

M VERSICHERUNGSMAKLER

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

05 | 2024



Die Zukunft des Versicherungsvertriebes im Dialog mit der KI

Die Einschätzungen von Andrea Stürmer, ehemalige CEO der Zurich Österreich und der KI zur Entwicklung des Versicherungsmarktes

DIE LIEBSTEN VERSORGEN.

GENERALI LIFEPLAN MIT
PRÄMIEN-SCHUTZSCHIRM
UNS GEHT'S UM SIE

Voller Zuversicht

von Christoph Berghammer

Liebe Kolleg:innen,

Der Fachverband geht auf Reisen, und ich freue mich, Ihnen mitzuteilen, dass wir im Rahmen der Herbstveranstaltungen der Fachgruppen unterwegs sein werden. Diese Veranstaltungen bieten eine großartige Gelegenheit, um mit der Kolleg:innenschaft in direkten Austausch zu treten und sie über die geplanten Aktivitäten des Fachverbandes sowie die aktuellen Entwicklungen auf EU-Ebene zu informieren. Es ist mir ein persönliches Anliegen, sicherzustellen, dass Sie immer auf dem neuesten Stand sind, was die anstehenden regulatorischen Veränderungen und Themen betrifft, die unsere Branche betreffen.

In diesem Zusammenhang möchte ich auch daran erinnern,

dass die zu absolvierenden Weiterbildungsstunden nicht aus dem Blick geraten sollten. Die Zeit vergeht schneller, als man denkt, und ich empfehle Ihnen, einen genauen Blick auf Ihr bereits angesammeltes Kontingent zu werfen und sicherzustellen, dass alle erforderlichen Stunden auch tatsächlich absolviert wurden. Weiterbildung ist nicht nur eine gesetzliche Verpflichtung, sondern auch eine Chance, unser Wissen zu vertiefen und den sich wandelnden Anforderungen gerecht zu werden.

Das Thema Künstliche Intelligenz (KI) stand beim Expert:inentreffen in Rust besonders im Fokus. Es wurde viel darüber gesprochen, wie KI unser Arbeitsumfeld verändern kann. Ich

bin fest davon überzeugt, dass der Einsatz von KI und die fortschreitende Digitalisierung uns in vielerlei Hinsicht unterstützen können – sei es bei der Vereinfachung administrativer Aufgaben oder bei der Beschleunigung von Prozessen. Doch wie bei allen technischen Entwicklungen gibt es auch hier zwei Seiten der Medaille. Der menschliche Aspekt, der in unserer Branche so zentral ist, darf nicht vernachlässigt werden. Unsere Kund:innen schätzen die persönliche, individuelle Beratung, und diese lässt sich durch KI nicht vollständig ersetzen. Es liegt an uns, die Balance zwischen technologischen Fortschritten und der Qualität der Beratung zu wahren. Wenn die Digitalisierung zu stark standardisiert, leidet letztlich die Betreuung unserer Kund:innen, und das wäre ein Verlust, den wir uns nicht leisten können.

Abschließend möchte ich noch auf ein weiteres wichtiges Thema hinweisen: In dieser Ausgabe finden Sie die ersten Informationen zur kommenden Wirtschaftskammerwahl. Auch wenn diese erst im nächsten Jahr stattfinden wird, ist es wichtig, bereits jetzt daran zu denken. Denn nur wer seine Stimme abgibt, kann aktiv zur Gestaltung unserer gemeinsamen Zukunft beitragen. Teilnahme bedeutet Mitsprache, und Mitsprache bedeutet Vertretung.

Ihr
Christoph Berghammer **M**



Editorial

03 Voller Zuversicht

News & Personalia

- 06 **Leiter Krankenversicherung** | UNIQA/Mavie Holding
- 06 **Neuer Aufsichtsrat** | Oberösterreichische
- 07 **Neu im Vorstand** | ERGO
- 07 **Leitung Risk Underwriting** | Coface
- 08 **Neuer Obmann in der Bundessparte** |
Wirtschaftskammer Österreich
- 08 **Landesdirektion Salzburg** | DONAU
Versicherung

Fachverband & Regionales

- 16 **BITS Day**
- 16 **„Schlaglichter auf das nationale und europäische Daten(privat)recht“**
- 18 **Künstliche Intelligenz**
- 18 **Digitalisierung**
- 19 **Vorschau Wirtschaftskammer-Wahl 2025**
- 20 **„Meisterbrief“** | Fachgruppe Wien
- 20 **Brokers Lounge 2024** | Fachgruppe Tirol
- 21 **Weiterbildung** | Fachgruppe Burgenland
- 22 **Fachverband goes national: Roadshow des Fachverbands in den Bundesländern**
- 24 **Die Zukunft des Versicherungsvertriebes im Dialog mit der KI**
- 26 **Auszeichnung** | Fachgruppe Kärnten

Kolumne & Kommentar

- 38 **Cyberschaden – grobe Fahrlässigkeit oder Verletzung von Anzeigepflichten?** | RSS
- Alles was Recht ist



38

Top-Thema

- 32 **Pensionssystem im Wandel?**
- 36 **Gesundheitsstudie** | Wiener Städtische
Versicherung
- 37 **Generationenstudie** | Generali Versicherung

Interview

- 28 **Es ist an der Zeit aufzuwachen** | Othmar
Karas, ehemaliger Vizepräsident des
Europäischen Parlaments | von Mag.
Christian Sec

Markt

- 10 **Trendtag 2024** | AssCompact
- 11 **Neue Funktionen** | TOGETHER CCA
- 12 **Übernahme** | BONUS Pensionskassen/
Sinova Gruppe
- 12 **Schlüssel zum Erfolg** | Telemark Marketing
- 13 **Satellitendaten** | Österreichische
Hagelversicherung
- 14 **Expansion nach Österreich** | Stoik
- 15 **Eigenheim- Haushaltstarif** | VAV
Versicherung
- 15 **„Greenwashing“** | FMA
- 41 **Parametrische Versicherung** | Generali/
UNDP



28



32



20



16



37



26



24

Leiter Krankenversicherung

UNIQA/Mavie Holding

Hans Aubauer übernimmt die Verantwortung für den Bereich Krankenversicherung sowie die UNIQA Health Services GmbH und wird Mitglied der Geschäftsführung der Mavie Holding GmbH.

Seit 2022 fasst UNIQA in der Mavie Holding alle Gesundheitsangebote zusammen, die über die traditionelle Krankenversicherung hinausgehen. Diese Holding gliedert sich in drei Hauptbereiche: die Privatkliniken von PremiQaMed, innovative Gesundheitskonzepte wie Corporate Health und Active Aging sowie die UNIQA Health Services. Letztere bietet mit LARA ein schnell wachsendes Netzwerk von Gesundheitsdienstleistern, das sowohl digitale als auch analoge

Dienstleistungen im Bereich der ambulanten Versorgung bereitstellt.

Mit der hochkarätigen Besetzung der neu geschaffenen Schlüsselposition stellt UNIQA als größte private Gesundheitsversicherung die Weichen für die Zukunft: „Die alternde Bevölkerung in Europa stellt die Gesundheitssysteme vor große Herausforderungen. Dementsprechend verzeichnen wir eine wachsende Nachfrage nach privater Gesundheitsversicherung – nicht nur in Österreich, wo wir Marktführer sind, sondern auch in unseren Märkten in Zentral- und Osteuropa. Deshalb ar-



Hans Aubauer

beiten wir intensiv daran, unseren rund 17 Millionen Kund:innen in allen Lebensphasen als Partnerin zur Verfügung zu stehen und umfassende Gesundheitslösungen anzubieten – als Versicherung und auch Gesundheitsdienstleisterin“, so René Knapp, Vorstand für Personenversicherung bei der UNIQA Insurance Group AG. **M**

Neuer Aufsichtsrat

Die Oberösterreichische Versicherung hat ihren Aufsichtsrat für die nächste fünfjährige Amtsperiode neu besetzt. Max Hiegelsberger, der Präsident des

Oberösterreichischen Landtags, wurde zum neuen Vorsitzenden des Gremiums gewählt. Bis Mitte 2029 wird er das dreiköpfige

Oberösterreichische



Herwig Mahr, Max Hiegelsberger, die Vorstände Kathrin Kühtreiber-Leitner und Otmar Nagl sowie Stefan Sandberger

Präsidium des Versicherungsunternehmens leiten. Herwig Mahr, FPÖ-Klubobmann und Landtagsabgeordneter, bleibt weiterhin stellvertretender Vorsitzender. Auch Stefan Sandberger, Vorstandsmitglied der Raiffeisenlandesbank Oberösterreich, behält seinen Platz im Präsidium. Neu im Aufsichtsrat, der aus zwölf Vertreter:innen der Eigentümer:innen besteht, sind Andrea Heimberger, Direktorin der Arbeiterkam-

mer OÖ, sowie der Rechtsanwalt René Lindner, stellvertretender Präsident der Rechtsanwaltskammer OÖ. Der bisherige Aufsichtsratsvorsitzende, Vizekanzler a.D. Reinhold Mitterlehner, sowie der ehemalige Bürgermeister Manfred Kalchmair scheid

den altersbedingt aus. Ebenfalls verlässt Harald Voglsam, Abteilungsleiter bei der Arbeiterkammer OÖ, das Gremium. Hiegsberger äußerte sich erfreut über die neue Aufgabe: „Ich bin der Oberösterreichischen Versicherung seit Langem verbunden

und schätze das Unternehmen sowohl für seine Werteorientierung als auch für seine Offenheit für die Zukunft. Diese neue Position stellt für mich eine spannende Herausforderung dar, die persönlichen Einsatz erfordert – und genau das reizt mich.“ **M**

Neu im Vorstand

ERGO

Thomas Jaklin hat mit 1. Oktober 2024 das Vorstandsressort Personenversicherung bei der ERGO Versicherung AG übernommen. Mit seiner Bestellung trägt er sowohl für die Bereiche der Lebens- und Krankenversicherung als auch für den Bereich Organisationsentwicklung und Qualitätsmanagement die Verantwortung. Thomas Jaklin hat bereits bei der Helvetia Versicherung AG bis 2012 als Verantwortlicher Aktuar und Produktmanager für Lebensversicherung gearbeitet und nun

zuletzt über viele Jahre bei der Uniqa Versicherung AG als Head of Health, Life & Accident sowie in der Funktion als Verantwortlicher Aktuar.

Thomas Jaklin ist in Graz geboren, wo er auch seine Ausbildung zum Diplomingenieur mit Schwerpunkt Finanz- und Versicherungsmathematik im Diplomstudium Mathematik absolvierte. Mittlerweile lebt der Vater von einem Sohn



Thomas Jaklin

in Wien und verbringt seine Freizeit mit Radfahren und ist auch sportlich gerne in den Kärntner Bergen unterwegs. **M**

Leitung Risk Underwriting

Coface

Seit Sommer 2024 ist Aleksandar Babic für die Leitung des Bereichs Risk Underwriting beim Kreditversicherer Coface in Österreich zuständig. In seiner Rolle verantwortet er die Bewertung und Einschätzung von Risiken auf dem österreichischen Markt und ist Teil des Führungsteams. Babic hebt hervor, dass die geopolitischen und wirtschaftlichen Veränderungen das Risikomanagement zunehmend komplexer machen. Er verfolgt einen maßgeschneiderten, kund:innenorientierten

Ansatz bei der Festlegung von Kreditlimiten.

Babic, 1986 in Belgrad geboren, absolvierte ein Wirtschaftsstudium mit Schwerpunkt auf Banking und Finance. Nach beruflichen Stationen bei KPMG und der Österreichischen Kontrollbank in Serbien wechselte er 2013 zu Acredia, wo er die Risikobewertung in Südosteuropa verantwortete. Im Jahr 2024 wurde er von Dagmar



Aleksandar Babic

Koch, der Landeschefin von Coface Österreich, als Leiter des Risk Underwriting ins Team geholt. **M**

Neuer Obmann in der Bundessparte

Wirtschaftskammer Österreich

In der Bundessparte Bank und Versicherung hat Michael Höllerer mit Wirkung vom 15. September 2024 die Funktion des Obmanns der Bundessparte Bank und Versicherung von Willi Cernko übernommen.

„Die heimische Banken- und Versicherungsbranche stellt die



Michael Höllerer

finanzielle Infrastruktur unseres Landes dar. Sie ist stark kund:innenorientiert und im gesamten Bundesgebiet entsprechend fest verankert“, erklärte der neue Bundesspartenobmann Michael Höllerer zum Antritt dieser Funktion. Dennoch sei die Finanzbranche gefordert: Einerseits verlangen Digitalisierung, Klimatransformation und globaler Wettbewerb den Unternehmen noch mehr Dynamik und Flexibilität ab, andererseits wächst der Regulationsdruck. Höllerer: „Meine zentrale Aufgabe als Spartenobmann ist es, die Interessen der Branche gemeinsam mit dem Team der Spartenkonferenz entschlossen zu vertreten. Mehr Bürokratie für Banken, Versicherungen und Fonds bedeutet immer

auch mehr Kosten und viel mehr Kleingedrucktes für die Kund:innen. Das muss nicht sein.“

Zukunftsweisende Themen wie Künstliche Intelligenz, Cybersicherheit und die Digitalisierung des Zahlungsverkehrs fordern von der Branche innovative und unkonventionelle Ansätze. Höllerer betont die volkswirtschaftliche Verantwortung der Banken und Versicherungen und die Notwendigkeit wettbewerbsfähiger Rahmenbedingungen in Österreich und Europa, um Herausforderungen wie den Klimawandel und den wirtschaftlichen Wandel zu bewältigen. Ein starker Kapitalmarkt sei essenziell, um die nötigen Investitionen für die Klimawende und andere gesellschaftliche Ziele zu ermöglichen. **M**

Landesdirektion Salzburg

DONAU Versicherung

Friedrich Lixl hat im Sommer 2024 die Leitung der Landesdirektion Salzburg bei der DONAU Versicherung übernommen. Er bringt über 30 Jahre Erfahrung in der Führung und im Vertrieb von Premium-Kfz-Marken mit. Der gebürtige Salzburger, Jahrgang 1967, war mehr als 20 Jahre in leitenden Positionen bei der Pappas Gruppe tätig und zuletzt Präsident des europäischen Mercedes-Benz Händlerverbands (FEAC). Lixl hat seine fundierte Ausbildung an renommierten Institutionen wie der Universität St. Gallen und der INSEAD Business School absol-

viert. Reinhard Gojer, Vertriebsvorstand der DONAU Versicherung, betont die Bedeutung der Landesdirektionen im Rahmen der Unternehmensstrategie, die stark auf Kund:innennähe und Serviceorientierung setzt: „Unsere Landesdirektionen sind das Herzstück unserer Strategie. Mit Friedrich Lixl haben wir eine erfahrene Führungspersonlichkeit an Bord, die die Bedürfnisse unserer Kund:innen bestens versteht. Ich bin zuversichtlich, dass er ge-



Friedrich Lixl

meinsam mit seinem Team das Potenzial der DONAU in Salzburg erfolgreich ausschöpfen wird.“ Lixl tritt die Nachfolge von Mario Reim an, der sich zukünftig dem Aufbau eines Sondervertriebs widmen wird. **M**

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



VON EXPERTEN
VERSICHERT

VAV ///
VERSICHERUNGEN

RUNDUM-SCHUTZ FÜR JEDES BAUPROJEKT

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

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

50 JAHRE
GEMEINSAM
STARK!
VAV ///

Der AssCompact Trendtag 2024 bot mit über 3.000 Teilnehmer:innen eine exzellente Plattform für Austausch und Weiterbildung. Unter dem Motto „MENSCH & TECHNOLOGIE – Zukunftsweisend versichern und vorsorgen“ wurde die Bedeutung von Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz für die Versicherungsbranche hervorgehoben.

In 21 Vorträgen von 27 Fachexpert:innen wurden Themen wie Versicherungs- und Vermittler:innenrecht, Vorsorge, biometrische Risiken und Kapitalvorsorge behandelt. Ein spezieller Themenpark widmete sich zukunftsweisenden Aspekten wie Digitalisierung, KI und Social Media. Wolfgang Kaiser, Wolfgang Fröschl und Jürgen Sponer moderierten das Programm.

Franz Waghübinger betonte in seiner Begrüßung die Notwendigkeit, eine Balance zwischen menschlicher Expertise und technologischen Innovationen zu finden. Dies sei nicht nur eine Frage effizienter Abläufe, sondern

auch der steigenden Kund:innenerwartungen an Transparenz und besseren Service. Die Teilnehmer:innen konnten bei 13 Keynote-Vorträgen 13 IDD-Weiterbildungsstunden sammeln.

Ein zentrales Thema war das kommende Provisionsverbot, das Christoph Berghammer, MAS Obmann des Fachverbands der Versicherungsmakler, thematisierte. Er erläuterte die Herausforderungen durch das Provisionsverbot, das die Unabhängigkeit der Makler:innen betreffen wird. Zudem wies er auf die Notwendigkeit hin, die Kommunikation in der Branche anzupassen, um weiterhin erfolgreich Provisionen sichern zu können.

Franz Kühmayer, Trendforscher am ZUKUNFTSINSTITUT, eröffnete die Fachvorträge mit einem inspirierenden Beitrag zur Zukunft der Versicherungsbranche. Er hob die Bedeutung von Unsicherheit in Veränderungsprozessen hervor und sah diese als Chance für Innovation und

Fortschritt. Seiner Meinung nach sei die Zukunft gestaltbar, und es gelte, die Möglichkeiten mutig zu ergreifen. Eine Podiumsdiskussion zum Thema „Frauen in der Versicherungswirtschaft – Diversität als Zukunftsstrategie“, moderiert von Katja Radlgruber, beleuchtete die Bedeutung von Diversität für die Branche. Führungspersonlichkeiten wie Brigitte Feldhofer und Anja Lenz betonten die Vorteile diverser Teams und die Rolle von Mentor:innen für den Erfolg von Frauen.

Ein weiteres Highlight des Trendtages war die Verleihung der AssCompact Awards 2024. Die Generali ging mit zwei ersten Plätzen als große Gewinnerin hervor. Diese Auszeichnungen basieren auf den Bewertungen unabhängiger Vermittler:innen, die insgesamt 2.016 gültige Stimmen in fünf Versicherungssparten abgaben. Die Zurich sicherte sich den ersten Platz in der KFZ-Ver-



AssCompact Herausgeber Franz Waghübinger, Alexander Neubauer (Helvetia), Christian Voith (UNIQA), Klaus Pointner (ERGO), Christoph Zauner (Generali), Wolfgang Weiss (Allianz), Thomas Bayer und Reinhard Pohn (Generali), Sonja Brandtmayer, Gerhard Heine und Doris Wendler (Wiener Städtische), Birgit Eder (ARAG), Klaus Kurz (Zurich), Florian Eder (Wiener Städtische), Hubert Sprosec und Markus Pumberger (Zurich) und Moderator Wolfgang Kaiser

sicherung, gefolgt von Generali und der Wiener Städtischen. In der betrieblichen Altersvorsorge gewann die Wiener Städtische vor Allianz und Zurich. Bei der Gewerbeversicherung setzte sich die Generali durch, gefolgt ex-aequo auf Platz zwei von der Wiener Städtischen und UNIQA. Im Bereich der Rechtsschutzversicherung erreichte die ARAG den ersten Platz, während Ergo D.A.S. und Zurich die Plätze zwei und drei belegten. Für den besten Service für Vermittler:innen wurde die Generali ausgezeichnet, gefolgt von der Wiener Städtischen und Helvetia.

Jungmakler:innen des Jahres 2024

Ein weiterer Höhepunkt war die Auszeichnung der AssCompact Jungmakler:innen. Der Jungmakleraward 2024 ging an Anna Klausner aus Innsbruck. Die 27-jährige Versicherungsmaklerin überzeugte mit einem zukunftsweisenden Geschäftsmodell und einem professionellen Auftritt beim Casting. Platz zwei ging an Balázs Rudolf aus Wr. Neustadt und Platz drei an Melanie Krenn aus Klagenfurt.

Die Bewerbungen zeigten eine beeindruckende Bandbreite an

innovativen Ansätzen, besonders im Bereich der Digitalisierung, und neuen Tools zur Abwicklung und Administration. Die Konzepte umfassten die Digitalisierung des gesamten Beratungsprozesses, neue CRM-Tools und die Entwicklung digitaler Produkte in Kooperation mit Anwält:innen und Steuerberater:innen. Die Siegerin freute sich über einen Scheck im Wert von 2.000 Euro sowie zahlreiche wertvolle Gutscheine und Sachpreise, während die Zweit- und Drittplatzierten ebenfalls mit Preisgeldern und Sachpreisen belohnt wurden. **M**

Neue Funktionen

TOGETHER CCA

Das Berechnungstool BOAbot von TOGETHER CCA

wurde um neue Partner:innen und Funktionen erweitert. Ab sofort bieten sowohl die Donau Versicherung als auch die Wiener Städtische in der Sparte Haushalt/Eigenheim ihre Produkte an. Damit stehen insgesamt fünf Versicherungsunternehmen für Echtzeit-Vergleiche in diesem Bereich zur Verfügung. Neu hinzugekommen ist auch die Zürich Versicherung, die nun KFZ-Berechnungen über den BOAbot ermöglicht. Insgesamt können in der KFZ-Sparte nun acht Versicher:innen in Echtzeit miteinander verglichen werden. Ein weiteres Update betrifft die Integration von LKW-Berechnungen, neben den bereits verfügbaren PKW- und Motorradversicherungen. Ab sofort sind damit auch Angebote für LKW-Versicherungen bei Allianz, Generali und UNIQA über den BOAbot möglich.

Gerhard Schuster, CEO von TOGETHER CCA, unterstreicht: „Die Zufriedenheit unserer

Kund:innen steht für uns an oberster Stelle. Deshalb entwickeln wir ständig neue technische Lösungen, die einen echten Mehrwert bieten.“

Zu den neuen Funktionen gehört eine optimierte Vergleichsmöglichkeit zwischen den Angeboten der Partner:innen-Versicher:innen. Diese erlaubt es, noch genauere Analysen vorzunehmen und maßgeschneiderte Versicherungslösungen zu finden. Die neue Funktion zur Auswahl von individuellen Paketen und Zusatzoptionen ermöglicht es zudem, in Echtzeit zusätzliche Angebote zu vergleichen. Dies bietet eine größere Flexibilität im Beratungsprozess, da auf spezifische Anforderungen der Kund:innen schneller eingegangen werden kann.

Ein weiteres Highlight ist die automatisierte Dateneingabe. Kund:innen- und Risikodaten können nun direkt aus den Systemen CCA9, CCA Online und CCA



Gerhard Schuster

CloudEdu in den BOAbot und zurück übertragen werden, was den manuellen Aufwand reduziert und Fehler bei der Datenübertragung minimiert. Eine neue Funktion zur transparenten Darstellung von KFZ-Kosten sorgt dafür, dass alle relevanten Kostenfaktoren, wie motorbezogene Steuern sowie Haftpflicht- und Kaskoversicherungsanteile, klar und übersichtlich dargestellt werden, um die Prämien nachvollziehbar zu machen. Außerdem wurde ein unterbrechungsfreier Workflow implementiert, der es Vermittler:innen ermöglicht, Berechnungen zu pausieren und später ohne erneute Dateneingabe fortzusetzen. **M**

Übernahme

BONUS Pensionskassen/ Sinova Gruppe

Die BONUS Pensionskassen Aktiengesellschaft und die Sinova

Gruppe haben alle Anteile an der fair-finance Vorsorgekasse übernommen. Die fair finance Vorsorgekasse soll in die BONUS Vorsorgekasse integriert werden. „Nach dem Closing bleibt die fair-finance zunächst als Gesellschaft bestehen“, so Vorstand Michael Scherhammer. „Wir freuen uns, die Kund:innen der fair-finance bald in der BONUS

begrüßen zu dürfen. Sie werden in einer eigenen Veranlagungsgemeinschaft bei uns geführt werden, an den Verträgen und Konditionen ändert sich nichts. So bald wie möglich möchten wir uns persönlich vorstellen, um unser gemeinsam mit fair-finance erarbeitetes Konzept zur Fortführung der



Michael Scherhammer

nachhaltigen Verantwortung zu präsentieren.“ **M**

Schlüssel zum Erfolg

Telemark Marketing

Eine repräsentative Umfrage des Marktforschungsinstituts Telemark Marketing zeigt, dass rund 80 Prozent der Entscheider:innen in der Versicherungsbranche der Ansicht sind, dass Mitarbeitende durch eine akademische Ausbildung schnellere Aufstiegschancen erhalten. Im Zeitraum Juli 2024 wurden 150 Führungskräfte im Versicherungsbereich, davon 23 HR-Leiter:innen aus Versicherungsunternehmen, Geschäftsleiter:innen und Schulungsverantwortliche aus 100 Versicherungsmakler:innenunternehmen sowie 27 Versicherungsagenturen in Österreich, befragt.

Wenig Versicherungswissen in der Bevölkerung

Die Befragten beurteilen das Wissen in der breiten Bevölkerung rund um die Themen Versicherung und Vorsorge als genügend oder nicht genügend. Nur sechs Prozent sind der Meinung, dass

die Österreicher:innen über ein gutes einschlägiges Wissen verfügen.

Akademische Ausbildung für 87 Prozent wichtig

Die Versicherungsbranche betrachtet eine akademische Ausbildung für zukünftige Mitarbeitende mehrheitlich als wichtig oder sehr wichtig. „Insbesondere die Personalverantwortlichen österreichischer Versicherungsunternehmen sehen zu 87 Prozent eine akademische Ausbildung zumindest als wichtig an“, erklärt Robert Sobotka, Studienautor und Geschäftsführer von Telemark Marketing. „Konkret ist für 57 Prozent der HR-Verantwortlichen eine akademische Ausbildung, wenn sie an die Zukunft der Versicherungsbranche denken, wichtig und für weitere 30 Prozent sogar sehr wichtig“, so Sobotka weiter.

Rund 60 Prozent der Vertreter:innen von Versicherungs-

unternehmen sowie -vermittler:innen sehen als Vorteil einer akademischen Ausbildung – im Vergleich zu einer „klassischen“, wie etwa einer Makler:innenprüfung oder unternehmensinterne Schulungsprogramme – die Aufwertung des Berufsbildes. Für 63 Prozent der Vertreter:innen von Makler:innenunternehmen oder Agenturen liegt der Mehrwert einer akademischen Ausbildung in einer höheren Kompetenzzuschreibung und besseren Akzeptanz bei Kund:innen.

Schnellere Aufstiegschancen und zusätzliche Benefits

93 Prozent aller Befragten gaben an, dass man durch Abschluss einer akademischen Ausbildung von Benefits, wie etwa flexiblen Arbeitszeiten oder Firmenwagen, profitieren kann. 78 Prozent der Entscheider:innen in der Versi-

cherungsbranche sind der Meinung, dass durch so eine Ausbildung Kandidat:innen schneller Aufstiegschancen erhalten, für 70 Prozent stellt diese die Basis für eine Führungsposition dar und 67 Prozent stimmten der Aussage zu, dass sich mit dem Abschluss das Gehalt automatisch erhöht.

Hilfreich für Führungspositionen

Mehr als 60 Prozent der Befragten gaben an, dass eine akademische Ausbildung für mittlere und höhere Führungspositionen hilfreich ist. Auf die Frage, welche Themen und Inhalte unbedingt in einem Hochschullehrgang für die Versicherungsbranche behandelt werden sollten, wurden

mehrheitlich Rechts-, Versicherungs- und Betriebswirtschaftsthemen genannt. So lag eine Zustimmung von rund 80 Prozent bei Bereichen wie Rechtskunde, versicherungsrechtliche Vertiefung sowie Vertiefung in den Bereichen Personen-, Sach- und Haftpflichtversicherung. Darüber hinaus gaben mehr als 70 Prozent an, dass betriebswirtschaftliche Grundlagen, wie etwa



Unternehmensführung, wichtige Themenbereiche sind. **M**

Satellitendaten

Kurt Weinberger, Vorstandsvorsitzender der Österreichischen Hagelversicherung, betont die Bedeutung der Satellitendaten: „Ohne diese Informationen wären großflächige Schadensereignisse schwer lokalisierbar, und Risiken wie Dürre wären in Österreich und unseren osteuropäischen Niederlassungen nicht so umfassend versicherbar. Die Fernerkundungsdaten der ESA leisten einen wichtigen Beitrag zum Risikomanagement in der Landwirtschaft und zur Ernährungssicherheit.“

ESA-Generaldirektor Josef Aschbacher unterstrich beim Treffen in Paris die Relevanz der Satellitentechnologie für Wirtschaft und Umweltschutz: „Unsere Satelliten liefern alle drei Tage hochauflösende Bilder der Erde, die kostenlos verfügbar sind. Das Copernicus-Programm der ESA umfasst sechs Gruppen von Sentinel-Satelliten, die wichtige Um-

weltdaten sammeln – von CO₂-Werten bis zu Temperaturveränderungen an Land und Meer. Diese Informationen helfen nicht nur der Wissenschaft, sondern auch der Landwirtschaft und anderen Branchen, wertvolle Erkenntnisse zu gewinnen.“

Aschbacher sieht Satellitendaten als unverzichtbares Werkzeug im Kampf gegen den Klimawandel: „Die Auswirkungen des Klimawandels sind unübersehbar, von Hitzerekorden bis zu Überschwemmungen. Investitionen in Weltraumtechnologie sind daher ebenso wichtig wie jene im Klimaschutz.“

Österreichische Hagelversicherung

Er und Weinberger sind sich einig: „Von dieser Technologie profitieren vor allem die zukünftigen Generationen.“ **M**



Josef Aschbacher und Kurt Weinberger

Expansion nach Österreich

Stoik

Der auf Cyberversicherungen für KMUs spezialisierte digitale Assekuradeur Stoik expandiert weiter in Europa und tritt in den österreichischen Markt ein. In Österreich gibt es jährlich über 60.000 Cyberkriminalitätsfälle, die Milliarden Schäden verursachen. Er bietet nicht nur eine Versicherung gegen diese Angriffe, sondern implementiert umfassende Präventionsmaßnahmen, um die Wahrscheinlichkeit von Cyberangriffen zu reduzieren und die Schadensquote nachhaltig zu senken.

Das Unternehmen kooperiert mit Versicher:innen wie Tokio Marine, Swiss Re und Axeria als Risikoträger:innen. Seit der Gründung im Jahr 2021 sicherte sich das Unternehmen über 30 Millionen Euro von namhaften Branchenexpert:innen, wie Munich RE Ventures oder Henry de Castries, dem ehemaligen Axa Vorstand, und verfügt über Zeichnungsvollmachten von bis zu 7,5 Millionen Euro Versicherungssumme für Unternehmen bis zu 750 Millionen Euro Umsatz.

Neben der Versicherungsleistung wird auch eine Protect-Plattform angeboten, die mit dem Vertragsabschluss direkt umfassende Präventionsmaßnahmen einleitet. Dazu gehören regelmäßige externe und interne Sicherheitsscans, Phishing-Simulationen und Schulungsprogramme für Mitarbeiter:innen. Das interne Sicherheitsteam übernimmt das aktive Risikomanagement, erstellt personalisierte Pläne zur Behebung von Sicherheitsschwachstellen und bietet im Angriffsfall sofortige Unterstützung.

„Die steigende Bedrohungslage durch Cyberkriminelle erfordert nicht nur einen umfassenden Versicherungsschutz, sondern auch präventive Abwehrmaßnahmen und effektive Soforthilfe im Ernstfall“, sagt Franziska Geier, zuständig für die DACH-Region. „Wir bieten diese Leistungen aus einer Hand und kostenlos an. Um sicherzustellen, dass unsere Kund:innen die Tools bestmöglich nutzen, unterstützen wir sie u.a. mit Fortbildungen. Wir sit-

zen mit unseren Kund:innen in einem Boot: Wie sie, wollen wir Angriffe verhindern und Schäden vermeiden“, so die erfahrene Versicherungsmanagerin.

Jules Veyrat, Mitgründer und CEO, erläutert die Entscheidung für den neuen Standort: „Der österreichische Markt bietet enormes Potenzial für unsere Cyberversicherung und ist im Vergleich zu Deutschland noch weitestgehend unerschlossen. Wir setzen dabei auf den in Deutschland und Frankreich bewährten Ansatz, der auf einer engen Zusammenarbeit mit über 1.000 Makler:innen basiert.“

Das Angebot umfasst vollständig digitale Prozesse für Risikoprüfung und Vertragsverwaltung über ein eigenes Makler:innenportal. Die Angebotserstellung erfolgt teilweise in zehn Sekunden. Zudem unterstützt Stoik Makler:innen in ihrer Rolle als Risikomanager:innen und steht ihnen mit IT-Forensiker:innen, bei Bedarf auch im Kund:innengespräch, beratend zur Seite. „Wir haben stets den:die Makler:in im Blick. Wir bieten eine der schnellsten Antragsstrecken auf dem österreichischen Markt. Das digitale Portal und unser Team vor Ort werden Makler:innen bei Risikomanagement und Underwriting unterstützen“, erklärt Wolfgang Pfauser, der in seiner Rolle als Sales-Underwriter der erste Mitarbeiter in der Zweigniederlassung in Österreich war. „Das Angebot von uns wurde ideal auf die Bedürfnisse der lokalen Unternehmen und der Makler:innen abgestimmt“, fügt Wolfgang Pfauser hinzu, der über 15 Jahre Erfahrung in der Versicherungsbranche mitbringt und zuletzt bei der VAV tätig war. **M**



Franziska Geier und Wolfgang Pfauser

Eigenheim- Haushaltstarif

VAV Versicherung

Die VAV hat ihren neuen Eigenheim- und Haushaltstarif mit erweiterten Deckungsmöglichkeiten sowie einer Vielzahl optionaler Zusatzdeckungen vorgestellt. Der Schwerpunkt liegt auf einem verbesserten Schutz vor klimabedingten Extremwetterereignissen. Mit der Best-Leistungs-Garantie werden Schadensfälle bis zu 30.000 Euro gedeckt, die bei anderen Anbietern zum Schadenzeitpunkt versicherbar wären. Bei der Katastrophendeckung gibt es eine flexible Gestaltung: Die Höchstentschädigung im Schadenfall kann entweder 15 oder 30 Prozent der Versicherungssumme betragen. Die maximale Entschädigung beträgt dabei bis zu 150.000 Euro für die Sparte Eigenheim und bis zu 75.000 Euro für die Sparte Haushalt.

Im Rahmen der privaten Haushaltsversicherung wird eine De-

ckungssumme von 30 Millionen Euro angeboten, die gegen Aufpreis abgeschlossen werden kann. Diese gilt weltweit für alle Personen, die im selben Haushalt leben. Neben klassischen Haftpflichtschäden deckt die Versicherung auch ehrenamtliche Tätigkeiten, Schäden bei der Betreuung fremder Hunde sowie Be- und Entlade-schäden ab.

Darüber hinaus wurde die Versicherungssumme für Photovoltaikanlagen auf 25.000 Euro erhöht. Festinstallierte Ladestationen für Elektroautos sind, abhängig von der Deckungsvariante, gegen Feuer und andere versicherte Gefahren abgesichert. Optional können Fahrräder und E-Bikes, inklusive Anhänger, gegen Diebstahl versichert werden



Christian Sipöcz

– in Österreich oder europaweit, sofern sie ordnungsgemäß gesichert sind.

Christian Sipöcz, Vorstandsmitglied der VAV, sagt dazu: „Unser neuer Eigenheim- und Haushaltstarif ist ein Vorreiter in puncto Kundenorientierung und Preis-Leistungs-Verhältnis. Besonders im Hinblick auf die sich häufenden klimawandelbedingten Extremwetterereignisse setzen wir mit diesem Tarif neue Maßstäbe.“ **M**

„Greenwashing“

FMA

Die österreichische Finanzmarktaufsicht (FMA) betont die Bedeutung von Transparenz im Finanzsektor, insbesondere um Greenwashing zu verhindern. Dies tritt auf, wenn Finanzprodukte wie Investmentfonds ökologische und soziale Ziele (ESG) bewerben, die in der Realität nicht erfüllt werden. Anleger sollen darauf vertrauen können, dass ein Fonds wirklich nachhaltig ist, wenn dies im Namen versprochen wird. Daher ist die Bekämpfung von Greenwashing für die FMA von großer Bedeutung.

Ab dem 21. November 2024 gelten neue europäische Leitli-

nien der Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA, die festlegen, dass Fonds mindestens 80 Prozent ihrer Investitionen auf das beworbene ESG-Ziel ausrichten müssen, wenn sie Begriffe wie „grün“, „nachhaltig“ oder „ESG“ im Fondsnamen verwenden. Diese Leitlinien sollen Anleger:innen vor übertriebenen Nachhaltigkeitsaussagen schützen und Fondsmanager:innen klare Kriterien an die Hand geben. Zudem werden Investitionen in bestimmte Sektoren wie Kohle, Erdöl, Gas und Waffen ausgeschlossen, wenn ESG-Begriffe

im Fondsnamen verwendet werden. In Österreich sind über 200 Fonds mit einem Volumen von mehr als 40 Milliarden Euro von diesen Regelungen betroffen. Fast alle österreichischen Kapitalanlagegesellschaften bieten Nachhaltigkeitsfonds an, die explizit ESG-Begriffe verwenden. Diese neuen Leitlinien betreffen auch andere Bereiche des Finanzmarktes, wie den Wertpapiervertrieb, fondsgebundene Lebensversicherungen und nachhaltige Investitionen von Pensionskassen. **M**

BITS Day

Diese Veranstaltung, die früher als EDV-Tag bekannt war, bot ein neues Format, das sich noch stärker auf aktuelle technologische Entwicklungen in der Versicherungsbranche konzentrierte.

Als Keynote Speaker konnte Universitätsprofessor Johannes W. Flume, ein anerkannter Experte im Privatrecht an der Paris Lodron Universität Salzburg mit den Forschungsschwerpunkten Leistungsstörungen-, Schadenersatz- und Unternehmensrecht, gewonnen werden.

Unter der Leitung von Michael Selb, Fachgruppenobmann der Vorarlberger Versicherungsmakler und Leiter des Arbeitskreises Technologie, fand der neu benannte BITS Day (Broker Insurance Technology Software Day) einen Tag vor dem Expert:innentreffen der Versicherungsmakler in Rust statt.

Neben seiner Keynote standen zahlreiche Fachvorträge im Mittelpunkt des Tages. Insgesamt nahmen rund 40 Personen an diesem informativen Event teil. In den nachstehenden Berichten

zum „Daten(privat)recht“, zur „Künstlichen Intelligenz“ sowie zur „Digitalisierung“ können Sie als Leser:in einen kurzen Einblick in die spannenden Thematiken des BITS-Days nehmen.



Michael Selb

„Schlaglichter auf das nationale und europäische Daten(privat)recht“

Die Versicherungswirtschaft ist es seit jeher gewohnt, mit dem Versicherungsvertrag ein Rechtsprodukt zu vertreiben, das nicht in der analogen Welt, sondern – wenn man so will – in der virtuellen Welt des Rechts verankert ist. Dies ist bereits in der faszinierenden Grundidee der Versicherung angelegt, dass auf

Mit der European data strategy verfolgt die Europäische Union das ehrgeizige Ziel, global eine Führungsrolle in der Etablierung einer datengetriebenen Gesellschaft zu begründen. Der Beitrag wirft ein kurzes Schlaglicht auf den Regulierungstsunami.

versicherungsmathematischer Basis für eine Prämie ein künfti-

ges, für beide Parteien ungewisses Ereignis versicherbar wird.

Die Digitalisierung hat nun aber auch fundamentale Auswirkungen auf das gesamte Umfeld der Versicherungswirtschaft, indem jeder Aspekt, vom Vertrieb über die Produktgestaltung bis hin zur Schadenbearbeitung, neu gedacht und gestaltet werden muss. Im Vertrieb müssen wir uns fragen, ob Mobile Commerce und Robo Advice die besonderen Anforderungen der Beratungs- und Informationspflichten nach den §§ 128 ff AVO und IDD erfüllen können. Bei der Produktgestaltung können durch Big Data und Datenschnittstellen auf IoT-Geräten Versicherungsprodukte angeboten werden, die eine risikoadäquate Prämie ermöglichen, gleichzeitig aber möglicherweise die Idee der Solidargemeinschaft aller Versicherten in Frage stellen. Und schließlich sind auch bei der digitalen Schadenbearbeitung große Effizienzgewinne und Kostenreduzierungen zu erwarten.

Mit der neuen Datenökonomie, vernetzten Geräten und dem Einsatz von KI-Systemen wird die neue europäische Datenrechtsarchitektur, kurz das



Johannes W. Flume

Unionsdatenrecht, schlagend. Auf europäischer Ebene wurden – sieht man einmal vom Bereich der Cybersecurity ab – nicht weniger als sieben große (!) Regulationsakte erlassen, von denen viele – mit Übergangs- und Karenzregelungen – für die meisten Unternehmen spätestens ab dem kommenden Jahr zu beachten sind. Einige der Regulationsakte werden die Versicherungswirtschaft weniger beschäftigen. Dazu gehören aller Voraussicht nach der Digital Markets Act (DMA) und der Digital Services Act (DSA), die das europäische Wettbewerbsrecht weiterentwickeln und vor allem Online-Plattformen und Suchmaschi-

nen adressieren. In drei weiteren Bereichen sieht das anders aus: Werden Online-Dienste (etwa Apps oder Onlinetools) gegen Entgelt oder gegen Erfassung personenbezogener Daten angeboten, sind die DSGVO und das neue digitale Gewährleistungsrecht nach dem (österreichischen) Verbrauchergewährleistungsrecht (VGG) zu beachten. Steht die Datennutzung von IoT-Geräten und verbundenen Diensten in Frage, wird der Data Act einschlägig sein. Spannend wird dabei auch sein, dass zukünftig Datenverträge im B2B-Bereich einer besonderen Inhaltskontrolle unterliegen (Art 12 Data Act). Die Weitergabe von Daten öffentlicher Stellen erfasst nun der Data Governance Act. Last but not least ist beim Einsatz von KI-Systemen das KI-Gesetz zu beachten, das je nach Risikoeinstufung des jeweiligen Systems eigene Anforderungen stellt. Für viele digitale Anwendungen werden daher besondere Transparenzpflichten umzusetzen sein.



Künstliche Intelligenz

Gerhard Schuster erklärte die Funktionsweise von Large Language Models (LLMs) und deren zunehmende Bedeutung für die Automatisierung und Optimierung von Prozessen.

Julia Pleyer stellte verschiedene Anwendungsfälle von KI-Tools vor, darunter KI-Influencer, Midjourney für Bildgenerierung und effektive Methoden des

Promptings. Sie zeigte zudem, wie CustomGPTs als intelligente Assistent:innen den Büroalltag unterstützen und die Effizienz steigern können.

Die Kombination aus fundierten technischen Erklärungen und praxisnahen Beispielen machte den Vortrag besonders informativ.

Beim Vortrag von Gerhard Schuster, CEO von TOGETHER CCA, und Julia Pleyer, KI-Expertin bei TOGETHER CCA, gab es spannende Einblicke in die Welt der Künstlichen Intelligenz.



Julia Pleyer



Gerhard Schuster

Digitalisierung

Schnittstellen sind dabei das zentrale Thema. Es herrscht Einstimmigkeit bei allen Beteiligten, dass es Lösungen braucht, um effiziente Prozesse für alle Beteiligten zu ermöglichen. Die ursprüngliche Idee, mithilfe von genormten Schnittstellen-Standards, Daten von überall und an jede:n versenden zu können, ist aber nicht umsetzbar. Die am Markt etablierten Normen OMDS und BiPRO stellen mehr oder weniger nur die elementare Grundlage einer Anbindung dar, der überwiegende Teil einer Schnittstellenanbindung ist nach wie vor individuell umzusetzen. Dies führt

Thomas Lang, Vorstand der SELSA Intelligence AG, beschäftigte sich in seinem Vortrag mit dem Thema Digitalisierung in der Versicherungsvermittlung.

dazu, dass einerseits nicht jede:r Softwareanbieter:in zu jedem:je:der Versicherer:in Schnittstellen machen kann, da der Aufwand weder technisch noch kaufmännisch vertretbar ist. Es erfordert hier Anbieter:innen, welche Ressourcen bündeln können und gleichzeitig auch über das kaufmännisch passende Konzept verfügen, um die vielen Anforderungen und noch ungelösten Probleme lösen zu können. **M**



Thomas Lang

Vorschau Wirtschaftskammer-Wahl 2025

Im März 2025 ist es wieder so weit, alle Mitglieder der Wirtschaftskammern sind zur Wahl aufgerufen.

Direkt gewählt werden von den Unternehmer:innen nur die jeweiligen Vertreter:innen in den regionalen Fachgruppen bzw. Fachvertretungen, diese Wahlen werden als „Urwahlen“ bezeichnet. Jedes Mitglied hat für jede Mitgliedschaft in einer Fachorganisation eine Stimme – aktive Mitglieder sind automatisch wahlberechtigt, wer eine ruhende Berechtigung hat, kann beantragen, auf die Wählerliste aufgenommen zu werden. Der Stichtag wird in der Wahlkundmachung (voraussichtlich Ende November) verlautbart werden.

Die Mitglieder der regionalen Fachgruppen wählen die Fachgruppenausschüsse bzw. in kleineren Fachorganisationen die Fachvertreter:innen, und zwar über ein Listenwahlrecht. Verschiedene Fraktionen, die für ihre Wahlvorschläge je nach Größe der Fachorganisation ein bis sieben Unterstützungserklärungen benötigen, reichen jeweils Wahlvorschläge ein. Dieser Wahlvorschlag enthält eine Rei-

he von Personen, die von dieser Fraktion für den Fachgruppenausschuss nominiert werden.

Das Mitglied wählt entweder direkt in einem Wahllokal oder per Briefwahl eine der Listen.

Die einzelnen Fraktionen erhalten je nach deren Stimmenanteil die Mandate im Fachgruppenausschuss bzw. eine Anzahl an Fachvertreter:inne zugewiesen. Ein Fachgruppenausschuss besteht aus zehn bis 32 Mitgliedern (bei den Versicherungsmakler:innen sind es 10 bis 14), Fachvertreter:innen gibt es ein bis neun. Die Fachgruppenausschüsse wählen jeweils eine:n Fachgruppenobmann:Fachgruppenobfrau. Diesem:dieser steht automatisch ein Sitz im österreichweiten Fachverbandsausschuss zu. Wie viele Sitze jeder Fraktion im Fachverbandsausschuss zustehen, ergibt sich daraus, wie viele Mandate die

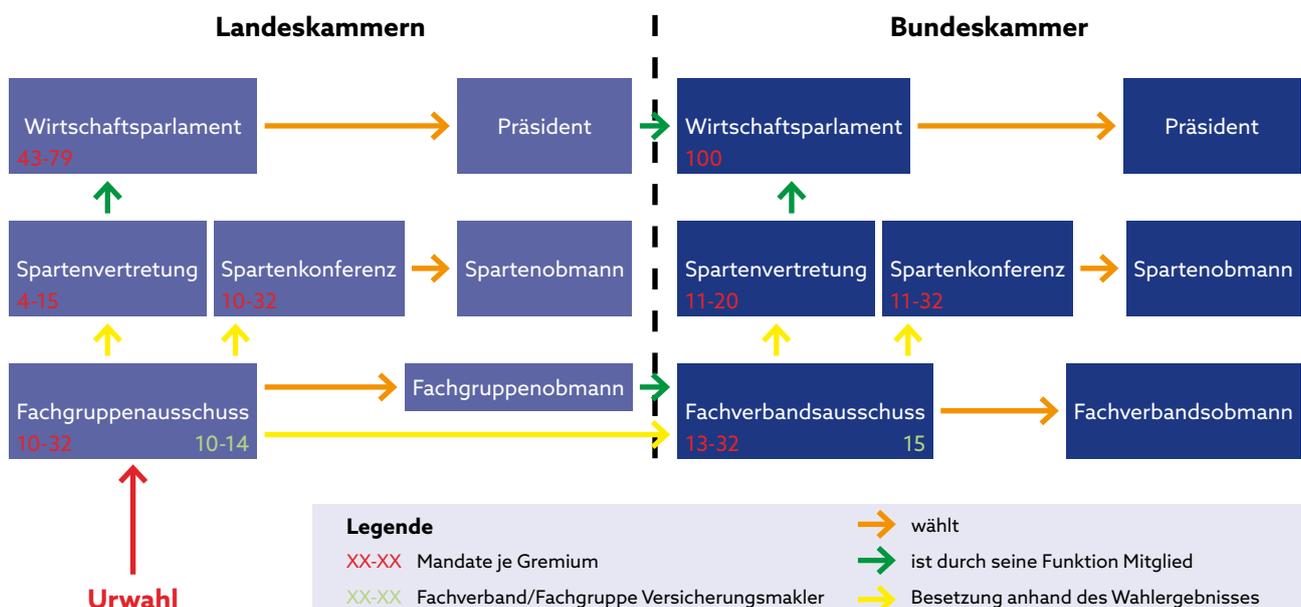
Fraktion in den einzelnen Fachgruppen insgesamt erreicht.

Anhand der Zusammensetzung der Fachvertretungen und der Fachgruppenausschüsse bzw. der Fachverbandsausschüsse ergeben sich die Spartenkonferenzen, die die jeweiligen Spartenobmänner:Spartenobfrauen wählen, sowie die Spartenvertreter:innen in den Wirtschaftsparlamenten. Die Wirtschaftsparlamente wiederum wählen die Präsident:innen der Landeskammern bzw. den:die Präsident:in der Bundeskammer.

Für die diversen Gremien bestehen Regelungen zur Wahrung der Minderheitenrechte, damit auch kleinere Fraktionen möglichst nach ihren Stimmenanteilen bei der Urwahl vertreten sind.

Daher: Jede Stimme zählt! Machen Sie von Ihrem Wahlrecht Gebrauch!

M



„Meisterbrief“

Fachgruppe Wien

Im Rahmen einer traditionsreichen Netzwerkveranstaltung der Fachgruppe Versicherungsmakler der Wirtschaftskammer Wien wurden 27 Absolvent:innen, die erfolgreich die Befähigungsprüfung zum bzw. zur Versicherungsmakler:in abgelegt haben, feierlich mit einem „Meister:innenbrief“ ausgezeichnet. Diese Urkunde, die an das historische Vorbild des klassischen Meister:innenbriefes erinnert, war in der Vergangenheit ein fester Bestandteil der Ehrungen und wird

seit letztem Jahr im Rahmen eines Netzwerktreffens neu belebt.

Dieses Treffen bringt die Absolvent:innen mit Funktionär:innen, Vortragenden der Wirtschaftskammer Wien sowie wichtigen Partner:innen der Versicherungsbranche zusammen. Damit bietet die Veranstaltung eine wertvolle Gelegenheit, erste Kontakte zu knüpfen und sich über die Zukunft der Branche auszutauschen. Fachgruppen-Ob-

mann Helmut Mojescick zeigte sich besonders erfreut über die Entwicklung in der Branche: „Die Versicherungsbranche ist ein dynamischer Bereich mit laufenden Veränderungen.“ Dementsprechend sei es wichtig, diesem Umstand mit gut ausgebildeten Fachkräften zu begegnen. „Umso mehr freut mich, dass auch immer mehr Frauen die Branche für sich entdecken und den Job des:der Versicherungsmakler:in wählen.“

Die Veranstaltung fand in der charmannten Atmosphäre des Döblinger Paradeheurigen „Martin-Sepp“ statt, wo Absolvent:innen die Gelegenheit hatten, sich in entspannter Umgebung mit Branchenexpert:innen und Vertreter:innen der WK-Wien auszutauschen und wertvolle Einblicke in ihre zukünftige Karriere zu gewinnen. **M**



Brokers Lounge 2024

Fachgruppe Tirol

Die jüngste Brokers Lounge, die Ende September in der Wirtschaftskammer Tirol stattfand, war erneut ein großer Erfolg. Über 70 Teilnehmer:innen kamen zusammen, um sich über aktuelle Themen im Versicherungswesen auszutauschen und sich weiterzubilden.

In Zusammenarbeit mit der UNIQA wurden zwei Fachvorträge von Spezialisten angeboten.

Gerhard Fischer, Individual & Underwriting bei UNIQA Corporate Österreich, lieferte einen aufschlussreichen Vortrag über die Bauwesenversicherung in der Praxis. Er verdeutlichte die Wichtigkeit dieser Versicherungssparte und zeigte Schadenbeispiele auf.

Der zweite Vortragende, Günther Hofreiter, Gewerbermanage-

ment & Underwriting bei der UNIQA Landesdirektion Tirol, konzentrierte sich auf die All-risk-Versicherung. Er stellte das Aufbaumodell und das Ausschlussmodell gegenüber und gab einen kurzen Einblick in die Risikomatrix. „Es ist eine Tatsache, dass wir immer häufiger

mit Sachschäden durch die Auswirkungen von Naturereignissen konfrontiert sind. Diese Herausforderung betrifft uns als Versicherungsmakler:innen alle, daher ist es von entscheidender Bedeutung, dass wir uns diesen Themen widmen und nachhaltige Lösungen finden. Wir müssen sicherstellen, dass wir mit den sich ändernden Bedingungen Schritt halten und dass unsere Versicherungsprodukte den Schutz bieten, den unsere Kund:innen benötigen“, so der Fachgruppenobmann Michael Schopper. Die Veranstaltung bot den Teilnehmenden eine hervorragende Gelegenheit, sich über die neuesten Trends und Herausforderungen in der



Michael Schopper, Gerhard Fischer, Günther Hofreiter und Florian Christopher Singer

Versicherungsbranche zu informieren und sich mit Kolleg:innen und Fachleuten auszutauschen. Die positive Resonanz bestätigt

den Wert dieser Veranstaltungen und die Fachgruppe Tirol freut sich bereits auf die nächste Brokers Lounge. **M**

Weiterbildung

Fachgruppe Burgenland

Am 26.11.2024 findet in der Wirtschaftskammer Burgenland ein Seminar zum Thema „Rechtsschutzversicherung – Aktuelle Themen für Versicherungsmakler - Als ‚Bundesgenosse‘ des Kunden tätig sein ...“ mit Fachverbandsgeschäftsführer Erwin Gisch statt. Fachgruppenobmann Helmut Bauer ist überzeugt, dass dieses Seminar allen Teilnehmenden einen praxisnahen Mehrwert bieten wird. Alle Mitglieder der Fachgruppe sind herzlich zur Teilnahme eingeladen. Für Nichtmitglieder der Fachgruppe bietet die Fachgruppe Burgenland die Möglichkeit zur Teilnahme gegen eine Kostenbeteiligung von € 90,- an.

Titel: Rechtsschutzversicherung – Aktuelle Themen für Versicherungsmakler - Als „Bundesge-

nosse“ des Kunden tätig sein (kostenlos für Mitglieder im Burgenland)

Veranstalter: Fachgruppe Versicherungsmakler Burgenland

Referent: Erwin Gisch

Ort: Eisenstadt, Robert-Graf-Platz 1

Adresse: Wirtschaftskammer Burgenland, Festsaal

Datum: 26.11.2024

Zeit: 09:00 - 16:30

Anmeldefrist: Bis 18.11.2024

Inhalte: Zeitlicher Geltungsbereich – Vorerstreckung & Nachdeckung in der Praxis | Themen-/ Problemstellungen i.Z.m. dem Versicher:innen-Wechsel | Spezifische Obliegenheiten | Risikoausschlüsse – aktuelle Themen & Judikatur | Erfolgsaussichtsprüfung – alles bloß „Schmäh“ |



Gleich hier anmelden!

Deckungsabgrenzungen | Neues von OGH und RSS

Anrechnung laut Veranstalter: 6 Stunden für Modul 2 „Fach- und Spartenkompetenz“ der Weiterbildung des Versicherungsmaklers (Version: 11.07.2019)

Kann auch angerechnet werden als: 6 Stunden für Modul 2 „Fach- und Spartenkompetenz“ der Weiterbildung des Versicherungsagenten (Version: 11.07.2019)

6 Stunden für IDD entsprechend §123a(4) VAG **M**

Fachverband goes national: Roadshow des Fachverbands in den Bundesländern

Fachverband der
Versicherungsmakler

Wie in den Jahren zuvor, tourte der Fachverband auch diesen Herbst mit aktuellen Themen durch insgesamt sieben Bundesländer. Die Vorträge wurden im Rahmen an die Fachgruppenausschuss-Sitzungen gehalten, haben sich somit an die Funkionär:innen in den Bundesländern gewandt, um diese zu wichtigen interessenpolitischen Themen up to date zu halten.

Fachverbandsobmann Christoph Berghammer und Fachverbands-Geschäftsführer Erwin Gisch berichteten über die bevorstehende IDD-Novellierung infolge des Maßnahmenbündels der Retail Investment Strategy (RIS) und insbesondere über die möglichen Auswirkungen auf österreichische Versicherungsmakler:innen. Als zweites Thema wurde die Initiative des Fachverbands „Women Wanted –

Frauen für die Branche gesucht“ von Arbeitskreisleiterin Katharina Freingruber bzw. Fachverbands-Referentin Jennifer Willner den Interessenvertreter:innen in den Bundesländern präsentiert.

Neben den wichtigsten Zielen der Retail Investment Strategy, den wichtigsten maklerrelevanten Bestimmungen des RIS-Vorschlags der Europäischen Kommission und dem Stand der Gespräche auf EU-Ebene (Kommission – Parlament – Rat) gingen Berghammer und Gisch insbesondere auf folgende, mehr als wichtige Frage ein: Was bedeuten die geplanten EU-Regelungen und allfällige Judikate über Provisionsverbote bei „unabhängiger“ Beratung / Vermittlung für die österreichischen Versicherungsmakler:innen? Die Berech-

tigung erfährt diese Fragestellung dadurch, dass der Vorschlag zur RIS im Ergebnis ein Provisionsverbot bei unabhängiger Beratung bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten vorsieht – wir haben bereits ausführlich berichtet (siehe etwa die Beiträge VM 4/24, S. 28ff. und S. 32ff oder VM 3/24, S. 16ff).

„Um weiterhin Provision von Versicherungsunternehmen er- bzw. behalten zu können, aber weiterhin „frei“ in der Beratung zu sein, müssen sich Versicherungsmakler:innen - ausgehend davon, dass sich ein Provisionsverbot für die unabhängige Beratung auch in der Endfassung des EU-Rechtsaktes befindet - in Zukunft als ungebunden präsen-



Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, Fachverbandsgeschäftsführer Erwin Gisch, Fachverbandsreferentin Jennifer Willner und die Funkionär:innen der Fachgruppe Salzburg



Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, Fachverbandsgeschäftsführer Erwin Gisch, Fachverbandsreferentin Jennifer Willner und die Funktionär:innen der Fachgruppe Tirol

tieren; daran wird wohl kein Weg vorbeiführen“, betonte Fachverbandsobmann Berghammer und resümierte: „Nach derzeitigem Meinungsstand in der juristischen Wissenschaft würde unabhängige Beratung ein Provisions-(behalte)verbot nach sich ziehen, während die ungebundene Beratung, die für den Makler möglich ist, weiterhin Provisionserhalt

und -behalt bedeutet.“ Zuletzt hielt Berghammer fest: „Der Fachverband wird sich mit aller Kraft für eine gesetzliche Lösung auf nationaler Ebene einsetzen, die das etablierte und von den Kund:innen ausdrücklich akzeptierte Vergütungssystem via Provisionen sicher stellen soll.“

Freingruber und Willner präsentierten was sich seit Beginn

der „Women Wanted“-Initiative im Dezember 2023 getan hat und welche Maßnahmen zur Steigerung des Frauenanteils unter den Mitglieder:innen sowie in der Interessenvertretung geplant sind.

Der Frauenanteil konnte im letzten halben Jahr unter den aktiven Mitgliedern von ca. 14 Prozent auf rund 15 Prozent gesteigert werden. Das gleiche Bild (von ca. 14 % auf rund 15 % Frauenanteil) zeigt sich österreichweit auch bei den Funktionär:innen.

Aus den Ideen der vergangenen Workshops und Arbeitskreissitzungen haben sich konkretere Maßnahmen entwickelt, die nun gemeinsam mit den Bundesländern operativ umgesetzt werden sollen. Mehr Informationen zur Initiative des Fachverbands „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ können gerne unter wko.at/iherversicherungsmaklerin nachgelesen werden. **M**



Fachverbandsgeschäftsführer Erwin Gisch, Fachgruppenobmann Vorarlberg Michael Selb, Fachverbandsreferentin Jennifer Willner und Fachverbandsobmann Christoph Berghammer

Die Zukunft des Versicherungsvertriebes im Dialog mit der KI

Andrea Stürmer, ehemalige CEO der Zurich Österreich, sprach beim Expert:innentreffen in Rust über die Zukunft des Versicherungsvertriebs. Ihr Impulsvortrag beleuchtete die wirtschaftlichen Herausforderungen der Versicherungs- und Maklerbranche, insbesondere das verstärkte Auftreten von Investor:innen und dessen Auswirkungen auf den Markt. Um den Diskurs zu erweitern, haben wir die Inhalte ihres Vortrags in einem Interviewformat aufgearbeitet und zusätzlich die gleiche Fragestellung an eine künstliche Intelligenz gerichtet.

Erfahren Sie in diesem spannenden Vergleich die Einschätzungen von Andrea Stürmer und der KI zur Entwicklung des Versicherungsmarktes und den zukünftigen Herausforderungen für Versicherungsmakler:innen.



Frau Stürmer, in Ihrem Vortrag haben Sie die wirtschaftlichen Herausforderungen der Versicherungs- und Maklerbranche angesprochen. Können Sie uns mehr über das verstärkte Auftreten von Investor:innen und die daraus resultierenden Marktveränderungen erzählen? Und welche Meinung hat dazu die künstliche Intelligenz?

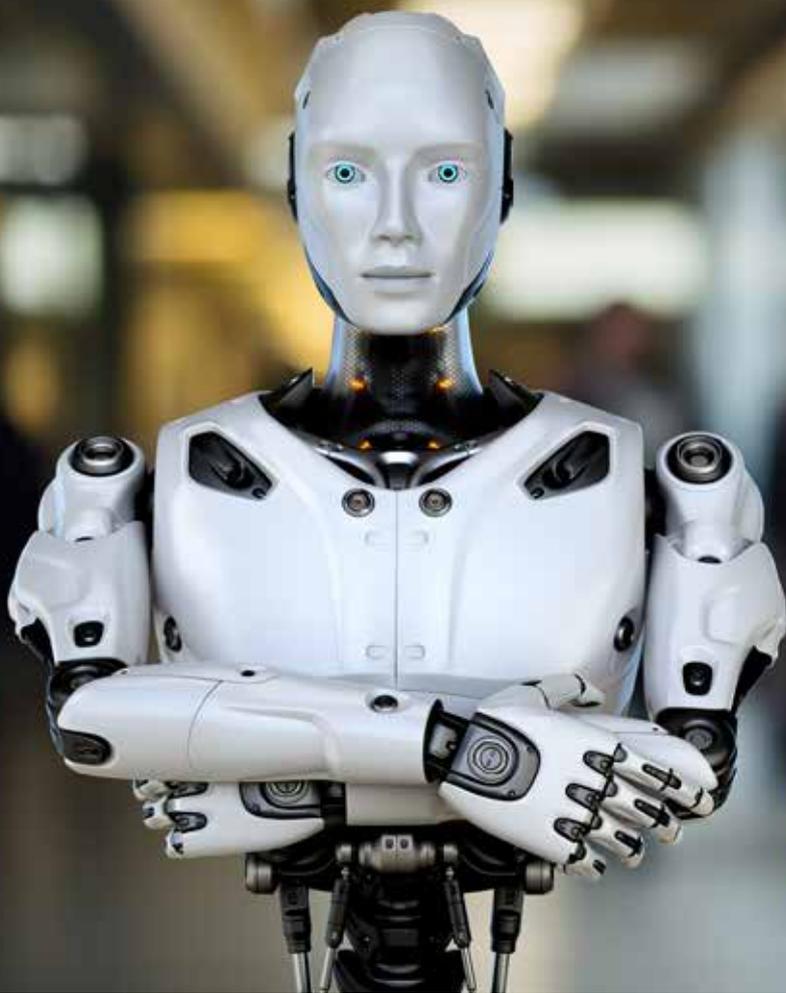
Stürmer: Es drängen immer mehr Investor:innen in den österreichischen Markt. Dabei lohnt sich ein Blick nach Deutschland, wo solche Entwicklungen bereits länger zu beobachten sind. Dort passieren zwischen 100 und 200 Transaktionen jährlich. Diese Unternehmenskäufe verändern den Markt. Die Anzahl der Versicherungsmakler:innen mit einem Provisionsvolumen von unter einer halben Million Euro sinkt in Deutschland und macht derzeit 40 Prozent des Gesamtumsatzes am Versicherungsmakler:innen aus. In England hat dieses Segment nur noch einen Umsatzanteil von zehn Prozent.

KI: Das verstärkte Auftreten von Investor:innen in der Versicherungs- und Versicherungsmaklerbranche führt zu mehr Kapital und Effizienz, besonders durch Digitalisierung und Prozessoptimierungen. Das kann kurzfristig die Erträge steigern, birgt aber das Risiko, dass der persönliche Kundenkontakt leidet. Investor:innen fokussieren oft auf schnelle Wertsteigerung, was kleinere Versicherungsmakler:innen unter Druck setzt und zu einer Marktverdrängung führen kann. Langfristig wird die Herausforderung darin bestehen, Effizienz und Kundenzufriedenheit in Balance zu bringen, um das Vertrauen und die persönlichen Beziehungen zu erhalten, die in der Branche so wichtig sind.

Sie erwähnten, dass besonders der österreichische Markt zunehmend von Investor:innen beeinflusst wird. Welche Parallelen sehen Sie zu Deutschland, wo diese Entwicklung schon länger zu beobachten ist?

Stürmer: In Deutschland finden zwischen 100 und 200 Transaktionen jährlich statt. Diese Marktentwicklung führt dazu, dass sich der Markt konsoli-

KI: In Deutschland ist der Einfluss von Investor:innen bereits seit Jahren spürbar, mit jährlich hunderterten Transaktionen im Versicherungs- und Ma-



diert. Versicherungsmakler:innen mit geringeren Provisionsvolumen verschwinden allmählich oder werden übernommen. Ähnliche Tendenzen sind nun auch in Österreich zu erwarten, da Investor:innen auf den Markt drängen und Wertsteigerung durch Synergien, Digitalisierung und Prozessverbesserungen suchen.

klermarkt. Diese Entwicklung hat dort zu einer deutlichen Marktkonsolidierung geführt, wobei kleinere Versicherungsmakler:innen zunehmend verschwinden oder übernommen werden. Ähnliches passiert jetzt in Österreich, wo Investor:innen ebenfalls auf der Suche nach Wertsteigerungen sind. Die Parallelen liegen in der zunehmenden Fokussierung auf Effizienz und Digitalisierung, während die persönliche Betreuung oft in den Hintergrund rückt. Österreich könnte also eine ähnliche Marktentwicklung wie Deutschland erleben, mit weniger kleinen Akteuren und stärkerem Wettbewerb um Marktanteile.

Sie haben darauf hingewiesen, dass Investor:innen oftmals den Fokus auf Rendite und Wertsteigerung legen, weniger jedoch auf die Kunden. Was bedeutet das für die langfristige Entwicklung der Versicherungsmakler:innen und wie können sich Versicherungsmakler:innen angesichts dieser Entwicklung positionieren?

Stürmer: Investor:innen suchen Rendite durch Wertsteigerungen des Unternehmens. Diese wird durch Synergien bei Prozessverbesserungen, Investitionen in die Digitalisierung, höhere Verhandlungsmacht gegenüber den Versicherungen und nur selten durch den Fokus auf Kunden erreicht. Dies

KI: Wenn Investor:innen vor allem auf Rendite setzen, kann das für Versicherungsmakler:innen langfristig problematisch werden. Der Fokus auf Effizienz und Kostensenkung geht oft zulasten der individuellen Kundenbetreuung, was in einer vertrauensbasierten Branche wie der Versicherungswirtschaft zu

könnte langfristig dazu führen, dass der direkte Kundenkontakt und die Qualität des persönlichen Service abnehmen. Die Optionen für die Branche sind, weiter auf die traditionellen Strukturen und auf die Kunden zu setzen oder ein First-Mover zu sein, mit der Chance auf Geschäftszuwächse. Das birgt sowohl Risiken als auch Chancen, da der Wandel im Markt Dynamik und Innovation erfordert. Es geht darum, die richtige Balance zwischen Digitalisierung und Kundenorientierung zu finden.

einer Schwächung der Kundenbindung führen kann. Standardisierte Services lassen Kunden sich weniger persönlich betreut fühlen, was den Verlust von Kunden zur Folge haben könnte. Versicherungsmakler:innen sollten daher ihre Stärke in der persönlichen Betreuung ausspielen. Kleinere Unternehmen können sich durch maßgeschneiderten Service und Fachwissen in Nischenbereichen von größeren, investitionsgetriebenen Firmen abheben und so einen Wettbewerbsvorteil schaffen.

Sie sprachen auch über den zunehmenden Kostendruck in der Branche. Wie sollten Versicherungen und Versicherungsmakler:innen mit diesem Druck umgehen, insbesondere wenn es um personalisiertes Kundenservice geht?

Stürmer: Der zweite Trend in der Branche ist der Kostendruck, nicht zuletzt ausgelöst durch die hohen Lohnabschlüsse. Daher muss man sich ganz genau überlegen, wer nach wie vor personalisiertes Service bekommt bzw. für wie viele Kunden man sich das noch leisten kann. Wir müssen mit unseren Ressourcen haushalten.

KI: Versicherungen und Versicherungsmakler:innen müssen angesichts des Kostendrucks priorisieren. Eine gezielte Kundensegmentierung kann helfen: Wertvolle Kunden werden individuell betreut, während weniger ertragreiche auf automatisierte Prozesse setzen. Digitalisierung optimiert interne Abläufe, sodass Routineaufgaben automatisiert und mehr Zeit für persönliche Beratung bleibt. Das Ziel ist ein Gleichgewicht zwischen Effizienz und persönlichem Service.

Ein weiterer Schwerpunkt Ihres Vortrags war die Aus- und Weiterbildung der Versicherungsmakler:innen im Hinblick auf unternehmerisches Denken. Welche konkreten Maßnahmen würden Sie empfehlen, um die Maklerbranche besser auf diese Herausforderung vorzubereiten?

Stürmer: Nur weil man einen Gewerbeschein hat, ist man noch kein Unternehmer. Hier müssen Versicherungsmakler:innen im Hinblick auf ihr unternehmerisches Handeln agieren, Aus- und Weiterbildung ist essentiell in der Branche.

KI: Zur Förderung unternehmerischen Denkens sollten Versicherungsmakler:innen gezielte Schulungen in Betriebswirtschaft, Digitalisierung und strategischem Management erhalten. Zusätzlich könnten Mentoring-Programme und praxisnahe Workshops helfen, unternehmerische Fähigkeiten weiterzuentwickeln und auf die Herausforderungen des Marktes besser vorbereitet zu sein.

Schließlich haben Sie den Klimawandel als eine der größten Herausforderungen für die Branche genannt. Welche Lösungsansätze sehen Sie, um den finanziellen Belastungen durch Klimaveränderungen zu begegnen?

Stürmer: Die vierte Herausforderung für die gesamte Branche ist der Klimawandel. Es werden dabei weder die Taschen der Versicherungen noch die der Regierungen ausreichen. Wir brauchen dafür viel bessere Lösungen, um langfristig mit den finanziellen Belastungen durch klimabedingte Schäden umzugehen.

KI: Um den finanziellen Belastungen durch den Klimawandel zu begegnen, sollten Versicherungen präventive Maßnahmen fördern, wie Risikomanagement und Investitionen in klimaresiliente Infrastruktur. Zudem könnten innovative Versicherungsprodukte entwickelt werden, die speziell auf klimabedingte Risiken zugeschnitten sind. Eine engere Zusammenarbeit mit Regierungen und der Zivilgesellschaft ist ebenfalls notwendig, um gemeinsame Lösungen für die steigenden Kosten extremer Wetterereignisse zu finden. **M**

Auszeichnung

Fachgruppe Kärnten

Im Rahmen der Fachgruppentagung im Festsaal der Wirtschaftskammer Kärnten wurde Franz Ahm für sein langjähriges Engagement mit der silbernen Ehrenmedaille ausgezeichnet. Die Auszeichnung erhielt der ehemalige Fachgruppenobmann der Kärntner Versicherungsmakler für sein Engagement um die Interessen der Fachgruppe. Präsident Jürgen Mandl lobte Ahm als echten Teamplayer, der stets ein hohes Maß an Verlässlichkeit und Engagement in der Fachgruppe, im Haus der Wirtschaftskammer, in der Sozialversicherungsanstalt der Selbständigen (SVS) sowie in der Stadt Klagenfurt gezeigt habe. Gerade in herausfordernden Zeiten wie diesen, betonte Mandl, sei ein solches Engagement von Unternehmer:innen unverzichtbar. Dabei sei es wichtig, auf Werte wie Leistung zu setzen.

„Mit einer 20-Stunden-Woche werden wir es nicht schaffen“, erklärte Mandl nachdrücklich.

Franz Ahm hat in seiner Rolle als Fachgruppenobmann gezeigt, dass sich harte Arbeit lohnt. Unter seiner Führung wurde ein innovatives Weiterbildungskonzept entwickelt, das zahlreiche Mitglieder zu akademischen Lehrgängen im Bereich Versicherungswesen und Versicherungsrecht führte. Dieses Modell gilt mittlerweile österreichweit als Vorbild. Ahm

selbst betonte die Bedeutung des Zusammenhalts innerhalb der Fachgruppe: „Dieser Erfolg war nur durch das Vertrauen der Fachgruppe möglich. Mein Dank gilt allen, die diesen Weg gemeinsam mit mir gegangen sind.“ Sein Nachfolger, der neue Fachgruppenobmann Peter Tschernutter, will diesen erfolgreichen Weg fortsetzen. In seinem Bericht unterstrich auch er seine Entschlossenheit: „Ich werde mich weiterhin vehement für eine vollständige Absicherung bei Katastrophenschäden durch die Versicherungswirtschaft einsetzen.“ Dabei forderte Tschernutter die Politik auf, bestehende Lücken zu schließen und sowohl Unternehmer:innen als auch die Bevölkerung besser abzusichern. **M**



Kammerdirektor Meinrad Höfferer, Franz Ahm und Präsident Jürgen Mandl



R+V

Fallschirm für Manager.

Immer häufiger klagen Unternehmen ihre Manager auf Schadenersatz. Auch in Österreich ist dies gängige Praxis geworden - und die Anspruchsmentalität steigt!

Umfassende Existenzsicherung für Manager jetzt abschließen unter:

www.tarifrechner-ruv.at

Niederlassung
Österreich



Es ist an der Zeit aufzuwachen

Die EU-Skepsis wird größer. Wie kann die EU das Vertrauen der Bürger zurückgewinnen?

Karas: Die EU sind wir alle, und jeder kann einen Beitrag leisten. Sie ist kein ferner Stern, der nichts mit uns zu tun hat. Wir alle bilden gemeinsam die Europäische Union, mit gleichen Rechten und Pflichten. Es gibt keine Entscheidungen der EU, bei denen die Mitgliedstaaten und damit Österreich nicht beteiligt sind. Neben dem Europaparlament sind die Mitgliedstaaten gleichberechtigte Gesetzgeber. Für mich ist das Wichtigste: Die Wahrheit sagen, nichts beschönigen, den Dialog suchen, für notwendige Veränderungen werben, Schuldzuweisungen vermeiden und gemeinsam an Lösungen arbeiten. So kann man das Gefühl der Ohnmacht überwinden.

Sind dazu Veränderungen der Institutionen notwendig?

Karas: Es muss die Einstimmigkeit fallen. Diese ist ein Instru-



Für mich ist das Wichtigste: Die Wahrheit sagen, nichts beschönigen, den Dialog suchen, für notwendige Veränderungen werben, Schuldzuweisungen vermeiden und gemeinsam an Lösungen arbeiten.

Im Interview beim Expert:innentreffen der Versicherungsmakler in Rust fordert Othmar Karas, ehemaliger Vizepräsident des Europäischen Parlaments, mehr Zusammenhalt in der Staatengemeinschaft, da die großen Zukunftsfragen nicht mit Nationalismus lösbar seien.

von Mag. Christian Sec

ment der Regierungen, nicht der Bürger oder der Parlamente. Sie führt zu Erpressung und Blockaden. Wir brauchen demokratische Lösungen, die Probleme wirklich lösen, anstatt neue zu schaffen. Mehr Transparenz und strukturelle Veränderungen im Entscheidungs- und Meinungsbildungsprozess sind dabei essenziell.

Inwiefern kann man diese verändern?

Karas: Das hängt stark mit der Einstimmigkeit und dem Gemeinschaftsrecht zusammen. Außerdem brauchen wir Maßnahmen zur Vertiefung der Europäischen Union und zur stärkeren Einbindung der Bürger durch eine ehrliche Kommunikation. Nationale Politik sollte nicht gegen Europapolitik ausgespielt werden.

Sollte das Europaparlament mehr Macht bekommen?

Karas: Das Europaparlament ist das Herzstück der europäischen Demokratie. Wir haben ein Zweikammersystem, bestehend aus dem Rat als Länderkammer und dem Parlament als Bürgerkammer. Es sollte keine Entscheidung in Europa ohne das Europaparlament geben.

Eine Abschaffung der Einstimmigkeit und die Übertragung der Budgethoheit würden das Parlament deutlich stärken.

Wie hoch sehen Sie die Chancen, dass die Einstimmigkeit abgeschafft wird?

Karas: Ich halte die Chancen für sehr hoch. Jede Reform der EU reduziert bereits jetzt die Einstimmigkeit und erhöht die demokratische Legitimation durch das Parlament. Der Gedanke, dass wir gemeinsam stärker sind als allein, führt zu einer Verringerung der Einstimmigkeit. In vielen Bereichen ist sie bereits heute nicht mehr erforderlich, wird aber oft als Ausrede genutzt, um keine Entscheidungen treffen zu müssen.

Aber in einigen Fragen, wie der gemeinsamen Außen- oder Sicherheitspolitik ist noch immer die Einstimmigkeit vonnöten?

Karas: Ja, aber wir haben es beispielsweise geschafft, gemeinsam Sanktionen gegen Russland zu verhängen. Der politische Wille kann vieles bewegen. Es geht darum, Verantwortung zu übernehmen und sich nicht hinter Strukturen zu verstecken. Politik braucht Führung, Mut und die Bereitschaft. Man kann schon froh sein, wenn das, was beschlossen wurde, tatsächlich umgesetzt wird.



Asyl- und Sicherheitspolitik könnten die EU jedoch weiter spalten. Das Dublin-Abkommen ist de-facto abgeschafft. Jeder Staat agiert für sich?

Karas: Wir haben hier tatsächlich ein Problem. Seit 2015 haben wir es versäumt, die europäische Handlungsfähigkeit zu stärken. Glücklicherweise haben

wir in diesem Jahr den ersten Migrationspakt beschlossen, der jetzt umgesetzt wird. Aber wir haben in Europa neun Jahre verloren. Die Lösung liegt in einem umfassenden Ansatz: gemeinsamer Schutz der Außengrenzen, einheitliche Asylverfahren und -regeln, legale Zuwanderungswege und die Organisation der Zuwanderung angesichts des Fach-

kräftemangels. Darüber hinaus müssen wir Hilfe vor Ort leisten, einen innereuropäischen Solidaritätsmechanismus einführen und die Integrationspolitik verstärken. Nationale Alleingänge und Schuldzuweisungen helfen hier nicht weiter; es braucht europäische Lösungen. Manche spielen in der Innenpolitik die nationale Karte, weil sie sich

damit erhoffen, dass sie politisches Kleingeld schlagen können und die rechten Ränder bekämpfen können. Nehmen wir nur die Situation in Ungarn, wo die Asylanten in Bussen in andere Staaten Europas weitergeschickt werden sollen. Das ist nicht innereuropäische Solidarität, sondern nationale Innenpolitik und gehört überwunden.

Sind die Regulierungen eine Überreaktion dessen, was wir vorher dereguliert haben, weil wir bis zur Finanzkrise glaubten, der Markt regelt alles?

Karas: Der Fall des Eisernen Vorhangs und der Berliner Mauer war ein historisches Ereignis, das die EU grundlegend verändert hat. Die EU war einst die Zusammenarbeit der demokratischen Länder Westeuropas und wurde dann zu einem politischen Projekt der Konvergenz. Dieser Prozess braucht Zeit, aber er ist ein großer Fortschritt. Auch wenn es manchen zu langsam geht und nicht alle Ungerechtigkeiten beseitigt sind, führt kein Weg daran vorbei. Die Erweiterung bietet die Chance, den Binnenmarkt zu stärken und geopolitisch an Bedeutung zu gewinnen. Viele Herausforderungen, wie der Ukraine-Krieg oder der Klimawandel, können nur gemeinsam bewältigt werden. Das stellt uns vor große Aufgaben, bietet aber auch Chancen. Es sind alles neue Themen, die zusätzlich auf uns einfallen, und uns vor eine enorme wettbewerbspolitische



Wir sind eine der stärksten Wirtschaftsmächte der Welt, nutzen diese Stärke aber zu wenig.

Herausforderung stellen, die auch europäisch geordnet werden muss.

Gibt es zu viele Regelungen bzw. zu viel Staat, oder finden Sie, dass Markt und Staat ausgewogen sind?

Karas: Die Balance ist noch nicht perfekt. Der private Sektor muss gestärkt werden, ebenso die Grundrechte und -freiheiten der EU. Probleme sollten nicht automatisch durch neue Regelungen, sondern durch geeignete Rahmenbedingungen gelöst werden. Gleichzeitig müssen viele nationale Regelungen abgeschafft werden. Ein ständiges Hinzufügen von Vorschriften überfordert, hemmt und schwächt die wirtschaftliche Dynamik.

Aber die Regulierungsflut ist wie das Wasser auf den Mühlen des Populismus?

Karas: Populismus ist keine Lösung, sondern lediglich ein Nachplappern, was Menschen hören wollen. Er fördert Nationalismus, und Nationalismus führt zu Spaltung. Deshalb geht es mir um Verantwortung, um Führung und um echte Lösungen.

Welche Rolle sollte die EU in der globalen Wirtschaft spielen?

Karas: Wir sind eine der stärksten Wirtschaftsmächte der Welt, nutzen diese Stärke aber zu wenig. Wir brauchen dringend einen Investitionsschub, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Europa sollte sich nicht zwischen anderen Kontinenten zerreiben lassen. Es geht darum, Europas Rolle in der neuen geopolitischen Ordnung zu finden und zu stärken.

Zur Person

Als Erster Vizepräsident des Europäischen Parlaments a.D. gilt Othmar Karas weiterhin als einer der renommiertesten Experten für europäische Fragen. Von 1999 bis 2024 war Karas EU-Abgeordneter. Zudem ist er Präsident des Hilfswerk Österreich und Obmann des überparteilichen „BürgerInnen Forum Europa“.

Das könnte doch mit dem Green Deal gelingen?

Karas: Der Green Deal ist ein wichtiger Schritt im Kampf gegen den Klimawandel. Aber selbst hier stockt die Umsetzung. Wir müssen die Dynamik erhöhen. Darüber hinaus gibt es noch viele weitere Themen wie Digitalisierung, Telekommunikation, Energie- und Sicherheitspolitik, die ebenfalls Aufmerksamkeit und Tatkraft erfordern. Es ist an der Zeit, aufzuwachen und zu erkennen, dass ein „Weiter so“ nicht funktionieren wird.

Wie sieht Ihre persönliche politische Zukunft aus, nachdem Sie nicht mehr dem EU-Parlament angehören?

Karas: Ich möchte und werde mein Wissen und meine Erfahrungen über die Arbeitsweise und Prozesse in der Europäischen Union weitergeben. Zudem bin ich weiterhin Präsident des Hilfswerks Österreich, der Nr.1 in der Pflege daheim in Österreich. Ende Oktober stelle ich mich zur Wahl zum Präsidenten des European Forum Alpbach. Sie sehen also: Mir wird nicht langweilig. Auch wenn sich meine Rolle geändert hat, bleiben mein Selbstverständnis und meine Werte aufrecht.

Danke für das Gespräch.

M

Mit unseren Partnern bleiben wir immer in Verbindung.



KR Gerhard Heine
Leitung Partnervertrieb

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

#einesorgeweniger

Ihre Sorgen möchten wir haben.

WIENER 
STÄDTISCHE

VIENNA INSURANCE GROUP

Pensionssystem im Wandel?

Andreas Treichl, Aufsichtsratsvorsitzender der ERSTE Stiftung, und Hartwig Löger, CEO der Vienna Insurance Group (VIG), fordern eine umfassende und offene Debatte über die Neuausrichtung des staatlichen Pensionssystems in Österreich. Auf Basis einer aktuellen, internationalen Studie von EcoAustria, die im Auftrag der beiden Organisationen erstellt wurde, sollen die Schwächen des aktuellen Pensionssystems neu bewertet und Reformen angestoßen werden. Löger betont, dass „das gute, aber teure System, das in Zukunft zu teuer werden könnte“, grundlegend neu diskutiert werden muss. Die Studie dient als Grundlage für weitere gemeinsame Initiativen von ERSTE Stiftung und VIG. Ziel ist es, ohne vorgefertigte Lösungen einen breiten gesellschaftlichen Dialog zu starten, der die Effizienz des Pensionssystems steigert und Österreichs wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit stärkt. Löger unterstreicht: „Es geht um eine sachliche Diskussion, nicht um Forderungen.“

Das österreichische Pensionssystem steht vor großen Herausforderungen. Die steigende Lebenserwartung und der demografische Wandel führen zu einem wachsenden Ungleichgewicht zwischen Beitragszahler:innen und Pensionsbezieher:innen. Besonders Frauen sind von Altersarmut bedroht, und eine kapitalgedeckte Vorsorge könnte dringend benötigte Entlastung bringen. Gleichzeitig wird immer klarer, dass private Vorsorgemodelle in der Bevölkerung an Bedeutung gewinnen, insbesondere unter der jüngeren Generation. Reformvorschläge der Versicherungswirtschaft und die Integration von betrieblichen und privaten Vorsorgemaßnahmen könnten das System zukunftssicher gestalten.

Zahlen und Fakten

In Österreich beziehen derzeit etwa 2,5 Millionen Menschen eine Pension. Diese Zahl umfasst Alterspensionen, Invaliditätspensionen sowie andere Pensionsformen. Die Bevölkerungsentwicklung und der demografische Wandel bedeuten, dass in den kommenden 30 Jahren voraussichtlich rund 2,7 bis drei Millionen weitere Personen ins Pensionsalter eintreten wer-

den. Dies stellt das österreichische Pensionssystem vor erhebliche Herausforderungen, da die Zahl der Menschen im erwerbsfähigen Alter im Verhältnis zu den Pensionist:innen weiter sinken wird. Der Anstieg der Lebenserwartung und die niedrige Geburtenrate führen dazu, dass immer weniger Beitragszahlende für immer mehr Pensionsbezieher:innen aufkommen müssen. Ohne Reformen wird dies eine steigende Belastung für den Staatshaushalt darstellen, insbesondere da Österreich im internationalen Vergleich bereits hohe Ausgaben für Pensionen verzeichnet. Diese Faktoren machen Reformen im Pensionssystem unumgänglich. Besonders Frauen sind im Alter armutsgefährdet, denn die Pensionen von Frauen liegen im Schnitt mehr als 40 Prozent unter jenen der Männer.

„Österreich hat ein gutes und im Vergleich zu anderen Ländern großzügiges Pensionssystem, zu dessen Stärken sein Umverteilungseffekt zählt. In Zukunft wird es allerdings



Hartwig Löger, Monika Köppl-Turyna und Andreas Treichl



erheblich schwieriger und teurer, es zu erhalten. Während Österreichs Ausgaben für Pensionen deutlich über dem EU-Schnitt liegen und weiter ansteigen, sinken die Leistungen in Zukunft; Fakten, die zwar immer wieder diskutiert, aber bislang nicht wirksam adressiert wurden“, so Andreas Treichl, Chairman des Aufsichtsrats der ERSTE Stiftung. Die von ihnen beauftragte EcoAustria-Studie macht elf europäische Pensionssysteme miteinander vergleichbar und gibt damit erste, konkrete Ansatzpunkte für eine wirksame Pensionsreform in Österreich.

Das Hauptziel der Studie war es, herauszufinden, welche nachhaltigen Lösungen in anderen europäischen Ländern erfolgreich umgesetzt wurden. Länder wie Dänemark und Schweden fungieren dabei als Vorbilder. Diese Länder haben kapitalgedeckte Pensionssysteme eingeführt, die das Pensionssystem langfristig stabilisieren und den Wohlstand sichern können. Löger zeigt sich überzeugt: „Wir können das österreichische Pensionssystem

verbessern und eine faire Lösung für zukünftige Generationen finden.“ Diese kapitalgedeckten Komponenten, die in Dänemark und den Niederlanden erfolgreich integriert wurden, entlasten die öffentlichen Budgets und erhöhen gleichzeitig die Pensionen.

Ohne Reformen werden die Ausgaben weiter steigen. Monika Köppl-Turyna, Direktorin von EcoAustria, zu den Details des Ländervergleichs: „Oft wird argumentiert, dass die Ausgaben nur moderat zunehmen werden. Aber auch das wird nicht ohne Folgen bleiben: Die Durchschnittspension wird relativ zum Durchschnittslohn sinken und das Risiko von Altersarmut demnach größer werden. Der Vergleich mit anderen Ländern und ihren Pensionssystemen zeigt, dass die Einbeziehung kapitalgedeckter Komponenten die Pensionen nachhaltig sichern kann. Die kapitalgedeckte Altersvorsorge versteht sich als Ergänzung bzw. Weiterentwicklung zum vorherrschenden Pensionssystem mit Umlageverfahren. Beim Kapital-

deckungsprinzip wird Vermögen angehäuft und auf dem freien Kapitalmarkt angelegt, um später daraus eine Pensions- oder Kapitalleistung zu beziehen.“

So liegt beispielsweise das Verhältnis von Durchschnittspension zu Durchschnittslohn (globale Ersatzrate) in Dänemark bei 61 Prozent und in den Niederlanden bei 67 Prozent, während dieser Wert in Österreich lediglich 56 Prozent beträgt. Sowohl die Niederlande als auch Dänemark setzen auf teilweise kapitalgedeckte Pensionssysteme und entlasten damit ihre Staatsbudgets.

Treichl und Löger unterstreichen, dass es jetzt an der Zeit sei, die Reformdiskussion weiter voranzutreiben. Besonders die Integration kapitalgedeckter Komponenten im Pensionssystem könnte nicht nur den Wohlstand im Alter sichern, sondern auch finanzielle Ressourcen freisetzen, die für andere wichtige gesellschaftliche Projekte, wie die grüne Transformation, verwendet werden könnten. „Wir sollten die Gelegenheit nicht verpassen, unser System entscheidend zu verbessern, statt uns ständig um das Pensionsantrittsalter zu drehen“, so Treichl. Er fügt hinzu: „Wir haben eine starke erste Säule, aber die zweite Säule muss deutlich verbessert werden. Sobald das erreicht ist, können wir über eine Veränderung der ersten Säule nachdenken.“

Keine Forderung, sondern sachlicher Diskurs

Ein erster bedeutender Schritt in Richtung einer Reform wurde bereits im Rahmen des Europäischen Forums Alpbach gemacht. Dort kamen Expert:innen aus

unterschiedlichen Bereichen zusammen, um über mögliche Reformansätze zu diskutieren. Diese Gespräche sowie die Ergebnisse der Studie dienen als Ausgangspunkt für weitere Expert:innenrunden, die bis Mitte 2025 konkrete Vorschläge für die Reform des Pensionssystems erarbeiten sollen. Treichl und Löger wollen den Rahmen und die Infrastruktur für diesen wichtigen gesellschaftlichen Austausch bereitstellen. Löger betont abschließend: „Der Reformdruck ist groß, und wir haben nun die Grundlage, um eine breite, sachliche und ideologiefreie Diskussion zu führen, die echte Veränderungen möglich macht.“

Österreicher:innen über ihre Pensionsplanung

Die Generationenstudie der Helvetia Versicherung, durchgeführt von IPSOS, zeigt ein klares Bild der Erwartungshaltung vieler Österreicher:innen in Bezug auf die finanzielle Lage im Ruhestand: „Viele gehen davon aus, dass sie im Alter mit geringeren Einkünften zurechtkommen müssen“, erklärt der Studienleiter Alexander Zeh von IPSOS. Mehr als die Hälfte der Befragten (53 %) rechnet mit weniger verfügbarem Geld im Ruhestand, während nur etwa ein Viertel (23 %) hofft, den gleichen Lebensstandard halten zu können. Lediglich ein kleiner Teil, rund 10 %, sieht die Möglichkeit, im Alter mehr finanzielle Mittel zur Verfügung zu haben. Interessant ist dabei, dass etwa 70 Prozent der Befragten angaben, bereits vor ihrem 30. Lebensjahr mit der Altersvorsorge zu beginnen, und 27 Prozent sogar vor ihrem 20. Geburtstag.

Diese frühe Auseinandersetzung mit der Altersvorsorge ist besonders bei der Generation Z zu beobachten, die früh Verantwortung für ihre finanzielle Absicherung übernimmt. Bei der älteren Generation, insbesondere

den Babyboomer:innen, zeigen sich hingegen größere Befürchtungen. In dieser Gruppe gehen 63 Prozent davon aus, im Ruhestand mit geringeren finanziellen Mitteln auszukommen, während die Generation Z etwas optimistischer gestimmt ist: Etwa 30 Prozent dieser Altersgruppe glauben, im Alter das gleiche Einkommen wie während ihrer aktiven Berufstätigkeit zu haben, und 16 Prozent hoffen sogar auf mehr.

Betrachtet man die geschlechtsspezifischen Unterschiede, so zeigt sich ein düsteres Bild für Frauen: Nur sieben Prozent der befragten Frauen erwarten, im Ruhestand finanziell besser gestellt zu sein, verglichen mit 13 Prozent der Männer. Ähnlich pessimistisch sind auch die Erwartungen hinsichtlich eines gleichbleibenden Einkommens im Ruhestand, wobei nur 19 Prozent der Frauen daran glauben, im Gegensatz zu 26 Prozent der Männer.

In Bezug auf die unterschiedlichen Vorsorgearten vertrauen die Österreicher:innen zunehmend auf private Lösungen. Laut der Studie betrachten 64 Prozent der Befragten private Vorsorge als sicher, während nur 49 Prozent dasselbe über die staatliche Pension denken. Besonders bei der jüngeren Generation nimmt die private Altersvorsorge einen hohen Stellenwert ein, da drei Viertel der jüngsten Befragten (74 %) diese als zuverlässigste Option ansehen. Dagegen haben die Babyboomer:innen, die entweder kurz vor dem Ruhestand stehen oder bereits pensioniert sind, noch relativ hohes Vertrauen in die staatliche Pension (64 %).

Die Bedeutung der privaten Vorsorge nimmt mit dem Alter ab, was teilweise daran liegt, dass viele ältere Menschen bereits ausreichend abgesichert sind. Bei den Jüngeren, insbesondere der Generation Z und Y, gewinnt die private Vorsorge jedoch zunehmend an Bedeutung. Für die

se Gruppen ist die Kombination aus staatlicher und privater Altersvorsorge besonders attraktiv, wobei zwei Drittel der Befragten auf diese Mischform setzen.

Mögliche Zukunftsszenarien

Es ist dringend erforderlich, ein Umdenken in der Altersvorsorge zu initiieren, damit sind die Initiator:innen, wie oben erwähnt, nicht die Ersten in der langjährigen Diskussion über die notwendigen Reformen des Pensionssystems in Österreich. Die Versicherungswirtschaft setzt sich bereits seit Jahren intensiv mit der Absicherung des Ruhestands auseinander. Der österreichische Versicherungsverband (VVO) hat in seinem aktuellen Positionspapier konkrete Maßnahmen vorgeschlagen, um die private Vorsorge zu stärken. Ein zentraler Vorschlag ist die Halbierung der Versicherungssteuer auf Lebensversicherungen von derzeit vier Prozent auf zwei Prozent. Dies würde nicht nur eine spürbare Entlastung für private Haushalte bedeuten, sondern auch einen wichtigen Anreiz schaffen, verstärkt für die eigene Zukunft vorzusorgen.

Darüber hinaus schlägt der VVO vor, den seit 1975 unveränderten jährlichen Freibetrag der Zukunftssicherung von 300 Euro auf mindestens 1.200 Euro anzuheben. Dies würde der betrieblichen Altersvorsorge mehr Gewicht verleihen und die zweite Säule des Pensionssystems stärken. Eine nachhaltige Lösung für die Herausforderungen der Altersvorsorge könnte in einem integrativen Modell liegen, das die staatliche Pension (1. Säule), die betriebliche Altersvorsorge (2. Säule) und private Vorsorgemaßnahmen (3. Säule) kombiniert. Auf diese Weise könnte das System zukunftssicher gestaltet und das Vertrauen in die Altersvorsorge langfristig gestärkt werden. **M**

Besser eine Vorsorge, die sich auszahlt.

Klassische Lebensversicherung
mit Einmalerlagsbonus

**Jetzt
informieren!**

Gesundheitsstudie

Wiener Städtische Versicherung

Die aktuelle Gesundheitsstudie der Wiener Städtischen Versicherung liefert aufschlussreiche Erkenntnisse zu den Schlafgewohnheiten, den Sorgen und der Gesundheitssituation der österreichischen Bevölkerung. Ein zentrales Ergebnis: Ein Großteil der Österreicher:innen schläft nur zwischen fünf und sieben Stunden pro Nacht. Nur jede zehnte Person fühlt sich danach gut erholt, während ein Fünftel kaum einen Erholungseffekt verspürt. Personen, die zwischen 7,5 und neun Stunden Schlaf bekommen, fühlen sich hingegen deutlich regenerierter.

Neben Schlafproblemen zeigt die Studie, dass 81 Prozent der Bevölkerung regelmäßig von Sorgen geplagt werden – Frauen häufiger als Männer. „Wir sind ein Land der Sorgen“, kommentiert Sonja Brandtmayer, stellvertretende Generaldirektorin der Wiener Städtischen. Ein Fünftel gibt an, permanent von Sorgen begleitet zu werden, während ebenso viele sorgenfrei durchs Leben gehen. Besonders beunruhigend ist, dass 30 Prozent der Befragten angeben, sich jetzt mehr zu sorgen als noch vor einem Jahr. „Die Hauptursachen für diese wachsenden Sorgen sind vielfältig: Die eigene Gesundheit oder die von Familienmitgliedern wird als primärer Auslöser genannt, gefolgt von finanziellen Unsicherheiten und Zukunftsängsten. Vor allem in der Altersgruppe der 16- bis 35-Jährigen haben die Sorgen zugenommen“, so Brandtmayer weiter.

Impfbereitschaft und Skepsis gegenüber Impfungen

Ein weiterer Schwerpunkt der Studie ist die Einstellung zu Imp-

fungen. „Um die Gesundheit der Bevölkerung langfristig zu sichern, braucht es viele Maßnahmen – Schutzimpfungen zählen dabei zu den effektivsten“, betont Brandtmayer. Die Umfrage zeigt, dass 60 Prozent der Befragten Impfungen positiv gegenüberstehen, während 14 Prozent eine gegenteilige Meinung vertreten. Unterschiede zeigen sich bei der Wohnregion und dem Bildungsniveau: Menschen in ländlichen Gebieten und mit niedrigerer Bildung sind tendenziell skeptischer gegenüber Impfungen als Personen in urbanen Gebieten und mit höherer Bildung. Die Pandemie hat diese Kluft weiter verschärft: Fast ein Viertel der Bevölkerung ist mittlerweile skeptischer gegenüber Schutzimpfungen als vor der Corona-Krise. Im Falle einer weiteren Pandemie würden sich 48 Prozent impfen lassen, während knapp 30 Prozent eine Impfung ablehnen – Frauen häufiger als Männer. Zehn Prozent der Befragten halten Impfungen generell für unsicher, während 67 Prozent überzeugt sind, dass Impfungen im Allgemeinen sicher sind.

Zufriedenheit mit dem öffentlichen Gesundheitssystem

Das öffentliche Gesundheitssystem wird von knapp der Hälfte der Bevölkerung positiv bewertet. Besonders die Altersgruppe der 16- bis 35-Jährigen sowie Menschen mit höherer Bildung zeigen eine höhere Zufriedenheit, wenngleich diese nur mäßig ausgeprägt ist. Gründe für die



Sonja Brandtmayer

Unzufriedenheit liegen hauptsächlich in langen Wartezeiten und dem Mangel an Fachärzt:innen mit Kassenvertrag. 58 Prozent der Befragten sehen einen Mangel an Allgemeinmediziner:innen mit Kassenvertrag, bei den Fachärzt:innen sind es sogar 71 Prozent. Zwei von fünf Österreicher:innen haben im vergangenen Jahr eine Verschlechterung der medizinischen Versorgung wahrgenommen, nur acht Prozent berichten von einer Verbesserung.

Wachsende Nachfrage nach privater Gesundheitsvorsorge

Die Nachfrage nach privater Gesundheitsvorsorge ist auf einem Allzeithoch. 34 Prozent derjenigen ohne private Absicherung bekunden ein gestiegenes Interesse, unter den 16- bis 35-Jährigen sind es sogar 45 Prozent. Besonders nachgefragt sind die Sonderklasse- und Privatärzt:innenversicherungen. „Die Rahmenbedingungen haben sich in den letzten Jahren so verändert, dass das Interesse an Gesundheitsvorsorge stark gestiegen ist“, erklärt Brandtmayer. „Wir verzeichnen ein zunehmendes Interesse an Gesundheit und verstehen uns als Zusatzangebot zum öffentlichen Gesundheitssystem.“

M

Generationenstudie

Generali Versicherung

Erstmals hat die Generali Versicherung im Rahmen einer Generationenstudie Jugendliche und Eltern in Österreich über ihre aktuelle Lebenseinstellung und ihre Perspektiven befragt. Das brachte spannende Erkenntnisse: Junge Menschen sind zufriedener als die Elterngeneration und blicken auch optimistischer in die Zukunft. 91 Prozent der Jugendlichen ist die Absicherung gegen unvorhersehbare Ereignisse im Leben wichtig. Ihr Wissen über Versicherungen schätzen aber nur 13 Prozent als sehr gut ein. Die Mehrheit der Eltern entscheidet und bezahlt für Versicherungen der Kinder. Für die Generali Generationenstudie 2024 wurden im Rahmen einer repräsentativen Online-Umfrage 300 Jugendliche zwischen 15 und 25 Jahren sowie 263 Eltern von Jugendlichen von wissma befragt.

„Die Einstellung der jungen Menschen in Österreich zu ihrem Leben und zu Versicherungen ist sehr positiv: Die Jugendlichen sind aktuell zufrieden und blicken voller Zuversicht in die Zukunft. Sie verbinden damit Arbeit und Geld, eine eigene Familie und Kinder. Gesundheit ist

für die Jugendlichen ein wichtiges Thema, ebenso stark wünschen sie sich Sicherheit. Diese Ergebnisse zeigen uns deutlich, welche Verantwortung wir bei der Absicherung dieser jungen Menschen gegen unvorhersehbare Ereignisse haben. Gefragt sind flexible Lösungen, die sich an ihre Lebenswelt und ihre Bedürfnisse anpassen“, kommentiert Generali CEO Gregor Pilgram die Ergebnisse.

Gesundheit steht für Jugendliche und Eltern an erster Stelle

Knapp drei Viertel der Jugendlichen (72 Prozent) denkt oft über die Zukunft nach. 42 Prozent geben an, genaue Vorstellungen über ihre Wünsche zu haben und auch zu wissen, wie sie diese Pläne erreichen können. 48 Prozent meinen, ihre Ziele zu kennen, wissen aber noch nicht genau, wie sie diese erreichen. Um glücklich und zufrieden leben zu können, ist den jungen Menschen eine gute körperliche Gesundheit (48 Prozent) am wichtigsten, gefolgt von Freundschaften, Familie/Partnerschaft

und mentaler Gesundheit. Auch bei den Eltern liegt eine gute körperliche Gesundheit an erster Stelle - allerdings mit einem deutlich höheren Prozentwert (78 Prozent), gefolgt von mentaler Gesundheit, Familie/Partnerschaft und Freundschaften.



Gregor Pilgram

Absicherung spielt eine wichtige Rolle

Die Absicherung gegen unvorhersehbare Ereignisse hat im Leben der jungen Menschen eine große Bedeutung: 91 Prozent ist Sicherheit wichtig. Ihr Wissen über Versicherung ist allerdings nicht so groß. Nur 13 Prozent würden dieses als „sehr gut“ einschätzen. Das ist wohl auch einer der Gründe, wieso nur 27 Prozent der 18- bis 25-Jährigen für ihre Versicherung selbst Entscheidungen treffen und diese auch zahlen. Gregor Pilgram erklärt dazu: „Eltern sind für ihre Kinder wichtige Vertraute in Versicherungsfragen. In einer überwiegenden Mehrheit der Fälle entscheiden sie über die Absicherung ihrer Kinder und zahlen diese auch. Unser Bemühen und stetiges Anliegen ist es, das Wissen über Versicherungen und die persönliche Vorsorge konsequent in die Breite zu tragen.“

Die Generali bietet mit dem Produktbündel SMART Start maßgeschneiderte Versicherungen für 15- bis 25-Jährige an. Zur Auswahl stehen Gesundheitsvorsorge, Haushalts-, Eigenheim-, Haftpflicht-, Rechtsschutz-, Reise-, Fahrraddiebstahl- und Unfallversicherungen sowie Kfz- und Finanzvorsorge. Beim Abschluss von mindestens zwei Bausteinen gibt es Prämienvorteile. **M**



Cyberschaden – grobe Fahrlässigkeit oder Verletzung von Anzeigepflichten?

Die Versicherungsnehmerin hat einen Versicherungsvertrag über einen Versicherungsschutz für Cyberschäden und eine daraus resultierende Betriebsunterbrechung abgeschlossen. Als Vertragspartner und Risikoträger werden drei Versicherer genannt, die Abwicklung des Versicherungsvertrages erfolgt durch einen deutschen Versicherungsmittler.

Strittig ist die Deckung eines Schadenfalles aus 2022. Die Server der Versicherungsnehmerin inklusive der Backups seien durch einen Verschlüsselungstrojaner verschlüsselt worden. Ein Erpresser forderte einen höheren Betrag, um die Server wieder freizugeben. Ermöglicht wurde der Schadenfall, so der von den Versicherern bzw. dem Abwickler beauftragte Experte, durch eine offene Schnittstelle auf einem Client eines IT-Mitarbeiters der Versicherungsnehmerin.

Die Kosten für die Schadensfeststellung und Wiederherstellung der IT-Systeme beliefen sich auf 242.987,05 Euro. Ein Sachverständigenbüro wurde mit der Ermittlung des Betriebsunterbrechungsschadens beauftragt. An zusätzlichen Kosten der Schadensminderung wurde ein Aufwand von 36.797,59 Euro ermittelt, davon fallen 5.515,66 Euro unter den Selbstbehalt (6 Arbeitsstunden pro Mitarbeiter). Diese Beträge, in Summe 274.268,98 Euro brutto, wurden von Seiten der Antragsgegner bezahlt, 75 Prozent davon werden jedoch im Regressweg wiederum von der Antragstellerin eingefordert. Der Versicherungsfall sei grob fahrlässig herbeigeführt worden. An sich sei sogar eine

vollständige Leistungsfreiheit wegen grober Fahrlässigkeit berechtigt, doch der Versicherer nahm zu Gunsten der Kundin hier eine Teildeckung an, zumal auch in Deutschland bei grober Fahrlässigkeit Teildeckung besteht.

Im Schlichtungsverfahren brachte der Schadensabwickler vor, dass von der Kundin zugesichert worden sei, dass regelmäßige Sicherheitsupdates zeitnah durchgeführt werden und fachlich einschlägig ausgebildete Mitarbeiter die IT-Abteilung betreuen. Die Dokumentation der IT-Prozesse sei jedoch mangelhaft, es existieren weder schriftliche Weisungen noch ein expliziter Patchmanagement- oder Berichtswesenprozess noch ein Lasten- und Pflichtenheft der IT-Abteilung. Hätte die Versicherungsnehmerin ihre eigene IT-Abteilung ordnungsgemäß überwacht und instruiert, so wäre die Sicherheitslücke aufgefallen und der Inzident verhindert worden.

Der Versicherungsmakler der Antragstellerin widersprach dieser Darstellung: Zusammengefasst seien regelmäßige Updates durchgeführt worden, eine besondere Ausbildung eines Mitarbeiters sei nach den Bedingungen nicht verlangt worden. Im



RSS

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

In einem Verband kommt es zu einem großflächigen Ausfall der EDV-Systeme. Der Cyberversicherer managt die Wiederherstellung, doch dann kommt es zu Streitigkeiten, ob der Versicherungsfall überhaupt gedeckt ist – eine Verletzung von vorvertraglichen Anzeigepflichten bzw. grob schuldhaftes Verursachen des Versicherungsfalles werden vorgeworfen. Der betreuende Versicherungsmakler bringt den Fall vor die Schlichtungskommission.

RSS-0044-23-14 = RSS-E 116/23

Übrigen sei ein etwaiges Fehlverhalten des IT-Mitarbeiters nicht der Versicherungsnehmerin zuzurechnen.

Die Schlichtungskommission nahm zum Fall wie folgt Stellung:

Grob fahrlässig handelt, wer im täglichen Leben die erforderliche Sorgfalt gröblich, in hohem Grad, aus Unbekümmertheit oder Leichtfertigkeit außer Acht lässt, wer nicht beachtet, was unter den gegebenen Umständen jedem einleuchten musste; grobe Fahrlässigkeit ist gegeben bei schlechthin unentschuldbaren

Pflichtverletzungen, die das gewöhnliche Maß an nie ganz vermeidbaren Fahrlässigkeitshandlungen des täglichen Lebens ganz erheblich übersteigen (vgl RS0030303). Eine grobe Fahrlässigkeit ist nur dann anzunehmen, wenn eine auffallende und ungewöhnliche Sorglosigkeit vorliegt, wie sie nur bei besonders nachlässigen oder leichtsinnigen Menschen vorzukommen pflegt (vgl RS0030438).

Der Antragstellervertreterin ist dem Grunde nach zuzustimmen, dass ein Fehlverhalten des angestellten IT-Spezialisten der Antragstellerin nicht zuzurechnen ist. Die deutsche Repräsentantentheorie wird in der österreichischen Judikatur abgelehnt, dementsprechend wurde in den hier gegenständlichen AVB auch definiert, wessen Verhalten der Versicherungsnehmerin zuzurechnen ist.

Auch wenn der Versicherungsnehmer für solche Personen, die über diesen Personenkreis hinausgehen, daher nicht eintreten muss, kann ihn nach dem Selbstverschuldensprinzip ein zur Leistungsfreiheit des Versicherers führender Vorwurf treffen. Dies ist etwa dann der Fall, wenn es an der erforderlichen Sorgfalt in der Betriebsführung fehlt und der Betrieb demzufolge Organisationsmängel aufweist, die den Eintritt des Versicherungsfalles erheblich begünstigen (vgl RS0080407).

Wird der Risikoausschluss des § 61 VersVG behauptet, so muss der Versicherer auch die grobe Fahrlässigkeit des Versicherungsnehmers an der Herbeiführung des Versicherungsfalles beweisen (vgl RS0080378).

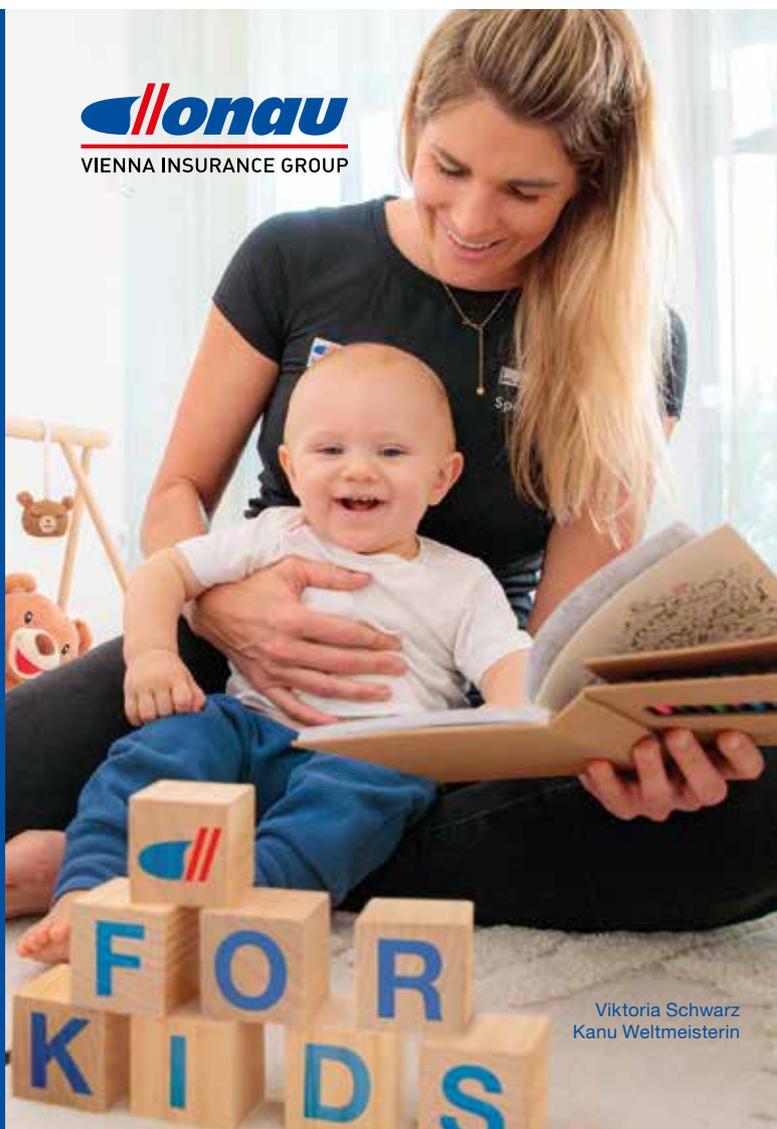
Die Antragsgegnervertreterin wirft der Antragstellerin ein Organisationsverschulden da-

hingehend vor, dass (sie) „weder eine schriftliche Weisung“ (erteilt habe), noch ein expliziter Patchmanagement- oder Berichtswesenprozess, noch ein Lasten- und Pflichtenheft der IT-Abteilung“ existiere.

Soweit sich die Antragstellervertreterin darauf beruft, dass sie dazu in den Versicherungsbedingungen keine entsprechende vorvertragliche Anzeigepflicht oder Obliegenheit finde, ist ihr zu entgegnen, dass sich die Antragsgegnervertreterin eben nicht auf einen Verstoß gegen eine vorvertragliche Anzeigepflicht oder eine vorbeugende Obliegenheit beruft (diesfalls wäre bereits leichte Fahrlässigkeit deckungsschädlich), sondern explizit die grob fahrlässige Herbeiführung des Versicherungsfalles iSd § 61 VersVG einwendet.

Die Antragsgegnerin ist in diesem Zusammenhang nicht

donau
VIENNA INSURANCE GROUP



Viktoria Schwarz
Kanu Weltmeisterin

Ich wi// mein Kind umfangreich schützen.

- ▶ erstklassige Versorgung im Spital
- ▶ Privatarztleistungen
- ▶ sparen für die Zukunft
- ▶ finanzieller Schutz

Nähere Infos auf
donauversicherung.at/donau-for-kids



Ich wi// zur DONAU.



nur für das objektive Vorliegen eines Sorgfaltsverstosses beweispflichtig, sondern auch für das subjektive Element. Weiters obliegt ihr der Beweis, dass der Sorgfaltsverstoß kausal für den Eintritt des Versicherungsfalles gewesen ist. Insgesamt bestreitet die Antragstellervertreterin einen Sorgfaltsverstoß der vertretungsbefugten Obfrau der Versicherungsnehmerin, da für die Tätigkeit als IT-Spezialist keine gesonderte Ausbildung notwendig sei und diese Tätigkeit regelmäßig angelernte Mitarbeiter übernehmen würden. Die Obfrau lasse sich regelmäßig über den jeweiligen Bereich berichten und schreite ein, sobald ihr Unregelmäßigkeiten bekannt würden. Mangels eines entsprechenden Anlasses konnte sie daher davon ausgehen, dass keine konkreten Weisungen erforderlich seien.

Damit wird aber sowohl ein Fehlverhalten als auch implizit die Kausalität zwischen dem Verhalten der vertretungsbefugten Obfrau der Versicherungsnehmerin und dem Eintritt des Versicherungsfalles von der Antragstellervertreterin bestritten.

Die Beweisführung, ob der Obfrau ein Fehlverhalten vorzuwerfen ist, könne nicht im Rahmen eines Schlichtungsverfahrens erfolgen, sondern müsste in einem Gerichtsverfahren passieren, so die Schlichtungskommission, die daher keine formelle Empfehlung abgab.

Dort sei auch zu prüfen, ob bei einer Beaufsichtigung der Mitarbeiter nach dem Maßstab einer ordentlichen Kauffrau derartige Handlungsanleitungen geschaffen worden wären, dass

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

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

der Mitarbeiter die RDP-Schnittstelle als potentielle Angriffsquelle erkannt hätte und diese Schwachstelle geschlossen hätte. Dabei werde zu berücksichtigen sein, dass die Obfrau selbst über keine Fachkenntnisse in IT-Angelegenheiten verfügen muss, sodass der Sorgfaltsmaßstab in subjektiver Hinsicht gegenüber dem eines IT-Spezialisten herabgesetzt sei. **M**

Parametrische Versicherung

Generali/UNDP

Anfang Oktober veröffentlichten Generali und das UN-Entwicklungsprogramm (UNDP) einen Bericht, der zeigt, wie parametrische oder indexbasierte Versicherungen Regierungen, Unternehmen und Gemeinschaften weltweit dabei unterstützen können, sich auf immer häufigere und intensivere Naturkatastrophen vorzubereiten. Dazu gehören Ereignisse wie Dürren, extreme Hitzewellen, tropische Wirbelstürme, Sturmfluten und Erdbeben. Die Studie mit dem Titel „Parametric insurance to build financial resilience“ hebt hervor, dass diese Versicherungen eine wichtige Rolle dabei spielen können, den Protection Gap von 1,8 Billionen US-Dollar zu schließen – also die Differenz zwischen versicherten und nicht versicherten Schäden in Regionen, die stark von Klimakrisen betroffen sind.

Schnellere Erholung durch parametrische Versicherungen

Der Schlüssel zur Wirksamkeit dieser Versicherungen liegt in den vorab definierten und unabhängig überprüften Auslösern, wie etwa zu viel oder zu wenig Regen. Diese Mechanismen ermöglichen schnellere Auszahlungen, da sie nicht auf geschätzten Verlusten basieren, sondern auf messbaren, vorher festgelegten Parametern. Dies fördert eine zügigere Erholung von Naturkatastrophen und klimabedingten Ereignissen. Besonders in gefährdeten Gemeinschaften können parametrische Versicherungen als „ergänzende Risikotransfermechanismen“ helfen, die durch traditionelle Versicherungen entstandenen Lücken zu füllen.

Beiträge zur finanziellen Widerstandsfähigkeit

Neue Fallstudien, die im Bericht vorgestellt werden, zeigen den praktischen Nutzen parametrischer Versicherungen für Haushalte, Unternehmen und sogar globale Lieferketten. Ein Beispiel ist Malawi, wo eine Dürre zu Ernährungsunsicherheit führte, da 80 Prozent der Bevölkerung in der Landwirtschaft tätig sind. In Mexiko deckte eine Versicherung nach einem Erdbeben im Jahr 2017 nur 22 Prozent der 5,8 Milliarden US-Dollar an Schäden, was das soziale Sicherheitsnetz des Landes stark belastete. In Indien bedrohen intensivere und häufigere Hitzewellen besonders die informelle Wirtschaft, in der 90 Prozent der Frauen arbeiten. Diese Beispiele verdeutlichen, wie parametrische Versicherungen in verschiedenen Sektoren erfolgreich eingesetzt werden können, um die finanzielle Widerstandsfähigkeit zu stärken.

Zitate und Perspektiven

Christian Kanu, CEO von Generali Global Corporate & Commercial (GC&C), betonte die Rolle dieser Versicherungen, unterversicherten Gemeinschaften zu helfen: „Dieser Bericht zeigt unser Engagement, den Protection Gap zu schließen, indem wir innovative Versicherungslösungen anbieten, die die Widerstandsfähigkeit von unterversicherten Gemeinschaften in vielen Regionen der Welt stärken können.“ Parametrische Versicherungen seien eine „kosteneffiziente, effiziente Risikodeckung“ für Gemeinschaften



Christian Kanu

und Unternehmen, die von traditionellen Versicherungen bisher nicht erreicht wurden.

Jan Kellett vom UNDP ergänzte: „Von entscheidender Bedeutung für diese Arbeit ist die Rolle der Regierung. Die Versicherungsbranche kann parametrische Lösungen zum Aufbau finanzieller Resilienz ohne ein geeignetes Ökosystem nicht skalieren.“ Er forderte verstärkte Bemühungen der Entwicklungsakteur:innen, um geeignete regulatorische Rahmenbedingungen zu schaffen.

Leitfaden für nachhaltige Entwicklung und Kooperation

Der Bericht bietet nicht nur Fallstudien, sondern auch praktische Werkzeuge, darunter eine Checkliste für Regierungen, Unternehmen und Gemeinden, die eine parametrische Versicherung in Erwägung ziehen. Diese soll Organisationen helfen, zu bewerten, wie parametrische Versicherungen in ihre Risikomanagement- und Nachhaltigkeitsstrategien integriert werden können. Darüber hinaus betont der Bericht die Bedeutung von öffentlich-privaten Partnerschaften, um die Einführung dieser Versicherungen zu fördern und ein unterstützendes Ökosystem zu schaffen, das den Schutz gefährdeter Gemeinschaften sicherstellt. **M**

Vorschau



„Die Zukunft der Versicherungsvermittlung“ an der Paris Lodron Universität Salzburg



Wirtschaftskammer Wahl 2025 - Die Spitzenkandidaten stellen sich vor



10. Kremser Versicherungsforum 2024

Impressum

Medieninhaber und Verleger: risControl, Der Verein für Versicherungs- 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: Adobe Stock/peterschreiber.media, Adobe Stock/Lomb, Adobe Stock/insta_photos, Adobe Stock/Steveandfriend, Martina Draper, Manuel Horn, Eva Kelety, VAV, Thomas Pitterle, Franziska Liehl, Florian Wieser, Klaus Mitterhauser, Marlene Fröhlich, .

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 01/2024



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

ARAG Versicherung

Betriebs-Rechtsschutz - neu gedacht



Umfassende Grunddeckung mit Erweiterungen und vielen Services.

✓ **KI- und Cyber-Paket**

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

✓ **Präventions-Paket**

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

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

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



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