerechte. Es ist wichtig zu betonen, dass wir als Branche die Wahlfreiheit für unsere Kund:innen wahren wollen, ohne durch politische Eingriffe in unsere Arbeitsweise beeinträchtigt zu werden.

A close-up photograph of a person's hand, wearing a dark patterned sleeve, placing a white ballot into a white ballot box. The ballot has the text "10. bis 13. März 2025" printed on it. The background is a blurred German flag with its characteristic red, white, and black horizontal stripes.

10. bis
13. März
2025



Die Rolle der Versicherungsmakler:innen wurde in den letzten Jahren – auch durch regulatorische Vorgaben – immer komplexer. Wo würden Sie sich vom Gesetzgeber eine Nachschärfung hinsichtlich der Dynamik Versicherung – Versicherungsmakler:in wünschen?

Die Entwicklung tendiert zu noch strengeren Vorschriften, doch wir müssen uns dafür einsetzen, die Wirtschaft wieder zu vereinfachen. Besonders wichtig ist es, dass wir als Unternehmer:innen und Versicherungsmakler:innen nicht in einem negativen Licht dargestellt werden. Wir haben ein klares Maklergesetz, das den „Best Advice“ sichert und uns verpflichtet, im besten Interesse der Kund:innen zu handeln. Trotz dieser Vorgaben kämpfen wir oft mit Rabatten, die zulasten unserer Provisionen gehen. Wir bieten

das beste Preis-Leistungs-Verhältnis, doch werden wir dennoch oft ungerechtfertigt stigmatisiert. Das kann nicht der Weg sein. Daher plädiere ich für Deregulierung, besonders zum Schutz der kleineren Makler:innen. Große Makler:innenunternehmen können die Anforderungen meistern, während kleine Makler:innen durch bürokratischen Aufwand und administrative Aufgaben zunehmend von der persönlichen Betreuung der Kund:innen abgehalten werden. Hier muss der Gesetzgeber eingreifen, um kleinen Akteur:innen eine faire Chance zu geben.

Welche sonstigen Herausforderungen sehen Sie in Zukunft auf die Versicherungsvermittlung zukommen?

In Zukunft stehen die Versicherungsmakler:innen vor bedeu-

tenden Herausforderungen. Eine der größten wird sein, dass bestimmte Bereiche zunehmend unversicherbar werden, etwa die Holzindustrie, Entsorgungsunternehmen und Naturkatastrophendeckung. Es wird dringend notwendig sein, Lösungen zu finden, um diese Risiken wieder versicherbar zu machen. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Neudefinition des Dreiecksverhältnisses zwischen Makler:in, Versicherung und Kund:in. Die Digitalisierung schreitet voran, und es muss klar geregelt werden, was ein:e Versicher:in mit einem Makler:innenbestand tun darf. Diese Frage muss in den kommenden Jahren dringend geklärt werden. Schließlich müssen wir eine nachhaltige Lösung finden, die sicherstellt, dass wir unsere Provisionen auch in Zukunft erhalten. Wir setzen uns weiterhin für Transparenz ein, aber nicht für Provisionsverbote. Wir haben

bereits Konzepte entwickelt, die eine langfristig tragfähige Lösung für unsere Branche bieten.

Unabhängiges Wirtschaftsforum

Rudolf Mittendorfer, Gründer, Obmann und Sprecher des UWF – Unabhängiges Wirtschaftsforum und Stellvertretender Fachverbandsobmann und Konsumentensprecher der Österreichischen Versicherungsmakler

Wie steht Ihre wahlwerbende Gruppierung der Thematik Anreiz und Vergütung auf nationaler und europäischer Ebene gegenüber?

Wir halten die bestehenden Regelungen dazu für massiv über-

zogen. Den Beratern wird damit unterstellt, sie würden Ertragsmaximierung betreiben. Das ist für die einzige Gruppe von Versicherungsvermittler, die auf der Kunden-Seite steht, ebenso grotesk wie beleidigend und steht nebstbei im Widerspruch zum best advice und Maklergesetz. Die intensiven Rabattverhandlungen unserer Kollegenschaft beweisen Tag für Tag, dass genau das Gegenteil die ständige Praxis ist. Niedrigere Prämien bedeuten weniger Provision, und trotzdem verschaffen die Makler ihren Kunden die günstigsten Prämien! Lob und Unterstützung für diese wichtige Beratergruppe wäre angebracht – kein Generalverdacht. Allerdings besteht für eine Liberalisierung dieser Bestimmungen derzeit kein Spielraum. Das Verteidigen des status quo und die Verhinderung zusätzlicher Hürden müssen leider im Vordergrund stehen.

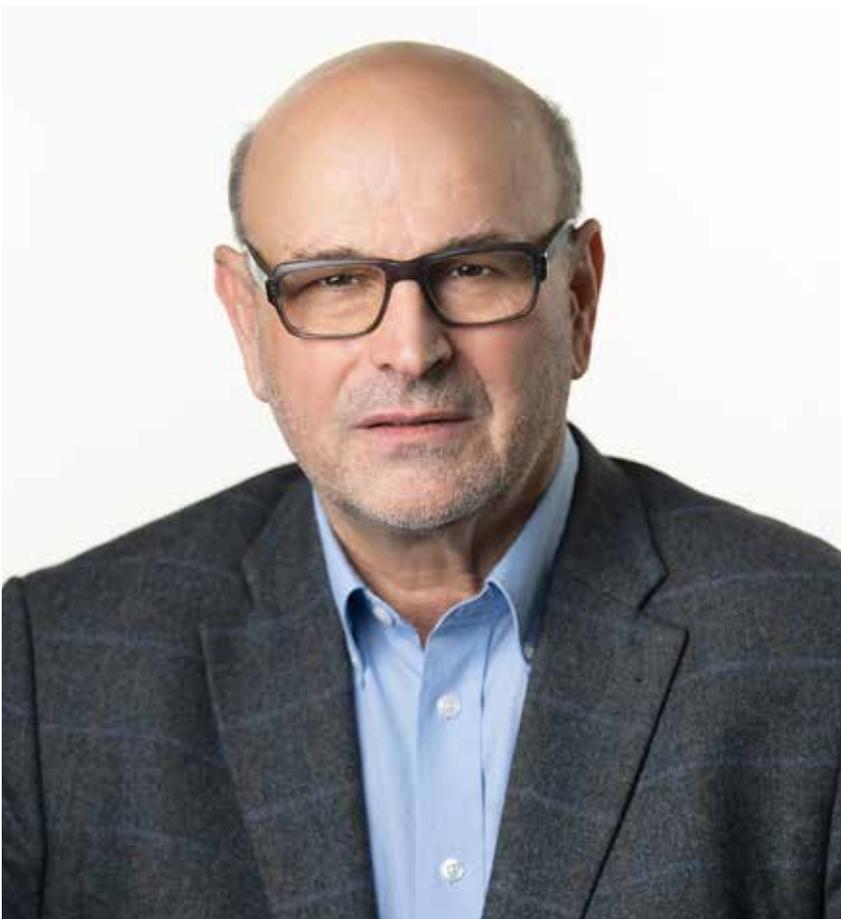
Die Rolle der Versicherungsmakler:innen wurde in den letzten Jahren – auch durch regulatorische Vorgaben – immer komplexer. Wo würden Sie sich vom Gesetzgeber eine Nachschärfung hinsichtlich der Dynamik Versicherung – Versicherungsmakler:in wünschen?

Die herausragende Stellung des Versicherungsmaklers als „Wächter des Marktes“ und als „Navigator durch den Versicherungsdschungel“ erfährt zu unserem Bedauern vom Gesetzgeber keine Würdigung. Eher im Gegenteil. Eine strengere Kontrolle der Deklarationspflicht wäre angesagt, denn nach wie vor gaukeln viele Vertriebswege – speziell im Bankenbereich, aber auch online – unabhängige Beratung vor, wiewohl diese rechtlich und wirtschaftlich nicht vorliegt. Hinsichtlich des (konkurrenz-

renden) Mehrfachagenten sollte (endlich) eine Lösung gefunden werden, welche die Widersprüche zwischen Gewerberecht, Judikatur und Haftung auflöst. Auch im VersVG wären Klarstellungen zu treffen, wie sie vom Fachverband beispielsweise beim Symposium in Velden schon gefordert worden sind. Und erst recht muss klargestellt und vor allem auch real abgesichert werden, dass der Online-Vertrieb zumindest die gleichen Anforderungen erfüllen muss, wie diese für physische Beratung gelten.

Welche sonstigen Herausforderungen sehen Sie in Zukunft auf die Versicherungsvermittlung zukommen?

Das ständige Anwachsen von Annexprodukten ist ein Problem. Kleine Prämien matchen den Verkauf zusammen mit dem Hauptprodukt, vom Auto bis zur Skiliftkarte, allerdings haben die Bedingungen meist mehr Deckungslücken als der sprichwörtliche Emmentalerkäse. Nebulose Zusatzdeckungen bei Kreditkarten oder Vereinsmitgliedschaften suggerieren den Kunden einen umfassenden Versicherungsschutz, selbst wenn das tatsächliche Vorliegen einer Deckungspflicht bei manchen Angeboten eher weniger wahrscheinlich scheint als von einem Meteoriten getroffen zu werden. Die fortschreitenden Automatisierungen führen dazu, dass Vermittler ständig den Digitalisierungsschritten der Versicherer nachhelfen müssen. Das bedeutet enorme finanzielle Belastungen, währenddessen die Ersparnisse dieser Prozesse beim Versicherer verbleiben. Dass das so ist, ist leicht an der Schere in den Geschäftsergebnissen der Assekuranzen im Vergleich



zu den Vermittlern nachzuprüfen. Zeitgleich wird dem Vermittler - nicht nur, aber speziell auch dem Makler - immer mehr Bürokratie und Haftung aufgebürdet. Zumindest bei den Automatisierungsgewinnen sollte daher jedenfalls eine faire Aufteilung zwischen Produktgeber und Vermittler erfolgen.

Sozialdemokratischer Wirtschaftsverband

Christian Schäfer,
Spartenobmann Information
und Consulting im SWV
und Stellvertretender
Spartenobmann Sparte
Information und Consulting
Wirtschaftskammer Wien

Wie steht Ihre wahlwerbende Gruppierung der Thematik Anreiz und Vergütung auf nationaler und europäischer Ebene gegenüber?

Als Regulativ dient Versicherungsmakler:innen in ihrer Funktion als Bundesgenoss:innen der Kund:innen sowohl das Maklergesetz als auch das Prinzip des „Best Advice“ – hinsichtlich des Versicherungsprodukts sowie des Versicherungsunternehmens. Demgemäß ist nicht der maximale eigene Profit, sondern das beste Preis-Leistungsverhältnis für die Kund:innen zu ermitteln. Eine mögliche Präferenz der Versicherungsmakler:in darf dabei genauso wenig einfließen, wie ein etwaiges Verdienstinteresse.

Der Handlungsspielraum ist aktuell jedoch endend. Es gilt, die etablierte Norm zu bewahren und weiteren Erschwernissen für den Berufsstand (Stichwort Provisionsverbot) entschieden entgegenzutreten.

Die Rolle der Versicherungsmakler:innen wurde in den letzten Jahren - auch durch regulatorische Vorgaben - immer komplexer. Wo würden Sie sich vom Gesetzgeber eine Nachschärfung hinsichtlich der Dynamik Versicherung - Versicherungsmakler:in wünschen?

In einer von Kooperationen, Fusionen und Betriebsübernahmen geprägten Zeit, in welcher der Fokus auf der Makroebene liegt, ist es von essenzieller Bedeutung, „kleinen“ Versicherungsmakler:innen – die insbesondere in ländlichen Regionen, quasi auf Mikroebene, als wichtige unabhängige Berater:innen fungieren – auf Augenhöhe zu begegnen, statt diese seitens der Versicherungsunternehmen sukzessive auszuklammern, an allgemeine Hotlines zu verweisen und damit den Online-Vertrieb zu forcieren.

Welche sonstigen Herausforderungen sehen Sie in Zukunft auf die Versicherungsvermittlung zukommen?

Der Markt wandelt sich. Es zeigen sich Kontinuitäten und Brüche. Im Nachfolgemangement wird der Spagat zwischen Tradition und innovativen Ansätzen immer wichtiger, um langfristige und nachhaltige Lösungen zu schaffen. Wünschenswert wären Digitalisierung und Automatisierung seitens der Versicherer mit echtem Mehrwert anstelle von noch mehr Verwaltungsaufwand und zusätzlicher Haftung für Versicherungsmakler:innen. Bei aller nützlicher Verwendung digitaler Werkzeuge bleibt der menschliche Aspekt kostbar. Anonyme Internetportale und Vergleichsrechner können eine fundierte Beratung nicht ersetzen. Der Trend geht tendenziell weg von Generalis-



ten hin zu Spezialisten mit abgegrenztem Beratungsbereich. Ein immer größer werdendes Problem sind mangelnde Zeichnungskapazitäten gepaart mit restriktiven Zeichnungsrichtlinien der Versicherer. Angesichts zunehmend auftretender Hochwasserereignisse wird uns auch das Thema der Katastrophendeckung zukünftig noch intensiver beschäftigen.

Grüne Wirtschaft

Mathias Gartner,
Ortsgruppenleiter
der Grünen Raasdorf,
Bezirksverantwortlicher Stv.
der Grünen Gänserndorf,
Delegierter zum
Landesausschuss der Grünen
NÖ und Mitglied der Grünen
Wirtschaft und Mandatar der
Wirtschaftskammer

Wie steht Ihre wahlwerbende Gruppierung der Thematik Anreiz und Vergütung auf nationaler und europäischer Ebene gegenüber?

Wir setzen uns massiv gegen ein generelles Provisionsverbot ein - unterstützen aber gleichzeitig qualitative Beratung auf Honorarbasis. Da wir uns verstärkt für Einzelvermittler:innen und eher kleine Maklerbüros einsetzen, sind wir für die Gleichbehandlung aller ungebundenen Makler:innen. Es kann nicht sein, dass größere Vermittlerstrukturen Zuwendungen, Bonifikationen, Nachlass- und Kulanzmöglichkeiten bekommen, welche kleineren Vermittlern nicht zugänglich sind - das Werkzeug für den Vertrieb sollte für alle gleich sein, ungeachtet deren Bestandsgröße.

Die Rolle der Versicherungsmakler:innen wur-

de in den letzten Jahren - auch durch regulatorische Vorgaben - immer komplexer. Wo würden Sie sich vom Gesetzgeber eine Nachschärfung hinsichtlich der Dynamik Versicherung - Versicherungsmakler:in wünschen?

Wir sehen das Problem weniger in den strengen Regeln als in deren Umfang und Detailliertheit. Wir wünschen uns, dass die Gesetzgeber klare und gerne strenge Richtlinien erlassen, um die Qualität der Beratung hochzuhalten. Wir finden es aber schädlich und dem Geiste der Gesetze widersprechend, dass in der Umsetzung keine Rücksicht auf Verständlichkeit und Nützlichkeit für unsere Klient:innen genommen wird. Die Informationstexte sind von Jurist:innen für Jurist:innen geschrieben, niemand achtet darauf, ob Konsument:innen solche Texte lesen können und wollen.

Daher: Kurze, verständliche Informationen - auch in nicht-textlicher Form - die die Absichten der Gesetze klar und gut konsumierbar vermitteln.

Welche sonstigen Herausforderungen sehen Sie in Zukunft auf die Versicherungsvermittlung zukommen?

- Naturkatastrophen werden häufiger und intensiver - es braucht einen solidarischen Beitrag (vielleicht gekoppelt in die Feuervers.) aller Versicherten um spezielle Risiken eindecken und mit passenden Summen versichern zu können.
- Bestands-Nachfolgebörse - "Topf sucht Deckel" Wir setzen uns aktiv dafür ein, dass die Wirtschaftskammer die Drehscheibe für Bestandnachfolge wird. Viele Kleinmakler:innen wollen ihre Bestände nicht an anonyme In-



vestoren verkaufen und suchen daher Nachfolger:innen. Diesen Kolleg:innen wollen wir ein niederschwelliges Nachfolgemangement mit Bestandsbewertung anbieten können.

- Mehr Frauen in unsere Branche - Wir wollen mehr Frauenpower in der Maklerschaft und auch sonst überall - wo Frauen Entscheidungen treffen, läuft es oft besser.

Freiheitliche Wirtschaft

Erwin Scherz,
Bezirksobmann
der FW Bezirk
Neunkirchen, Mitglied
Spartenkonferenz
Wirtschaftskammer
Niederösterreich
Sparte Information
und Consulting und
Mitglied Ausschuss
WKNÖ, Fachgruppe
Versicherungsmakler



Wie steht Ihre Wahl über die Gruppierung der Thematik Anreiz und Vergütung auf nationaler und europäischer Ebene gegenüber?

Wir setzen uns für eine leistungsorientierte Wirtschaft ein, in der Anreize und Vergütungen motivierend gestaltet werden. Das von der EU geplante Provisionsverbot würde unsere Branche hart treffen und einen Nachteil für das Gewerbe des Versicherungsmaklers haben und für den Endkonsumenten. Es wird zu Entwicklungen wie in England kommen, wo sich nur noch gut verdienende Menschen einen Honorarmakler leisten können und die breite Mittelschicht keine Chance mehr auf den Zugriff eines unabhängigen Experten haben.

Die Rolle der Versicherungsmakler:innen wurde in den letzten

Jahren - auch durch regulatorische Vorgaben - immer komplexer. Wo würden Sie sich vom Gesetzgeber eine Nachschärfung hinsichtlich der Dynamik Versicherung - Versicherungsmakler:in wünschen?

Die Regulierungswut der vergangenen Jahre haben den Bürokratieaufwand massiv erhöht, gleichzeitig aber keine Verbesserung für den Kunden gebracht. Es muss hier wieder eine klare Struktur geben, die Verständlich für den Kunden und gleichzeitig vertretbar vom Aufwand sein. Zudem sollte die Unabhängigkeit der Makler gestärkt und ihre Rolle als Berater betont werden, anstatt sie mit übermäßigen Dokumentationspflichten zu belasten.

Welche sonstigen Herausforderungen sehen Sie in Zukunft

auf die Versicherungsvermittlung zukommen?

Die Digitalisierung wird den Versicherungsvertrieb weiter verändern. Hier braucht es faire Rahmenbedingungen, die sowohl traditionellen Maklern als auch digitalen Lösungen gerecht werden. Ein weiteres Problem ist die steigende Unsicherheit durch wirtschaftliche Krisen und Inflationsentwicklungen. Versicherungen müssen langfristig stabil bleiben, und dafür braucht es wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, die Vertrauen in den Finanz- und Versicherungsmarkt schaffen. Nicht zuletzt müssen sich Versicherungsvermittler stärker mit Nachhaltigkeitsthemen auseinandersetzen, da ESG-Kriterien (Umwelt, Soziales, Unternehmensführung) zunehmend an Bedeutung gewinnen. Hier gilt es, praxisgerechte Lö-

sungen zu schaffen, die nicht zu einer Überregulierung führen.

Unternehmerisches Österreich

Michael Bernhard, UNOS-Bundessprecher
(Es wurde bislang noch kein Spitzenkandidat für die Sparte Versicherungsmakler- und Berater in Österreich benannt)

Wie steht Ihre wahlwerbende Gruppierung der Thematik Anreiz und Vergütung auf nationaler und europäischer Ebene gegenüber?

Provisionsbasierte Vergütungsmodelle können zu Interessenskonflikten zwischen Vermittlern und Kunden führen. Im Bereich der Lebensversicherungen würde die Umstellung auf ein Honorarmodell die Produkte durch

geringere Kosten für Kunden attraktiver machen, insbesondere in Kombination mit den steuerfreien Kapitalerträgen aus Lebensversicherungsprodukten. So könnte trotz Abzug von Steuern, Kosten und Inflation langfristig ein positiver Realzins erzielt werden. Bei Sach- und Kfz-Versicherungen hingegen soll die Provisionsvergütung beibehalten werden, da derzeit keine Nettotarife automatisch verfügbar sind. Angesichts gestiegener Aufwände bleibt die Abwicklung über Provisionen in diesen Bereichen praktikabler.

Die Rolle der Versicherungsmakler:innen wurde in den letzten Jahren - auch durch regulatorische Vorgaben - immer komplexer. Wo würden Sie sich vom Gesetzgeber eine Nachschärfung hinsichtlich der Dynamik Versicherung - Versicherungsmakler:in wünschen?

Im Vordergrund stehen für uns Verhältnismäßigkeit und Flexibilität. Aktuell besteht kein Bedarf an weiteren Nachschärfungen, da die Versicherungsbranche bereits stark reguliert ist und Kunden durch bestehende Gesetze wie das Maklergesetz umfassend geschützt werden. Vielmehr wird eine Lockerung bestimmter regulatorischer Vorgaben angestrebt, um die zunehmende Bürokratie zu reduzieren. Die Dokumentationspflichten sollten auf ein praxisgerechtes Maß reduziert werden, ohne die Qualität der Beratung zu gefährden.

Welche sonstigen Herausforderungen sehen Sie in Zukunft auf die Versicherungsvermittlung zukommen?

Eine der größten Herausforderungen der Zukunft ist der verstärkte Einsatz künstlicher Intelligenz (KI) in der Versicherungsbranche, insbesondere beim Vertrieb von Standardprodukten wie Haushalts-, Unfall-, Rechtsschutz- oder Kfz-Versicherungen. Da diese Produkte häufig als Paketlösungen ohne individuelle Anpassungen angeboten werden, entstehen für die Versicherungen niedrige Kosten. Makler, die im Massengeschäft tätig sind, könnten stark unter Druck geraten, da KI in der Lage sein wird, Vertrags- und Angebotsanfragen rund um die Uhr effizient zu bearbeiten. Langfristig könnte dies strukturelle Veränderungen in der Branche bewirken und das Massengeschäft zunehmend digitalisieren. Der Schlüssel zum Erfolg liegt aus unserer Sicht in der geschickten Integration digitaler Lösungen bei gleichzeitiger Beibehaltung persönlicher Betreuung des Kunden. **M**



Meilensteine

Christoph Berghammer, der seit 2016 die Funktion des Fachverbandsobmannes ausübt, hat in dieser Zeit mit seinem unermüdlischen Engagement wesentlich zur Stärkung der Berufsvertretung und zur Förderung der Interessen seiner Kolleg:innen beigetragen.

Sein Einsatz und die zahlreichen Initiativen des Fachverbandes haben sich in den vergangenen fünf Jahren mehr als bewährt. Die nachfolgenden Meilensteine verdeutlichen exemp-

larisch die umfangreiche Arbeit und die vielfältigen Erfolge des Fachverbandes im Dienste seiner Mitglieder. Dabei handelt es sich lediglich um eine Auswahl, die das breite Spektrum der geleisteten Tätigkeiten und die erzielten Fortschritte widerspiegelt, ohne

Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben.

Diese Bilanz zeigt, wie sehr sich der Einsatz für die gemeinsame Sache lohnt und welchen positiven Unterschied eine engagierte Berufsvertretung bewirken kann.

Die Funktionsperiode 2020-2025 nähert sich ihrem Abschluss, und die bevorstehenden Wirtschaftskammerwahlen bieten eine hervorragende Gelegenheit, auf die Entwicklungen und Erfolge der letzten Jahre zurückzublicken.

2020

Exzedenten-Vermögensschadenhaftpflicht

Nach intensiven Verhandlungen über eine Versicherungsvertriebsrichtlinie-konfor-

me Erhöhung der Grunddeckung auf 15 Millionen Euro konnte der seit 2011 bestehende Rahmenvertrag zur „Exzedenten-Vermögensschadenhaftpflicht“ erneuert werden.

Wirtschaftskammerwahl 2020

Wirtschaftskammerwahl 2020 – und Wiederwahl von Christoph Berghammer als Fachverbandsobmann.

Revision MIFID II

Kampf für die Wahlfreiheit der Vergütungssysteme!

„Die Erhaltung unseres Vergütungssystems mit Provision wird sowohl auf europäischer Ebene als auch national unsere

vorrangige Tätigkeit bleiben“, skizziert Fachverbandsobmann Christoph Berghammer ein wesentliches Kernthema des Fachverbandes. Eine rasche, bestmögliche Information und Beratung der Mitgliedsbetriebe bleibt eine zentrale Aufgabe.

Online Strategie Klausur

Die Themen: Digitalisierung, regulatorische und europäische Themen, Qualifizierung und Weiterbildung, Einrichtung

nachstehender Arbeitskreise und Bestellung der Leiter, die definierte Konzepte, Maßnahmen und Lösungsansätze erarbeiten.

• Arbeitskreis Recht: Klaus Koban



- Arbeitskreis für europäische Angelegenheiten: Christoph Berghammer
- Arbeitskreis Technologie: Michael Selb
- Arbeitskreis Ausbildung: Franz Ahm
- Arbeitskreis Weiterbildung: Helmut Morescick
- Arbeitskreis Unternehmerische Qualifizierung: Gottfried Pilz

Corona Infopoint

Im ersten Lockdown wandte das Team des FV im Auftrag der WKÖ ca. 90 Stunden auf, um die Abarbeitung und Prüfung der gestellten Anträge zum Härtefallfonds zu gewährleisten und schriftliche Anfra-

gen von Mitgliedsunternehmen für die in der WKÖ eingerichteten Infopoints zu beantworten. Der FV hat sich auch beim geplanten „Hochfahren der Wirtschaft“ eingesetzt und lieferte Ideen und Argumentationen, um einen „Wiederstart“ bereits im Mai zu ermöglichen.

Kostenlose Webinar-Reihe mit Verlag Österreich

Als Reaktion auf die Covid-19-Einschränkungen fanden zehn gratis Webinare des Fachverbandes und der Fachgruppen

in Kooperation mit Verlag Österreich zu unterschiedlichsten Themen wie Haftpflicht, Kunst- und Schmuckversicherung, Arbeitsrecht in Zeiten von Corona oder zu Ethik, Versicherung und Wettbewerb statt.

Bildungstag 2020

Vorträge rund um den Versicherungsbereich und zum Thema „Covid-19 und das

Versicherungsrecht“, veranstaltet vom FV und der Fachgruppe Wien sowie dem Verlag Österreich. Die Veranstaltung wurde österreichweit übertragen.

2021

Ausgabenpauschalierung ab Veranlagung 2020

Dienstleistungsbetriebe-Verordnung: Versicherungsmakler:innen, die unter die Kleinunternehmer:innenregelung (Jahresumsatz bis EUR 35.000) fallen, steht ab der Veranlagung 2020 eine weitere zu-

sätzliche Pauschalierungsmöglichkeit zur Verfügung.

Wahlweise können statt einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder der Handelsvertreter:innenpauschale auch die gesamten Betriebsausgaben pauschal mit einem Anteil des Umsatzes angesetzt werden.

Selbstdokumentations-Tool

Gesetzlich verpflichtende Weiterbildung: Der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangele-

genheiten stellt seinen Mitgliedern eine Excel-Datei zur Verfügung, mit der die Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung einfach dokumentiert und kontrolliert werden kann.

Code of Conduct

Datenschutzrechtliche Verhaltensregeln

für Versicherungsmakler:innen und Berater:innen, genehmigt August 2021, damit einher geht die Rechtssicherheit für alle

Versicherungsmakler:innen bei einem allfälligen datenschutzrechtlichen Streit

oder Verfahren, als Überwachungsstelle wurde Austrian Standards akkreditiert.

Leitfaden für den digitalen Vertrieb

In Kooperation mit Rechtsanwalt Martin Pichler, Raphael Thoman (Brandl & Talos)

Arbeitskreis Europäische Angelegenheiten

Der Arbeitskreis Europäische Angelegenheiten

widmete sich den Themen IDD Revision, DORA, PEPP und Sustainable Finance sowie dem Kampf gegen ein drohendes Provisionsverbot.

1.000ster RSS-Fall

Bei der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle des Fachverbandes (RSS) langte der 1000. Schlichtungsantrag ein.

2022

Kooperation

Kooperation der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle des Fachverbandes mit der Volksanwaltschaft.

Fachverbands-Roadshow 2022

In Kooperation mit den regionalen Fachgruppen tourte der Fachverband im April und Mai 2022 mit seiner Frühjahrs-Roadshow durch die Bundesländer. Rund 650 Mitglieder nahmen an den österreichweit

stattfindenden Informationsveranstaltungen teil, die als großer Erfolg gewertet wurden. Themen wie Datenschutz-Verhaltensregeln, Sustainable Finance, Makler:innenvollmacht, Makler:innenvertrag und AGB sowie aktuelle Entwicklungen aus Brüssel standen auf der Agenda.

Leitfaden Transformationsworkshop

Praxisorientierte Lösungsansätze für die drängenden Herausforderungen des österreichischen Mittelstands, wie Fachkräftemangel, Employer Branding und

Nachhaltigkeit. Mit Hilfe von Kreativexpert:innen werden wichtige Themen wie Fachkräftegewinnung, Produktentwicklung und nachhaltige Unternehmensstrategien behandelt, um Unternehmer bei der Anpassung und Optimierung ihrer Geschäftsprozesse zu unterstützen.

20 Jahre

20 Jahre Bundessparte Information und Consulting in der Wirtschaftskammer Österreich. Der Fachverband der Versicherungsmakler gehört mit neun an-

deren Fachverbänden zur Bundessparte Information und Consulting. Die Sparte IC bietet innerhalb der WKÖ ein gemeinsames Dach für Dienstleister in den Bereichen Information, Kommunikation und Consulting.

Verpflichtung zur Berücksichtigung der Nachhaltigkeitspräferenzen bei IBIPs

Seit dem 2. August 2022 müssen bei der Beratung zu IBIPs die Nachhaltigkeitsprä-

ferenzen der Kund:innen berücksichtigt werden, wobei eine Dokumentation der Präferenzen und eine sorgfältige Prüfung notwendig sind.

Gleichzeitig wurde ein Entwurf für Leitlinien zur praktischen Umsetzung vorgestellt, der jedoch aufgrund massiver Kritik ausgesetzt wurde.

DORA

Neuer Rechtsakt des Europäischen Parlaments: Versicherungsvermittler:innen, Rückversicherungsvermittler:innen und Versicherungsvermittler:innen in Nebentätigkeit, wenn sie ein Kleinunternehmen oder KMU sind, sind aus dem

Anwendungsbereich von DORA ausgenommen. Dazu auch Fachverbandsobmann Christoph Berghammer: „Wir freuen uns, dass sich der Einsatz gemeinsam mit BIPAR und anderen europäischen Interessenverbänden gelohnt hat, und es zeigt, wie wichtig es ist, in Brüssel präsent zu sein.“

Leitfaden Betriebsnachfolge

Der Leitfaden bietet einen Überblick auf

die entscheidenden Punkte, die sowohl Übergeber:in als auch Übernehmer:in berücksichtigen sollten.

Leitfaden Sustainable Finance

Welche Verpflichtungen nun und in Zukunft für Versicherungsmakler:innen im Rahmen ihrer Beratungstätigkeit be-

stehen werden, kann in dem Leitfaden, der unter Kooperation mit Markus Kaja-ba (Kanzlei Fellner, Wratzfeld & Partner GmbH) erstellt wurde, nachgelesen werden.

Provisionsverbot - Gutachten

von Thomas Jaeger: Provisionsverbote für Versicherungsmakler:innen

2023

RIS Retail Investment Strategy

Entwurf Veröffentlichung - Provisionsverbot steht wieder im Raum – Verbot der primären Vergütungsform?

Mustervorlagen

Neue überarbeitete Mustervorlagen für Makler:innenvertrag, Vollmacht und allgemeine Geschäftsbedingungen

Positionspapier Vergütung Versicherungsanlageprodukte

„Das vorliegende Positionspapier ist nicht bloß ein Wunschzettel; es listet eine Vielzahl von seriösen Argumenten

und deren Großteils auf Studien und Umfragen basierende Belege auf, die gegen Vergütungseinschränkungen und -verbote sprechen. Damit zeigt es, wie wichtig die etablierte Vergütungsform

„Provision“ für die Beratungsqualität einerseits ist und andererseits auch dafür, dass sich jedermann:jederrfrau qualitative Beratung tatsächlich leisten kann“, so Christoph Berghammer.

Ergänzungsgutachten

Ergänzungsgutachten von Thomas Jae-

ger wegen des Entwurfes der Europäischen Kommission zur Änderung der in der RIS verankerten Vergütungsformen.

Persönlicher Austausch

Persönlicher Austausch im Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft

mit Vertreter:innen der Versicherungsagent:innen und der FDL, Vertreter:innen des Konsumentenschutzes und der FMA sowie Vertreter:innen des BMF und des VVO zum Thema „Provisionsverbot“.

Austrian Broker College

Seit Dezember 2023 bietet das „Austrian Broker College“ einen österreichweiten Überblick über Weiterbildungsveranstaltungen für Versicherungsmakler:innen

und Berater:innen in Versicherungsangelegenheiten. Auf der Website sind sämtliche Veranstaltungen von den regionalen Fachgruppen der Versicherungsmakler sowie (Mit-)Veranstaltungen des Fachverbandes in ganz Österreich zu finden.

Auftaktveranstaltung "Women Wanted"

Initiative des Fachverbandes, um das Berufsbild „Versicherungsmakler:in“ für Frauen attraktiver zu gestalten.

„Wir wollen künftig Frauen stärker vernetzen und zeigen, wie facettenreich der Be-

ruf Versicherungsmakler:in ist. Gerade in unserer Branche ist Vielfalt nötig, um den hohen Ansprüchen der Konsument:innen gerecht zu werden. Versicherungsmakler:innen bringen Stärken und Perspektiven ein, die in einem männerdominierten Fachgebiet gebraucht werden“, betonte Christoph Berghammer.

2024

Energiekostenpauschale

Nach vielen Bemühungen zur Energiekostenpauschale ist es so weit: Der Nationalrat beschloss am 20. März die Änderungen des Unternehmens-Energiekostenzu-

schussgesetzes (UEZG). Damit können bei der Energiekostenpauschale auch unecht umsatzsteuerbefreite Unternehmen und Unternehmen, die einmalig die Kleinunternehmergrenze (€ 35.000,-) überschritten haben, gefördert werden.

Insurtech Insights 2024

Der Fachverband war auf der weltgrößten Insurtech Konferenz in London. Ne-

ben Cyber, Daten-Visualisierung, ESG und Gamification war das zentrale Thema der Konferenz die rasante Entwicklung und der Einfluss von Künstlicher Intelligenz - insbe-

sondere Generativer KI - auf alle Bereiche der Wertschöpfungskette der Versicherungsbranche. Von Keynote-Vorträgen bis

hin zu interaktiven Breakout-Sessions und Panels bot die Veranstaltung tiefgreifende Einblicke in die transformative Kraft der KI.

Analyse

Die Zukunft im Versicherungsvertrieb – Die Universitätsprofessoren Riedler (Uni Linz) und Perner (WU Wien) analysieren das Thema Provision und/oder Honorar – die Zukunft im Versicherungsvertrieb? Christoph Berghammer: „Die Entwürfe zur IDD-Adaptierung infolge des Maßnahmenbündels zur Retail Investment Strategy sehen für den Versicherungsanlagebereich ein partielles Provisionsverbot vor.

Wenngleich sich die Texte der Entwürfe der Europäischen Kommission, des ECON und des Rats in Teilen, oft nur in Nuancen, unterscheiden, haben sie doch die Gemeinsamkeit, dass die „unabhängige“ (in der deutschen Übersetzung: „ungebundene“) Beratung/Vermittlung im Wesentlichen provisionsfrei bleiben soll. Dennoch war es nie die Intention der Europäischen Kommission, den Vermittler:innen die Provision als Vergütung „absolut“ zu verbieten.“

Neue Versicherungsmakler-Befähigungsprüfungsordnung

Veröffentlicht am 1. Juli 2023, in Kraft getreten am 1. Juli 2024.

Die künftige BPO besteht aus drei Modulen, wobei das zusätzliche schriftliche Prüfungsmodul völlig neu in die Prüfung aufgenommen worden ist, sodass künftig sowohl der schriftliche als auch der mündliche Teil vom: von der Prüfungsnehmer:in erfolgreich zu absolvieren sein werden. Fachverbandsobmann Berghammer zeigte sich zufrieden: „Es ist wahrlich

ein großer Wurf, der dem Fachverband mit dieser neuen Versicherungsmakler-Befähigungsprüfungsordnung gelungen ist. Das zusätzliche schriftliche Prüfungsmodul sowie die Fokussierung auf Lernergebnisse und Fertigkeiten, anstatt der bisherigen bloßen Wissensabfrage, zeigen die strikte Praxisausrichtung, die wir verfolgt haben. Dies soll und wird den Berufsstand des: der Versicherungsmakler:in noch mehr auf die Anforderungen der Zukunft vorbereiten und das berufliche Niveau der Versicherungsmakler:innen weiter stärken.“

Anpassung der Rahmenverträge

Erhöhung der Mindestversicherungssum-

me der Berufshaftpflichtversicherung und Anpassung der Rahmenverträge mit UNIQA und Generali.

Fachverbands-Roadshow

Fachverbandsobmann Christoph Berghammer und Fachverbands-Geschäftsführer Erwin Gisch berichteten auf der Fachverbands-Roadshow über die bevorstehende IDD-Novellierung infolge des Maßnahmenbündels der Retail Investment Strategy (RIS) und insbesondere

über die möglichen Auswirkungen auf österreichische Versicherungsmakler:innen. Als zweites Thema wurde die Initiative des Fachverbands „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ von Arbeitskreisleiterin Katharina Freingruber bzw. Fachverbands-Referentin Jennifer Willner den Interessenvertreter:innen in den Bundesländern präsentiert.

Aktualisiertes Muster zu IBIPs

Zur Dokumentation des Prozesses bei der Beratung zu Versicherungsanlageprodukten (IBIPs) und dessen besonderen Regelungen hat der Fachverband unter

Involvierung von Rechtsanwalt Roland Weinrauch ein neues Musterformular zur Geeignetheitsprüfung und -erklärung (inkl. Checkliste) entwickelt und dieses nun anhand von Erkenntnissen aus gewerblichen Überprüfungen aktualisiert.

Teilnahme an BIPAR-Meetings

Zwischen 2020 und 2024 nahmen Vertreter:innen des Fachverbands an mehreren BIPAR-Meetings teil, die aufgrund von Covid-19 sowohl online als auch vor Ort in Städten wie Brüssel und Warschau stattfanden. Diese Treffen wurden genutzt, um wichtige Themen wie MiFID II,

die Revision der IDD, Sustainable Finance, DORA, den Aktionsplan CMU, ein mögliches Provisionsverbot und die Retail Investment Strategy zu diskutieren und die Anliegen der Branche auf europäischer Ebene einzubringen.

Obmann Berghammer wurde seither zweimal ins Management Board von BIPAR gewählt.

Expert:innentreffen der Versicherungsmakler

Das jährliche Expert:innentreffen des Fachverbands fand 2020 aufgrund der Corona-Pandemie virtuell statt und in den Folgejahren in Rust.

Thematisch wurden die Auswirkungen der Digitalisierung, neue Anforderungen

an Regulatorik und Risikomanagement aufgrund von Katastrophen, Krisen und Kriegen, europäische Regulatorik, Schadensmanagement in der Praxis, Künstliche Intelligenz und Europa im Wandel der Zeit diskutiert und referiert. Als Keynote-Speaker konnten Christian Kern, Matthias Strolz und Othmar Karas gewonnen werden.

Kremser Versicherungsforum

Zwischen 2020 und 2024 organisierte der Fachverband jährlich das Kremser Versicherungsforum in Zusammenarbeit mit der Donau-Universität Krems. Im Rahmen dieser Veranstaltungsreihe wurden The-

men wie die DSGVO, POG, Veranlagungsklauseln, Cybercrime, die Berufshaftpflicht, der Social-Media-Rechtsdschungel sowie Open Insurance behandelt. In die Funktionsperiode fiel zudem die zehnjährige Jubiläumsausgabe der Veranstaltungsreihe.

Internationales Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen

Das Internationale Maklersymposium, das gemeinsam mit der österreichischen Ge-

sellschaft für Versicherungsfachwissen organisiert wurde, fand zweimal in Velden statt. Unter den Mottos „Motivation in schwierigen Zeiten“ und „Versicherungsvertrieb neu denken“ referierten jeweils diverse Vortragende und boten wertvolle Einblicke und Anregungen für die Teilnehmer:innen.

Aktualisierte Ausbildungsskripten: Rechts- und Versicherungsfachwissen

Jedes Jahr wurden zudem die Ausbildungsskripten „Aktuelles Rechts- und Versicherungsfachwissen“ aktualisiert und neu aufgelegt.

Dabei wurden aktuelle Entwicklungen aus Gesetzgebung und Rechtsprechung

ebenso berücksichtigt wie aktuelle Marktentwicklungen. Seit 2023 gibt es einen eigenen Band zur spezifischen Vorbereitung auf die ab Mitte 2024 neu strukturierte Befähigungsprüfung.

Im Jahr 2024 fand zudem eine grafische Neulayoutierung des zu vermittelnden Wissens statt. Insgesamt umfassen die fünf Bände 1.400 Seiten profundes Fachwissen.

Dreh- und Angelpunkt ist Vertrauen!

Herr Pohn, seit über drei Jahrzehnten sind Sie bei der Generali tätig und haben in dieser Zeit viele verschiedene Positionen im Vertrieb durchlaufen. Wie hat diese Erfahrung Ihre Sicht auf die Versicherungsbranche beeinflusst?

Pohn: Diese langjährige Erfahrung hat meine Sichtweise definitiv geprägt. Ein zentrales Thema in unserer Branche ist das Vertrauen – es bildet den Dreh- und Angelpunkt jeder Kunden- und Partnerbeziehung. Wir verkaufen kein Produkt, das man anfassen oder anziehen kann, sondern ein Leistungsversprechen. Vertrauen spielt daher eine entscheidende Rolle. Auch wenn sich Vertrieb, technische Unterstützung und Prozesse im Laufe der Jahre verändert haben, bleibt der Mensch im Mittelpunkt. Unsere Leistung wird weiterhin von Mensch zu Mensch erbracht. Die Produkte und Prozesse haben sich weiterentwickelt, doch der grundlegende Bedarf an Versicherung, Absicherung und kompetenter Beratung ist konstant geblieben.

Sie haben am 1. Juli die Rolle des CSMO übernommen. Welche kurzfristigen und langfristigen Ziele haben Sie sich für diese Funktion gesetzt?



Wir verkaufen kein Produkt, das man anfassen oder anziehen kann, sondern ein Leistungsversprechen.

Reinhard Pohn ist seit Juli 2024 Mitglied des Vorstandes der Generali Versicherung AG und verantwortet dort das Ressort Vertrieb und Marketing. Geboren 1972 in Ried im Innkreis, begann er seine Karriere 1992 bei der Generali Versicherung in Oberösterreich. Dort durchlief er verschiedene Positionen im Vertrieb, darunter Gebietsinspektor, Verkaufsberater und Leiter des Exklusiv-Vertriebs. 2013 übernahm er die Leitung der Regionaldirektion für Oberösterreich und Salzburg und leitete ab 2021 die Regionaldirektion für Wien, Niederösterreich und Burgenland. Er absolvierte unter anderem den Diplomlehrgang Insurance Management an der Universität St. Gallen und einen Master of Business Administration in General Management an der World Wide Education Wels.

Pohn: Kurzfristig geht es mir darum, mich in dieser neuen Funktion zu etablieren. Die Internationalität spielt nun eine größere Rolle. Zu Beginn war Vieles neu, aber mittlerweile habe ich mich gut in dieser Position eingelebt.

Langfristig sehe ich meine Aufgabe darin, unser Unternehmen strategisch weiterzuentwickeln. Besonders wichtig ist mir, dass wir den Fokus auch in Zukunft immer auf den Menschen legen. Der Mensch bleibt der Abnehmer unserer Leistung. Wichtig ist es mit der Zeit zu gehen und neue Technologien und Innovationen zu integrieren. Die Bedürfnisse verändern sich, und es braucht schnelle und flexible Lösungen.

Glauben Sie, dass sich der Beratungsmarkt zugunsten von On-



In Österreich sind Online-Abschlüsse noch nicht weit verbreitet, und ich glaube nicht, dass sich dies über Nacht ändern wird.

line-Angeboten und Künstlicher Intelligenz verändern wird?

Pohn: Ich persönlich glaube nicht, dass die persönliche Beratung verschwinden wird. Doch es ist nicht auszuschließen, dass der digitale Wandel die Beratung verändert. Wir befinden uns in einem Verkäufer- oder Beratermarkt. Versicherungen sind meist nicht auf dem Radar, bis etwas passiert. Der Bedarf muss oft erst geweckt werden. Beratung bleibt wichtig, aber mittlerweile gibt es auch neue Formen wie Online-Self-Assessments, die einen gewissen Bereich decken können. In Österreich sind Online-Abschlüsse noch nicht



weit verbreitet, und ich glaube nicht, dass sich dies über Nacht ändern wird.

Die Versicherungsbranche befindet sich in einem stetigen Wandel, vor allem durch die digitale Transformation. Wie möchten Sie die Digitalisierung in der Generali vorantreiben?

Pohn: Im Vergleich zum Markt sind wir in der Digitalisierung bereits sehr gut aufgestellt. Wir haben frühzeitig unsere Prozesse analysiert, optimiert und schließlich digitalisiert, beispielsweise durch Schnittstellen und elektronische Antragsprozesse. Auch in Zukunft dürfen wir nicht stillstehen. Wir müssen uns ständig weiterentwickeln und neue Technologien integrieren. Ziel ist, Prozesse zu optimieren und unseren Kundenservice weiter zu verbessern. Zum Beispiel, wenn Apothekenrechnungen mit einem QR-Code

eingescannt werden, wird die Leistungserstellung direkt angestoßen. Solche Innovationen helfen uns, effizienter zu arbeiten, was letztlich auch unseren Kunden zugutekommt.

In einem Interview haben Sie gesagt, dass Versicherungen wie Sauerstoff sind: Man sucht sie nicht bewusst, aber ohne sie geht es nicht. Wie möchten Sie das Bewusstsein für Versicherungen bei den Kunden stärken?

Pohn: Dieses Thema beschäftigt mich seit mehr als 30 Jahren. Das Bewusstsein für den eigenen Versicherungsschutz zu schärfen, ist entscheidend. Es geht dabei um mehr als nur Absicherung im Schadensfall – es geht um den Schutz von Existenzgrundlagen, sowohl wirtschaftlicher als auch persönlicher Natur. Die Herausforderung liegt darin, das



Das Bewusstsein für den eigenen Versicherungsschutz zu schärfen, ist entscheidend.

Bewusstsein zu wecken. Das gelingt durch Information und Aufklärung. In unseren Beratungsgesprächen tun wir genau das. Wir bieten eine Risikoanalyse an, bei der wir unseren Kunden den Spiegel vorhalten: Was ist die Ausgangssituation? Was ist besonders wichtig? So helfen wir, die individuelle Risikosituation optimal abzusichern.

Erleben Sie, dass Naturkatastrophen die Menschen vorübergehend mehr über ihre Absicherung nachdenken lassen?

Pohn: Ja, leider nur kurzfristig. Nach Naturkatastrophen wird dem Thema immer viel Aufmerksamkeit geschenkt. Doch sobald das Thema aus den Schlagzeilen verschwunden ist, sind die Prioritäten schnell wieder andere. Das gilt auch für die Altersvorsorge. Immer wieder wird politisch diskutiert, aber der Bedarf, sich aktiv mit der eigenen Absicherung auseinanderzusetzen, bleibt oft zu lange unerkannt. Es ist wichtig, sich frühzeitig Gedanken über Absicherung und Vorsorge zu machen.

Wie sehen Sie die Notwendigkeit, Finanzbildung in der Schule zu integrieren?

Pohn: Finanzbildung ist für mich ein zentraler Bestandteil einer guten Lebensvorbereitung, und leider wird



sie in vielen Schulen zu wenig behandelt. Viele junge Menschen haben keinen Überblick über die finanziellen Herausforderungen, die sie erwarten. Wenn wir der nächsten Generation mehr Wissen über Finanzen vermitteln würden, könnte das viele spätere Probleme vermeiden. Es gibt bereits Projekte, bei denen Maturaklassen Finanzbildung als Wahlfach wählen können, aber das ist noch eher die Ausnahme. Die meisten Jugendlichen erhalten dieses Wissen weder in der Schule noch von ihren Eltern, was langfristig problematisch ist. Hier besteht jedenfalls Handlungsbedarf.



Die Generali hat in den letzten Jahren verstärkt auf eine Kombination aus physischer und digitaler Präsenz gesetzt. Wie sehen Sie die Zukunft dieses Ansatzes?

Pohn: Dieser Ansatz wird sich auch in Zukunft verstärken. Wir haben unsere Geschäftsstellen deshalb so umgestaltet, dass sie sowohl physische als auch digitale Beratungsmöglichkeiten bieten. In manchen Fällen bevorzugen Kunden den direkten Kontakt, in anderen ist die digitale Beratung völlig ausreichend. Aber ich bin überzeugt, dass der Mensch auch in einer digitalen Welt der wichtigste Ansprechpartner bleibt.

Wir möchten sicherstellen, dass sich jede Person, die bei uns anfängt, gut aufgenommen fühlt und sich weiterentwickeln kann.

Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit in der Strategie der Generali, und wie möchten Sie dieses Thema im Vertrieb und Marketing weiter ausbauen?

Pohn: Nachhaltigkeit ist für uns ein zentrales Thema. Wir haben bereits verschiedene Initiativen gestartet, wie etwa die Mobility-App, die das Fahrverhalten analysiert und den CO2-Ausstoß misst. Darüber hinaus fördern wir nachhaltige Geschäftsmodelle mit dem SME EnterPRIZE, der schon viermal vergeben wurde. Auch die Unterstützung von Projekten zum Thema Klimawandel ist für uns ein wichtiger Bestandteil unserer Arbeit. Die Versicherungsbranche muss sich mit diesen Themen auseinandersetzen, da wir als Unternehmen und Gesellschaft eine Verantwortung tragen – und das betrifft jede und jeden Einzelnen von uns.

Wie plant die Generali, talentierte Mitarbeiter zu gewinnen?

Pohn: Es ist uns sehr wichtig, die besten Talente zu überzeugen. Wir investieren viel in unsere Arbeitgebermarke und möchten die Menschen für uns begeistern. Ein wichtiger Punkt dabei ist das „Mitarbeiter wirbt Mitarbeiter“-Programm, bei dem Empfehlungen aus dem eigenen Team kommen. Auch flexible Arbeitszeiten und Homeoffice Möglichkeiten sind entscheidend, um neue Leute zu gewinnen. Wir möchten sicherstellen, dass sich jede Person, die bei uns anfängt, gut aufgenommen fühlt und sich weiterentwickeln kann.

Abschließend: Was motiviert Sie persönlich in Ihrer neuen Rolle?

Pohn: In meiner neuen Funktion habe ich deutlich mehr Verantwortung, und das ist für mich besonders motivierend. Ich blicke gerne nach vorne und bin ein Optimist. Jetzt habe ich die Möglichkeit, Ideen und Sichtweisen noch direkter in die Praxis umzusetzen und einen echten Unterschied zu machen.

Danke für das Gespräch. M

Krisenbewältigung, Katastrophenfonds und Fachjudikatur

Fachgruppe Tirol

Der Expertentag der Tiroler Versicherungsmakler in der Wirtschaftskammer Tirol erwies sich auch in diesem Jahr als bedeutende Plattform für Fachwissen, Erfahrungsaustausch und hochkarätige Vorträge. Fokus des Tages lag auf Großschadensereignissen bzw. vorzubereitenden Szenarien, deren Bewältigung und nicht zuletzt den relevanten juristischen Aspekten für Versicherer.

Mehr als 200 Versicherungsmakler:innen sowie Branchenexpert:innen nahmen an der Veranstaltung teil, um sich über diese Entwicklungen zu informieren, Best Practices zu diskutieren und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Fachwissen aus erster Hand

Der Expertentag überzeugte mit seiner thematischen Breite im vorgegebenen Feld. Den Auftakt machte Elmar Rizzoli, Leiter des Tiroler Zentrums für Krisen- und Katastrophenmanagement.

Er analysierte anhand des „Risikobilds 2025“ die zunehmenden Risiken und Bedrohungen – von geopolitischen Spannungen über hybride Bedrohungen bis hin zu Naturkatastrophen und Cyberbedrohungen. „Resiliente Krisenvorsorge, klare Zuständigkeiten und eine langfristige Finanzierung sind eine Notwendigkeit, um der wachsenden Komplexität von Krisen zu begegnen“, betonte Rizzoli.

Der Katastrophenfonds: Vom Ereignis zur Hilfe

Einen praxisnahen Einblick in die Funktionsweise des Katastrophenfonds gab Manuel Gappmayer. Er erläuterte, wie betroffene Privatpersonen und Betriebe nach Elementarereignissen wie Hochwasser oder Lawinen Unterstützung erhalten können. Zudem erklärte er die Regelungen zur Entgeltfortzahlung für Dienstnehmer:innen, die bei Katastropheneinsätzen freigestellt werden. „Besonders rele-

vant für die Branche erscheint die Abgrenzung von Beihilfen und Versicherungsleistungen exakt navigieren zu können. Beim Katastrophenfonds dreht es sich um die Wiederherstellungskosten laut Zeitwert und nicht, wie in Versicherungskreisen üblich, um den Neuwert.“

Aktuelle OGH-Entscheidungen im Privatversicherungsrecht

Ein Highlight für alle juristisch Interessierten war der Vortrag von Martin Weber. Er analysierte die Judikatur des Obersten Gerichtshofs (OGH) und deren Auswirkungen auf das Privatversicherungsrecht. Schwerpunkte waren Klauselkontrolle (v.a. Verbraucher:innenschutz), Kfz-Ausschluss in der Privat-Haftpflichtversicherung sowie versicherungsrechtliche Aspekte bei Wasserschäden und Einbruchsdiebstahl. Die Relevanz der OGH-Entscheidungen für die tägliche Praxis wurde, im Interesse der Versicherten, beispielhaft aufgezeigt.

Finaler Fokus: Betriebsunterbrechungen

Zuletzt widmete sich Roman Pobatschnig der Betriebsunterbrechungsversicherung (BU) und beleuchtete deren zentrale Bedeutung für Unternehmen im Schadensfall. Be-



Sabine Schultz, Meinrad Kneringer, Manfred Steinlechner, Rupert Stöckl, Joachim Groh, Michael Schopper, Michael Thaler, Florian Singer, Winfried Vescoli und Peter Oberhauser

sonders im Fokus standen naturkatastrophenbedingte Betriebsunterbrechungen, geopolitische Risiken und Sanktionen, die in vielen Fällen nicht automatisch versichert oder unterdeckt sind. Pobatschnig unterstrich: „Die BU ist eine essenzielle, aber oft unterschätzte Absicherung, die in Zeiten globaler Unsicherheiten eine immer größere Rolle spielt. Gleichzeitig stellt die BU auch

ein nicht zu unterschätzendes Haftungsrisiko bei mangelhafter Sorgfalt dar.“

Fazit: Mit Expertise sicher durch fordernde Zeiten

Neben den Vorträgen bot der Expertentag auch Gelegenheit zum fachlichen Austausch. Michael Schopper, Obmann der Tiroler Versicherungsmakler, zeigte sich

äußerst zufrieden mit der Veranstaltung. „Der Expertentag ist aus dem Kalender der Tiroler Versicherungswirtschaft nicht mehr wegzudenken und war erneut eine wertvolle Gelegenheit, Wissen zu vertiefen, sich mit Kolleg:innen zu vernetzen. Die spannenden Vorträge und die regen Diskussionen haben einmal mehr gezeigt, wie wichtig dieser Austausch für die Praxis ist.“ **M**

BildungsKickOff 2025

Fachgruppe Kärnten

114 Teilnehmer:innen vor Ort und über 600 online zugeschaltete Gäste verfolgten den heurigen BildungsKickOff der Versicherungsmakler:innen, die Weiterbildungsveranstaltung zum Jahresbeginn. Diesmal standen die Themen Unternehmensnachfolge sowie Verjähung und Fälligkeit von Versicherungsleistungen und Sachversicherung für Produktionsunternehmen auf dem Programm der beiden Tage.

Fachgruppenobmann Peter Tschernutter freute sich über einen vollen WIFI-Saal und sagte: „Die Makler:innenbranche steht vor einem Generationenwechsel – wer jetzt klug plant, sichert sich Wachstum und Stabilität. Persönliche Beratung bleibt unser Trumpf, denn Vertrauen lässt sich nicht digitalisieren!“

Das zentrale Thema Unternehmensnachfolge beleuchtete Wolfgang Willim von Grund auf. Er betonte, dass bereits weniger als 50 Prozent der Betriebe innerhalb der Familie weitergegeben werden, die Hälfte aller Verkäufer:innen ist über 50 Jahre alt. Dadurch steigt der Bedarf, bestehende Unternehmen zu übernehmen und weiterzuführen. Außerdem

zeigen Investor:innen verstärkt Interesse an der Makler:innenbranche, da sie als stabil und profitabel gilt. Dabei spielt das Alter des übernommenen Bestands eine wesentliche Rolle – jüngere Bestände bieten mehr Wachstumspotenzial, während ältere eher stabile Einnahmen bringen.

Digitale Vergleichstools hoch im Kurs

Für Willim ist auch die persönliche Beratung entscheidend. Er sagt: „Junge Kund:innen schätzen digitale Vergleichstools, su-

chen aber gezielt Beratung abseits rein digitaler Angebote.“ Gleichzeitig müsse sich die Branche internationaler aufstellen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Zentrale Erkenntnis: Eine nachhaltige Nachfolge braucht Zeit und sorgfältige Planung. Qualität des Teams, aktive Kund:innenpflege und eine klare Strategie sind entscheidend, um das Geschäft erfolgreich weiterzuführen. Wer frühzeitig überlegt, schafft langfristige Stabilität – für sich selbst und für die Zukunft des Unternehmens. **M**



Vorschau



Wirtschaftskammer Wahl - Die Ergebnisse



Insurtech Insights Europe - 19 bis 20. März

Impressum

Medieninhaber und

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

Geschäftsführer: Isabella Schönfellner

Verlagsort: Oberthern 33, 3701 Oberthern

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/

Redaktion: Oberthern 33, 3701 Oberthern

Chefredakteur: Christian Proyer

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

Anzeigenleitung: Isabella Schönfellner

Grafisches Grundkonzept &

Layout: Christoph Schönfellner

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

Fotos: Adobe Stock/Elena, Adobe Stock/Muh, Adobe Stock/Lamina, Taro Ebihara, MAS, Kanizaj Marija-M., Philipp Lipiarski, Christoph Liebentritt, Christian Husar, FV Versicherungsmakler, Matthias Frager, Riedler Peter, EFM Versicherungsmakler, DONAU/Pitterle, Continentale Assekuranz Service GmbH, Generali Group, Clemens Grießenberger, Alice Lemarin, Christian Mikes, Sabine Klimpt, Gregor Nesvadba, Nicole Heiling, Astrid Weiss.

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

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

erwirbt der Verlag das ausschließliche Verlagsrecht daran, bis zum Ende des, der Veröffentlichung, folgenden Jahres. Produktanalysen werden nach besten Wissen erstellt, jedoch ohne jede Gewähr.

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

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

Mit unseren Partnern bleiben wir immer in Verbindung.



Mario Baumgartner
Partnerbetreuer

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

#einesorgeweniger
Ihre Sorgen möchten wir haben.

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

IMMER FÜR SIE DA.

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

UNS GEHT'S UM SIE

