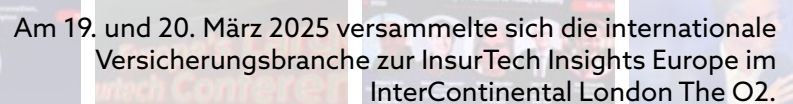


Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten





Die beste
Alternative zu Plan A:

Plan B

Berufsunfähigkeitsversicherung

Familie, Karriere, Freude am Leben. Es gibt Wünsche, es wird vorausschauend gedacht, es wird geplant. Die Gesundheit ist dabei von essenzieller Bedeutung. Doch manchmal ändert ein winziger Moment alles. Dann kann die richtige Vorsorge Existenzen absichern – mit **Plan B, der Berufsunfähigkeitsversicherung der Merkur Lebensversicherung.**

www.merkur-leben.at

Wir versichern das Wunder Mensch.

merkur 
LEBENSVERSICHERUNG

Gemeinsam stark!

von Christoph Berghammer

Liebe Kolleg:innen,

Ich möchte mich zunächst herzlich bei allen Mitgliedern des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Österreich für die erfreulich hohe Wahlbeteiligung bedanken. Diese rege Teilnahme zeigt nicht nur ein starkes demokratisches Bewusstsein, sondern verdeutlicht vor allem, dass wir als Branche geschlossen und aktiv an einer gemeinsamen Zukunft arbeiten wollen. Ihr Einsatz honoriert damit ausdrücklich auch die Arbeit aller Kolleg:innen, die sich in den Fachgruppen mit großem Engagement eingebracht haben.

Auch wenn die konstituierenden Sitzungen noch bevorstehen, ruht die Arbeit des Fachverbandes keineswegs. Im Gegenteil: Die Trilogverhandlungen zur Retail Investment Strategy auf europäi-

scher Ebene laufen bereits, und wir werden

Sie wie gewohnt über alle relevanten Entwicklungen und Verhandlungsergebnisse laufend informieren. Dabei zeichnet sich aktuell eine erfreuliche Tendenz zur Vereinfachung und Deregulierung ab, die wir sehr begrüßen und deren Umsetzung wir aktiv unterstützen werden.

Parallel dazu sind die Vorbereitungen für die kommende Amtsperiode bereits in vollem Gang. Es gilt, sich schon jetzt mit den Herausforderungen von morgen intensiv auseinanderzusetzen – sei es beim Vergütungssystem oder in Fragen der zukünftigen Arbeitsweise in unseren Büros. Wir setzen uns mit vollem Engagement dafür ein, Sie bestmöglich bei diesen Entwicklungen zu unterstützen. Unser gemeinsames Ziel bleibt unverändert: die In-

teressen der gesamten Kollegschaft wirkungsvoll zu vertreten und optimale Rahmenbedingungen für Ihre tägliche Arbeit zu sichern.

Die Zukunft wird weiterhin von regulatorischen Vorgaben geprägt sein, und jede:r von uns ist gefordert, das Beste aus diesen Rahmenbedingungen zu machen. Dabei steht außer Frage, dass die persönliche, individuelle Beratung für unsere Kund:innen unersetzlich bleiben wird. Gleichzeitig eröffnet uns der Einsatz Künstlicher Intelligenz viele Möglichkeiten, unsere Arbeit effizienter, zukunftsfähiger und erfolgreicher zu gestalten.

Vor diesem Hintergrund haben Vertreter:innen des Fachverbandes kürzlich die InsurTech in London besucht. Mein persönliches Fazit: Es ist beeindruckend, welche Chancen sich durch den gezielten Einsatz von Digitalisierung und Automatisierung für unsere Branche ergeben. Für uns alle bedeutet dies die große Möglichkeit, sich individuell abzuheben und den bevorstehenden Veränderungen aktiv und neugierig zu begegnen. Natürlich erfordert dieser Wandel, dass wir uns als Versicherungsmakler immer wieder neu erfinden und definieren. Doch gerade darin liegt eine unserer größten Stärken, wie wir es bereits in der Vergangenheit oft unter Beweis gestellt haben.

Gemeinsam bleiben wir auch in Zukunft stark, innovativ und handlungsfähig – lassen Sie uns diesen Weg weiter gemeinsam gehen. Herzlichen Dank für Ihren Einsatz und Ihre aktive Mitarbeit!

Herzliche Grüße, Ihr
Christoph Berghammer



Editorial

03 **Gemeinsam stark!**

News & Personalia

- 09 **Leiter Lebensversicherung** | UNIQA
- 09 **Unfallbilanz** | VVO
- 07 **Trauer um Gründer** | muki
Versicherungsverein
- 07 **Vertriebsvorstand** | Zurich Österreich

Top-Thema

- 16 **InsurTech Insights Europe 2025 –
Digitale Visionen, reale Chancen** | von Philip
Steiner

Interview

- 20 **Zum möglichen Provisionsverbot für
Versicherungsmakler – Regulatorische
Notwendigkeit oder Mär?** | Armin
Kammel

Kolumne & Kommentar

- 12 **Zwei gebrochene Brustwirbel – doppelte
Leistung?** | RSS - Alles was Recht ist

Markt

- 08 **Versichert, vernetzt, verändert** | von Doris
Wrumen
- 27 **Versichern im Kriegsfall** | von Christian Sec

20

- 34 **Jahresergebnis** | VVO
- 34 **Zahlen, Ziffern, Ergebnisse**
- 44 **Konzentration auf Kerngeschäft** | GARANTA
- 44 **Frauen führen Unternehmen zum Erfolg** |
CRIF GmbH
- 45 **Cyber Schadensbericht 2024** | Stoik

Fachverband & Regionales

- 14 **Rückblick** | Rechtsservice- und
Schlichtungsstelle
- 14 **IDD-Day 2025: Branchentreffpunkt** |
Fachgruppe Vorarlberg
- 19 **Versicherungsmaklertag** | Fachgruppe
Salzburg
- 28 **Barrierefreiheitsgesetz: Abbau digitaler
Barrieren für Menschen mit Behinderung** |
von Olivia Strahser
- 29 **Tätigkeitsbericht**
- 30 **Wirtschaftskammerwahlen 2025 – Erste
Ergebnisse und wie geht's weiter?**
- 38 **Crash oder Punktlandung – Leadership 4.0 –
Führungskultur in unsicheren Zeiten**
- 41 **Verleihung**
- 41 **Konjunkturerhebung 2025**
- 42 **Update Brüssel** | von Olivia Strahser

Women Wanted

- 22 **Positiver Trend** | Nicole Pohn (Pohn-
Mairinger Versicherungsmakler
GmbH), Sandra Rauch-Schwendinger
(Geschäftsführerin RAUCH
Versicherungsmakler und Vermögensberater
GmbH) und Simone Nocke (WANNER
Versicherungsmakler GmbH)



14



12



16



30



08



42



22



Leiter Lebensversicherung

UNIQA

Ab dem 1. Juni 2025 wird Guido Friesacher die

Leitung des Bereichs Lebensversicherung bei der UNIQA Versicherung übernehmen. René Knapp, Vorstand für Personal sowie für die Personenversicherung bei der UNIQA Insurance Group AG: „Wir sind sehr froh, mit Guido Friesacher einen so erfahrenen und kompetenten Führungskraft aus den eigenen Reihen für diese Schlüsselposition gewinnen zu können. Seine ausgezeichnete akademische Ausbildung und beeindruckende berufliche Laufbahn machen ihn zu einem idealen Kandidaten für diese Aufgabe.“ Knapp füg-

te hinzu, dass Friesacher mit seiner Leidenschaft für die Lebensversicherung maßgeblich zur Weiterentwicklung des Bereichs beitragen werde. Zu seinen Aufgaben wird es gehören, die Bestandsmigration erfolgreich zu leiten und das neue System für moderne Produktentwicklungen zu nutzen. Sein Ziel ist es, die Lebensversicherungssparte nachhaltig zu stärken und zukunftsfähig zu gestalten. Friesacher, ursprünglich aus Salzburg, hat einen Masterabschluss in Mathematik mit dem Schwer-



Guido Friesacher

punkt Wahrscheinlichkeitstheorie und Statistik von der Paris Lodron Universität Salzburg, an der er auch als wissenschaftlicher Mitarbeiter tätig war. Zuletzt war er als Leiter der Lebens- und Krankenversicherungsmathematik im Bereich Finance & Risk bei UNIQA beschäftigt. **M**

Unfallbilanz

VVO

Im Jahr 2024 wurden in Österreich 804.500 Personen nach Unfällen so schwer verletzt, dass eine Spitalsbehandlung notwendig war – ein Plus von drei Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die dadurch entstandenen Behandlungskosten stiegen um fünf Prozent auf rund 2,74 Milliarden Euro. Das zeigen aktuelle Daten des KfV.

Die meisten Verletzungen ereigneten sich im Haushalt und im Freizeitbereich – insgesamt waren 600.400 Menschen betroffen. Zwar liegt die Todesursachenstatistik für 2024 noch nicht vor, doch mit 3.094 Unfalltoten im Jahr 2023 näherte man sich einem 20-Jahreshoch. Jährlich verlieren rund 2.500 bis 3.000 Menschen in Österreich ihr Le-



Christian Eltner, Ralph Müller und Christian Schimanovsky

ben durch Unfälle. „Besonders besorgniserregend ist die Entwicklung bei Kindern zwischen null und 14 Jahren“, so KfV-Direktor Christian Schimanovsky. 41 Prozent der kindlichen Verletzungen passieren im Haushalt – ein Anstieg um fünf Prozent auf knapp 122.000 Fälle. Bei Jugendlichen dominiert der Freizeitbereich (inkl. Freizeitsport) mit 48 Prozent. Bei Senior:innen ereignen

sich 67 Prozent der Unfälle im Haushalt.

Freizeitunfälle bringen neben gesundheitlichen auch erheblichen finanziellen Belastungen mit sich. Da sie nicht unter die gesetzliche Unfallversicherung fallen, bleiben Betroffene oft auf Kosten und Folgeschäden sitzen. Besonders prekär ist das bei Kindern, warnt Ralph Müller, Vizepräsident des Versicherungsver-

bandes VVO: „Viele Eltern wissen nicht, dass Kinder erst mit dem letzten Kindergartenjahr bzw. Schulbeginn unfallversichert sind – und auch nur während des Wegs sowie im Kindergarten oder in der Schule.“

Auch Berufstätige sind durch unfallbedingte Einkommensausfälle gefährdet – hier greift die

private Unfallversicherung. Laut VVO ist die Zahl der Schadens- und Leistungsfälle in der privaten Unfallversicherung in den letzten zehn Jahren um 26 Prozent auf 259.200 Fälle gestiegen. Die ausgezahlten Leistungen nahmen sogar um 47 Prozent auf 840 Millionen Euro zu, erklärt VVO-Generalsekretär Christian

Eltner. Angesichts dieser Zahlen fordert das KfV verstärkte Präventionsmaßnahmen, moderne Sicherheitstechnologien, mehr Aufklärung sowie eine Ausweitung der Unfallforschung. Schimanofsky betont dabei auch die Eigenverantwortung: „Jede und jeder kann – in jedem Alter – zur Unfallvermeidung beitragen.“ **M**

Trauer um Gründer

muki Versicherungsverein

Ladislav Hartl, Gründer und langjähriger Vorstandsvorsitzender von muki VVaG, ist verstorben.

1988 gründete er den Verein „Mutter und Kind im Krankenhaus“ mit dem Ziel, Kinder im Spital nicht allein zu lassen. Diese Vision führte zur Einführung der „Mutter-Kind-Zimmer“ und der heutigen FamilyPlus-Versicherung für kranke Kinder. Hartl war auch maßgeblich am Umzug von muki 2009 nach Bad Ischl und der Erweiterung

des Unternehmens auf alle Versicherungsbereiche beteiligt, zuletzt 2015 mit der Gewerbeversicherung. 2016 wechselte er in den Aufsichtsrat und stand diesem bis 2022 vor. Für seine Verdienste erhielt er mehrere Auszeichnungen, darunter das Goldene Verdienstzeichen des Landes Oberösterreich. Vorstandsvorsitzender Thomas Ackerl: „Ich habe Herrn Hartl



Ladislav Hartl

stets als souveräne Führungspersönlichkeit geschätzt. muki trauert um einen visionären Gründer, exzellenten Fachmann und großartigen Menschen.“ **M**

Vertriebsvorstand

Zurich Österreich

Zurich Österreich freut sich, Erwin

Mollnhuber seit 1. April als neues Vorstandsmitglied zu begrüßen. Er wird in dieser Funktion die Gesamtverantwortung für den Vertrieb der Zurich Versicherungs-Aktiengesellschaft übernehmen, vorbehaltlich der Zustimmung der Aufsichtsbehörde.

Erwin Mollnhuber bringt 30 Jahre Erfahrung in Vertrieb und Marktstrategie mit. Zuvor war er unter anderem bei der Wiener Städtischen und Generali tätig,

zuletzt als Ständiger Vertreter der Garanta Versicherung in Österreich. „Diese Ernennung ist ein wichtiger Schritt für Zurich Österreich, um unsere Marktposition weiter zu stärken und neue Wachstumschancen zu schaffen“, erklärt Dr. Luciano Cirinà, CEO von Zurich Österreich. „Ich freue mich sehr, mit Erwin Mollnhuber einen so erfahrenen Marktkenner und Strategen für



Erwin Mollnhuber

diese Rolle gewonnen zu haben. Ich bin überzeugt, dass er entscheidend dazu beitragen wird, unser Geschäft erfolgreich weiterzuentwickeln“, so Cirinà. **M**



Versichert, vernetzt, verändert

Wie sich der Kfz-Versicherungsmarkt in Österreich entwickelt

von Doris Wrumen

Die erbrachten Leistungen innerhalb der Kfz-Versicherung erhöhten sich im gleichen Zeitraum um 10,3 Prozent auf insgesamt 3,094 Milliarden Euro. Diese Entwicklung führte zu einem Anstieg des Schadensatzes, der 2023 bei 72,3 Prozent lag und damit höher ausfiel als in den Vorjahren. Auch die Anzahl der versicherten Risiken stieg deutlich um 2,8 Prozent auf insgesamt 12.681.394, während die Schaden- und Leistungsfälle um

3,2 Prozent auf 1.366.307 Fälle anwuchsen.

Im Jahr 2024 verzeichnete Österreich einen Anstieg der Pkw-Neuzulassungen auf 253.789 Fahrzeuge, was einem Plus von 6,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Trotz dieses Wachstums liegen die Zahlen weiterhin unter dem Vor-Corona-Niveau von 2019, das 329.363 Neuzulassungen erreichte.

Im Hinblick auf Antriebsarten zeigten sich interessante Trends: Benzinbetriebene Fahrzeuge

fürten die Neuzulassungen mit einem Anteil von 33,3 Prozent an und verzeichneten einen Zuwachs von 8,6 Prozent. Benzin-Hybridfahrzeuge erfreuten sich ebenfalls wachsender Beliebtheit und machten 26,3 Prozent der Neuzulassungen aus, was einem Plus von über 25 Prozent entspricht. Hingegen setzte sich der rückläufige Trend bei Dieselfahrzeugen fort, deren Anteil auf 17,4 Prozent sank. Trotz allgemeiner Wachstumsraten gingen die Neuzulassungen reiner Elektroautos um 6,3 Prozent auf 44.622 Fahrzeuge zurück und erreichten einen Marktanteil von 17,6 Prozent.

Eine aktuelle repräsentative Studie des Beratungsunternehmens Deloitte bestätigt diese Entwicklung und verdeutlicht, dass die Österreicher:innen trotz der Klimakrise weiterhin am Verbrennungsmotor festhalten. Lediglich sieben Prozent der Befragten würden sich beim nächsten Autokauf für ein rein elektrisches Fahrzeug entscheiden, während acht Prozent einen Plug-In-Hybrid bevorzugen würden. Mehr als die Hälfte (57 %) bevorzugt weiterhin Fahrzeuge mit Verbrennungsmotoren. Laut Deloitte-Partner Matthias Kunsch stellen vor allem geringe Reichweiten (49 %) und hohe Anschaffungskosten (43 %) zent-

rale Hemmnisse beim Kauf von Elektroautos dar.

Gleichzeitig zeigt die Studie, dass niedrigere Treibstoffkosten (48 %) und staatliche Subventionen (27 %) wichtige Motivatoren für die Anschaffung eines Elektroautos sind. Ein weiterer entscheidender Faktor für die Akzeptanz von Elektrofahrzeugen ist eine gut ausgebauten Ladeinfrastruktur. Jede:r Dritte bevorzugt öffentliche Ladestationen oder den Arbeitsplatz zum Laden, da eine private Ladestation oft nicht realisierbar (38 %) oder zu teuer (18 %) ist.

Neue Mobilitätstrends bieten jedoch Chancen für die Verkehrswende: Fast ein Viertel der Befragten zeigt sich offen für „Mobility as a Service“ (MaaS) und würde zugunsten alternativer Mobilitätslösungen auf das eigene Fahrzeug verzichten. Zusätzlich sind Verbraucher:innen bereit, für technische Innovationen wie Anti-Diebstahl-Systeme oder automatische Fußgänger:innen- und Fahrzeugerkennung extra zu bezahlen.

Die steigenden Werkstattkosten und Ersatzteilpreise bleiben weiterhin Herausforderungen für Versicherer:innen. Wir haben einige Kfz-Versicherungsanbieter:innen befragt, wie sie die Auswirkungen dieser Kosten auf die Beitragsentwicklung in der Kfz-Versicherung bewerten und welche Tarifanpassungen, neue Tarife sowie Telematik-Tarife in diesem Jahr zu erwarten sind.

VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft

Christian Sipöcz, Vorstandsmitglied der VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft: „Die steigenden Werkstattkosten und hö-



Andreas Gruber, Vorstand Schaden-Unfall der Helvetia Österreich

heren Ersatzteilpreise hatten einen erheblichen Einfluss auf die Prämienentwicklung. Diese Kostensteigerungen führen zu deutlich höheren Schadenleistungen für die Versicherungswirtschaft.“ Die VAV Versicherung reagierte bereits Anfang 2024 mit einer signifikanten Tarifanpassung, sieht jedoch aktuell für das erste Halbjahr 2025 keine weitere Anpassung vor, solange die Entwicklungen stabil bleiben. Derzeit ist bei der VAV Versicherung keine Implementierung eines Telematiktarifes geplant. Der Fokus soll hingegen weiter auf einem differenzierten Kfz-Tarif nach Typklassen liegen, der in den gewünschten Tarifkonstellationen ein optimales Preis-/Leistungsverhältnis bietet.

Helvetia Versicherungen AG

Andreas Gruber, Vorstand Schaden-Unfall der Helvetia Österreich, bestätigt diesen Trend ebenfalls: „Auch kleinere Schäden verursachen mittlerweile hohe Kosten. Die Durchschnittsstundensätze sind österreichweit im Jänner 2025 um etwa fünf Prozent gestiegen, in Wien liegen sie für Lack- und Spenglerarbeiten sogar teilweise bei 300 Euro.“ Helvetia plant heuer, neben inflationsangepassten Erhöhungen



Christian Sipöcz, Vorstandsmitglied der VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft



Christian Noisternig, Vorstand
Ressort Vertrieb & Marketing ERGO
Versicherung Aktiengesellschaft

der Selbstbehalte, ihr Netzwerk von Partner:innenwerkstätten weiter auszubauen. Kund:innen profitieren hierbei von niedrigeren Selbsthalten und erhalten zusätzlich 15 Prozent Nachlass auf alle Reparaturen, auch wenn diese nicht von der Versicherung umfasst sind. In Bezug auf Telematik-Tarife sammelt Helvetias Online-Marke Smile aktuell Erfahrungen mittels Gamification, plant jedoch noch keinen eigenen Tarif für die Helvetia-Marke.

ERGO Versicherung Aktiengesellschaft

Auch die ERGO Versicherung reagiert auf die veränderten Marktbedingungen. Christian Noisternig, Vorstand Ressort Vertrieb & Marketing, erklärt: „Die Kfz-Versicherungsprämien auf dem österreichischen Markt werden zunehmend differenzierter kalkuliert. Risikoarme Versicherungsnehmer:innen profitieren von günstigeren Prämien, während risikoreichere Kund:innen entsprechend höher eingestuft werden. Der generelle Anstieg der Reparaturkosten – bedingt durch die steigenden Lohnkosten, höhere Ersatzteilpreise und den wachsenden Einsatz moderner Technologie neuer Fahrzeuge – spiegelt sich in der laufenden Prämienentwicklung wider. Die-

se Entwicklung fließt sowohl in die Indexanpassungen bestehender Verträge als auch in die Tarifierung für das Neugeschäft ein. Ein zusätzlicher Faktor ist die hohe Quote an fremdfinanzierten Fahrzeugen, die zu einer stabilen Nachfrage nach Kaskoversicherungen führt. Damit bleibt die Kfz-Versicherung ein zentraler Bestandteil unseres Versicherungsgeschäfts und ein relevanter Faktor eines umfassenden Risiko- und Mobilitätsmanagements für die Kund:innen.“

ERGO kündigt für Mitte April 2025 eine Tarifierung an, die neben marktgerechten Prämien auch inhaltliche Weiterentwicklungen bietet, darunter die Integration des D.A.S. TOP Kfz-Rechtsschutzes. Momentan verfolgt ERGO jedoch keine Pläne zur Einführung von Telematik-Tarifen, beobachtet aber kontinuierlich den Markt, um innovative Lösungen anbieten zu können.

HDI Versicherung AG

„Sowohl die Stundensätze als auch die Ersatzteilpreise sind weit über dem Verbraucherpreisindex gestiegen“, betont Verena Mayer, Abteilungsleitung Leistung & Service Center bei der HDI Versicherung AG. In der Kfz-Branche würden Karosseriereparaturen und Versicherungsabrechnungen nach wie vor den größten Deckungsbeitrag liefern. Die HDI Versicherung sieht insbesondere zwei große Herausforderungen: Einerseits stehen Schadenmanagement und die Notwendigkeit zur Kostensenkung im Fokus. Andererseits steigt in der Versicherungstechnik die Bedeutung einer präzisen Auswahl und Bepreisung der Risiken. Ein möglicher

Lösungsansatz ist laut HDI die gezielte Steuerung von Schäden zu Partner:innenwerkstätten sowie verstärkte Angebote zur Ablöse bei nicht sicherheitsrelevanten Schäden, etwa Hagelschäden. Auch die Ausgestaltung der Selbstbehalte soll künftig stärker auf diese Entwicklungen reagieren. Ein zusätzliches Thema stellt die E-Mobilität dar: Der Markt wird, so Mayer, besonders durch die hohen Reparaturkosten bei Elektrofahrzeugen gefordert – nicht zuletzt durch neue Schadensbilder, wie etwa Batterie-Beschädigungen infolge von Bodenkontakt. Der Großteil der E-Fahrzeuge sei aktuell zudem gewerblich zugelassen, was zusätzlichen Einfluss auf das Tarifmodell habe. Zum 1. April 2025 erfolgte bei HDI eine Anpassung des bestehenden Kfz-Tarifs „PUNKT:GENAU“, bei dem insbesondere die Selbstbehaltsvarianten in der Kaskoversicherung überarbeitet wurden. Neue Tarife sind derzeit nicht geplant. Ebenso sieht HDI aktuell von der Einführung eines Telematik-Tarifs ab.

Generali Versicherung AG

„Die Fahrzeugreparaturkosten sind einer der bestimmenden Faktoren für die Prämiengestaltung in der Kfz-Versicherung“,



Verena Mayer, Abteilungsleitung
Leistung & Service Center bei der
HDI Versicherung AG



Sergius Kahr, Leiter der Abteilung Motor/Rechtsschutz der Generali Versicherung

meint Sergius Kahr, Leiter der Abteilung Motor/Rechtsschutz der Generali Versicherung. Der technische Fortschritt habe in den letzten Jahren zu einem erheblich höheren Komplexitätsgrad geführt. Dadurch steigen die Kosten bereits bei gleichbleibendem Schadenbild deutlich an. Als Beispiel wird ein Rückspiegel genannt, dessen Funktionalität sich von einem einfachen Spiegel zu einem technologisch anspruchsvollen Bauteil mit Sensorik und elektronischer Steuerung entwickelt habe – mit entsprechend höheren Reparaturkosten, die in der Kalkulation abgebildet werden müssen.

Die Tarife der Generali wurden bereits Anfang März 2025



Kurt Möller CUO Zürich Versicherung

angepasst. Trotz des anhaltenden Kostendrucks blieben die Selbstbehalte in der Kaskoversicherung unverändert, auch inhaltlich wurden nur geringfügige Änderungen vorgenommen.

Einen eigenen Telematik-Tarif bietet Generali derzeit nicht an. Mit der „Generali Mobility App“ stellt das Unternehmen jedoch ein Tool zur Verfügung, das allen Interessierten – un-

abhängig von einer bestehenden Versicherung – Rückmeldungen zum persönlichen Mobilitätsverhalten gibt. Teilnehmende können für nachhaltiges Verhalten Punkte sammeln und gegen eine Vielzahl an Vorteilen eintauschen.

UNIQA Insurance Group AG

„Die stark gestiegenen Reparatur- und Ersatzteilkosten stellen nicht nur für Kund:innen, sondern auch für die Versicherungswirtschaft eine erhebliche Herausforderung dar“, ist auch die Meinung von Peter Humer, Vorstand Kunde & Markt Österreich bei UNIQA Insurance Group AG. Neben der allgemeinen Inflation sind vor allem die zunehmende technische Komplexität moderner Fahrzeuge – etwa durch Assistenzsysteme und elektronische Bauteile – sowie höhere Lohnkosten für den Anstieg verantwortlich.

Um den steigenden Schadenkosten entgegenzuwirken, wurden – basierend auf dem Kraftfahrzeughaftpflicht-Versicherungspreisindex (KVLPI) – sowohl bei Bestands- als auch bei Neukund:innen Prämien angepasst. Zu-



Peter Humer, Vorstand Kunde & Markt Österreich bei UNIQA Insurance Group AG

sätzlich setzt UNIQA auf Maßnahmen zur Optimierung des Schadenaufwands, etwa durch effizientere Reparaturmethoden und modernisierte Schadenprozesse.

Trotz aller Herausforderungen bleibt die Kund:innenzufriedenheit oberste Priorität: „Unsere Kund:innen können sich weiterhin auf eine schnelle, transparente und qualitativ hochwertige Unterstützung im Schadenfall verlassen“, so Humer. Telematiktarife sind derzeit nicht geplant.

Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft

Wie alle anderen befragten Unternehmen sieht Kurt Möller CUO Zürich Versicherung, in den steigenden Kosten einen wesentlichen Einflussfaktor auf die Schadenquoten. Zusätzlich sieht er in der Zunahme von Sturm- und Hagelereignissen infolge des Klimawandels eine wachsende Belastung für die Kfz-Versicherung. Um auf diese Entwicklungen zu reagieren und wirtschaftlich nachhaltig zu agieren, seien gezielte Beitragsanpassungen notwendig. Für das laufende Jahr kündigt Zürich eine moderate Tarifierung an, um den veränderten Marktbedingungen gerecht zu werden. Telematik-Tarife sind derzeit nicht geplant. **M**

Zwei gebrochene Brustwirbel – doppelte Leistung?

In der Unfallversicherung eines Versicherungsnehmers sind u.a. folgende Bedingungen vereinbart:

„Versicherungsleistungen

Dauernde Invalidität – Artikel 7

15. Direktleistung

15.1. In Abänderung des Artikels 18 wird bei der Versicherung von Dauerinvalidität bereits bei erstmaliger Anspruchsstellung nach einem Unfall eine garantierte Direktleistung für die in der Polizze im Verletzungskatalog (s.UE46/UE47) angeführten Verletzungen vorgenommen.

15.2. Tritt eine dieser Verletzungen infolge eines Unfalles ein, wird die garantierte Direktleistung nach Vorlage einer nachvollziehbaren Krankengeschichte (z.B. ärztlicher Befundbericht, Arztbrief, Entlassungsbericht vom Spital und Röntgen- oder MRT-Befund) sofort ausgezahlt. Sollten in den uns vorgelegten medizinischen Unterlagen Vorerkrankungen oder Vorverletzungen dokumentiert sein, die nahelegen, dass sie an den Unfallfolgen mitgewirkt haben, behalten wir uns vor, den Anspruch auf Direktleistung durch einen medizinischen Gutachter überprüfen zu lassen. Es kommt der Art. 21, Pkt. 2 und 3 zur Anwendung.

15.3. Mit dieser garantierten Direktleistung sind grundsätzlich alle Ansprüche aus dem Titel Dauerinvalidität abgegolten. Die versicherte Person ist jedoch berechtigt, die Beurteilung der Unfallfolgen durch einen Sachverständigen zu verlangen (siehe Pkt. 15.9). Sollte die gutachterliche Untersuchung eine höhere Leistung als die bereits ausgezahlte Direktleistung ergeben, wird die Differenz nachgezahlt.

Sollte das Gutachten eine niedrigere Leistung als die bereits ausgezahlte Direktleistung ergeben, behalten wir uns das Recht vor, die zu viel bezahlte Leistung rück zu fordern (siehe Art. 21, Pkt. 2 und 3).

15.4. Sind mehrere Verletzungen an unterschiedlichen Körperteilen betroffen, die sich im Verletzungskatalog wiederfinden, werden die jeweiligen garantierten Direktleistungen zusammengerechnet. Als Obergrenze der Leistung werden 50% der Versicherungssumme für Dauerinvalidität (gilt nicht für Hochrisikoschutz) festgesetzt, die endgültige Bemessung muss durch einen Sachverständigen erfolgen (siehe Pkt. 15.9).

15.5. Kommt es durch ein Unfallgeschehen zu mehreren Verletzungen an einem Körperteil, wird die garantierte Direktleistung immer von der am Höchsten bewerteten Verletzung geleistet. (...)“

Strittig war die Höhe der Direktleistung nach einem Unfall des Versicherungsnehmers im Jänner 2024. Der Antragsteller kam beim Rodeln zu Sturz und brach sich dabei zwei Brustwirbel.

Die Antragsgegnerin rechnete mit Schreiben vom 6.4.2024 die Direktleistung als Bruch eines Brustwirbels mit fünf Prozent der Versicherungssumme, d.s.



RSS

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

Ein Versicherungsnehmer stürzt beim Rodeln und bricht sich dabei zwei Brustwirbel. Der Versicherer sagt bei gewissen Verletzungen eine Direktleistung aus der Unfallversicherung zu, so auch bei Bruch eines Brustwirbels. Da stellt sich die Frage, ob beim Bruch zweier Brustwirbel die doppelte Leistung vom Versicherer zu bezahlen ist – ein Fall für die Schlichtungskommission...

RSS-0057-24-11 = RSS-E 85/24

10.501,00 Euro, ab.

Der vertretende Versicherungsmakler brachte dagegen vor, dass laut Verletzungskatalog dies der Leistung bei Bruch eines Brustwirbels entspreche, jedoch die Leistung bei Bruch zweier Brustwirbel doppelt so hoch sein müsse.

Die Versicherung antwortete daraufhin mit Schreiben vom 9.4.2024:

„(...)bei der Direktleistung wird nur die am höchsten zu bewertende Leistung je Gliedmaße abgerechnet.

Es spielt bei der Direktleistung daher keine Rolle, wenn 2 Brustwirbelfrakturen vorliegen. (...)“

Es kam zum Schlichtungsverfahren, sowohl der Versicherungsmakler als auch der Versicherer

beharren auf ihren Standpunkten. Der Versicherungsmakler legte als Antwort auf den Versicherer noch weiter nach:

Die betreffende Klausel sei intransparent, und da der Versicherungsnehmer Konsument sei, sei die Einschränkung der Direktleistung unwirksam. Wenn der Versicherer die Versicherungsleistung in der Polizza „Garantierte Direktleistung Premium“ nenne, erwecke dies beim Versicherungsnehmer besonderes Vertrauen. Er rechne dann nicht mit einer Einschränkung der Leistung in den AVB.

Ein durchschnittlich verständiger Versicherungsnehmer könne die Formulierung „Bei Bruch (Fraktur) eines Brustwirbels – 5 Prozent“ nur dahingehend verstehen, dass beim Bruch zweier Brustwirbel der Betrag zweimal zur Auszahlung gelange.

Weiters habe es der Versicherer verabsäumt, eine klare Definition für das Wort Körperteil zu treffen. Ein durchschnittlich verständiger Versicherungsnehmer verstehen jeden Brustwirbel als ein eigenes Körperteil. Nur wenn ein und derselbe Brustwirbel zwei Mal gebrochen sei, würde die Versicherungsleistung nur einmal bezahlt werden müssen.

Letztlich argumentierte der Versicherungsmakler, dass der Versicherer mit dessen Auslegung der Klausel auch nur ein Mal die Direktleistung zahlen müsse, wenn sich der Versicherungsnehmer in beiden Knien die Kreuzbänder reißen würde. Das sei jedenfalls benachteiligend.



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

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



Die Schlichtungskommission gab in ihrer Empfehlung jedoch dem Versicherer Recht. Sie begründete dies so:

Der Versicherungsvertrag ist ein Konsensualvertrag, der formfrei geschlossen werden kann. Wie alle Geschäftsbedingungen werden auch die Allgemeinen Versicherungsbedingungen in dem Umfang Vertragsbestandteil, in dem sie vereinbart worden sind.

Allgemeine Versicherungsbedingungen sind nach Vertragsauslegungsgrundsätzen auszulegen. Die Auslegung hat sich daher im Maßstab des durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmers zu orientieren. Es ist der einem objektiven Betrachter erkennbare Zweck einer Bestimmung zu berücksichtigen.

Wenngleich der Antragsteller darauf hinweist, dass die antragsgegnerische Versicherung es verabsäumt hat, in den Versicherungsbedingungen den Begriff „Körperteil“ zu definieren, ergibt sich daraus nicht zwangsläufig der Schluss, dass daraus eine Intransparenz im Sinne des § 6 Abs 3 KSchG folgt. Vielmehr ist nach dem Verständnis eines durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmers der Begriff „Körperteil“ als

funktionelle Begriffsbestimmung zu verstehen.

Nach dem Wortlaut des Artikel 7, Pkt. 15 der Allgemeinen Bedingungen für die Unfallversicherung 2019 – Fassung 06/2021, leistet der Versicherer bei bestimmten Verletzungen eine pauschale, sofortige Abgeltung von Dauerfolgen. Das bedeutet aber nicht, dass bei den im Verletzungskatalog genannten Knochen oder Bändern um Körperteile im funktionellen Sinne handelt. Vielmehr sind die Brustwirbel als Teil der funktionellen Einheit „Wirbelsäule“ zu sehen, die in ihrer Gesamtheit das Stützgerüst des menschlichen Körpers und Verbindungsstelle für Rumpf, Brustkorb, Rippen, Schultern, Arme, Becken und Beine bildet.

Insofern ist die Rechtsansicht der Antragsgegnerin zuzustimmen, wenn sie gemäß Pkt. 15.5 nur die höchste Bewertung von mehreren Verletzungen eines Körperteils für die Bemessung der Direktleistung heranzieht.

Anders wäre es – ebenfalls entgegen der Ansicht des Antragstellervertreeters zu Pkt. 5 seiner Gegenäußerung – dann zu sehen, wenn der Versicherungsnehmer in beiden Knien Risse der jeweiligen Kreuzbänder erleiden würde, weil es sich bei den beiden Knien unzweifelhaft um zwei getrennte Körperteile handelt.



Rückblick

Rechtsservice- und Schlichtungsstelle

Die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten kann auf ein erfolgreiches Jahr 2024 zurückblicken. Die Institution, die vor 18 Jahren ins Leben gerufen wurde, hat sich als unverzichtbare Anlaufstelle für Streitbeilegungen innerhalb der Versicherungsbranche etabliert.

Nach dem tragischen Verlust von Dr. Ilse Huber, die am 7. September 2024 verstarb, wurde Univ.-Prof.in Dr.in Sonja Bydlinski zur neuen Vorsitzenden ernannt. Dr. Huber, die für ihre fachliche Kompetenz und ihre menschliche Art geschätzt wurde, hinterlässt eine bedeutende Lücke. Ihre Nachfolgerin Univ.-Prof. Dr. in. Bydlinski wird die Arbeit der Schlichtungsstelle mit Dr. Gerhard Hellwagner als weiteren Vorsitzenden fortführen und dabei auf die langjährige Erfahrung der Institution bauen.

Erfreuliche Statistik und Trends

Im Jahr 2024 gingen insgesamt 101 Schlichtungsanträge bei der RSS ein. Es konnten 118 Fälle (40 Fälle aus dem Vorjahr) abgeschlossen werden. Dabei bleibt die Deckungsstreitigkeit zwischen Versicherungsnehmern und Versicherern das dominierende Thema. Rund 90 Prozent der eingereichten Fälle betrafen

diesen Bereich. Zudem stieg die Zahl der Schlichtungsanträge im Bereich der Rechtsschutzversicherung (31 %), was einen anhaltend hohen Bedarf an alternativen Streitbeilegungsverfahren zeigt. Die Eigenheimversicherung samt den darin enthaltenen Sparten steht beständig auf Platz 2.

Die Schlichtungskommission konnte 97 Fälle in insgesamt 16 Sitzungen erfolgreich behandeln. Dank der Einführung hybrider Sitzungen wurde die Qualität der Diskussionen weiter verbessert, ohne die Entscheidungsfindung zu verzögern. Die durchschnittliche Bearbeitungsdauer der Fälle lag 2024 bei 106 Tagen, was im Vergleich zu den Vorjahren eine gewisse Verbesserung darstellt. Für 2025 wird eine weitere Beschleunigung des Verfahrens erwartet, mit dem Ziel, die Mehrzahl der Schlichtungsfälle innerhalb von drei Monaten abzuschließen.

Die Qualität der Arbeit der RSS wurde auch in Fachkreisen gewürdigt. Besonders hervorzuheben ist die Veröffentlichung von praxisrelevanten Empfehlungen der Schlichtungskommission in der „Zeitschrift für Versicherungsrecht“, einer der führenden Fachzeitschriften im Bereich des Versicherungsrechts. Diese Empfehlungen sind nicht nur für die

Versicherungswirtschaft von Bedeutung, sondern tragen zur weiteren Etablierung der RSS als vertrauenswürdige Instanz in der Branche bei. Weiters konnte Mag. Christian Wetzlberger im Rahmen der 2tägigen Schadenkonferenz der SW Schadenconsult GmbH in Velden sowie bei der Jahreshauptversammlung des Verbandes der Österreichischen Versicherungstreuhandler aktuelle Fälle aus der RSS präsentieren.

Die Zusammenarbeit mit der Versicherungswirtschaft ist weiterhin noch ausbaufähig. Während einige Rechtsschutzversicherer aktiv die Einschaltung der RSS in Streitfällen anregen bzw. die Schlichtungsverfahren unterstützen, nehmen einige Versicherer grundsätzlich an Schlichtungsverfahren nicht teil. Die RSS wird auch in Zukunft die Unterstützung durch die Funktionäre der Maklerschaft benötigen, um die maßgeblichen Repräsentanten der Versicherungswirtschaft davon zu überzeugen, dass eine fach- und branchenkundige Streitbeilegungsstelle ein wichtiges Element für ein vertrauensvolles Verhältnis zwischen Versicherungsunternehmen, Versicherungsmaklern und Versicherungskunden darstellt. **M**

IDD-Day 2025: Branchentreffpunkt

Fachgruppe Vorarlberg

Als jährliches Highlight der Versicherungs- und Finanzdienstleister:innen hat sich der IDD-Day in Vorarlberg bereits etabliert. Damit ist in Vorarlberg eine

branchenübergreifende Weiterbildung gelungen, die österreichweit Beachtung findet. In diesem Jahr versammelten sich mehr als

240 Versicherungsmakler:innen, Finanzdienstleister:innen und

Versicherungsagent:innen, um sich in einer gemeinsamen Weiterbildungsveranstaltung über aktuelle Entwicklungen, Herausforderungen und Chancen der Branche auszutauschen. Hochkarätige Referent:innen boten dabei spannende Einblicke in die verschiedenen Fachgebiete. Im Fokus standen unter anderem betriebliche Vorsorgelösungen und deren Bedeutung für Unternehmen. Unter dem Titel „Betriebliche Vorsorgelösungen: Was macht Sinn für wen?“ präsentierten die Expert:innen Marita Hofer und Andrea Oberleitner (Allianz Pensionskasse) sowie Bernhard Pfeffer und Clemens Schmid (Allianz Elementar Lebensversicherung AG) praxisnahe Konzepte für nachhaltige Vorsorgemodelle. Julia Bock-Schappelwein (WIFO) analysierte die Chancen und Risiken der KI-Technologie für Geschäftsmodelle und Kund:innenberatung. Gerhard Veits widmete sich im Anschluss den wichtigsten juristischen Aspekten und häufigen Stolperfallen im Bereich der Unfallversicherung. Ein spannender Exkurs behandelte die Berufsausbildung in der Versicherungsbranche. Ver-

treter:innen der Landesberufsschule gaben einen umfassenden Einblick in die beruflichen Ausbildungsmöglichkeiten der Branche. Abgerundet wurde das vielfältige Programm mit dem Thema Kapitalvorsorge und Investment durch Severin Denk (Helvetia Versicherungen) und Christian Pabst (Investmentpabst).

Networking und Zukunftsperspektive

Neben den Vorträgen bot der IDD-Day wertvolle Möglichkeiten zur Vernetzung. Die durch-

wegs positive Resonanz zeigt: Das Erfolgsformat bleibt auch 2026 ein Fixpunkt der Branche. „Der IDD-Day 2025 war wieder ein voller Erfolg und bestätigte seine Bedeutung als fester Bestandteil im Weiterbildungs-kalender der Vorarlberger Versicherungsmakler:innen. Wir freuen uns bereits auf die Fortsetzung dieser erfolgreichen, branchenübergreifenden Zusammenarbeit im Jahr 2026 und darauf, auch künftig gemeinsam die Herausforderungen der Branche anzugehen“, betont Fachgruppenobmann Michael Selb. **M**



R+V

Forderungen absichern.

Die R+V-Warenkreditversicherung schützt Unternehmen vor Zahlungsausfällen, sichert finanzielle Stabilität bei Zahlungsverzug und beugt Liquiditätsengpässen vor. Bieten Sie Ihren Kunden optimalen Schutz und stärken Sie ihre Wirtschaftlichkeit mit unserer Versicherungslösung.

www.tarifrechner-ruv.at

Niederlassung
Österreich





Philip Steiner, Christian Hofbauer, Katja Fuchs, Michael Selb, Lisa Katharina Promok, Christoph Berghammer und Erwin Gisch

InsurTech Insights Europe 2025 – Digitale Visionen, reale Chancen

Mittendrin: eine Delegation des Fachverbands Versicherungsmakler, die nicht nur wertvolle Impulse für die eigene Arbeit mitbrachte, sondern auch das europäische Insurtech-Gespräch um praxisorientierte Perspektiven aus dem Makleralltag bereicherte. Der Austausch mit Start-ups, Technologieanbietern, internationalen Branchengrößen sowie Entscheidungsträger:innen aus Aufsicht, Beratung und Wissenschaft bot einen konzentrierten Überblick darüber, wohin sich die Branche aktuell entwickelt – und welche Weichenstellungen für Vermittlerbetriebe heute notwendig sind.

Am 19. und 20. März 2025 versammelte sich die internationale Versicherungsbranche zur InsurTech Insights Europe im InterContinental London The O2. Mit über 6.000 Teilnehmenden aus mehr als 80 Ländern, sieben Bühnen und mehr als 400 Sprecher:innen zählt die Konferenz mittlerweile zu den bedeutendsten Treffpunkten für Innovationen rund um Versicherungstechnologie.

von Philip Steiner

Künstliche Intelligenz: Vom Buzzword zur betrieblichen Realität

Kaum ein Thema dominierte die Konferenz so deutlich wie die

Künstliche Intelligenz (KI). Was in früheren Jahren oft noch als Zukunftstechnologie gehandelt wurde, ist heute im Versicherungskontext alltagsrelevant. Zahlreiche Vorträge, Panels und



Christoph Berghammer und Hermann Fried

tel verantwortungsvoll zum Einsatz kommen sollen.

Deep Dive: Daten, KI und digitale Schadensprozesse

Ein Schwerpunkt der Konferenz lag auf konkreten Anwendungsfällen. Besonders eindrücklich waren Workshops zur KI-gestützten Schadenbearbeitung. Start-ups präsentierten dort Live-Demos, bei denen Computer Vision zur Bilderkennung und Natural Language Processing (NLP) für die automatisierte Analyse von Freitexten eingesetzt wurden.

Ein Beispiel: Nach einem Autounfall reicht der Kunde Fotos über eine App ein. Die Software erkennt automatisch Schadenstyp, Fahrzeugmodell und Reparaturbedarf – und leitet einen Vorschlag zur Regulierung ein. In einem anderen Fall wurde gezeigt, wie durch Texterkennung in E-Mails relevante Informationen extrahiert und direkt in Workflows überführt werden können. Das Ziel: weniger Medienbrüche, schnellere Prozesse und damit zufriedene Kund:innen.

Workshops widmeten sich der Frage, wie KI bereits heute erfolgreich zur Prozessoptimierung, Risikobewertung und Kundeninteraktion eingesetzt wird.

Im Mittelpunkt stand nicht die Technologie selbst, sondern deren wirkungsvolle Implementierung. Erfolgsentscheidend sei laut mehrerer Referenten nicht das "Ob", sondern das "Wie" der Integration. Wer KI in bestehenden Systeme einbinden will, muss strategisch denken: von der Datenarchitektur über juristische und regulatorische Vorgaben bis hin zu unternehmensinternen Leitlinien.

„Es reicht nicht, eine KI-Software aufzupropfen – man braucht eine durchdachte Strategie, ein gutes Change Management und ein klares rechtliches Rahmenwerk,“ so der Tenor vieler Expert:innen.

Neben dem AI-Act der EU wurden auch ethische Fragestellun-

gen diskutiert: Wie transparent müssen KI-Entscheidungen sein? Welche Verantwortung tragen Versicherer gegenüber Kund:innen, wenn Maschinen Empfehlungen abgeben? Und wie kann verhindert werden, dass Datenverarbeitung zur Diskriminierung führt? Hier zeigte sich, dass Technologie allein keine Probleme löst – vielmehr braucht es ein klares Leitbild, wie digitale Mit-





Petra Hielkema, Chairperson EIOPA und Christoph Berghammer

Auch das Underwriting wurde durch neue Datenquellen neu gedacht. Wearables, Smart Meter und Fahrdaten liefern in Echtzeit verwertbare Informationen, die das klassische Risikomodell herausfordern. Die große Herausforderung: Datenschutz, IT-Sicherheit und Kundenakzeptanz müssen Hand in Hand gehen.

Internationale Vielfalt, lokale Umsetzbarkeit

Obwohl die Konferenz ihren Schwerpunkt in Europa hat, wurde sie dem Anspruch einer globalen Innovationsplattform gerecht. Sprecher:innen aus den USA, Singapur, Brasilien, Südafrika und dem Nahen Osten diskutierten überlappende Herausforderungen: den Klimawandel, regulatorische Angleichung, Cybersecurity und den Erhalt von Vertrauen in digitale Prozesse.

Gleichzeitig zeigte sich ein klarer Trend zu lokalen, spezifischen Lösungen. Start-ups aus der DACH-Region, Skandinavien und den Benelux-Ländern präsentierten etwa parametrische Landwirtschaftsversicherungen, On-Demand-Versicherungen für Mobilität oder automatisierte Pflegefallprognosen. Diese Nischenprodukte könnten insbe-

sondere für Makler neue Vertriebsmöglichkeiten schaffen.

Zwischen Start-up-Spirit und Markenstärkung: Die Fachausstellung

Die begleitende Fachausstellung zeigte eindrucksvoll, wie unterschiedlich Unternehmen die Zukunft der Branche interpretieren. Während etablierte Anbieter wie Munich Re, Swiss Re, Guidewire oder Cognizant ihre Plattformen und Analyse-Tools in Szene setzten, punkteten viele junge Anbieter mit agilen Prototypen und praxisnahen Live-Demos.

Insbesondere der Austausch mit kleineren, hochspezialisierten Start-ups erwies sich als inspirierend: Ob digitale Gesundheitsakten, Blockchain-basierte Polizzenverwaltung oder kontextuelle Kundenansprache – die Ideenvielfalt war beachtlich. Für Makler:innen ergibt sich hier die Möglichkeit, neue Partnerschaften einzugehen oder digitale Services in die eigene Beratung zu integrieren.



Fazit: Orientierung und Verantwortung für die Maklerpraxis

Die InsurTech Insights Europe 2025 war mehr als ein Schaufenster für Technikbegeisterte. Sie bot Orientierung und Inspiration in einem sich schnell wandelnden Marktumfeld. Für die österreichische Delegation war sie Be-

stätigung und Weckruf zugleich: Innovation beginnt nicht erst in der Softwareentwicklung – sie beginnt in der Haltung gegenüber Veränderung.

Während große Player an der Schnittstelle von Kapital, Technologie und Regulierung agieren, sind es oft die ungebundenen Versicherungsmakler:innen, die als erste mit den praktischen

Auswirkungen konfrontiert sind. Die Konferenz hat gezeigt: Wer heute bereit ist, Neues auszuprobieren, strategisch zu denken und den Kundenmehrwert im Blick zu behalten, kann auch morgen eine zentrale Rolle in der Branche spielen. Denn die Zukunft ist nicht nur eine technische Herausforderung. Sie ist eine gemeinsame Gestaltungsaufgabe. **M**

Versicherungsmaklertag

Fachgruppe Salzburg

Am 27. Februar 2025 fand der diesjährige Salzburger Versicherungsmaklertag statt. Rund 70 Teilnehmende von den Salzburger Versicherungsmakler:innenunternehmen nahmen an der Veranstaltung teil und wurden von Fachgruppenobmann Johannes Pfeifenberger und dem Präsidenten der Wirtschaftskammer Salzburg, Peter Buchmüller, begrüßt.

Fachverbandsobmann Christoph Berghammer erläuterte zum Fachthema der Tagung, dass die EU mit der Retail Investment Strategy (RIS) ein partielles Provisionsverbot für unabhängige Beratung bei Anlageprodukten plant – eine Maßnahme, die auch Versicherungsmakler:innen treffen könnte. Ein partielles Provisionsverbot für die Vermittlung von IBIPs lässt außerdem befürchten, dass es späterhin auch auf alle anderen Versicherungsangebote ausgeweitet werden könnte.

Stefan Perner von der Wirtschaftsuniversität Wien beleuchtete die Anpassungsnotwendigkeiten des nationalen Rechts durch die RIS und referierte zur Rolle

des Vertriebs und des Alleinstellungsmerkmals des:der Makler:in als Garant:in für Kund:innen-schutz. Perner plädierte für eine Trennung von unabhängiger und ungebundener Beratung, nur erstere wäre von einem Provisionsverbot betroffen.

„Die aktuelle Gesetzeslage lässt Spielraum für Interpretationen. Manche Makler:innen verstehen sich als unabhängig, doch rechtlich sind sie nur ungebunden. Eine klare gesetzliche Definition wäre hier dringend nötig“, ergänzt dazu Berghammer.

In einer abschließenden Diskussionsrunde mit seinen beiden Stellvertreter:innen Nora Wallner und Herbert Orasche thematisierte Obmann Johannes Pfeifenberger die aktuellen Herausforderungen für die Versicherungsmakler:innenbranche in Österreich, die überbordenden Dokumentations- und Complianceanforderungen und den zunehmenden Einfluss von Digitalisierung und KI auf den Arbeitsalltag. **M**



Nora Wallner, Johannes Pfeifenberger, Stefan Perner und Herbert Orasche

Zum möglichen Provisionsverbot für Versicherungsmakler – Regulatorische Notwendigkeit oder Mär?

Herr Prof. (FH) Dr. Kammel, wie ist ein Provisionsverbot allgemein sowie aus rechtsökonomischer Sicht zu bewerten?

Kammel: Vorweg ist festzuhalten, dass es sich bei einer Provision (abgeleitet vom Lateinischen „providere“) um ein erfolgsabhängiges Entgelt für erbrachte Dienstleistungen oder Geschäftsbesorgungen handelt, wobei im Finanzbereich Bank-, Versicherungs-, aber auch allgemein Maklerprovisionen bekannt sind. Das Konzept stammt aus dem Handelsrecht, wonach der Kaufmann (nunmehr Unternehmer) für die durchgeführte Tätigkeit Anspruch auf eine solche Provision hat. Dieser Anspruch wird insbesondere im MaklerG präzisiert. Seit rund zwanzig Jahren, neuerdings verstärkt durch die Value for Money-Diskussion, sind Provisionsmodelle im Finanzbereich Kritik ausgesetzt, wobei zwei Argumente vorgebracht werden, nämlich dass a) den meisten Kunden bei Vertragsabschluss vor allem dadurch entstehende Renditeverluste nicht bekannt bzw. nicht bewusst sind, sowie b) das diesbezügliche Bewusstsein erst durch Verluste ausweisende Wertnachrichten entsteht. Obwohl dies teilweise in manchen Fällen zutreffend sein mag, ist die intendierte regulatorische Antwort eines (partiellen) Provisionsverbots aus mehreren Gründen zweifelhaft: erstens ist damit traditionell die

Im Rahmen der Retail Investment Strategy (RIS) der Europäischen Kommission findet sich unter anderem ein Vorschlag zur Änderung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive/IDD), wobei insbesondere die angedachte Anpassung von Art 30 Abs. 5b lit. b¹ problematisch ist, da dieser eine Vergütungsbeschränkung und somit ein (partiell) Provisionsverbot für den Fall enthält, dass es zu einer unabhängigen Beratung von Versicherungs- bzw. anderen Finanzprodukten durch Versicherungsmakler (insurance intermediary) kommt. Im folgenden Interview werden die etwaigen Auswirkungen eines möglichen Provisionsverbots für Versicherungsmakler mit Prof. (FH) Dr. Armin Kammel, LL.M., MBA, Professor (FH) für Bankrecht und Finanzmarktregulierung an der Lauder Business School in Wien sowie Managing Director der FS&R Excellence GmbH (in cooperation with DLA Piper Austria) besprochen, der eine Studie zu diesem Thema im Auftrag des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten erstellt hat.

Alternative Honorarberatung genannt, die manche der mit den Provisionsmodellen im Zusammenhang stehenden Problemlagen ebenso nicht löst, zweitens kommt es durch die Einführung eines möglichen (partiellen) Provisionsverbots zu einem weiteren regulatorischen Eingriff in Bezug auf bestehende Geschäftsmodelle und drittens – das ist eine klare Erkenntnis der Studie – gibt es keine überzeugende Evidenz, dass mit einem (partiellen) Provisionsverbot die repetitiv vorgebrachten angeblichen Problem-

lagen von Provisionsmodellen beseitigt werden können.

In Ihrer Studie wird auch auf immer wieder erwähnte „Vorzeigeländer“ eingegangen, die ein derartiges (partiell) Provisionsverbot schon implementiert haben. Welche Erkenntnisse können davon abgeleitet werden?

Kammel: Grundsätzlich lassen sich diese „Vorzeigeländer“ in zwei Gruppen einteilen, nämlich einerseits anglo-sächsisch

¹ [...] (b) not accept and retain fees, commissions or any monetary or non-monetary benefits paid or provided by any third party or a person acting on behalf of a third party in relation to the provision of the service to customers. [...]

geprägte Länder, wie UK, Neuseeland oder Australien, in denen die Vertriebsstrukturen durch eine open architecture und eine zentrale Rolle von unabhängigen Finanzberatern (independent financial advisers / IFAs) geprägt sind und andererseits skandinavische Länder, wie Finnland, Dänemark oder Norwegen. Zudem finden sich in der Diskussion Verweise auf die USA, die aber kein direktes Provisionsverbot, sondern nur eine Fiduciary Rule kennen, sowie die Niederlande, die dogmatisch zwar nicht korrekt, aber strukturell eher den anglo-sächsischen Ländern zugeordnet werden können. Während die anglo-sächsischen Länder primär eine andere Markt- und Vertriebsstruktur haben, sind in der zweiten Gruppe die nationalen Provisionsverbote eher – politisch getrieben – „passiert“. Wesentlich für die Diskussion um das (partielle) Provisionsverbot ist jedoch, dass in keiner der beiden Gruppen eine überzeugende Evidenz des Mehrwerts des Provisionsverbots ableitbar ist, da etwa selbst die UK FCA dessen Auswirkungen nicht bahnbrechend erfolgreich qualifiziert oder in Finnland in den ersten zehn Jahren der Einführung eines Provisionsverbots der Broker-Markt um 40% einbrach.

Vor dem Hintergrund dieser Erkenntnisse, was haben Sie in der Studie konzeptionell untersucht?

Kammel: Da ich selbst mit dem Thema seit rund zwanzig Jahren zu tun habe, wollte ich es dahingehend angehen, dass die immer wieder vorgebrachten theoretischen Grundlagen kritisch beleuchtet werden, weshalb neben den allgemeinen (kurz vorab) genannten Erkenntnissen auch die konzeptionellen Fundamente so-



wohl aus der ökonomischen Theorie als auch der Regulierungstheorie (Regulatory Theory) analysiert werden. Dabei geht es inhaltlich vor allem um Themen wie Principal-Agent-Beziehung, Interessenkonflikte, Transparenzvorschriften sowie die finanzmarktregulatorischen Prämissen, einerseits stets im besten Interesse des Kunden handeln zu müssen, sowie andererseits die verschiedenen statutorischen Sorgfaltspflichten.

Als Ergebnis Ihrer Studie: Wie kritisch ist das angedachte (partielle) Provisionsverbot zu betrachten?

Kammel: Aus meiner Sicht sind Provisionsverbote in der ange-dachten Ausgestaltung generell sehr problematisch, da trotz des kontinuierlichen Vorbringens derselben Argumente sich im Rahmen der Studie gezeigt hat, dass sich weder aus den „Vorzeigeländern“, noch aus der ökonomischen Theorie per se eine Notwendigkeit für ein (partielles) Provisionsverbot ableiten lässt,

was deshalb beachtlich ist, da es sich wohl um eine ideologisch getriebene, wettbewerbspolitische Maßnahme handelt. Vielmehr wird aus ideologischen Gründen versucht, bestehende Marktpraktiken zu verändern. Zudem gibt es seit rund zwei Dekaden spezifische Regulierungsmaßnahmen, die versuchen, die immer wieder aufgezeigten Problemlagen – vertriebsagnostisch – zu adressieren und schließlich ist auch unter Anwendung einer rechtsökonomischen Kosten-Nutzen-Analyse die Einführung eines derartigen (partiellen) Provisionsverbots abzulehnen. Abseits dieser konzeptionellen Überlegungen ist zu beachten, dass vor allem die wirtschaftlichen Auswirkungen auf die österreichische Industrie substantiell sind, da gerade die vergleichsweise kleinen Anbieter von Provisionen abhängig sind und sich die Frage stellt, ob ein derartiger massiver regulatorischer Eingriff wie ein (partielles) Provisionsverbot gerechtfertigt und somit unterstützenswert ist.

Danke für das Gespräch!



Positiver Trend

Was hat Sie dazu motiviert, den Beruf „Versicherungsmakler:in“ zu wählen? Gab es einen Schlüsselmoment oder eine besondere Inspiration?

Rauch-Schwendinger: Meine größte Inspiration ist mein Papa. Er hat unser Unternehmen mit eigener Kraft aufgebaut – neben einem Hauptberuf und zwei kleinen Kindern. Bis heute haben wir keinen Kundenstock gekauft und sind dennoch stetig und gesund gewachsen.

Er ist immer gut gelaunt, sieht das Positive in den Menschen und setzt sich mit vollem Engagement für unsere Kunden ein. Er ist zufrieden mit dem, was er erreicht hat, und schätzt die Kleinigkeiten im Leben. Er hat wirklich Großes geleistet und tut es immer noch. Für mich ist er ein unglaubliches Vorbild.

Nocker: Da das Versicherungsmaklerbüro meines Vaters seit 1995 besteht, war es nur naheliegend, dass ich mich entschied, in den Betrieb einzutreten und ihn eines Tages „hoffentlich“ zu übernehmen. Da ich bereits eine Ausbildung im Bürobereich absolviert hatte, wollte ich meine berufliche Laufbahn in diese Richtung fortsetzen. Ergänzend dazu bildete ich mich zur Versicherungskauffrau und Versicherungsmaklerin weiter.

In all den Jahren war es die Leidenschaft meines Vaters, mit der er das Unternehmen führte, die mich inspirierte und motivierte. Zu sehen, wie vielseitig und spannend dieser Berufszweig ist, hat meine Entscheidung, in der Branche zu bleiben, maßgeblich geprägt.

Pohn: Durch die Tätigkeit meiner Eltern als Versicherungsmakler

wurde ich bereits in jungen Jahren mit dem Thema „Versicherung“ vertraut. Während meiner Ausbildung wurde mir klar, dass ich in diesem Bereich bleiben möchte. Der entscheidende Moment war der Einstieg in den Familienbetrieb. Mir wurde klar, dass die Rolle als Maklerin ideal für mich ist, da sie Fachwissen, Kundeninteraktion und Problemlösungen vereint. Ich schätze besonders, dass ich meinen Kund:innen tatsächlich helfen kann – ungebunden und mit ihrem besten Interesse im Mittelpunkt.



Ein positiver Trend setzt sich fort: Der Frauenanteil auf den Wahlvorschlägen der Fachorganisationen der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten bei der Wirtschaftskammerwahl ist in ganz Österreich über alle wahlwerbenden Gruppierungen hinweg von 10,58 Prozent im Jahr 2020 auf 18,80 Prozent gestiegen. Insgesamt haben sich 266 Personen um ein Mandat beworben – erstmals sind in jedem Bundesland auch Kandidatinnen auf den Listen vertreten. Von den 100 Mandaten sind nun 19 von Versicherungsmaklerinnen besetzt.

Das erfreuliche Wahlergebnis und der gestiegene Frauenanteil auf den Wahllisten waren für uns Anlass, in der aktuellen Ausgabe unserer Fachzeitschrift „Versicherungsmakler“ Nicole Pohn (Pohn-Mairinger Versicherungsmakler GmbH), Sandra Rauch-Schwendinger (Geschäftsführerin RAUCH Versicherungsmakler und Vermögensberater GmbH) und Simone Nocker, (WANNER Versicherungsmakler GmbH), drei „neue“ Funktionärinnen aus den Ländern, zu interviewen. Die Antworten sind „O-Ton“.

Warum haben Sie sich entschieden, sich ehrenamtlich in der beruflichen Interessenvertretung zu engagieren?

Nocker: Ehrenamtliches Engagement und gemeinsam etwas zu bewegen, macht Freude. Aktuell gibt es meines Erachtens noch zu wenig Frauen, welche die Interessen der Versicherungsmakler:innen vertreten.

Rauch-Schwendinger: Ehrlich gesagt bin ich da eher hineingerutscht, aber ich schätze meine Kollegen sehr und freue mich,

ein Teil dieses Teams zu sein.

Pohn: Ehrenamtliches Engagement war für mich schon immer ein wichtiger Bestandteil meines Lebens. Seit Jahren bin ich als Rettungssanitäterin tätig und auch im Gemeinderat aktiv. Die Möglichkeit, mich nun auch beruflich für meine Branche einzusetzen, war für mich der nächste logische Schritt. Ich möchte zur Weiterentwicklung unseres Berufsbildes beitragen und sicherstellen, dass Versicherungsmakler:innen auch in Zukunft die besten Rahmenbedingungen für ihre Arbeit haben.

Wie war es für Sie, auf einem Wahlvorschlag zu stehen? Welche Erfahrungen haben Sie in diesem Prozess gemacht?

Pohn: Es war eine spannende Erfahrung, die mir nochmals verdeutlicht hat, wie wichtig es ist, eine starke Stimme in der Branche zu haben.

Rauch-Schwendinger: Da ich doch schon seit einigen Jahren dabei bin, habe ich das ganz entspannt gesehen.

Nocker: Es war eine angenehme Überraschung, auf dem Wahlvorschlag zu stehen. Mein geschätzter Kollege Michael Schopper



Nicole Pohn

hatte mich zuvor in einem kurzen Telefonat gefragt, ob ich ihn und den Tiroler Wirtschaftsbund, Fachgruppe „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungs-

angelegenheiten“, unterstützen möchte. Ohne lange zu zögern, sagte ich sofort zu. Schließlich sind wir schon seit vielen Jahren beruflich verbunden, und ich freue mich, meinen Beitrag zu leisten, um die Branche aktiv zu unterstützen.



Ich möchte dazu beitragen, das Berufsbild des Versicherungsmaklers von alten Klischees zu lösen – weg vom „Verkäufer-Image“, hin zum verlässlichen, beratenden Partner.

Welche Themen oder Anliegen möchten Sie in Ihrer Funktionsperiode besonders vorantreiben?

Pohn: Mir liegt vor allem die Modernisierung der Branche am Herzen. Ver-

sicherungen sollen für Kund:innen transparenter und zugänglicher werden. Ich möchte dazu beitragen, das Berufsbild des Versicherungsmaklers von alten Klischees zu lösen – weg vom „Verkäufer-Image“, hin zum verlässlichen, beratenden Partner. Darüber hinaus setze ich mich dafür ein, dass junge Menschen, vor allem Frauen, in der Branche bessere Chancen erhalten.

Nocker: Ein großes Anliegen ist mir die Verbesserung der Verständlichkeit von Versicherungsprodukten. Oftmals sind die

Bedingungen und Konditionen zu komplex und undurchsichtig. Ich möchte dazu beitragen, dass Versicherungen klarer und transparenter kommuniziert werden. Es ist mir wichtig, dass die Rechte der Versicherungsnehmer gestärkt werden,



Es ist mir wichtig, dass die Rechte der Versicherungsnehmer gestärkt werden, insbesondere im Hinblick auf faire Schadensabwicklungen und transparente Bedingungen.

insbesondere im Hinblick auf faire Schadensabwicklungen und transparente Bedingungen.



Sandra Rauch-Schwendinger

Rauch-Schwendinger: Ich hoffe, dass die Versicherungsmakler weiterhin so gut zusammenhalten und sich gegenseitig unterstützen, ohne dass Machtspiele entstehen. Natürlich ist es mir ein Anliegen, die Aus- und Weiterbildung zu fördern und den Beruf attraktiver darzustellen, als er derzeit wahrgenommen wird.

Wo sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen für die Branche, insbesondere für Frauen?

Pohn: Eines der größten Probleme ist das veraltete Image der Branche. Frauen werden oft nicht als gleichwertige Akteurinnen wahrgenommen, obwohl sie hervorragende Beraterinnen und Unternehmerinnen sind. Es braucht mehr Sichtbarkeit, Anerkennung und Förderung. Zudem stehen wir vor der Herausforderung, den Beruf für junge Menschen attraktiver zu gestalten und Digitalisierung sinnvoll in unseren Arbeitsalltag zu integrieren.

Rauch-Schwendinger: Ich

bin Teil der WKO Woman und vertrete die Vorarlberger. Dabei ist es mir wichtig, keine Spaltung zu erzeugen – egal ob Frau oder Mann. Junge Menschen sollten den Mut haben, sich selbstständig zu machen. Natürlich ist das kein klassischer 38-Stunden-Job, aber er macht Spaß, ist abwechslungsreich und lohnt sich. Für Frauen kann es besonders herausfordernd sein, wenn der Wunsch nach Familie und Kindern besteht. Doch das hat weniger mit dem Geschlecht zu tun, sondern vielmehr mit der Einsicht des Partners und der Familie, hier mit anzupacken. Mein Mann und meine Familie stehen voll hinter mir und sind immer für unsere Kinder da, wenn ich beruflich verreise. Ohne ihre Unterstützung wäre das alles nicht möglich, und ich bin sehr dankbar für ihre Hilfe, die es mir ermöglicht, sowohl beruflich als auch privat meine Ziele zu verfolgen.

Nocker: Frauen haben (auf Grund der familiären Situation) oft weniger Zugang zu Schulungen und Netzwerken, die ihre berufliche Weiterentwicklung unterstützen könnten. Ohne diese Unterstützung können Frauen Schwierigkeiten haben, die benötigten Fähigkeiten zu erwerben.



Ich schätze nicht nur erfolgreiche Frauen, sondern auch erfolgreiche Männer – ich mache da keinen Unterschied.



Simone Nocker

Frauen können in der männlich dominierten Versicherungsbranche mit Vorurteilen konfrontiert sein, die ihre Fähigkeit, Vertrauen zu schaffen, beeinträchtigen könnten. Dennoch haben sie oft den Vorteil einer stärkeren empathischen Kommunikation und können durch ihre Art des Vertrauensaufbaus in der Kundenberatung besonders erfolgreich sein, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Welche Eigenschaften oder Werte schätzen Sie an erfolgreichen Frauen in der Versicherungsbranche besonders?

Rauch-Schwendinger: Ich schätze nicht nur erfolgreiche Frauen, sondern auch erfolgreiche Männer – ich mache da keinen Unterschied. Klar ist es für Frauen mit Familie noch schwieriger, aber auch für Männer mit Familie ist es nicht immer leicht, besonders hier in Vorarlberg, wo oft die längste Anreise erforderlich ist und man häufiger von den Liebsten getrennt ist.

Wir sind dennoch Dienstleister, und viele Kundentermine finden oft abends oder am Freitagnachmittag statt. „Erfolgreich“ ist ein sehr großer Begriff. Für mich bedeutet Erfolg, zufrieden mit dem Leben zu sein, das, was man hat, zu schätzen und eine Balance zwischen Familie, Arbeit und Freizeit zu finden. Wer das schafft, hat wirklich alles erreicht und ist für mich erfolgreich – denn wahre Erfüllung kommt nicht nur durch beruflichen Erfolg, sondern auch durch ein ausgewogenes und zufriedenes Leben, in dem man das, was wirklich zählt, im Gleichgewicht hält.

Pohn: Ich bewundere Frauen, die mit Fachkompetenz, Empathie und Durchsetzungsvermögen ihren Weg gehen. Besonders schätze ich Authentizität, Mut und den Willen, Veränderungen anzustoßen. Erfolgreiche Frauen in unserer Branche beweisen immer wieder, dass man auch in einem traditionellen Umfeld neue Impulse setzen kann – und das inspiriert mich.

Nocker: Frauen, welche eine klare Vision und die Fähigkeit besitzen, diese durchzusetzen, indem sie ihr Team motivieren und zu Höchstleistungen anregen. Auch die Frauen, die sich durch Transparenz und Ehrlichkeit ein hohes Maß an Vertrauen erarbeiten. Am meisten imponieren mir jene Frauen, welche sich von beruflichen Rückschlägen erholen und weitermachen.

Welche Bedeutung hat die Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ für Sie?

Nocker: Die Initiative setzt ein starkes Zeichen für die Förderung von Frauen und trägt dazu bei, die geschlechtliche Ungleichheit in der Versicherungsbranche zu verringern. Sie hilft, mehr Frauen für die Branche zu gewinnen und ihre Sichtbarkeit zu erhöhen. Sie macht auf das Poten-

zial von Frauen in einer Branche aufmerksam, die oft als männerdominiert wahrgenommen wird.

Rauch-Schwendinger: Für mich war immer klar, dass ich eine Familie möchte. Mit meinen zwei kleinen Spatzen war es nicht immer leicht, alles unter einen Hut zu bringen. Deshalb weiß ich, wie hart es sein kann. Dennoch sollten sich Frauen trauen und ihre eigenen Träume verwirklichen.

Pohn: Die Initiative „Women Wanted“ ist ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung, um Frauen in der Versicherungsbranche sichtbarer zu machen und ihnen Mut zu geben, ihren eigenen Weg zu gehen. Die Branche ist immer noch stark männerdominiert, und es braucht gezielte Maßnahmen, um dieses veraltete Bild aufzubrechen. Für mich bedeutet die Initiative vor allem, dass Frauen ermutigt werden, selbstbewusst in diese vielseitige und spannende Branche einzusteigen.

Was würden Sie jungen Frauen mitgeben, die sich für die Versicherungsbranche interessieren oder über ein Engagement in der Interessenvertretung nachdenken?

Pohn: Ich würde ihnen mitgeben, dass die Versicherungsbranche unglaublich viel zu bieten hat: Sie ist abwechslungsreich, zukunftsicher und bietet viel Gestaltungsspielraum. Gerade als Frau kann man hier neue Impulse setzen und zeigen, dass es nicht nur um Zahlen und Verträge geht, sondern um echte Beratung auf Augenhöhe. Mein Rat: Seid mutig, vernetzt euch mit anderen Frauen in der Branche und bleibt euch selbst treu. Und wenn sich

die Möglichkeit ergibt, sich in der Interessenvertretung zu engagieren – ergreift sie! Denn nur wer mitgestaltet, kann wirklich etwas verändern.

Rauch-Schwendinger: Diese Branche ist ideal, um auch neben den Kindern klein anzufangen und gesund sowie stetig zu wachsen. Der Job ist flexibel, die Termine können selbst koordiniert werden, und Backoffice-Arbeiten können auch abends oder im Homeoffice erledigt werden. Dies macht den Beruf perfekt für Frauen (und Männer), die Familie und Karriere unter einen Hut bringen möchten. Man muss sich einfach nur trauen – verlieren kann man nichts. Rückblickend auf 19 Jahre in unserem Familienbetrieb, bereue ich kein einziges Jahr und habe meinen Traumjob gefunden.

Nocker: Selbstvertrauen ist der Schlüssel. Die Versicherungsbranche kann herausfordernd sein, aber es ist wichtig, an sich selbst zu glauben. Bleib neugierig: Die Versicherungsbranche entwickelt sich ständig weiter. Nutze Weiterbildungsangebote, um stets auf dem neuesten Stand zu bleiben. Ein aktives Netzwerk ist ein wichtiger Faktor für den Erfolg. Sieh neue Herausforderungen als eine neue Chance. Finde eine Balance zwischen deinem Berufsleben und deiner Freizeit. Nur so kannst du langfristig produktiv und glücklich bleiben!

Danke für Ihre Zeit!

M



Für mich bedeutet die Initiative vor allem, dass Frauen ermutigt werden, selbstbewusst in diese vielseitige und spannende Branche einzusteigen.

Versichern im Kriegsfall

Rund eine Million Kunden hat die UNIQA in der Ukraine und ist damit der fünftgrößte Versicherer im Land. 2023 steuerte die Ukraine für den Konzern einen Vorsteuergewinn von 17,5 Millionen Euro bei. Das Prämienvolumen betrug 89,5 Millionen Euro. Mit Kriegsbeginn 2022 hat sich die Arbeit des Konzerns, der seit rund 20 Jahren in dem Land aktiv ist, stark verändert, erklärt Wolfgang Kindl. „Wir waren zwar auf dieses Szenario vorbereitet, aber diese Dimensionen konnten wir nicht antizipieren.“

Ausschluss vom Ausschluss

„Das Land ist zwar im Krieg, aber das Leben geht weiter und es gibt weiterhin Versicherungsfälle“, erklärt Olena Uljee, Geschäftsführerin UNIQA Ukraine. Jedoch wird nicht in jeder Region des Landes versichert. Von einigen Regionen musste sich der Konzern zurückziehen. Das Land wird in verschiedene Sektoren gegliedert. In grünen Bereichen ist es leichter, Versicherungen abzuschließen, in roten und orangen Sektoren hat sich die UNIQA de facto zurückgezogen. „In den umkämpften



Elena Uljee

Finanzielle Verluste werden in der Region zwar nicht geschrieben, große Gewinne aber auch nicht. Die UNIQA bleibt aber trotzdem in der Ukraine, in der Hoffnung, dass irgendwann Normalität einkehrt.

von Christian Sec

ten Gebieten nahe der Front versichern wir so gut wie nichts“, erklärt Teimour Bagirov, Aufsichtsratsvorsitzender der UNIQA Ukraine. Die Hauptgebiete für die Versicherung sind die Zentral- und Westukraine. Doch auch in diesen Gebieten entstehen Schäden durch Kriegsfolgen. Dabei spielt die Kfz-Versicherung eine zentrale Rolle, die mit einem Prämienanteil von rund 30 Prozent die wichtigste Sachversicherung in der Ukraine darstellt. „Wenn in Folge eines Raketenangriffs, einer Druckwelle oder durch Drohnen Schäden am Auto entstehen, dann ist das Auto versichert“, erklärt Bagirov. Mit dem Zusatz: Je höher das Risiko, desto höher die Prämie. Man hat sich dabei dazu entschlossen, den allgemeinen Ausschluss für Schäden aufgrund von Kriegshandlungen im Falle der Ukraine aufzuweichen und kleinere kriegsbedingte Schäden in der Ukraine außerhalb der Kriegsgebiete (rot, orange) zu decken. Dies gilt sowohl für Privat- als auch für Firmen- und Bankkunden. „Wir tragen dieses Risiko innerhalb unseres Ukraine-Portfolios auf kontrollierte Weise, ohne unsere Solvenz zu gefährden“, erklärt die UNIQA auf Anfrage. Der Zugang zum Rückversicherungsmarkt ist jedoch schwierig, da viele internationale Rückversicherer seit Beginn des Krieges ihre Aktivitäten in der Ukraine eingestellt haben. Um diesem Mangel

entgegenzuwirken, hat die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD) eine Garantie in Höhe von 110 Millionen Euro bereitgestellt, um die Rückversicherung von Kriegsrisiken für den Binnentransport zu unterstützen. Dieses Programm zielt darauf ab, den Versicherungsschutz für Waren und Fahrzeuge im Wert von über einer Milliarde Euro pro Jahr zu erleichtern.

Gesundheitsversicherung als Köder

In der Gesundheitsversicherung ist die UNIQA die Nummer eins in der Ukraine und der Markt ist weiterhin sehr dynamisch. Es herrscht großer Arbeitskräftemangel und ein großer Bedarf an privater Gesundheitsversicherung auf der anderen Seite, da die staatliche Versorgung oft nicht ausreicht. So versuchen Arbeitgeber durch Zusatzleistungen wie eine private Gesundheitsversicherung, neue Mitarbeiter anzulocken. Insgesamt machte der Gesundheitsbereich 2023 rund 40 Prozent des Prämienvolumens aus, mit einem Vorsteuergewinnanteil von zehn Prozent. Die Arbeit in der Ukraine wird für den Konzern dadurch erschwert, dass mittlerweile seit Kriegsbeginn 20 Prozent der männlichen Mitarbeiter im wehrfähigen Alter im Lauf der drei Kriegsjahre einberufen wurden. Insgesamt beläuft sich laut Uljee der Anteil der Männer jedes Alters auf ein Drittel der Belegschaft.



Barrierefreiheitsgesetz: Abbau digitaler Barrieren für Menschen mit Behinderung

Folgende Maßnahmen werden von diesem Gesetz umfasst

- Festlegung von Barrierefreiheitsanforderungen für die vom Barrierefreiheitsgesetz erfassten Produkte und Dienstleistungen
- Verpflichtung der Unternehmen, nur dem Barrierefreiheitsgesetz entsprechende, barrierefreie Produkte und Dienstleistungen auf den Markt zu bringen

Das Gesetz verpflichtet private Wirtschaftsakteur:innen Barrierefreiheitsanforderungen einzuhalten, wenn ihre Produkte und/oder Dienstleistungen in den Geltungsbereich (§ 2 BaFG) fallen. § 2 BaFG zählt vollständig all diejenigen Produkte und Dienstleistungen auf, die in den Anwendungsbereich fallen.

Dienstleistungen, für die u.a. Barrierefreiheit verlangt wird

- elektronische Kommunikationsdienste (z.B. Internet- und



Olivia Strahser

Am 29. Juni ist es so weit: Das BaFG, das die Richtlinie (EU) 2019/882 des europäischen Parlaments und des Rates vom 17. April 2019 über die Barrierefreiheitsanforderungen für Produkte und Dienstleistungen (europäische Barrierefreiheitsrichtlinie) umsetzt, ist anzuwenden. Damit soll die Teilhabe von Menschen mit Behinderungen am digitalen Leben gewährleistet werden.

von Olivia Strahser

Videotelefonie, Online-Messengerdienste etc.)

- Dienste, die den Zugang zu audiovisuellen Mediendiensten ermöglichen (z.B. Apps und Websites)
- Dienstleistungen im elektronischen Geschäftsverkehr im Rahmen eines Verbraucher:innenvertrages (gilt daher für alle Onlineshop- und Webseiten-Betreiber:innen im Kontext mit B2C-Geschäften). Davon könnten Versicherungsmakler:innen vor allem betroffen sein.

Achtung: Es besteht eine Ausnahme für Mikrounternehmen, die Dienstleistungen erbringen:

Kleinstunternehmen, die Dienstleistungen erbringen, sind vom Anwendungsbereich des Gesetzes ausgenommen (§ 6 Abs. 1 BaFG). (Kleinstunternehmen sind Unternehmen, die weniger als zehn Personen beschäftigen und die entweder einen Jahresumsatz von höchstens zwei Millionen Euro erzielen oder deren Jahresbilanzsumme sich auf höchstens zwei Millionen beläuft.)

Verpflichtende Barrierefreiheitsanforderungen (§ 4 BaFG)

Produkte und Dienstleistungen sind nach dem BaFG barrierefrei, wenn sie für Menschen mit Behinderung in der allgemein üblichen Weise, ohne besondere Erschwerung und grundsätzlich ohne fremde Hilfe auffindbar, zugänglich und nutzbar sind. Dies bedeutet, dass eine Wahrnehmung immer über mindestens zwei Sinne möglich sein muss (konkrete Barrierefreiheitsanforderungen finden Sie in der Anlage I des BaFG).

Pflichten der Dienstleistungserbringer:innen sind unter anderem

- in einer Barrierefreiheitserklärung oder in den AGB (siehe dazu gleich „Tipp“) darüber aufzuklären, wie die Dienstleistung die Barrierefreiheitsanforderungen erfüllt (Anlage 3 des BaFG).
- Daneben müssen in barrierefreier Weise folgende Informationen erfolgen:
 - eine Beschreibung der Dienstleistung in barrierefreiem Format

- eine Beschreibung der Funktionsweise der Dienstleistung.

Tipp: Auch wenn es - wie zuvor ausgeführt - rechtlich zulässig ist, in den AGB über die Barrierefreiheit aufzuklären, wird dies nicht empfohlen, da auch bloße Hinweise in AGB von der Rechtsprechung als Vertragsbestandteil qualifiziert werden können und deren Formulierung zusätzlich

den Erfordernissen des Konsumentenschutzgesetzes (KSchG) unterliegen würde. Besser wäre es, einen eigenen Button bezüglich der „Erklärung zur Barrierefreiheit“ einzuplanen.

Verwaltungsstrafbestimmungen (§ 36 BaFG)/Übergangsfristen

Das Sozialministeriumservice ist die zuständige Verwaltungsstraf-

behörde. Bei Verstößen können Geldstrafen bis zu einem Maximalbetrag von 80.000 Euro verhängt werden. Im Falle einer erstmaligen oder geringfügigen Übertretung gilt der Grundsatz „Beraten vor Strafen“.

Übergangsfristen für die Umsetzung bestehen grundsätzlich bis in das Jahr 2030 (§ 37 BaFG).

Mehr Informationen und praktische Beispiele finden Sie auf den Serviceseiten der WKÖ. **M**

Tätigkeitsbericht

Ein zentrales Thema war und ist insbesondere die Thematik der Vergütungsbeschränkung bzw. -verbote infolge des EU-Legislativpakets zur Retail Investment Strategy. Der Fachverband intensivierte seine Lobbyarbeit und suchte in Brüssel, unter anderem in Gesprächen mit Politikern und Vertretern der Europäischen Kommission, nach Lösungen, um die Provisionen als zentrale Vergütungsform für Versicherungsmakler zu sichern.

Dabei engagierten sich besonders Fachverbandsobmann Christoph Berghammer und Fachverbandsgeschäftsführer Erwin Gisch, unter anderem mit der Teilnahme an wichtigen internationalen Veranstaltungen wie dem BIPAR-Meeting. Ein weiteres Thema war die kontinuierliche Weiterentwicklung der Qualifikation und Ausbildung der Versicherungsmakler.

Im Herbst 2024 fanden die ersten Prüfungen nach der neuen Versicherungsmakler-Befähigungsprüfungsordnung statt, die im Nationalen Qualifikationsrahmen (NQR) auf Level 6 angesiedelt sind. Dies wurde als wichtiger Schritt zur Steigerung der Qualität der Ausbildung und zur Verbesserung der Wahrneh-

Im Jahr 2024 hat sich der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten wieder sehr aktiv für seine Mitglieder eingesetzt, sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene. Der Jahres- & Tätigkeitsbericht gibt einen Überblick über die mannigfaltigen Aufgaben und Aktivitäten des Fachverbandes.

mung des Berufsstands angesehen. Neben diesen rechtlichen und berufspolitischen Initiativen konzentrierte sich der Fachverband auch auf die Weiterbildung seiner Mitglieder. Durch das „Austrian Broker College“ konnten über 650 Anmeldungen zu verschiedenen Weiterbildungsangeboten verzeichnet werden. Weitere regulatorische Themen wie z.B. Geldwäscheprävention standen im Fokus, mit speziellen Schulungen, die den Mitgliedern zur Verfügung gestellt wurden. Auch als Veranstalter war der Fachverband im letzten Jahr rege tätig, beim Expert:innentreffen in Rust, als Co-Veranstalter des Kremser Versicherungsforums und in Velden beim internationalen Symposium.

Der Fachverband förderte 2024 auch die digitale Transformation der Branche, indem er auf Veranstaltungen wie dem BITS-Day

neue technologische Entwicklungen und ihre Auswirkungen auf die Versicherungsvermittlung thematisierte. Dabei spielte Künstliche Intelligenz (KI) eine zunehmend größere Rolle, ebenso wie die Nutzung digitaler Plattformen und Tools durch Versicherungsmakler, was beim Besuch der Insurtech Insights in London deutlich wurde.

Die Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ konnte erste Erfolge verzeichnen, der Frauenanteil in der Branche ist bereits im Steigen. Zusätzlich zur inhaltlichen Arbeit auf nationaler und internationaler Ebene war der Fachverband auch stark in der Öffentlichkeitsarbeit vertreten. Die Präsenz in den sozialen Medien wurde ausgebaut, um sowohl die Mitglieder als auch die breite Öffentlichkeit über aktuelle Entwicklungen zu informieren. **M**

Wirtschaftskammerwahlen 2025 – Erste Ergebnisse und wie geht's weiter?

Teil eins des mehrgliedrigen Wahlsystems der Wirtschaftskammer ist absolviert. Die Mitglieder in allen Fachorganisationen haben ihre Vertretungen in den Ländern gewählt.

In Vorarlberg gab es bei den Versicherungsmaklern und Beratern in Versicherungsangelegenheiten keine Wahl, da nur die Liste „Vorarlberger Versicherungsmakler – Vorarlberger Wirtschaft“ angetreten ist. Die zehn Mandate im Vorarlberger Fachgruppenausschuss fallen daher dieser Liste zu.

In drei Fachgruppen (Burgenland, Oberösterreich, Wien) wurde über die Fünf-Prozent-Klausel ein zusätzliches Mandat vergeben. Listen, die rechnerisch zu wenige Stimmen für ein Mandat haben, können eines erhalten, wenn sie mindestens fünf Prozent der Stimmen erreicht haben. Schaffen dies mehrere Listen, wird nur an die stärkste dieser Fraktionen ein solches „Minderheitenmandat“ vergeben.

Insgesamt sind in den Fachgruppenausschüssen 19 Frauen vertreten, in Salzburg und Oberösterreich je drei, in Vorarlberg eine, in allen anderen Fachgruppen jeweils zwei.

Über die acht Fachgruppen, in denen gewählt wurde, betrug die Wahlbeteiligung insgesamt 51,82 Prozent, zum Vergleich: 2020 lag die Wahlbeteiligung bei den Versicherungsmaklern bundesweit noch bei 61,56 Prozent. Bei aller Wehmut über die sinkende Wahlbeteiligung liegt diese

bei den Versicherungsmaklern noch immer recht hoch: Vor den Fachorganisationen, bei denen zumindest in acht Bundesländern gewählt wurde, war sie sogar die höchste. Bundesweit wurden über alle Fachorganisationen 204.996 Stimmen abgegeben, die Wahlbeteiligung lag bei 26,5 Prozent (2020: 33,7%).

Wie geht es nun weiter?

In den einzelnen Fachgruppen fanden bzw. finden ab Ende März bis Ende April (teilweise nach Redaktionsschluss) die konstituierenden Sitzungen der Fachgruppenausschüsse statt.

Bei diesen Sitzungen werden die jeweiligen Fachgruppenobleute aus dem Kreis der Ausschussmitglieder gewählt. Die gewählten Fachgruppenobleute sind kraft ihrer Funktion auch Mitglied im Fachverbandsausschuss. Welche Fraktion die anderen sechs Mandate im Fachverbandsausschuss besetzen darf, richtet sich nach dem Gesamtergebnis aller neun Fachgruppen. Dieses Ergebnis ist von den soge-

nannten „Zurechnungen“ abhängig, also der Frage, wie die wahlwerbenden Gruppen ihre in den Fachgruppen erlangten Mandate auf das Gesamtergebnis anrechnen lassen.

Diese Anrechnungen sind insbesondere dort spannend, wo es Gemeinschaftslisten mehrerer Fraktionen gegeben hat. Ein endgültiges Ergebnis, welche Fraktionen wie viele Mandate im Fachverbandsausschuss stellen, wird erst mit der Verlautbarung der Hauptwahlkommission, wer Mitglied im Fachverbandsausschuss ist, feststehen – voraussichtlich Ende Mai.

Die konstituierende Sitzung des Fachverbandsausschusses findet am 23. und 24. Juni statt.

Wahlergebnisse im Detail

Hier die Wahlergebnisse aus den einzelnen Fachgruppen der Versicherungsmakler und Beratern in Versicherungsangelegenheiten (Die Listennamen sind den offiziellen Wahlvorschlägen entnommen, Reihenfolge nach Listenplatz).

Burgenland

102 abgegebene Stimmen (Wahlbeteiligung 59,65%), 99 gültige Stimmen

Gemeinsame Liste der burgenländischen Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten (ÖWB, SWV und UWF)

10 Mandate

Grüne Wirtschaft

1 Mandat (5 %-Klausel)



Kärnten

214 abgegebene Stimmen (Wahlbeteiligung 74,31%), 212 gültige Stimmen

Kärntner Wirtschaft – Jürgen Mandl, Fachliste Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten	9 Mandate
Liste Fredy Trey – Sozialdemokratischer Wirtschaftsverband	1 Mandat
Freiheitliche Wirtschaft (FW) und Unabhängige	1 Mandat
Grüne Wirtschaft (GW)	0 Mandate

Niederösterreich

379 abgegebene Stimmen (Wahlbeteiligung 42,30%), 365 gültige Stimmen

Team Wolfgang Ecker – Wirtschaftsbund NÖ – Liste Martin Wienerroither	7 Mandate
Wirtschaftsverband NÖ (SWV). Der Partner der EPU + KMU.	1 Mandat
Freiheitliche Wirtschaft (FW) und Unabhängige	1 Mandat
Grüne Wirtschaft	0 Mandate
UNOS – Team Unternehmensfreude (NEOS)	1 Mandat
UWF – Unabhängiges Wirtschaftsforum	1 Mandat

Oberösterreich

367 abgegebene Stimmen (Wahlbeteiligung 51,19%), 358 gültige Stimmen

Team Doris Hummer – Wirtschaftsbund OÖ – Liste Johann Mitmasser	9 Mandate
SWV OÖ – Team für Klein- und Mittelbetriebe – Sozialdemokratischer Wirtschaftsverband	1 Mandat (5 %-Klausel)
Freiheitliche Wirtschaft (FW) und Parteifreie	2 Mandate
Grüne Wirtschaft	0 Mandate
UWF – Unabhängiges Wirtschaftsforum	0 Mandate

Salzburg

163 abgegebene Stimmen (Wahlbeteiligung 68,20%), 158 gültige Stimmen

Liste der Salzburger Wirtschaft – Wirtschaftsbund Team Buchmüller (WB)	8 Mandate
Salzburger Wirtschaftsverband (SWV) – Für kleine und mittlere Unternehmen	1 Mandat
Freiheitliche Wirtschaft (FW) und Unabhängige	1 Mandat
Wirtschaftsliste Salzburg – parteifrei und unabhängig	0 Mandate

Steiermark

336 abgegebene Stimmen (Wahlbeteiligung 51,93%), 329 gültige Stimmen

STEIRISCHE WIRTSCHAFT – Team Herk Wachschütz – Wirtschaftsbund (ÖWB) / SWV	9 Mandate
FREIHEITLICHE WIRTSCHAFT (FW) und Unabhängige	2 Mandate
Grüne Wirtschaft	0 Mandate

Tirol

170 abgegebene Stimmen (Wahlbeteiligung 59,86%), 164 gültige Stimmen

Dein Tiroler Wirtschaftsbund – Präsidentin Barbara Thaler und Michael Schopper	10 Mandate
FPÖ – Freiheitliche Wirtschaft Tirol	1 Mandat
Grüne Wirtschaft	0 Mandate

Wien

372 abgegebene Stimmen (Wahlbeteiligung 45,59%), 347 gültige Stimmen

Team Wiener Wirtschaft – Walter Ruck / Helmut Mojescick	8 Mandate
Freiheitliche Wirtschaft (FW) FPÖ pro Mittelstand	1 Mandate (5 %-Klausel)
Grüne Wirtschaft	0 Mandate
UNOS – Team Unternehmensfreude (NEOS)	1 Mandat
Parteifreie Fachliste der gewerblichen Wirtschaft	0 Mandate
UWF – Unabhängiges Wirtschaftsforum – Rudolf Mittendorfer	2 Mandate

NV Maklerservice
Partnerschaft auf Augenhöhe.

NV Maklerservice – Gewerbeoffensive
DEN BETRIEB SICHERN.
Erreichtes bewahren. Neues ermöglichen.

Alle Branchen und alle Risiken, individuell in der Ausrichtung und flexibel in der Vertragsgestaltung:
Betriebliche Sicherheit, hinter der die Sicherheit jahrzehntelanger Erfahrung steht.

Nähe verbindet.
Unsere Niederösterreichische Versicherung
Neue Herrngasse 10 | 3100 St. Pölten | 02742/9013-6411 | makler.office@nv.at



nv.at

Das Produktinformationsblatt
finden Sie auf nv.at

Jahresergebnis

VVO

Die ersten Berechnungen für das Geschäftsjahr 2024 zeigen ein solides Prämienwachstum sowohl in der Schaden-Unfallversicherung als auch in der Krankenversicherung, wie der Bericht des VVO darlegt. Auch die Lebensversicherung konnte ein Wachstum verzeichnen. Insgesamt erreichte die österreichische Versicherungswirtschaft im vergangenen Jahr einen Anstieg der Prämieinnahmen um 5,3 Prozent auf rund 21,4 Milliarden Euro.

Schaden-Unfallversicherung

Das Prämienvolumen der Schaden-Unfallversicherung (einschließlich Kfz-Haftpflichtversicherung) stieg 2024 auf 13,1 Milliarden Euro, was einer Zunahme von 5,7 Prozent entspricht. Die Aufwendungen in der Schaden-Unfallversicherung lagen mit etwa 9,0 Milliarden Euro auch im Jahr 2024 auf einem hohen Niveau. Im Vergleich zum Vorjahr stiegen diese um 13,2 Prozent.

„Das Jahr 2024 war erneut von extremen Wetterereignissen geprägt. Erste Schätzungen deuten darauf hin, dass die Schäden in Österreich im vergangenen Jahr mehr als 1,6 Milliarden

Euro betragen haben“, erklärt Gregor Pilgram, Präsident des österreichischen Versicherungsverbandes VVO.

Krankenversicherung

Die private Krankenversicherung versteht sich in Österreich als komplementäre Partnerin zur gesetzlichen Krankenversicherung. Über die Sonderklassehonorare trägt sie wesentlich dazu bei, erstklassige Medizin für alle in Österreich lebenden Menschen sicherzustellen. Damit leistet sie einen entscheidenden Beitrag zur Qualität des heimischen Gesundheitssystems. Im vergangenen Jahr stiegen die Prämieinnahmen um 10,6 Prozent auf 3,1 Milliarden Euro, während Leistungen in Höhe von 2,7 Milliarden Euro ausgezahlt wurden, was einem Anstieg von 11,4 Prozent entspricht.

Lebensversicherung

Das Prämienvolumen der Lebensversicherung wuchs 2024 um 1,3 Prozent auf etwa 5,2 Milliarden Euro. Die laufenden Prämien sanken bei einem Aufkom-



Gregor Pilgram

men von 4,6 Milliarden Euro um 1,0 Prozent. Die Einmalerläge verzeichneten mit 0,6 Milliarden Euro einen Anstieg von 21,3 Prozent. Insgesamt wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 6,9 Milliarden Euro an die Kund:innen der Lebensversicherung ausgezahlt, was einem Rückgang von 5,1 Prozent entspricht (Zuführungen zu Rückstellungen für künftige Leistungen bzw. Gewinnbeteiligungen sind nicht erfasst). Der demografische Wandel ist offensichtlich. Um im Alter den gewohnten Lebensstandard zu sichern, ist private Vorsorge unerlässlich. „Tragfähige Lösungen zur Sicherung des Wohlstands und der Kaufkraft im Alter sind nun wichtiger denn je. Wir appellieren an die zukünftige Regierung, diese Voraussetzung zu schaffen“, so Christian Eltner, Generalsekretär des österreichischen Versicherungsverbandes VVO. **M**

Zahlen, Ziffern, Ergebnisse

Vienna Insurance Group

Im Geschäftsjahr 2024 konnte die VIG das Prämienvolumen um zehn Prozent auf 15,2 Milliarden Euro steigern. Das Ergebnis vor

Steuern erhöhte sich um 14 Prozent auf 881,8 Millionen Euro. Das Nettoergebnis stieg auf 645 Millionen Euro. Mit 38 Prozent entfällt der größte Anteil des Gewinns auf Österreich, 24 Prozent

auf Tschechien, sieben Prozent auf Polen, 18 Prozent auf das Segment „Erweiterte CEE“ und zehn Prozent auf die Spezialmärkte. Die Prämien wuchsen in allen Segmenten: Kfz-Haftpflicht



Hartwig Löger, Generaldirektor und
Vorstandsvorsitzender VIG

plus 11,6 Prozent, Kfz-Kasko plus 12,2 Prozent, sonstige Sachversicherung plus 10,3 Prozent, Krankenversicherung plus 14,2 Prozent und Lebensversicherung plus 6,0 Prozent.

26 Prozent der verrechneten Prämien stammen aus Österreich, 14 Prozent aus Tschechien, zehn Prozent aus Polen, 26 Prozent aus dem Segment „Erweiterte CEE“ und neun Prozent aus den Spezialmärkten. Die versicherungstechnischen Aufwendungen stiegen auf 10,6 Milliarden Euro. Die Combined Ratio erhöhte sich leicht auf 93,4 Prozent. Die Solvabilitätsquote betrug zum 31.12.2024 261 Prozent.



Andreas Brandstetter, CEO UNIQA
Insurance Group AG

Für das Geschäftsjahr 2025 erwartet man eine positive Ergebnisentwicklung mit einem Ergebnis vor Steuern in einer Bandbreite von 950 Millionen bis einer Milliarde Euro.

Hartwig Löger, Generaldirektor und Vorstandsvorsitzender der VIG: „Starkes Wachstum und hohe Profitabilität bestätigen auch 2024 unsere führende Position in CEE. Der Erfolg basiert auf der Vielfalt der Gruppe – Prämienwachstum und Gewinn stammen aus allen Segmenten.

Vor diesem Hintergrund schlägt der Vorstand eine Dividendenerhöhung auf 1,55 Euro pro Aktie vor.“

UNIQA Group

Das Konzernergebnis der UNIQA für 2024 weist eine Steigerung von 14,9 Prozent auf 348 Millionen Euro aus. Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich um 3,6 Prozent auf 442 Millionen Euro. Die verrechneten Prämien verzeichneten einen Zuwachs von 9,1 Prozent auf 7,8 Milliarden Euro.

„In Österreich sind wir um 4,6 Prozent gewachsen, stark getragen von der Schaden- und Unfallversicherung sowie der Krankenversicherung. In Zentral- und Osteuropa haben sich die Prämien um 13,9 Prozent erhöht, primär aufgrund starker Zuwächse in der Schaden- und Unfallversicherung sowie in der Lebensversicherung“, sagt Andreas Brandstetter, CEO der UNIQA Insurance Group AG.

Die versicherungstechnischen Aufwendungen der Gruppe stiegen um 11,5 Prozent auf 5,9 Milliarden Euro. Das Kapitalanlageergebnis

erhöhte sich auf 749,7 Millionen Euro, das Finanzergebnis auf 210,2 Millionen Euro. Die Combined Ratio stieg auf 93,1 Prozent.

Für das Geschäftsjahr 2025 erwartet man ein profitables Wachstum in CEE und eine Verbesserung des Kerngeschäfts in Österreich.

TALANX Gruppe

Der Versicherungsumsatz der Talanx Gruppe erhöhte sich im Geschäftsjahr 2024 um elf Prozent auf 48,1 Milliarden Euro, das operative Ergebnis stieg auf 4,9 Milliarden Euro. Das Konzernergebnis wuchs um 25 Prozent auf 1,97 Milliarden Euro. Die Eigenkapitalrendite liegt bei 17,9 Prozent.

Zum Gewinnwachstum haben alle Geschäftsbereiche beigetragen. Die Erstversicherung steigerte ihren Anteil am Konzernergebnis auf 49 Prozent und profitierte insbesondere von der positiven Entwicklung im Corporate & Specialty- sowie im internationalen Retailgeschäft.

Die Belastungen durch Großschäden lagen etwa auf Vorjahresniveau, aber unterhalb des veranschlagten Budgets. Neben dem starken operativen Geschäft wurde das Ergebniswachstum auch durch die schnelle und rei-



Torsten Leue, Vorstandsvorsitzender
TALANX Gruppe



Susanne Riess-Hahn,
Generaldirektorin Wüstenrot Gruppe

bungslose Integration des jüngsten Zukaufs in Lateinamerika unterstützt.

Aufgrund der positiven Entwicklung schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, die Dividende um 35 Cent auf 2,70 Euro je Aktie (vorher 2,35 Euro) anzuheben.

Wüstenrot Gruppe

Das Konzernergebnis vor Steuern (EGT) der Wüstenrot Gruppe stieg im Jahr 2024 auf 97,7 Millionen Euro. Die Bausparkasse Wüstenrot AG erzielte ein EGT von 49,7 Millionen Euro, die Wüstenrot Versicherung erwirtschaftete ein EGT von 55,8

Millionen Euro. Die Combined Ratio lag bei 99,8 Prozent. Die Wüstenrot Bank verzeichnete ein starkes Wachstum bei den Retail-Spareinlagen, die Ende 2024 bei 482,5 Millionen Euro lagen.

Im Rahmen der strategischen Neuausrichtung konzentriert sich die Gruppe verstärkt auf den österreichischen Retailmarkt und reduziert sukzessive ihr Engagement in den Bau-

sparmärkten der CEE-Region. So wurde die Beteiligung an der ungarischen Bausparkasse im März 2024 an die ungarische MBH Bank Nyrt. verkauft. Am 14. Februar 2025 erfolgte das Closing zum Verkauf der Beteiligung an der Bausparkasse Kroatien – nach Genehmigung durch die kroatischen Aufsichtsbehörden.

Allianz Österreich

Im Geschäftsjahr 2024 erwirtschaftete die Allianz Österreich Gesamtbruttoprämien von 1.730 Millionen Euro. In der Schaden-, Unfall- und Krankenversicherung konnten die Einnahmen um 2,1 Prozent auf 1.397,5 Millionen Euro gesteigert werden.

Das operative Ergebnis belief sich auf 158 Millionen Euro, die Combined Ratio stieg auf 94,8 Prozent.

Helvetia Österreich

Im Geschäftsjahr 2024 verzeichnete Helvetia Österreich in allen Segmenten Prämienzuwächse. Das Gesamtprämienvolumen wuchs um



Thomas Neusiedler,
CEO Helvetia Österreich

7,1 Prozent auf 646,6 Millionen Euro. Das Prämienaufkommen in der Schaden-Unfallversicherung stieg um 8,4 Prozent auf 472,8 Millionen Euro. Im Bereich Lebensversicherung wurde ein Zuwachs von 3,6 Prozent auf 173,8 Millionen Euro erzielt. Die Combined Ratio lag bei 96,4 Prozent.

„Das Geschäftsjahr 2024 hat uns einmal mehr vor Augen geführt, wie wichtig Versicherungen sind“, betont Helvetia-Österreich-CEO Thomas Neusiedler. „Die Herausforderungen der Branche sind hinlänglich bekannt: häufigere Naturkatastrophen, hohe Reparaturkosten und verhaltene Wirtschaftspro-



Daniel Matic, Vorstandsvorsitzender
Allianz Österreich



Thomas Lackner,
Vorstandsvorsitzender HDI
Versicherung AG

nosen. Mit dem Launch der Strategie 2035 wird in den nächsten Jahren an der Technical Excellence gearbeitet, um das Produktportfolio noch effizienter zu managen und die starke Marktposition in den Zielsegmenten auszubauen. Dabei setzt Helvetia im Bereich Schaden-Unfall unter anderem auf den Ausbau der Rechtsschutzsparte und des KMU-Geschäfts.“

HDI Versicherung AG

Die verrechneten Prämien der HDI Versicherung AG in Österreich stiegen um 6,4 Prozent auf 289 Millionen Euro. Die Kapitalveranlagung lag mit 6,1 Millionen Euro deutlich über dem Vorjahr. Der Bilanzgewinn erhöhte sich auf rund 31,9 Millionen Euro.

Die Combined Ratio sank auf 85,3 Prozent. Auch die Niederlassungen in Tschechien, Ungarn und der Slowakei konnten die

Prämien im Jahr 2024 steigern.

Für 2025 erwartet HDI im Euroraum aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Prognosen niedrige Wachstumsraten. Dennoch rechnet man mit einer positiven Geschäftsentwicklung – insbesondere im Firmengeschäft in Österreich, Tschechien, Ungarn und der Slowakei.

Generali Konzern

Die Gesamtbruttoprämien des Generali Konzerns stiegen im Jahr 2024 um 14,9 Prozent auf 95,2 Milliarden Euro. In der Schaden-Unfallversicherung wurde ein Zuwachs von 7,7 Prozent und in der Lebensversicherung ein Wachstum von 19,2 Prozent erzielt. Die Combined Ratio blieb bei 94 Prozent. Das operative Ergebnis stieg um 8,2



Philippe Donnet,
CEO Generali Group

Prozent auf 7,3 Milliarden Euro. Das bereinigte Konzernergebnis erhöhte sich um 5,4 Prozent auf 3,8 Milliarden Euro. Die Solvency Ratio betrug zum Ende des Geschäftsjahres 210 Prozent. Die vorgeschlagene Dividende pro Aktie beträgt 1,43 Euro. **M**

Nähere Infos auf
www.donauversicherung.at/smartsselect

Ich wi// mein Geld flexibel veranlagen.

Ich wi// zur DONAU.

Donau
VIENNA INSURANCE GROUP



Crash oder Punktlandung – Leadership 4.0 – Führungskultur in unsicheren Zeiten

Fachgruppenobmann Helmut Mojescick begrüßte zahlreiche Gäste und betonte die Notwendigkeit einer klaren, anpassungsfähigen Führungskultur. Mojescick unterstrich, dass gerade in Zeiten technologischer und wirtschaftlicher Unsicherheiten traditionelle Führungsmethoden neu gedacht werden müssen, um Unternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen.

Highlight des Abends war die feierliche Verleihung des Hammurabi-Preises 2025, der in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsuniversität Wien herausragende wissenschaftliche

Leistungen auf dem Gebiet der Versicherungswirtschaft würdigt. Den ersten Platz belegte Sandra Thornton-Klein mit ihrer Dissertation über Wechselbarrieren und Kund:innenloyalität in der Kfz-Haftpflichtversicherung. Ihre Arbeit überzeugte die Jury durch praxisnahe Relevanz und wissenschaftliche Tiefe. Mojescick würdigte den Preis als wichtiges

Der 22. Informationstag der Wiener Versicherungsmakler im Palais Ferstel stand ganz im Zeichen der Zukunft: „Crash oder Punktlandung – Leadership 4.0 – Führungskultur in unsicheren Zeiten“.

Signal für den Wissenstransfer zwischen Wissenschaft und Praxis und als Impulsgeber für die gesamte Versicherungsbranche. Der zweite Platz ging an Sabrina Jahn für ihre Bachelorarbeit über die „Relevanz von Online-Jobbörsen in der Versicherungsbranche“, die einen datenbasierten Blick auf Rekrutierungstrends und digitale Plattformen wirft.



Hammurabi-Preis 2025



Wilhelm Hemerka, Thomas Grünberger, Sandra Thornton-Klein, Sabrina Jahn, Elisabeth Handl-Nohejl und Michael Theil



Christoph Berghammer



Helmut Mojescick



Mit dem dritten Platz wurde die Masterarbeit von Elisabeth Handl-Nohejl zu „Herausforderungen in der Rechnungslegung durch IFRS 17 am Beispiel der Schaden-/Unfallversicherung“ – ein hochaktuelles Thema mit tiefem Praxisbezug – ausgezeichnet.

Zentraler Höhepunkt war zudem die packende Keynote des renommierten Verkehrspiloten und Experten für Führungskultur Philip Keil. Keil, bekannt für seine Fähigkeit, praxisnahe Erkenntnisse aus der Luftfahrt

auf Unternehmensführung zu übertragen, sprach vor rund 500 Teilnehmer:innen über die Bedeutung von klaren Entscheidungen und Agilität in kritischen Situationen. Anhand eindrucksvoller Beispiele aus seiner Pilotenkarriere erklärte er, warum Flexibilität, Offenheit für Veränderung und eine gute Fehlerkultur essenziell sind, um aus Krisen Chancen zu machen. Besonders eindrücklich war Keils Warnung vor dem „Kapitänssyndrom“, dem zu starken Vertrauen auf bisherige Erfolge, das in Krisenzeiten oft zu Fehlentscheidungen führe.

Eine hochkarätig besetzte Podiumsdiskussion ergänzte die Keynote. Sonja Brandtmayer (Wiener Städtische Versicherung), Markus Spellmeyer (Merkur Versicherung), Reinhard Pohn (Generali Versicherung) und Stefan Jauk (Niederösterreichische Versicherung) diskutierten angeregt über die Zukunft der Führungskräfte in der Versicherungsbranche. Sie waren sich einig: Digitale Kompetenzen, Innovationsfähigkeit und der gezielte Einsatz künstlicher Intelligenz sind ebenso entscheidend wie ein wertschätzender Umgang und eine starke Unternehmenskultur.

Der Informationstag bot auch Raum für persönlichen Austausch und Networking, das für viele Teilnehmer:innen ein wichtiger Bestandteil der Veranstaltung ist. Helmut Mojescick resümierte: „Die Herausforderungen, denen sich unsere Branche gegenüber sieht, sind groß, aber gemeinsam und mit der richtigen Führungskultur sind sie bewältigbar.“

Den Ausklang fand der Marklertag 2025 in entspannter Atmosphäre bei Drinks und Kulinarik, wo Teilnehmer:innen und Gäste die Möglichkeit hatten, die inspirierenden Themen des Tages im persönlichen Gespräch weiter zu vertiefen. **M**



Philip Keil



Markus Spellmeyer, Stefan Jauk, Reinhard Pohn, Sonja Brandtmayer, Helmut Mojescick und Paul Leitenmüller



Verleihung

Für seine langjährigen Verdienste um den Berufsstand sowie sein herausragendes Engagement – insbesondere in der Fachgruppe Wien, beim Wiener Versicherungsmaklertag und als aktives Mitglied der Hammurabi-Jury – wurde Wilhelm Hemerka mit Wirkung zum 17. Jänner 2025 der Berufstitel Kommerzialrat verliehen.

Im Rahmen des Wiener Versicherungsmaklertags würdigte

Fachverbandsobmann Christoph Berghammer den unermüdlichen Einsatz von Wilhelm Hemerka und sprach ihm im Namen der gesamten Branche seinen herzlichen Dank für sein langjähriges Wirken aus. **M**



Wilhelm Hemerka

Konjunkturerhebung 2025

Erfreuliche Umsatzentwicklung für Versicherungsmakler

Die Ergebnisse für 2024 sind besonders positiv: Die Unternehmen des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten verzeichneten einen nominellen Umsatzanstieg von 9,2 Prozent, was einer realen Umsatzentwicklung von 5,2 Prozent entspricht. Damit belegen die Versicherungsmakler:innen innerhalb ihrer Sparte den Spitzenplatz in dieser Kategorie. Im Vergleich zum Vorjahr (2023) konnten bereits 6,0 Prozent mehr Umsatz erzielt werden. Diese Entwicklung zeigt, dass Versicherungsmakler:innen-unternehmen von einem stabilen und wachstumsorientierten Geschäftsumfeld profitieren.

Gute Auftragslage und positive Erwartungen

Auch die Beurteilung der aktuellen Auftragslage der Versicherungsmakler:innen ist vielver-

Im Rahmen der Konjunkturerhebung 2025 hat die KMU-Forschung Austria im Auftrag der Bundessparte Information und Consulting (IC) der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ), zu der auch der Fachverband der Versicherungsmakler gehört, wichtige Ergebnisse zur aktuellen Wirtschaftslage und den Perspektiven der Branche präsentiert.

sprechend: Mit einer Benotung von 1,9 (auf einer Skala von 1 bis 5) liegen die Versicherungsmakler:innen und Berater:innen auf dem ersten Platz und gehen von einer sehr guten Auftragslage aus. Zum Vergleich: Anfang 2024 lag der Wert noch bei 2,3 was den positiven Trend unterstreicht.

Für das Jahr 2025 erwarten die Unternehmen ein weiteres nominelles Umsatzwachstum von 8,3 Prozent, was nicht nur die Umsatzentwicklung, sondern auch eine Zunahme der Investitionen (+8,9 %) und eine Erhöhung des Beschäftigtenstandes (+6,5 %) zur Folge haben wird. Diese optimistischen Erwartungen spiegeln die robuste Marktposition und die zunehmende Nachfrage nach deren Dienstleistungen wider.

Herausforderungen für die Branche

Trotz dieser positiven Aussichten gibt es auch Herausforderungen, denen sich die Unternehmen in den kommenden Jahren stellen müssen.

Insbesondere Bürokratie und Verwaltung (88 %) sowie Steuern und Abgaben (71 %) werden als die größten Hemmnisse identifiziert. Zudem stellen die Themen Nachhaltigkeitsberichterstattung (ESG) und Klimaschutzmaßnahmen für etwa 30 Prozent der Unternehmen eine wachsende Herausforderung dar, sowie die digitale Transformation und Cybersicherheit (56 %), die zu den großen Sorgen der Branche gehören. **M**

Update Brüssel

Spar- und Investitionsunion

Ende März hat die Europäische Kommission ihre Mitteilung zur Save and Investment Union veröffentlicht. Die neue Initiative enthält sowohl legislative als auch nichtlegislative Maßnahmen. Sie soll helfen, Ersparnisse in produktive Investitionen umzuleiten, und so eine größere Bandbreite an effizienten Investitions- und Finanzierungsmöglichkeiten für Bürger:innen und Unternehmen bieten.

Insbesondere soll es eine größere Auswahl an Produkten geben, die den Präferenzen der EU-Bürger:innen in Bezug auf

Altersvorsorge, Anlagen und Versicherung entsprechen.

Die Kommission gibt offen zu, dass die bestehenden EU-Rahmenregelungen für Zusatzrenten sowie das Paneuropäische Private Pensionsprodukt (PEPP) nicht erfolgreich waren. Durch die SIU sollen Mehr-Säulen-Rentensysteme geschaffen werden, die so-

Die europäischen Institutionen sind derzeit sehr umtriebig: So haben nicht nur Triloge zur Retail Investment Strategy und zur Financial – Data – Access – Verordnung begonnen, sondern es wurde auch das Konzept der Spar- und Investitionsunion der Europäischen Kommission vorgestellt.

von Olivia Strahser

wohl öffentliche, betriebliche als auch private Renten umfassen. Weiters wurde bestätigt, dass auch in der SIU Bürokratieabbau als wesentlich angesehen wird.

Wie geht es weiter?

Die Maßnahmen der SIU werden demnächst mit den verschiedenen Stakeholder:innen weiterentwickelt. Dieses Jahr soll die Retail Investment Strategy abgeschlossen werden, die jedoch laut Aussage der Kommission bei Scheitern des Trilogs zurückgezogen werden kann. Zudem soll eine Finanzbildungsstrategie erarbeitet und ein PEPP-Review durchgeführt werden. Mitte 2027 soll eine „Halbzeitbilanz“ bezüglich der Verwirklichung der SIU veröffentlicht werden.

Beginn des FIDA-Trilogs

Am 1. April haben die Trilogverhandlungen in Bezug auf die Financial – Data – Access – Verordnung (FIDA) begonnen. Diese Verordnung soll dazu beitragen, innovativere Finanzprodukte und -dienstleistungen für Kund:innen zu entwickeln und ihnen gleichzeitig eine wirksame Kontrolle über ihre Finanz-



daten zu ermöglichen. Der bisherige Text des Entwurfs ist leider nicht so ausgewogen formuliert, dass diese Ziele erreicht werden können, ohne dass es zu ungleichen Wettbewerbsbedingungen und unbeabsichtigten Folgen für die Vermittler:innenbranche, insbesondere für KMU-Vermittler:innen, kommt.

Der Fachverband hat sich daher gemeinsam mit BIPAR und weiteren Schwesterverbänden an EU-Entscheidungsträger:innen gewandt, um unter anderem Folgendes zu erreichen:

- Schutz der von Vermittler:innen erhobenen Daten (innerhalb und außerhalb des Anwendungsbereichs)
- Verbände, die die von FIDA erfassten Dateninhaber:innen und Datennutzer:innen ver-

treten, sollten Mitglieder werden können

- Fairer Anwendungsbereich: Opt-in-Klauseln für Mikro- und KMU-Versicherungsvermittler:innen

Last but not least: Trilogverhandlungen zur Retail Investment Strategy (RIS)

Am 18. März fand das erste Trilog Meeting zur RIS statt. Es wurde beschlossen, die Vereinfachungsagenda in die Diskussionen einzubeziehen. Die Kommission wird daher den bisherigen Text in diesem Sinne ändern und so genannte Non-Papers* erstellen. Die nächste Sitzung ist für nach Ostern avisiert. Die RIS-Diskussionen werden vermutlich auch

durch die oben bereits erwähnte Spar- und Investitionsunion (SIU) beeinflusst werden.

Apropos Retail Investment Strategy

Rund 200 Teilnehmer:innen nutzten bereits die Möglichkeit, sich mit unserem kostenlosen einstündigen E-Learning zur Retail Investment Strategy flexibel weiterzubilden. In kompakter Form vermittelten Christoph Berghammer und Erwin Gisch die historische Entwicklung, zentrale Meilensteine und die möglichen Auswirkungen der europäischen Kleinanleger:innenstrategie auf Versicherungsmakler:innen.

Wir halten Sie auf dem Laufenden. **M**

* Ein informelles Dokument, beispielsweise ein Diskussionspapier, das in der Regel ohne explizite Quellenangabe in geschlossenen Verhandlungen innerhalb der EU-Institutionen, insbesondere des Rates der EU, vorgelegt wird, um eine Einigung über eine umstrittene Verfahrens- oder Politikfrage zu erzielen.



HDI

> Kfz-Versicherung
> www.hdi.at/kfz

FAHR FREUDE

Nachhaltig unterwegs mit
starken Versicherungspaketen



Konzentration auf Kerngeschäft

GARANTA

Die GARANTA Versicherungs-AG Österreich stellt den Vertrieb über Versicherungsmakler:innen und -agent:innen ein und fokussiert sich künftig auf den Vertriebsweg Autohaus.

„Mit der Konzentration auf unseren Stammvertriebsweg, das Autohaus, werden wir unsere Kompetenzen künftig noch gezielter einsetzen und unsere Strukturen und Prozesse optimieren. Diese Fokussierung auf den Kernvertriebsweg schafft die Voraussetzungen, um eine langfristige und nachhaltige Geschäftsentwicklung sicherzustellen. Bei den zahlreichen Vertriebspartner:innen aus

dem Makler:innen- und Agent:innenbereich möchten wir uns für das Vertrauen und die professionelle Zusammenarbeit bedanken“, erläutert Heinz Steinbacher, Hauptbevollmächtigter der GARANTA Österreich.

Alle betroffenen Vertriebspartner:innen werden schriftlich über die Einstellung des Neugeschäfts in Kfz- und Unfallversicherung zum 31.03.2025 informiert. Das Bestandsgeschäft wird schrittweise abgebaut, um den Vertriebspartner:innen die Möglichkeit zu bieten, die be-



Heinz Steinbacher

troffenen Bestände einvernehmlich zu beenden. Anderenfalls kündigt die GARANTA selbst aktiv die Verträge ab 1.6.2025.

Im Zuge des Ausstiegs übernimmt die Merkur Lebensversicherung AG zum 31.12.2025 die GARANTA-Anteile an der ME-GA GmbH vollständig. **M**

Frauen führen Unternehmen zum Erfolg

CRIF GmbH

Zum Internationalen Weltfrauentag am 8. März analysierte CRIF die Frauenquote in österreichischen Unternehmen. Die Ergebnisse zeigen, dass Unternehmen mit höherem Frauenanteil finanziell stabiler und erfolgreicher

sind. Trotz dieser positiven Auswirkungen bleibt der Anteil von Frauen in Spitzenpositionen, besonders in Vorständen und Aufsichtsräten großer Unternehmen, weiterhin gering. Besonders kapitalintensive Unternehmen bleiben jedoch von Männern dominiert. Einzelunternehmen haben traditionell einen hohen Frauenanteil: 44,2 Prozent der Inhaber:innen sind Frauen und bei Prokurist:innen liegt der Frauenanteil bei 54,8 Prozent. In Kapitalgesellschaften sind nur 15,6 Prozent der 264.492 Geschäftsführerpositionen von Frauen besetzt, und in den Vorständen großer Unternehmen nur 11,7 Prozent. Auch Aufsichtsrät:innen bleiben

überwiegend männlich, mit nur rund 23,5 Prozent Frauenanteil. „Obwohl immer mehr Unternehmen Diversität schätzen, bleibt der Frauenanteil in Führungspositionen besorgniserregend niedrig“, so Boris Recsey, Geschäftsführer von CRIF Österreich.

Die Frauenquote variiert stark je nach Branche. Besonders hoch ist der Anteil von Einzelunternehmerinnen im Handel (65,4 %), in Sonstigen Dienstleistungen (79,2 %), im Gesundheits- und Sozialwesen (77 %) sowie in Erziehung und Unterricht (47,6 %). In technischen, industriellen und kapitalintensiven Branchen fällt die Quote deutlich niedriger aus. Besonders gering ist der Anteil bei Einzel-



Boris Recsey

unternehmen in der Land- und Forstwirtschaft (12 %), im Verkehr und in der Lagerei (11,6 %) sowie in der Information und Kommunikation (11,1 %). Am niedrigsten ist die Quote in der Baubranche mit nur 3,9 Prozent. Auch bei Kapitalgesellschaften ist der Frauenanteil besonders hoch im Gesundheits- und Sozialwesen (37,8 %), in Sonstigen Dienstleistungen (34,5 %) und in Erziehung und Unterricht (29,9 %).

Die Frauenquote variiert auch zwischen den Bundesländern. Im Burgenland führen mehr Frauen als Männer Einzelunternehmen (51,3 %), gefolgt von Niederöster-

reich (48,6 %) und der Steiermark (46,4 %). In den westlichen Bundesländern ist der Frauenanteil geringer: Tirol liegt bei 38,7 Prozent, Salzburg bei 41,8 Prozent und Vorarlberg bei 45,2 Prozent. Bei der Geschäftsführung von Kapitalgesellschaften ist die Frauenquote insgesamt niedrig, wobei Wien mit 17,4 Prozent die höchste Quote und Vorarlberg mit 12,9 Prozent die niedrigste aufweist.

Seit 2023 müssen viele Unternehmen aufgrund der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) neue Anforderungen in der Nachhaltigkeitsberichterstattung erfüllen. Ein zentrales The-

ma ist die Frauenquote, da das „S“ in ESG (Environmental, Social, Governance) für soziale Aspekte wie Gleichstellung und Diversität steht. Unternehmen mit höherer Frauenquote schneiden bei den ESG-Kriterien besser ab und stärken langfristig ihre Marktposition. Investor:innen, Banken und Geschäftspartner:innen legen immer mehr Wert auf nachhaltige Unternehmensführung, wozu auch die Geschlechtergleichstellung gehört. Für kapitalmarktorientierte Unternehmen ist eine Frauenquote daher nicht nur eine ethische, sondern auch eine wirtschaftliche Pflicht. **M**

Cyber Schadensbericht 2024

Stoik

Stoik hat seinen Cyber Schadensbericht 2024

veröffentlicht, dieser zeigt einen leichten Anstieg der Schadensfrequenz auf 4,34 Prozent, verglichen mit 3,87 Prozent im Vorjahr. Trotz dieses Anstiegs konnten durch gezielte Präventionsmaßnahmen und eine schnelle Reaktionsfähigkeit größere Schäden vermieden werden. Ein entscheidender Faktor für diese positive Entwicklung ist die aktive Prävention durch automatisierte Tools, die dazu beigetragen haben, die Cyber-Schadensquote zu halbieren. Insgesamt konnten 74 Prozent der Ransomware-Angriffe innerhalb einer Woche und 22 Prozent sogar innerhalb von nur zwölf Stunden erfolgreich behoben werden. Alle bewältigten Vorfälle basierten auf gut konfigurierten und regelmäßig getesteten Backups. Unternehmen, die über eine korrekte Backup-Strategie verfügten, konnten ihre Geschäftstätigkeit deutlich schneller wieder aufnehmen.

Im Hinblick auf das veränderte Bedrohungsspektrum zeigt

sich, dass die Zahl der Ransomware-Angriffe im ersten Halbjahr zurückging, während Betrugsfälle und E-Mail-Kompromittierungen anstiegen. Besonders besorgniserregend war die Kompromittierung von Microsoft-365-Konten, die in 95 Prozent der Fälle auf das Fehlen von Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA) zurückzuführen war. Betrugsfälle verursachten im Durchschnitt einen Schaden von 54.876 Euro pro Vorfall, was die Dringlichkeit verbesserter Kontrollmaßnahmen unterstreicht.

Für das Jahr 2025 erwartet Stoik eine dynamische Weiterentwicklung der Cybersicherheitslandschaft. Mit der Einführung strengerer regulatorischer Anforderungen wie NIS-2 und DORA sowie der verstärkten Nutzung von Künstlicher Intelligenz sowohl für Angriffe als auch für Verteidigungsmaßnahmen, müssen Unternehmen ihre Prä-



Jules Veyrat

ventionsstrategien weiter verstärken. Das Unternehmen sieht hierin nicht nur Herausforderungen, sondern auch Chancen für eine noch engere Zusammenarbeit mit Behörden, Dienstleistern und Partnern, um systemische Risiken weiter zu minimieren.

Jules Veyrat, CEO und Co-Founder von Stoik, betont: „Unser Cyber-Schadensbericht zeigt, dass unsere angebotenen Lösungen echte Fortschritte im Kampf gegen Cyberrisiken ermöglichen. Indem wir kontinuierlich in Technologie und Expertise investieren, leisten wir einen wichtigen Beitrag zu einer stabileren und sichereren digitalen Wirtschaft.“ **M**

Vorschau



Nachhaltigkeit in der Versicherungsbranche



Round Table neue Arbeitskreisleiter:innen

Impressum

Medieninhaber und

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

Geschäftsführer: Isabella Schönfellner

Verlagsort: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in

Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/

Redaktion: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Chefredakteur: Christian Proyer

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

Anzeigenleitung: Isabella Schönfellner

Grafisches Grundkonzept &

Layout: Christoph Schönfellner

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

Fotos: Alice Lemarin, Sabine

Klimpt, Natascha Unkart, Adobe Stock/Christian, Adobe Stock/narawit, Adobe Stock/Image-Flow, Adobe Stock/Muh, Adobe Stock/Lamina, Christian Husar, Taro Ebihara, David Visnjic, Kanizaj Marija-M., Bernadette Reiter, Versicherungsverband Österreich VVO/APA-Fotoservice/Schedl, Christina Maria Stowasser, Fachverband Versicherungsmakler, Philip Steiner, Christian Mikes, Christoph Liebentritt, Wüstenrot, Roland Schmidt, Ian Ehm, Werbeagentur Gipfelstürmer, Rauch Versicherungsmakler und Vermögensberater GmbH, Simone Nocker.

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

IMMER FÜR SIE DA.

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

UNS GEHT'S UM SIE



Bei *Vorsorge* an Zurich denken

