

M VERSICHERUNGSMAKLER

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

06 | 2024



Resümee

Rück- und Ausblick: Die Fachgruppenobmänner ziehen Bilanz



HAUSHALT/
EIGENHEIM

muki®

DIE VERSICHERUNG OHNE WENN UND ABER

Damit Sicherheit immer mitwohnt.

**Zusatz-
deckungen**

**muki
Haushalts- und
Eigenheim-
versicherung**

Neue Pakete 2024:

**Photovoltaik-
Paket**

**Swimmingpool-/
Whirlpool-Paket**

**Erweitertes
Gartenpaket I**



muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

4820 Bad Ischl

Wirerstr. 10

Telefon: 05 0665-1000

⊗ www.muki.com

f muki-versicherung

@ muki_versicherung

Gemeinsam stark: Ein Rückblick mit Zuversicht auf 2025

von Christoph Berghammer

Liebe Kolleg:innen,

Ein intensives und ereignisreiches Jahr liegt hinter uns. 2024 hat uns alle gefordert, aber auch gezeigt, wie stark wir als Branche gemeinsam sind. Für den Fachverband war es ein arbeitsreiches Jahr, in dem wir uns mit voller Kraft für Ihre Anliegen eingesetzt haben. Besonders der Erhalt der Provisionen stand im Mittelpunkt unserer Arbeit – es ist und bleibt für mich eines der wichtigsten Themen, die wir, und ich persönlich, auch in den nächsten Jahren verteidigen werden. Uns ist wichtig, dass Kund:innen auch künftig die Wahlfreiheit haben, selbst zu entscheiden, wie sie für ihre Beratung zahlen möchten. Wir kämpfen dafür, dass Provisionen, Honorare und Mischformen bestehen bleiben – sowohl in Österreich als auch auf europäischer Ebene. Diese Wahlfreiheit ist nicht nur ein Grundpfeiler unserer Arbeit, sondern auch ein Garant für Qualität und Transparenz.

Die regulatorischen Anforderungen sind im vergangenen Jahr weiter gestiegen, und wir wissen, wie belastend dies für viele von Ihnen ist. Die ständig neuen Vorschriften und Pflichten erfordern einen enormen Einsatz und bringen oft zusätzlichen bürokratischen Aufwand mit sich. Wir arbeiten unermüdlich daran, Sie in diesen Herausforderungen zu unterstützen. Unser Ziel ist es, die Interessen der Kollegenschaft auf allen Ebenen zu vertreten und die Rahmenbedingungen für Ihre Arbeit bestmöglich zu gestalten.

Ein großes Thema, das uns alle beschäftigt, ist die Digitalisierung. Die Künstliche Intelligenz (KI) bietet viele Möglichkeiten,

Prozesse zu beschleunigen und effizienter zu gestalten. Doch klar ist auch: Digitalisierung ist kein Selbstzweck. Der menschliche Aspekt unserer Arbeit, die persönliche Beratung und das Vertrauen, das Kund:innen in uns setzen, bleiben unersetzlich. Gleichzeitig erfordert die Anpassung an die digitale Zukunft Investitionen – in Technik, aber vor allem in unsere Mitarbeiter:innen. Hier müssen wir als Branche weiter ansetzen, um professioneller, moderner und zukunftsfähiger zu werden.

Im kommenden Jahr stehen neben unseren traditionellen Veranstaltungen wichtige Entscheidungen bevor, allen voran die Wirtschaftskammerwahl. Es ist essenziell, dass wir als Branche eine starke Interessenvertretung haben. Nur durch Ihre Stimme können wir auch künftig Ihre Anliegen vertreten und auf politischer Ebene Gehör finden. Deshalb bitte ich Sie schon heute: Gehen Sie wählen! Jede Stimme zählt, um sicherzustellen, dass unsere gemeinsame Zukunft aktiv gestaltet wird und dass wir weiterhin die Möglichkeit haben, uns in gewohnter Weise um Ihre Anliegen zu kümmern.

Zum Abschluss möchte ich die Gelegenheit nutzen, mich bei

Ihnen allen zu bedanken – für Ihren unermüdlichen Einsatz, Ihre Innovationskraft und Ihre Zusammenarbeit. Mein besonderer Dank gilt den Kolleg:innen im Fachverbandsbüro und den Funktionär:innen in den Bundesländern. Ohne Ihre Unterstützung wäre unsere Arbeit nicht möglich.

Ich wünsche Ihnen und Ihren Familien ein besinnliches Weihnachtsfest, erholsame Tage und einen guten Start ins Jahr 2025. Gemeinsam werden wir auch im neuen Jahr mit Zuversicht und Entschlossenheit die anstehenden Herausforderungen meistern.

Ihr
Christoph Berghammer

M



Editorial

- 03 **Gemeinsam stark: Ein Rückblick mit Zuversicht auf 2025**

News & Personalia

- 06 **Wechsel an der Spitze** | Allianz Österreich
06 **Neue Ressortleiter** | IGV Austria
07 **CEO** | Zurich Österreich
08 **Veränderungen im Vorstand** | HDI Deutschland/HDI Lebensversicherung AG
08 **Neues Specialty Management** | GrECo

Fachverband & Regionales

- 10 **Resümee**
18 **10. Kremser Versicherungsforum – ein Jubiläum**
23 **Get-together „Praxis meets Wissenschaft“** | von Katja Fuchs
28 **Gewerbezugang abseits der Prüfung auf Schiene** | von Christian Wetzberger
28 **Zu Gast beim Deutschen Versicherungsvertriebsrechts-Symposium** | Fachverband der Versicherungsmakler
29 **Geeignetheitsprüfung und Erklärung für Versicherungsanlageprodukte** | Fachverband der Versicherungsmakler

Kolumne & Kommentar

- 16 **Geldwäsche-Prävention: Worauf schaut die Behörde bei einer Kontrolle?** | von Andreas Dolezal
34 **Schaden am Ladekran – mitversichert oder nicht?** | RSS - Alles was Recht ist



30

Women Wanted

- 30 **„Frauen stärken Frauen“** | Katharina Freingruber, Leiterin des Arbeitskreises „Women Wanted“

Markt

- 09 **Lösungen für die Herausforderungen unserer Zeit**
26 **Neues Softwaretool** | ARISECUR
26 **Nachhaltigkeitskategorien** | UNIQA Insurance
27 **„Gutversichert“ – Die neue App** | IGV Austria
36 **Zukunft der Versicherungsvermittlung** | Paris Lodron Universität Salzburg
37 **Kooperation** | One Underwriting/Allianz Partners
38 **Deckungsgrenze erweitert** | Stoik
38 **Versicherungs Award Austria 2024** | Wissma Marktforschungs GmbH
40 **Cybersicherheit** | VIG
40 **Innovation Night** | TOGETHER/CCA
41 **Jubiläum** | Wiener Städtische Versicherungsverein



18



16



34



28



38



10



36



23

Wechsel an der Spitze

Allianz Österreich

Nach knapp 24 Jahren und 7,5 Jahren an der Spitze von Allianz Österreich, legt Rémi Vrignaud sein Mandat als CEO zum Jahreswechsel auf eigenen Wunsch nieder.

Ihm folgt per Jänner 2025 Daniel Matić nach. „In den letzten Jahren haben wir die Allianz Österreich intensiv modernisiert und zukunftsfit gemacht. Für den nächsten Abschnitt braucht es ein Vorstandsteam, das die strategische Ausrichtung des



Rémi Vrignaud

Unternehmens im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld neu interpretiert und optimal umsetzt. Dazu haben wir bereits Teile des Vorstandsteams neu aufgestellt und damit die Weichen gestellt, um das Unternehmen weiter erfolgreich in die Zukunft zu führen. Um dem Unternehmen mit dem kommenden Geschäftsjahr 2025 einen frischen Start zu ermöglichen, werde auch ich Ende 2024 mein Vorstandsmandat niederlegen“, so Vrignaud und ergänzt: „Das neue Führungsteam ist diverser und bringt unterschiedliche Backgrounds und Stärken mit. Besonders freue ich mich, dass nun zwei Frauen im Vorstand sind.“

Daniel Matić, studierter Wirtschaftsmathematiker und Akutar DAC, begann seine Karriere 2002 in der Allianz Gruppe in Mün-



Daniel Matić

chen. Seither hatte der Top-Manager zahlreiche leitende Positionen im Konzern, aber auch außerhalb der Allianz Gruppe, inne, unter anderem in den Bereichen Risikomanagement, Aktuariat und Controlling. Nach erfolgreichen Jahren als CEO der Allianz Kroatien wurde er zum CFO der Allianz Central Europe berufen. In dieser Funktion wird er bis Ende des Jahres tätig sein. „Ich freue mich, diese verantwortungsvolle Aufgabe als CEO der Allianz Österreich übernehmen zu dürfen. Gemeinsam mit meinen Kolleg:innen werden wir auf dem starken Fundament aufbauen und in eine erfolgreiche Zukunft führen“, so Matić. **M**

Neue Ressortleiter

IGV Austria

Die IGV Austria hat in der Vorstandssitzung personelle Änderungen in den Fachressorts IT und Kfz beschlossen. Siegfried Fleischacker tritt als IT-Ressortleiter zurück, um beruflich kürzer zu treten. Gerald Tschrepitsch bat nach 15 Jahren erfolgreicher Leitung der Kfz-Sparte ebenfalls um Neubesetzung.

Michael Selb, Geschäftsführer der „fidesda Versicherungsmakler GmbH“ und Fachgruppenob-

mann der Voralberger Versicherungsmakler, ist neuer Ressortleiter IT. In den letzten vier Jahren leitete Selb den Arbeitskreis Technologie im Fachverband und folgte damit bereits auf Siegfried Fleischacker. Michael Selb kommentiert: „Es ist mir eine große Ehre und zugleich eine bedeutende Verantwortung, die Interessen der größten Gruppierung der österreichischen Versicherungs-

makler:innen zu vertreten. Unser Ziel ist es, digitale Lösungen konsequent auszubauen und die Automatisierung der Makler:innenprozesse gezielt voranzutreiben. Besonders im Privatkund:innenbereich ist dies unerlässlich, damit unsere Mitglieder wieder mehr Zeit für die persönliche Beratung gewinnen und ihren Ma-

kler:innenbetrieb effizient und wirtschaftlich führen können. Dabei wird der gezielte Einsatz von Künstlicher Intelligenz eine wesentliche Rolle spielen.“

Michael Dallinger, der gemeinsam mit seinem Vater Walter Dallinger das Unternehmen „Dallinger Versicherungstreuhand GmbH“ führt, ist neuer Ressortleiter Kfz. Er ist bereits seit mehreren Jahren Mitglied im Kfz-Ressort und war in dieser Funktion in einige Verhandlungen



Michael Selb

gen involviert. Michael Dallinger äußert dazu: „Es ist eine Ehre und gleichzeitig ein großer Ansporn, Gerald Tschrepitsch als Kfz-Ressortleiter in der IGV Austria nachfolgen zu dürfen. Gerade angesichts der aktuellen Herausforderungen in der Kfz-Sparte ist es mir wichtig, gemeinsam mit unseren Partner:innen in der Versicherungswirtschaft Stabilität und nachhaltige Lösungen voranzutreiben.“

Helmut Hochnegger, Präsident der IGV Austria: „Sowohl Michael Selb als auch Michael Dallinger sind motivierte Kollegen, die mit Sicherheit die in Vergangenheit aufgebaute Kompetenz und aber auch die partnerschaftliche Stabilität in der Zusammenarbeit mit unseren Partner:innen aus der Versicherungswirtschaft nicht nur gewährleisten, sondern auch weiter aus-



Michael Dallinger

bauen werden. Besonders erfreulich empfinde ich die Tatsache, dass sich mit Michael Dallinger ein Mitglied der IGV NextGeneration für die verantwortungsvolle Funktion als Ressortleiter Kfz beworben hat. Dies beweist einmal mehr wie tragfähig unsere Initiative der NextGeneration bereits jetzt ist. Michael Selb schätzte ich persönlich als kompetenten Kollegen mit hohem IT-Verständnis und großem Praxisbezug sehr.“ **M**

CEO

Zurich Österreich

Luciano Cirinà ist neuer CEO der Zurich Versicherungs AG in Österreich. Kurt Möller wird weiterhin als Chief Underwriting Officer (CUO) und Mitglied des Vorstands fungieren und für die Bereiche Versicherungstechnik, Leistung & Service verantwortlich zeichnen. Luciano Cirinà blickt auf eine langjährige und erfolgreiche Berufslaufbahn in der Versicherungsbranche zurück – allen voran bei Generali. Der erfahrene Manager hat umfangreiche Kenntnisse des österreichischen Marktes, für den er als Leiter -Unternehmensrisiko, später als CEO Österreich und

als Präsident des Österreichischen Versicherungsverbands (VVO), zuständig war. Zudem fungierte er als CEO Zentral- und Osteuropa und war Teil des Generali Group Management Komitees.

Cirinà: „Ich freue mich, die Rolle des CEO bei Zurich Österreich zu übernehmen. Gemeinsam werden wir das Österreich-Geschäft auf seinem Erfolgsweg weiter voranbringen und für ein noch positiveres Kund:innenerlebnis sorgen. Zeit-



Luciano Cirinà

gleich möchte ich mich bei meinem Kollegen Kurt Möller sehr herzlich dafür bedanken, dass er die Geschäfte von Zurich Österreich ad interim so profund geführt hat – ich freue mich auf die Zusammenarbeit.“ **M**

Veränderungen im Vorstand

HDI Deutschland/HDI Lebensversicherung AG

Zum Jahresbeginn 2025 kommt es zu einer bedeutenden

Veränderung in der Führungsstruktur der HDI Deutschland AG und der HDI Lebensversicherung AG. Sven Lixenfeld, derzeit Vorstand für Leben und Kapitalanlagen, scheidet auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand aus, um eine unternehmerische Tätigkeit außerhalb der Talanx Gruppe aufzunehmen. Sein Ausscheiden erfolgt im besten Einvernehmen, und der Aufsichtsrat würdigt sein Engagement und seine erfolgreiche Arbeit. Holm Diez wird Vorstandsvorsitzender der HDI Le-

bensversicherung AG. Der Vorstand des Geschäftsbereichs Privat- und Firmenversicherung Deutschland verkleinert sich von sieben auf sechs Mitglieder.

Holm Diez, bisher Vorstand für Bancassurance, übernimmt zusätzlich die Verantwortung für den Betrieb und die Produkte der Lebensversicherung. Er wird ab dem 1. Januar 2025 Vorstandsvorsitzender der HDI Lebensversicherung AG. Die Verantwortung für Kapital-



Holm Diez

anlagen geht an Jens Warken, Vorstandsvorsitzender der HDI Deutschland AG. Aktuariat wird künftig von Finanzvorstand Thorsten Pauls verantwortet und die Leitung der Leben-IT bleibt bei IT-Vorstand Jens Köwing. **M**

Neues Specialty Management

GrECo

Iva Rogovic-Lekic wird Mitglied des Management

Boards und leitet den Geschäftsbereich Specialty gemeinsam mit Zviadi Vardosanidze, der bereits seit vielen Jahren im Specialty Management tätig ist und weiterhin für die Bereiche Risk & Insurance Technique und Operations verantwortlich sein



Josip Malenica

wird. Rogovic-Lekic selbst wird für Sales & Service Delivery zuständig sein. Richard Krammer, zweiter Managing Director, wird mit Jahresende das Unternehmen verlassen. Neu im GrECo-Team ist Josip Malenica, der als Head of Reinsurance zur Stärkung des Rückversicherungsgeschäfts entscheidend beitragen wird.

Ihre berufliche Laufbahn startete Iva Rogovic-Lekic in der Luftfahrtindustrie, ehe sie in die Versicherungsbranche wechselte, wo sie Schlüsselpositionen bei Triglav und verschiedenen Maklerunternehmen innehatte und als Vizepräsidentin des kroatischen Maklerverbandes tätig war. Seit 2019 war sie CEO bei McLennan Kroatien und möch-



Iva Rogovic-Lekic

te mit ihrer reichlichen Expertise und Führungserfahrung den Specialty-Ansatz bei GrECo weiterentwickeln. Ihr Hauptfokus liegt dabei in den Bereichen Luftfahrt, Energie und Rückversicherung.

Georg Winter, CEO von GrECo, kommentierte: „Mit Iva an Bord haben wir eine dynamische Führungskraft mit fundiertem Versicherungs- und Spezialwissen. Ich bin zuversichtlich, dass wir unseren Specialty-Ansatz auf ein neues Niveau heben werden.“ **M**

Lösungen für die Herausforderungen unserer Zeit

VVO

Der demographische Wandel ist evident. Naturkatastrophen als Folgen des Klimawandels erreichen neue Ausmaße. Die Auswirkungen für Österreich sind weitreichend und langfristig. Um die Herausforderungen zu bewältigen, braucht es ein gemeinsames Vorgehen. Die Versicherungswirtschaft kann bei der Bewältigung eine zentrale Rolle spielen und als Partnerin des Staates Teil der Lösung sein. Besonders bei den Themen Klimawandel und Altersvorsorge. „Als Gesellschaft sind wir hier in Österreich aktuell mit vielen Herausforderungen konfrontiert. Der Staatshaushalt muss immer mehr Belastungen stemmen - sei es der steigende Bedarf für Pensionen oder die Zahlungen aus dem Katastrophenfonds nach den Extremwetterereignissen des heurigen Sommers. Als Versicherungswirtschaft haben wir viele Lösungsvorschläge, um Österreich zukunftsfit zu machen“, betont Rémi Vrignaud, Präsident des österreichischen Versicherungsverbandes VVO.

Eine Analyse vom Ecco Austria Institut für Wirtschaftsforschung zeigt, dass die Lebenserwartung von Männern auf 86,3

Jahre steigen wird, jene von Frauen auf 90,2 Jahre. Wobei viele sich der steigenden Lebenserwartung nicht bewusst sind. Damit einher sinkt das Verhältnis von Durchschnittspension zu Durchschnittslohn von derzeit 56 Prozent auf 45 Prozent im Jahr 2070. Die damit steigenden Kosten stehen aber nicht alleine auf der Seite der Budgetbelastungen, auch der Klimawandel wird neben Schäden durch Flusshochwasser auch hohe Kosten für die Energiewirtschaft, das Gesundheitswesen, die Forstwirtschaft sowie den Tourismus verursachen.

„Diese Herausforderungen erfordern Anpassungen in den Strukturen“, so VVO-Generalsekretär Christian Eltner. Er unterstreicht, dass es dabei nicht um Kritik am staatlichen Pensionsystem (erste Säule) gehe. Vielmehr soll verdeutlicht werden, dass auch die zweite Säule, die betriebliche Altersvorsorge, und die dritte Säule, die private Vorsorge, gestärkt werden müssen. Länder wie Schweden und Dänemark haben durch die Integration kapitalgedeckter Vorsorgemodelle Budgetentlastungen erzielen können. Jeder vierte Euro der Staatsausgaben fließt bereits jetzt in den Bereich Pensionen. Diese Dynamik wird sich durch den demografischen Wandel verstärken. Während derzeit rund 50 Personen im nicht erwerbsfähigen Alter auf 100 Erwerbsfähige kommen, werden im Jahr 2060 mehr als 70 von 100 Per-

sonen im nicht erwerbsfähigen Alter sein. Ein Viertel der Gesamtbevölkerung wird dann bereits älter als 64 Jahre sein. Für den öffentlichen Haushalt bedeutet dies massive Mehrbelastungen, vor allem in den Bereichen Pflege und Pensionen. Die individuelle Pensionslücke, also die Differenz zwischen letztem Erwerbseinkommen und der Leistung aus der staatlichen Pensionsversicherung, geht weiter auf. Ohne private Vorsorge droht vielen Menschen Altersarmut. Der gewohnte Lebensstandard ist allein mit der staatlichen Pension für die meisten nicht mehr gesichert.

Gerade in der Zeit der Regierungsplanung erinnert der Versicherungsverband an die bestehenden Möglichkeiten zur Sicherung des Lebensstandards im Alter: die Entlastung des staatlichen Pensionsystems mit einer Senkung der vierprozentigen Versicherungssteuer in der Lebensversicherung auf zwei Prozent bzw. für nachhaltige Produkte auf null Prozent sowie den seit Jahren unveränderten Freibetrag €3 Z 15 von 300 Euro auf 1.200 Euro anzuheben. Aber auch eine Empfehlung an die Alterskommission, sich nicht nur mit der ersten Säule zu beschäftigen, sondern auch mit der zweiten und dritten Säule gibt es.

Weiters erinnert der VVO an das für Naturkatastrophenschäden anwendbare „Belgische Modell“, eine Koppelung an die Feuerversicherung würde Geschädigten eine Rechtssicherheit bieten sowie tragfähig und sozial verträglich sein. Die Lösungsvorschläge der Versicherungswirtschaft liegen auf dem Tisch - es fehlt nur die politische Umsetzung.

M



Rémi Vrignaud und Christian Eltner



Resümee

Helmut Bauer, Fachgruppenobmann Burgenland

Die letzten fünf Jahre waren für uns burgenländische Versicherungsmakler:innen – und für unsere Kolleg:innen in ganz Österreich – eine intensive, herausfordernde, aber auch wegweisende Zeit. Zahlreiche Veränderungen und Anforderungen haben uns nicht nur dazu gebracht, flexibel zu bleiben, sondern auch enger zusammenzuarbeiten, um gemeinsam Lösungen zu finden.

Ein besonderes Highlight war die Etablierung des Expert:in-

nentreffens in Rust. In Zusammenarbeit mit dem Fachverband haben wir es geschafft, diese Veranstaltung von Alpbach ins Burgenland zu holen. Heute ist sie ein Fixpunkt in unserem Kalender – eine Veranstaltung, die mit ihrer herausragenden Informationsqualität überzeugt und zugleich eine wertvolle Gelegenheit

zum persönlichen Austausch und Netzwerken bietet.

Für die Zukunft wünsche ich mir, dass wir etwas zur Ruhe kommen – weniger neue Vorschriften, weniger bürokratischen Ballast. Wenn wir diese Entlastung bekommen, können wir uns wieder voll und ganz auf das konzentrieren, was wirklich

Das Jahr neigt sich dem Ende zu und das nächste Jahr ist geprägt von der Wirtschaftskammerwahl. Wir haben die Fachgruppenobmänner eingeladen, ihr persönliches Resümee über die letzten Jahre zu ziehen. Lesen Sie nachfolgend ihre Statements.
(Sortierung in alphabetischer Reihenfolge der Bundesländer.)



Helmut Bauer,
Fachgruppenobmann Burgenland

zählt: unsere Kund:innen und ihre Anliegen.

Zum Jahresende möchte ich aber vor allem eines tun: Danke sagen. Mein Dank gilt allen Mitgliedern der burgenländischen Fachgruppe, die mit Herzblut und Engagement zu unserer Arbeit beigetragen haben. Ein besonderer Dank geht auch an die Mitarbeiter:innen des Fachverbands und unseren Fachverbandsobmann Christoph Berghammer. Ohne ihre Unterstützung könnten wir die umfangreichen Informations- und Serviceleistungen für unsere Kolleg:innen nicht in diesem Umfang anbieten.

Die letzten fünf Jahre haben gezeigt, was wir gemeinsam erreichen können. Mit dieser Zuversicht blicke ich auf das, was vor uns liegt, und freue mich darauf, auch die kommenden Herausforderungen gemeinsam anzugehen.

Peter Tschernutter, Fachgruppenobmann Kärnten

Das Jahr 2024 neigt sich dem Ende zu – Zeit, Bilanz zu zie-

hen und die Weichen für 2025 zu stellen. Dieses Jahr war für die Kärntner Versicherungsmakler geprägt von großen Herausforderungen und Chancen. Als Fachgruppenobmann möchte ich auf zentrale Meilensteine zurückblicken und einen Ausblick auf die Zukunft geben.

Ein herausragendes Ereignis war der Bildungs-Kick-Off am 30. und 31. Jänner 2024. Diese Veranstaltung verdeutlichte erneut

die essenzielle Bedeutung von Fort- und Weiterbildung in unserer Branche. Die passgenaue Ausrichtung der Programme an die wachsende Komplexität der Versicherungswelt fand großen Anklang. Lebenslanges Lernen bleibt unverzichtbar, um den Anforderungen unserer Kund:innen gerecht zu werden. „Save the Date“: Der nächste Bildungs-Kick-Off wird am 28. und 29. Jänner 2025 erneut als Hybridveranstaltung stattfinden.

Ein weiterer bedeutender Meilenstein war der Obmannwechsel am 1. Juli 2024. Mit großer Dankbarkeit übernahm ich die Verantwortung von Franz Ahm, der die Fachgruppe über 15 Jahre hinweg entscheidend geprägt hat. An die-

ser Stelle nochmals ein herzliches Dankeschön an ihn! Mein Ziel ist es, diese erfolgreiche Arbeit fortzuführen, neue Impulse zu setzen und den Zusammenhalt innerhalb der Fachgruppe weiter zu stärken. Gemeinsam werden wir die Herausforderungen der Branche aktiv angehen.

Ein zentrales Thema bleibt die Absicherung gegen Naturkatastrophen. Angesichts immer häufiger auftretender extremer Wetterereignisse wie Hochwasser und Stürme ist ein verlässlicher Versicherungsschutz unverzichtbar. Als Versicherungsmakler:innen tragen wir die Verantwortung, individuell angepasste Lösungen anzubieten und das Bewusstsein für Risiken zu stärken. Unser langfristiges Ziel ist es, gesetzliche Rahmenbedingungen zu schaffen, um den Bereich Naturkatastrophen im Versicherungsvertragsgesetz zu verankern. Dadurch möchten wir sicherstellen, dass die Risikoabwälzung bei Katastrophenschäden im Sinne der Versicherungsnehmer:innen geregelt wird.

Auch 2025 verspricht Dynamik: Die fortschreitende Digi-



Peter Tschernutter,
Fachgruppenobmann Kärnten

talisierung wird unsere Branche weiter prägen. Wir werden unsere Mitglieder dabei unterstützen, diese Entwicklungen optimal zu nutzen. Zudem setzen wir uns dafür ein, das Ansehen unseres Berufsstands zu stärken und dessen Bedeutung auch bei Kund:innen stärker sichtbar zu machen.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen! Ich freue mich darauf, gemeinsam mit Ihnen die Zukunft der Kärntner Versicherungsmakler aktiv zu gestalten.

Martin J. Wienerroither, Fachgruppenobmann Niederösterreich

In den letzten Jahren haben wir für unsere Mitglieder kontinuierlich Werbung geschaltet und damit einen wichtigen Beitrag zum positiven Image unserer Branche geleistet. Besonders am Herzen lag uns, den eingeschlagenen Weg einer leistbaren und qualitativ hochwertigen Aus- und Weiterbildung konsequent fortzusetzen. Niederösterreich nimmt dabei mit den meisten Seminaren und hochkarätigen Vortragenden eine Vorreiter:innenrolle ein. Auch

wenn der Makler:innenvorbereitungskurs teilweise nur wenige Teilnehmer:innen verzeichnete, haben wir diesen sprichwörtlich „durchgezogen“ und die damit verbundenen Mehrkosten übernommen. Ich bin überzeugt, dass diese konsequente Unterstützung ein wesentlicher Faktor für den Mitgliederzuwachs in Niederösterreich ist.

Um den Bedürfnissen unserer Mitglieder besser gerecht zu werden, haben wir Veranstaltungen in den einzelnen Vierteln organisiert und so die regionale Nähe gestärkt. Da Betriebsübergaben und -übernahmen zunehmend an Bedeutung gewinnen, haben wir spezielle Seminare angeboten und einen Leitfaden erstellt, der auf der Website des Fachverbands verfügbar ist. Zusätzlich haben wir die Möglichkeit einer Zertifizierung für die Übererfüllung der vorgeschriebenen IDD-Stunden eingeführt, um den hohen Qualitätsstandard unserer Mitglieder weiter zu fördern.

Für 2025 setze ich klare Schwerpunkte: Ein zentrales Anliegen ist die konsequente Imagewerbung für unsere Branche, die wir kürzlich mit Unterstützung einer Werbeagentur auf ORF-NÖ und weiteren Plattformen gestartet haben. Mein Ziel ist es, diese Maßnahmen auf ganz Österreich auszuweiten, weshalb ich mich aktiv im Fachverband dafür einsetzen werde.

Ein weiteres wichtiges Vorhaben ist die Stärkung des partnerschaftlichen Umgangs mit Versicherungsgesellschaften. Dabei möchte ich insbesondere Gespräche über Mailing-

aktionen und Direktmarketing führen, um diese – im besten Fall – zu unterbinden. Es ist mir ein Anliegen, dass auch Berufseinsteiger:innen sowie kleine und mittelständische Betriebe, unabhängig von Gruppierungen, faire Chancen auf Weiterentwicklung und Erfolg erhalten. Für dieses Ziel werde ich mich mit besonderem Engagement einsetzen.

Johann Mitmasser, Fachgruppenobmann Oberösterreich

Die Fachgruppe Versicherungsmakler Oberösterreich blickt auf ein erfolgreiches Jahr mit innovativen IC-Seminaren zurück, insbesondere durch Präsenzveranstaltungen. Der Fokus lag auf relevanten Themen, die über übliche Weiterbildungsangebote hinausgingen. Besonders wichtig war uns dabei, den Makler:innen ein Seminarangebot mit persönlichem Kontakt zu bieten. Unser Ziel war es, qualifizierte Weiterbildung zu ermöglichen, die mehr bietet als die bloße Erfüllung der IDD-Stunden. Wir haben uns auf spezialisierte Nischenangebote konzentriert und damit einen Erfolg erzielt.

MOKI Oberösterreich ist eine Non-Profit Organisation und Anbieterin von mobiler Hauskrankenpflege. Der Verein betreut Frühgeborene, Neugeborene, Säuglinge, Kinder und Jugendliche mit akuten oder chronischen Erkrankungen, Beeinträchtigungen, sozialen Indikationen sowie in palliativen Situationen.

Wir – die OÖ-Versicherungsmakler – machen aus Geld, Zeit für die Betreuung und zeigen, dass der:die Versicherungsmakler:in auch bei nicht versicherbaren Ereignissen Unterstützung gibt.

Ein weiterer Schwerpunkt 2024 war das Thema Cybersecurity. Wir organisierten ein IC-Seminar sowie einen Vortrag von Robert Kolmhofer, Leiter der FH Hagenberg, zum Thema „KI-ge-



Martin J. Wienerroither,
Fachgruppenobmann Niederösterreich



Johann Mitmasser,
Fachgruppenobmann Oberösterreich

nerierte Deep-Fakes und deren Enttarnung“. Im November folgte eine Veranstaltung mit Vortrag von IT-Security-Experte Elmar Jilka zu aktuellen Cybersecurity-Themen.

Im Bereich der Öffentlichkeitsarbeit entwickelten wir in Zusammenarbeit mit unserer Agentur eine neue Linie. Auf den Social-Media-Kanälen „Sei versichert“ erzielten wir sehr gute Zugriffsraten und konnten die Makler:innen gezielt positionieren. Unsere Website „seiversichert.at“ wurde ebenfalls aktualisiert, und ermöglicht nun eine einfache Makler:innensuche.

Zusätzlich setzten wir auf Interviews bei Life Radio, in denen der Fachgruppenobmann Johannes Mitmasser und der Obmann-Stellvertreter Hermann Pohn aktuelle Themen aus der Praxis besprachen.

Johannes Pfeifenberger, Fachgruppenobmann Salzburg

Im vergangenen Jahr konnten in zentralen Bereichen der Interessensvertretung, des Rechts-

services und der Schlichtungsstelle bedeutende Erfolge erzielt werden. Zudem wurde die Weiterbildung weiter gestärkt, insbesondere durch die Einführung der neuen Versicherungsmakler:innen-Befähigungsprüfung auf NQR-Level 6. Ein weiterer wichtiger Schritt war die Verjüngung des Fachgruppen-Ausschusses, die Neubesetzung der Arbeitskreise sowie

die gezielte Einladung weiblicher Kolleginnen zur aktiven Mitarbeit im Ausschuss. Der Fokus lag dabei stets auf dem gemeinsamen Miteinander innerhalb der Salzburger Versicherungsmakler. Besonders der persönliche Kontakt zu den Kolleg:innen spielte eine zentrale Rolle, um Anliegen und Anfragen direkt und effizient bearbeiten zu können.

Auch künftig stehen die zentralen Ziele im Mittelpunkt: der Erhalt des bestehenden Provisionsystems, der Abbau übermäßiger Regulierungen und die Bewahrung der besonderen Eigenständigkeit der Salzburger Versicherungsmakler:innen. Gleichzeitig soll das Gemeinschaftsgefühl weiter gestärkt werden.

Das Resümee der Fachgruppe Steiermark lesen Sie in der nächsten Ausgabe im Interview mit Gunther Riedlsperger.

Die Inputs der Mitglieder dienen dabei als wichtige Grundlage, um die Arbeit des Fachgruppen-Ausschusses transparent und zielgerichtet zu gestalten und die Interessen der Salzburger Versicherungsmakler bestmöglich zu vertreten.

Michael Schopper, Fachgruppenobmann Tirol

Die Tiroler Fachgruppe der Versicherungsmakler hat in den vergangenen Jahren durch zahlreiche Initiativen und innovative Projekte überzeugt. Besonders hervorheben möchte ich die Expertentage, die mit 170 bis 200 Teilnehmer:innen eine bedeutende Plattform für den Austausch zu aktuellen Themen und das Netzwerken bieten. Ein starkes



Johannes Pfeifenberger,
Fachgruppenobmann Salzburg



Michael Schopper, Fachgruppenobmann Tirol

Zeichen für die Weiterbildungsinitiative der Fachgruppe ist auch der kontinuierliche Ausbau der Weiterbildungsseminare, deren Zahl seit 2022 erheblich gesteigert wurde – allein im Jahr 2024 fanden bereits 13 Veranstaltungen statt.

Gleichzeitig zeigt unser innovatives Angebot der gebrandeten Smarts, die Makler:innen mehrere Monate zur Verfügung gestellt wurden, wie praxisnah und kreativ die Fachgruppe agiert.

Die gemeinschaftlichen Aktivitäten wie der Skitag im Zillertal und die Kooperation mit der Paris Lodron Universität Salzburg, die den Kolleg:innen Seminare und Webinare ermöglicht, stießen auf große Resonanz. Für mich wichtig ist auch die vierteljährliche Publikation der Branchennews, die Mitglieder umfassend über wesentliche Entwicklungen informiert.

Besonderen Stellenwert hat die Förderung des Nachwuchses: Die Ehrung neuer Mitglieder, die ihre Makler:innenausbildung erfolgreich abgeschlossen haben, ist ein Zeichen der Anerkennung und ein klares Signal

für die Bedeutung von Bildung. Ein wahrer Meilenstein ist zudem die Rückholung der Lehrausbildung Versicherungskaufmann/-frau nach Tirol, die voraussichtlich in vier Jahren abgeschlossen sein wird. Erste Gespräche und Planungen sind bereits im Gange, und Schwerpunkte für eine zukunftsorientierte Ausbildung werden aktuell definiert. Es ist mir ein besonderes Anliegen, dass wir die Ausbildung wieder

ins Land zurückholen. Mit Blick auf die kommenden Jahre steht die Fachgruppe vor weiteren Herausforderungen: Die Sicherung der hohen Qualitätsstandards in der Weiterbildung, etwa durch neue Seminar- und Webinarreihen zum Thema Künstliche Intelligenz, bleibt ein zentrales Anliegen. Auch der Einsatz gegen ein Provisionsverbot für Sachversicherungen und die aktive Mitarbeit im Fachverband sind strategische Prioritäten.

Dank eines starken Netzwerks und des Engagements der Mitglieder ist die Tiroler Fachgruppe bestens aufgestellt, um den Berufsstand weiterhin zu stärken und den Kolleg:innen eine optimale Unterstützung zu bieten.

Michael Selb, Fachgruppenobmann Vorarlberg

Die letzten Jahre waren für die Vorarlberger Versicherungsmakler von einem positiven Wandel und intensiver Weiterentwicklung geprägt. Durch gezielte Initiativen, eine klare Vision und starke Zusammenarbeit konnten wir die Branche nachhaltig stärken und uns als verlässlicher Partner für Kund:innen und Kolleg:innen etablieren.

Ein bedeutender Meilenstein war die erfolgreiche Etablierung einer branchenübergreifenden Kooperation zwischen Versicherungsmakler:innen, -agent:innen und Finanzdienstleister:innen. Diese Zusammenarbeit hat nicht nur zu einem besseren Austausch geführt, sondern auch Synergien geschaffen, die allen Beteiligten zugutekommen. Der jährlich stattfindende IDD-Day hat sich mit über 200 Teilnehmer:innen als zentrale Plattform für Weiterbildung etabliert. Mit praxisnahen Workshops, hochkarätigen Fachvorträgen und vielseitigen Networking-Mög-



Michael Selb, Fachgruppenobmann Vorarlberg

lichkeiten bieten wir unseren Mitgliedern und Interessierten einen echten Mehrwert. Ergänzend organisieren wir jährlich drei weitere Präsenzseminare mit renommierten Referent:innen, die ein breites Spektrum an aktuellen Themen abdecken. Diese Veranstaltungen unterstützen unsere Mitglieder im Ländle dabei, ihrer gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung nachzukommen und gleichzeitig neue Impulse für den Arbeitsalltag mitzunehmen.

Ein weiteres Herzstück unserer Arbeit ist die regelmäßige Veröffentlichung der „Informationen der Vorarlberger Versicherungsmakler“. Viermal jährlich erscheinen diese Branchennews mit aktuellen Themen, praxisorientierten Fachanfragen und einer umfassenden Übersicht über unser Weiterbildungsangebot. Damit stellen wir sicher, dass unsere Mitglieder stets gut informiert und auf dem neuesten Stand sind.

Ein besonderes Highlight war die Einführung der Berufsschule für Versicherungskaufleute an der Landesberufsschule Bregenz 3 im Herbst 2022. Diese Neuerung schafft eine solide Grundlage für eine praxisnahe und fundierte Ausbildung im eigenen Bundesland, stärkt den Berufszweig und macht die Ausbildung für Nachwuchskräfte deutlich attraktiver.

Der Blick in die Zukunft zeigt: Auch 2025 werden wir unsere Ziele konsequent weiterverfolgen. Im Fokus stehen die Steigerung der Beratungsqualität durch innovative Maßnahmen und die Intensivierung der Zusammenarbeit innerhalb der Branche. Geplant sind Formate, die praxisrelevante Themen und aktuelle Herausforderungen beleuchten, um unsere Mitglieder bestmöglich auf die Anforderungen der Zukunft vorzubereiten. Gleichzeitig wollen wir die neuen Ausbildungsmöglichkeiten an der Landesberufsschule Bregenz

3 weiter ausbauen, um langfristig den Fachkräftenachwuchs zu sichern und die Attraktivität des Berufsbildes zu erhöhen.

Gemeinsam wollen wir als Vorarlberger Versicherungsmakler die Zukunft aktiv gestalten und weiterhin ein verlässlicher Partner für die Branche und unsere Kund:innen sein.

Helmut Mojescick, Fachgruppenobmann Wien

Ein Schwerpunkt meiner Tätigkeit als Fachgruppenobmann ist das Thema Aus- und Weiterbildung in der Versicherungs- und Makler:innenbranche. Durch die Vielfalt und Komplexität der Themen werden eine Spezialisierung im Versicherungswesen und die damit verbundene Ausbildung immer wichtiger.

Deshalb haben wir mit Partner:innen aus der Versicherungsbranche und der FHWien der WKWien das Studium „Versicherungsmanagement“ ins Leben gerufen. Die Auswahl der Dozierenden erfolgte nach starkem Praxisbezug, was nicht nur zur hohen Qualität des Programmes beiträgt, sondern auch Lust auf die Ausbildung macht, was das positive Feedback der Studierenden und der Vortragenden beweist.

Die Fachgruppe der Versicherungsmakler Wien unterstützt das Studium durch eine Förderung. Weiters beschäftigen wir uns in unserer Arbeit für die Mitglieder natürlich viel mit aktuellen und zukünftigen Trends. Aus diesem Grund gibt es auch seit

22 Jahren den Wiener Maklertag, wo wir diese Zukunftsthemen aufgreifen, und Themen suchen, die zu guten Gesprächen anregen, und daraus ergeben sich innovative Ideen und Projekte.

Das Team in der Fachgruppe Wien hat über die letzten Jahre hervorragende Arbeit für die Wiener Makler:innen geleistet, und mit Team meine ich alle Fraktionen! Wir stellen die gemeinsamen Ziele der Berufskolleg:innen in den Mittelpunkt, um die besten Ideen umzusetzen für unsere Mitglieder. Eines dieser Ziele ist sicher weiterhin die Aus- und Weiterbildung sowie insbesondere die Förderung der Jugend. In den kommenden drei bis fünf Jahren werden wir vor bedeutenden Veränderungen stehen, da die Babyboomer:innen-Generation ein Alter erreicht hat, wo ein Generationswechsel unvermeidlich ist. Es wird also entscheidend sein, dass wir jungen Talenten die notwendigen Fähigkeiten und das nötige Wissen vermitteln, damit sie die Herausforderungen der Zukunft erfolgreich meistern können. **M**



Helmut Mojescick, Fachgruppenobmann Wien

Geldwäsche-Prävention: Worauf schaut die Behörde bei einer Kontrolle?

Graulistung verhindern

Ziel aller vorbereitenden Aktivitäten von Ministerien und Behörden ist es, bei der FATF-Länderprüfung zumindest so gut abzuschneiden, dass die „Graulistung“ Österreichs verhindert wird. Landet Österreich nämlich auf der Grauen Liste der FATF prognostiziert eine Studie des Internationalen Währungsfonds IWF einen gesamtwirtschaftlichen Schaden von 76 Milliarden Euro. Die Gewerbeaufsichtsbehörden leisten mit verstärkten Kontrollen ihren Beitrag, um diese Gefahr abzuwenden.

Pflichten von Vermittler:innen und Behörden

Risikoanalyse, Sorgfaltspflichten gegenüber Kund:innen, Identitätsfeststellung, Meldepflichten sowie Weiterbildung sind die zentralen Pflichten, die sowohl Versicherungsmakler:innen als auch Mehrfachagent:innen und Vermögensberater:innen (so diese LVs vermitteln) beim Vermitteln von kapitalbildenden Lebensversicherungen zu erfüllen haben. Zweck der Maßnahmen ist es, zu verhindern, dass durch Straftaten erlangte Vermögenswerte (Gelder) in den regulären Wirtschaftskreislauf eingeschleust werden.

Das wirksame Umsetzen der Bestimmungen der §§ 365m-z der Gewerbeordnung GewO im geschäftlichen Alltag ist die beste Vorbereitung auf eine Kontrolle der zuständigen Behörde. Denn die GewO räumt den Gewerbeaufsichtsbehörden angemessene Befugnisse und Mittel für Kontrollen ein. Sie werden in der

Die österreichischen Systeme zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung stehen gerade am Prüfstand. Die Financial Action Task Force FATF – eine internationale Institution, die Geldwäsche-Prävention weltweit auf Staatenebene kontrolliert – ist 2024/2025 erneut zu Besuch in Österreich. Im Fahrwasser der FATF-Länderprüfung intensivieren die Behörden ihre Prüftätigkeit. Gut vorbereitet können verpflichtete Gewerbetreibende einer behördlichen Kontrolle gelassen(er) entgegensehen.

von Andreas Dolezal, Compliance Officer & Sustainable Finance-Experte

GewO verpflichtet, das Einhalten der Bestimmungen auf risikobasierter Grundlage wirksam zu überwachen und Maßnahmen zu setzen, um festgestellte Mängel zu beheben.

Rechte der Behörden

Behördenvertreter:innen dürfen Betriebe während der Betriebszeiten betreten, besichtigen und in alle (notwendigen) Geschäftsunterlagen Einsicht nehmen sowie gegebenenfalls Beweismittel sichern. Das gilt auch für den Fall, dass Sie Ihr Gewerbe an Ihrem privaten Wohnsitz angemeldet haben. Denn dadurch wird Ihr Zuhause zur Betriebsstätte, die die Behörde betreten darf.

Die Behörde hat darauf zu achten, dass jede nicht unbedingt erforderliche Störung oder Behinderung des (laufenden) Geschäftsbetriebes vermieden wird. Im Regelfall kündigt sich die Behörde schriftlich an (muss sie aber grundsätzlich nicht). Ist der angekündigte Termin tatsächlich unpassend für den:die Prüfkandidat:in, kann üblicherweise ein alternativer Termin vereinbart werden.

Die Behörde hat nicht das Recht, notwendige Unterlagen vorab (etwa per Post oder per E-Mail) zu verlangen. Notwendige Unterlagen, wie Ihre unternehmensspezifische Risikoanalyse, sind nur während der Kontrolle des Betriebes auf Verlangen vorzulegen. Sie müssen also nichts vorab übermitteln. Kommen Sie dem üblichen Ersuchen der Behörde jedoch nicht (freiwillig) nach, stellt sich die Frage, ob Ihnen die Behörde dann nicht erst recht einen Vorort-Besuch abstattet.

Gute Vorbereitung

Legen Sie sich einen „Geldwäsche-Ordner“ (physisch oder elektronisch) an, auf den sowohl Sie als auch Ihre relevanten Mitarbeiter:innen Zugriff haben. Legen Sie dort die gesetzlichen Grundlagen (§§ 365m-z GewO), die Risikoanalyse, Formulare (wie KYC-Fragebögen, PEP-Selbstauskunft) sowie begleitende Dokumente (Nationale Risikoanalyse usw.) ab. Das zeigt der Behörde, dass Sie sich mit dem Thema Geldwäsche aktiv beschäftigen.

Erstellen Sie Ihre unternehmensinterne Risikoanalyse



online im USP (wenn dieser simple Fragebogen für Ihr Unternehmen und Risiko angemessen ist). Die Behörde kann damit einfacher ihrer Pflicht zur Überprüfung nachkommen, erspart sich das Einfordern per Post oder E-Mail und sowohl Sie als auch die Behörde ersparen sich vielleicht eine Vorort-Kontrolle.

Ergänzen Sie Ihre Risikoanalyse ganz formlos mit daraus abgeleiteten, risikobasierten, angemessenen und wirksamen Maßnahmen. Das ist gesetzlich vorgeschrieben und simpel, denn Sie halten nur fest, was ohnehin Ihre üblichen Pflichten sind.

Erfüllen Sie – dokumentiert – Ihre Sorgfaltspflichten (Antragskopien, Mittelherkunft, PEP-Auskunft, Vollmachten), und halten Sie Kund:innenakten und -daten auf dem aktuellen Stand (insbesondere Ausweiskopien, Firmenbuch- & WiEReG-Auszüge!). Machen Sie gut lesbare Ausweiskopien, auf denen das Kopfbild gut erkennbar ist.

Richten Sie sich vorsorglich

einen Zugang zum elektronischen Meldesystem goAML sowie ein angemessenes Verfahren ein, über das Mitarbeiter:innen Verstöße intern sowie anonym melden können („Geldwäschemeldebriefkasten“).

Richten Sie sich, so Sie nicht ausschließlich Privatkund:innen betreuen, einen Zugang zum Register der wirtschaftlichen Eigentümer:innen ein. Gewerbetreibende müssen dazu zuerst einen Antrag an die zuständige Gewerbebehörde stellen, diese schaltet den WiEReG-Zugang im USP frei. Denken Sie an Schulungen für relevante Mitarbeiter:innen (wie eventuell Backoffice, Antragskontrolle, Vertriebspartner:innen). Es reicht nicht, wenn nur der Chef Bescheid weiß.

Folgen einer Kontrolle

Je nach Schwere eines Mangels kann die Behörde (statt zu strafen) Nachfristen für das Beheben von Mängeln setzen. Jede Behörde handhabt das im Detail

jedoch anders, es gibt (noch) keine bundeseinheitliche Vorgehensweise. Verstöße können mit Geldbußen von bis zu 30.000 Euro geahndet werden, in besonders schwerwiegenden Fällen (im Extremfall) sogar bis zu fünf Millionen Euro.

Verhängte Sanktionen sind von der Behörde grundsätzlich auf deren Internetseite zu veröffentlichen. Das kann, über Reputationsschaden hinaus, erhebliche Folgen haben. Besonders schwerwiegende oder wiederholte Verstöße können die Behörde an Ihrer Zuverlässigkeit zweifeln lassen – und im Extremfall zum Entzug der Gewerbeberechtigung führen.

Je besser Sie vorbereitet sind, desto entspannter können Sie einer Kontrolle der Gewerbebehörde entgegensehen. Kaum etwas mag die Behörde weniger als Prüfkandidat:innen, die sich augenscheinlich nicht um das Thema Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung kümmern!

M



Attila Fenyves, Christoph Berghammer, Klaus G. Koban, Manuela Zimmermann, Thomas Ratka, Victoria Michler, Friedrich Faulhammer und Erwin Gisch

10. Kremser Versicherungsforum – ein Jubiläum

Moderation und wissenschaftlicher Beirat

Klaus G. Koban, Geschäftsführer der KOBAN SüdVers Group GmbH, und Erwin Gisch, Geschäftsführer des Fachverbandes, führten die Moderation der Veranstaltung wie immer souverän durch. Die fesselnden Vorträge, die sie präsentierten, regten lebhafte Diskussionen an. Beide sind Mitglieder des wissenschaftlichen Beirats des Forums und spielten nicht nur eine aktive Rolle in der Moderation, sondern waren auch gemeinsam mit Victoria Michler, Fachbereichsleiterin für Versicherungsrecht an der Universität für Weiterbildung Krems, Fachverbandsobmann Christoph Berghammer und Friedrich Faulhammer, Rektor der Universität für Weiterbildung

Am 12. November 2024 fand an der Universität für Weiterbildung Krems das Jubiläums-Versicherungsforum statt, das bereits zum zehnten Mal veranstaltet wurde.

Diese jährliche Veranstaltung, organisiert vom Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen in Zusammenarbeit mit dem Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der Wirtschaftskammer Österreich, dient als Plattform für den Austausch zwischen Wissenschaft und Praxis im Bereich des Versicherungsrechts. Mehr als 150 Besucher:innen nahmen an der hochkarätigen Veranstaltung teil, deren Schwerpunkte in den Themen Vertrieb, Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung lagen.

Krems, maßgeblich an der Programmgestaltung beteiligt.

Die Eröffnung der Veranstaltung wurde durch eine Be-

grüßung von Victoria Michler und Christoph Berghammer, Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler und Berater



Victoria Michler



Christoph Berghammer



Friedrich Faulhammer

in Versicherungsangelegenheiten, eingeleitet. Beide hoben die essenzielle Bedeutung der Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Praxis hervor, die im Rahmen des Versicherungsforums gelebt und gefördert wird.

Friedrich Faulhammer würdigte in seiner Ansprache die Entwicklung und Bedeutung des Kremser Versicherungsforums und unterstrich dessen feste Etablierung als zentralen Treffpunkt für die Versicherungsbranche. Mit einem prägnanten Vergleich

unterstrich er: „Krems und das hier stattfindende Versicherungsforum sind mittlerweile zu einem Alpbach der Versicherungswirtschaft geworden.“

Die AVB der Haftpflichtversicherung im Visier der Klauselkontrolle

Attila Fenyves widmete sich in seinem Vortrag den Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) der Haftpflichtversicherung und deren rechtlicher Beurteilung im Rahmen der Klauselkontrolle. Dabei hob er die zentrale Bedeutung der Prüfung und Bewertung von Vertragsklauseln hervor, insbesondere im Bereich der Haftpflichtversicherung, wo diese regelmäßig zu juristischen Auseinandersetzungen führen. Außerdem beleuchtete er die kritische Haltung des Obersten Gerichtshofs gegenüber der Versicherungswirtschaft.

Der erfahrene Jurist stellte vier grundlegende Prüfmechanismen vor, die bei der Beurteilung von Versicherungsklauseln An-

wendung finden: die Geltungskontrolle, die Inhaltskontrolle, die Transparenzkontrolle und die juristische Interpretation, die bei der Ermittlung des tatsächlichen Inhalts der Klauseln von entscheidender Bedeutung ist. Mit prägnanten Fallbeispielen aus der Praxis veranschaulichte er seine Ausführungen.

Zum Abschluss betonte er die Notwendigkeit für Versicherungen, ihre Vertragsbedingungen sorgfältig und klar zu gestalten, um rechtliche Konflikte zu vermeiden. Die Anforderungen an Transparenz und Fairness steigen stetig, und die Rechtsprechung wird in diesem Bereich zunehmend strenger ausgelegt.

ESG im Bereich der Versicherungsvermittler

Manuela Zimmermann referierte über ESG-Richtlinien im Bereich der Versicherungsvermittlung. Sie beleuchtete die steigende Bedeutung der Einhaltung für die Versicherungsvermittlung und auch, warum die Einhaltung so wichtig sei, besonders die rechtlichen Vorgaben, die beachtet werden müssen, waren ein Hauptthema ihres Vortrages. Ein weiterer zentraler Fokus lag auf



Attila Fenyves



sowie einer transparenten Kommunikation mit den Kund:innen, um Vertrauen und langfristige Zufriedenheit sicherzustellen. Als Expertin im österreichischen und deutschen Versicherungsrecht bringt Frau Zimmermann langjährige Erfahrung und tiefgehendes Fachwissen ein. Neben ihrer Tätigkeit bei Schönherr Rechtsanwälte lehrt sie Versicherungsrecht an der Wirtschaftsuniversität Wien.

Open Insurance

Leander D. Loacker, seit 2018 Lehrstuhlinhaber für Privat- und Wirtschaftsrecht, Internationales Privat- und Zivilverfahrensrecht sowie Rechtsvergleichung an der Universität Zürich, widmete seinen Vortrag dem zukunftsweisenden Thema „Open Insurance“. Als Gründer und Leiter des 2023 ins Leben

gerufenen Center for Innovation, Risk and Responsibility an der Universität Zürich bringt er fundierte Expertise zur Schnittstelle von Innovation, Verantwortung und Regulierung ein.

der Verpflichtung, Nachhaltigkeitspräferenzen der Kund:innen zu erheben und in die Beratung einzubeziehen. Diese Anforderungen, die in der Delegierten Verordnung geregelt sind, be-

treffen vor allem kapitalbildende Lebensversicherungen. Vermittler:innen sind dabei nicht nur angehalten, die Kund:innenwünsche sorgfältig zu berücksichtigen, sondern auch die Beratungsschritte umfassend zu dokumentieren, um mögliche Haftungsrisiken zu minimieren. Weiters wies sie darauf hin, dass unzureichende Beratung oder mangelhafte Dokumentation erhebliche rechtliche Konsequenzen nach sich ziehen können, sowohl für Vermittler:innen als auch für die Versicherungsunternehmen. Daher betonte sie die Wichtigkeit einer kontinuierlichen Überprüfung der Produktgeeignetheit



Manuela Zimmermann



Leander D. Loacker

Im Fokus standen die Chancen und Risiken eines offenen Datenaustauschs in der Versicherungswirtschaft. Dabei hob Loacker die Herausforderung hervor, Innovation zu fördern und gleichzeitig den Datenschutz sicherzustellen. Er betonte die Bedeutung eines kohärenten rechtlichen Rahmens, der Verbraucher:inneninteressen schützt und zugleich Raum für technologische und geschäftliche Weiterentwicklungen lässt.

Besonders ging er auf die Frage ein, wie Transparenz und Fairness im Umgang mit Versicherungsdaten gewährleistet werden können. Er warnte vor den potenziellen Nachteilen eines unregulierten Datenaustauschs, der sowohl den Wettbewerb als auch die Rechte der Verbraucher:innen beeinträchtigen könnte. Gleichzeitig zeigte er, wie eine kluge Regulierung, die die Datenhoheit der Verbraucher:innen stärkt und klare Vorgaben für Versicher:innen schafft, nachhaltige Innovationen fördern kann. Abschließend stellte Loacker klar, dass „Open Insurance“ nicht nur technologische, sondern auch regulatorische und ethische Herausforderungen mit sich bringt. Der Erfolg dieses Konzepts werde davon abhängen, wie gut es

gelingt, die Interessen von Versicherungen, Verbraucher:innen und Gesetzgebung in Einklang zu bringen.

KI und das österreichische Haftungsrecht

Monika Hinteregger, Leiterin des Instituts für Zivilrecht, Ausländisches und Internationales Privatrecht der Universität Graz, präsentierte im Rahmen ihres Vortrags „Künstliche Intelligenz und das österreichische Haftungsrecht“ eine umfassende Analyse der juristischen Fragen, die sich aus dem Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) im Versicherungswesen und darüber hinaus ergeben. Sie beleuchtete sowohl die Möglichkeiten als auch die Risiken, die KI-Systeme mit sich bringen, und hob hervor, wie diese Technologien durch selbstständiges Lernen und die Anpassung von Handlungsweisen zur Optimierung bestimmter Ziele beitragen. Gleichzeitig wies sie jedoch auf das erhebliche Schadenspotenzial hin, das sich aus unerwarteten Systemfehlern oder Fehlentscheidungen ergeben kann.

Ein Schwerpunkt ihres Vortrags lag auf der Anwendung von KI im Bereich autonomer Fahrzeuge. Frau Hinteregger analysierte die rechtliche Situation in Österreich und fragte, ob das bestehende Haftungsrecht den technologischen Entwicklungen gerecht wird oder ob eine gesetzliche Anpassung notwendig ist. Besonders im Fokus standen die Produkthaftung des:der Hersteller:in und die damit verbundenen Probleme im geltenden Produkthaftungsrecht. Sie führte aus, dass das traditionelle Produkt-

haftungsrecht zwar auf physische Produktmängel ausgelegt ist, jedoch oft Schwierigkeiten hat, komplexe Fehlfunktionen in KI-Systemen adäquat zu behandeln. Im Hinblick auf die geplante EU-Richtlinie zur Produkthaftung betonte sie, dass eine klare Definition der Haftungsrahmen für KI erforderlich sei, insbesondere, um den Schutz der Verbraucher:innen zu stärken und gleichzeitig Innovationen nicht zu behindern. Das österreichische Haftungsrecht sei in Teilen gut auf die Herausforderungen durch KI vorbereitet. Dennoch seien punktuelle Anpassungen notwendig. Sie betonte die Wichtigkeit klarer gesetzlicher Regelungen, um sowohl die Rechtssicherheit als auch das Vertrauen in KI-Systeme zu stärken.

Rechtsschutzversicherung und Prozesskostenfinanzierer – gedeihliches Miteinander?

Stefan Perner, Leiter des Instituts für Zivil- und Zivilverfahrensrecht an der Wirtschaftsuniversität Wien, analysierte die Schnittstellen und potenziellen Synergien zwischen Rechtsschutzversicherungen und Pro-



Monika Hinteregger



Stefan Perner



Marie-Agnes Arlt

zesskostenfinanzierern und setzte diese in den Kontext der geltenden rechtlichen Rahmenbedingungen. Er thematisierte auch mögliche Konfliktfelder, wie etwa Interessenskonflikte oder die Abgrenzung der jeweiligen Verantwortungsbereiche. Sein Ziel war es, zu klären, unter welchen Voraussetzungen beide Parteien effektiv kooperieren können, um den Zugang der Ver-

sicherten zu einer gerechten und effizienten Rechtsdurchsetzung zu verbessern.

Darüber hinaus ging er auf die bestehende Rechtslage ein und erläuterte das bewährte Konzept der Verbandsklagen nach dem Konsumentenschutzgesetz (KSchG) und dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG). In diesem Zusammenhang erklärte er die Mechanismen

sogenannter „Testprozesse“ und die Funktion von Verbands-Musterklagen. Zudem stellte er die österreichische Prägung der Sammelklage vor, die sich als Instrument zur kollektiven Rechtsdurchsetzung etabliert hat. Mit seinem Beitrag wurden nicht nur die Chancen eines „gedeihlichen Miteinanders“, sondern auch die bestehenden Möglichkeiten und Herausforderungen im österreichischen Rechtssystem verdeutlicht.



Der Fachverband verlost traditionell gemeinsam mit der Universität für Weiterbildung Krems Eintrittskarten für das Kremser Versicherungsforum, am Bild die Gewinner:innen mit Victoria Michler und Erwin Gisch

FlexKapG für Makler

Honorarprofessorin Marie-Agnes Arlt, widmete sich in ihrem Vortrag dem Flexiblen Kapitalgesellschaftsgesetz (FlexKapG) und dessen Bedeutung speziell für Versicherungsmakler:innen. Sie stellte die grundlegenden Konzepte dieser neuen Rechtsform vor und verdeutlichte, wie das FlexKapG Unternehmen, insbesondere in der Versicherungsbranche, mehr Gestaltungsspielraum in der Strukturierung ihrer

Gesellschaften bieten kann. Frau Arlt erläuterte die rechtlichen Rahmenbedingungen des FlexKapG und zeigte praxisnah auf, welche Vorteile diese Rechtsform für Versicherungsmakler:innen mit sich bringen könnte. Besonders hob sie die Möglichkeiten zur flexibleren Mitarbeiter:innenbeteiligung, die erleichterte Übertragung von Gesellschaftsanteilen sowie die vereinfachten Kapitalmaßnahmen hervor. Diese Neuerungen könnten Versicherungsmakler:innen helfen, ihre Unternehmen effizienter zu führen und besser auf sich wandelnde Marktbedingungen zu reagieren. Mit ihrer umfassenden Expertise im Gesellschaftsrecht und ihrer langjährigen Erfahrung als Rechtsanwältin und Wirtschaftsmediatorin gelang es Frau Arlt, sowohl theoretische Grundlagen als auch praktische Implikationen des FlexKapG fundiert und anschaulich darzustellen. Sie zeigte auf, wie das FlexKapG als modernes und dynamisches Instrument der Unternehmensgestaltung in der Versicherungsbranche neue Perspektiven eröffnen könnte.

Wissenschaftspreis

Zum Abschluss des informativen Tages wurde erstmals der Dr. Klaus Koban Wissenschaftspreis verliehen. Enli Konci, Absolvent des LL.M.-Studiengangs im Versicherungsrecht an der Donau-Universität Krems, den er im Juni 2024 erfolgreich abgeschlossen hat, konnte sich mit seiner herausragenden Masterarbeit gegen eine starke Konkurrenz durchsetzen.

Dieser Preis unterstreicht die Bedeutung der wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit versicherungsrechtlichen Themen, würdigt herausragende Leistungen und fördert junge Talente, die mit innova-

tiven Leistungen im Bereich des Versicherungsrechts zur Weiterentwicklung der Rechtswissenschaften beitragen. Der Preis ist nach Klaus G. Koban benannt, er ist auch als Universitätslektor in Wien, Graz, Krems und Linz tätig. Er engagiert sich als Fachautor und Vortragender im Bereich des Versicherungsrechts. **M**



Klaus G. Koban und Enli Konci

Get-together „Praxis meets Wissenschaft“

Frau Stadler, die in der Branche jahrzehntelang aktiv war, mehrere Aufsichtsmandate erfüllt und in ihrer Rolle als Präsidentin der Gesellschaft für Versicherungsfachwissen weiterhin intensiven Bezug zur Branche hält, stellte in ihrer interaktiven Keynote von Anfang an klar, dass die Absicherung von Menschen eine ganz wunderbare Aufgabe sei.

Die Zukunft der Versicherungsvermittlung werde ihrer Ansicht nach keinesfalls lang-

Am Vorabend des 10. Kremser Versicherungsforums diskutieren Vertreter:innen der Universität für Weiterbildung Krems (UWK), Vortragende des Kremser Versicherungsforums, Funktionär:innen des Fachverbands der Versicherungsmakler sowie Keynote-Speakerin Elisabeth Stadler über die Zukunft der Versicherungswirtschaft.

von Katja Fuchs, Referentin im Fachverband

weilig werden, es sei eine Zeit von außergewöhnlichen Heraus-

forderungen angebrochen. Sie nannte als Beispiele die geopo-



Christoph Berghammer, Elisabeth Stadler, Klaus G. Koban, Victoria Michler und Erwin Gisch

litischen Krisen, die Wirtschaftsrezession, globale und nationale Wahlergebnisse, die Regierungsauflösung in Deutschland, hohe Inflation, Arbeitskräftemangel, und die Auswirkungen des Klimawandels. Die konservative Haltung der Versicherungsbranche habe sich in dieser Periode bezahlt gemacht. Als studierte Versicherungsmathematikerin falle ihr die Einstellung auf Krisenmodus mitunter leichter als anderen, wobei sie festhalte, dass das Umfeld im Hinblick auf Pflege und Gesundheit sowie Arbeitslosenzahlen früher ein stabileres gewesen sei. Die Gesellschaft als Ganzes goutierte Eingriffe der Politik, wie beispielsweise die gesetzten Maßnahmen der Zentralbanken bei der Lehman-Brothers-Pleite. Ein möglicher Dominoeffekt habe dadurch vermieden werden können. Die vielen Krisenherde seien durch die Pandemie noch

offensichtlich geworden, als Lieferketten einfach zusammenbrachen und die Politik sich der Wahrnehmung der Krisen eher verweigert habe.

Die Lektüre von „Regenerativ – Aufbruch in ein neues ökologisches Zeitalter“ des Autors Martin Grassberger habe ihre Gedanken im Hinblick auf den jederzeitigen Wissensüberfluss angestoßen, da Letzterer bei der Bewältigung von Krisen vermutlich weniger helfe als angenommen. Der Autor meint, dass die Balance zwischen Faktenwissen und dem täglichen Training von Kreativität verloren gehe. Auch der Zielkonflikt imperiales Verhalten versus endliche Ressourcen der Erde werde der Ansicht des Autors nach durch neue Technologien alleine nicht lösbar sein. Frau Stadler verwies auf die These des Mediziners, dass die laufenden Eingriffe in die von der Menschheit geschaf-

fenen komplexen Systeme viele nicht beabsichtigte Wechselwirkungen hervorrufen würden. Als Impuls für die Politik und Gesellschaft schloß die Präsidentin daraus, dass es keine Vollkaskogesellschaft geben könne und die Selbstverantwortung – auch im Zuge eines notwendigen Nachhaltigkeitsaspektes – in den Vordergrund gestellt werden müsse.

In der anschließenden Diskussion mit den Teilnehmer:innen stellte sich heraus, dass der Kreislauf eines Start-ups mit der Entwicklung des Wachstums, der Kostensenkung und des Aufbaus von Resilienz auch mit dem Kreislauf von Beziehungspflege verglichen werden könnte. Die Themenkreise demografische Entwicklung, Naturkatastrophen, „Kurzlebigkeit“ der Politik, KI und deren Datensammlung sowie ein möglicher Wohlstandsverlust rundeten den angeregten Meinungsaustausch ab. **M**

Mit unseren Partnern bleiben wir immer in Verbindung.



Mario Baumgartner
Partnerbetreuer

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

#einesorgeweniger
Ihre Sorgen möchten wir haben.

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

Neues Softwaretool

ARISECUR

Durch die Integration von „bridge“, einem führenden Anbieter von Online-Beratungstools, in die ARISECUR GmbH wird eine ortsunabhängige und interaktive Kommunikation zwischen Berater:innen und Kund:innen ermöglicht. Angesichts der steigenden Bedeutung virtueller Beratungen bietet dieses Tool ein transparentes und persönliches Beratungserlebnis, bei dem Daten gemeinsam erfasst, Notizen gemacht und Informationen ausgetauscht werden können. Dadurch werden Kund:innen von passiven Zuhörer:innen zu aktiven Teilnehmer:innen in der virtuellen Beratung. Zudem stellt die Beratungssoftware anpassba-

re Verkaufsgeschichten in Form von interaktiven Folien bereit, die individuell auf Kund:innen zugeschnitten werden können.

Neben umfassenden Dokumentationsmöglichkeiten, die den rechtlichen Anforderungen entsprechen, bietet die Software auch die Möglichkeit der rechtssicheren digitalen Unterschrift, welche das manuelle Unterschreiben vor Ort ersetzt. Versicherungsmakler:innen können ihre Beratungsgespräche effizient überwachen und gezielt anpassen.

„Die Integration in unsere Systemwelt ist ein entschei-



Semra Say

dender Schritt unserer Digitalstrategie. Unsere Partner:innen profitieren von der nahtlosen Verbindung und dem einfachen Datenfluss zwischen den beiden Systemen, wodurch das Beratungserlebnis ihrer Kund:innen auf ein neues Level gehoben wird“, so Semra Say, Prokuristin bei ARISECUR. **M**

Nachhaltigkeitskategorien

UNIQA Insurance

Die Finanzvorsorge Studie der UNIQA 2024 hat gezeigt, dass es für über ein Viertel der Österreicher:innen wichtig ist, dass ihr Geld als „Green Investment“ angelegt wird. Ein Drittel der Befragten würde sich generell für nachhaltige Investments entscheiden, wenn es die Möglichkeit dafür gibt. Die UNIQA hat das Angebot ihrer fondsgebundenen Lebensversicherung „FlexSolution“ optimiert. „Mit zwölf Investmentfonds deckt die neue Fondspalette ein breites Spektrum an individuellen Bedürfnissen ab“, sagt Peter Humer, Vorstand Kunde & Markt Österreich der UNIQA Insurance Group AG. Die Fonds berücksichtigen ökologische oder soziale Merkmale („Artikel-8-Fonds“) oder haben

eine nachhaltige Zielsetzung („Artikel-9-Fonds“, zertifiziert mit dem Österreichischen Umweltzeichen). „Fonds, die den Nachhaltigkeitskategorien nicht entsprechen, werden in der UNIQA FlexSolution im Neukauf nicht mehr angeboten“, betont Humer.

Die Einführung der neuen Fondsliste ist Teil einer umfassenden Strategie von UNIQA, Nachhaltigkeit in allen Geschäftsbereichen zu verfolgen. „Die Versicherungsbranche ist einer der größten institutionellen Investor:innen Europas, allein in Österreich verwaltet sie über 100 Milliarden Euro“, erläutert



René Knapp

René Knapp, Vorstand für Personenversicherung und Asset Management der UNIQA Insurance Group AG. „Unser Leben und Wirtschaften müssen schrittweise nachhaltig werden, wenn wir die Klimaziele erreichen wollen. Mit entsprechenden Produkten haben die Menschen die Möglichkeit, wichtige Impulse zu setzen“, betont Knapp weiter. Bei UNIQA

liegen die eigenen Sustainable Investments bei derzeit rund 2,2 Milliarden Euro. In zwei Jahren (2021 bis 2023) konnte diese Summe um rund zwei Drittel (67 %) gesteigert und der Anteil der Sustainable Investments am

Gesamtportfolio mit 10 Prozent im Jahr 2023 nahezu verdoppelt werden.

„Es braucht auch Rahmenbedingungen, die nachhaltige Investments begünstigen und diese für Kund:innen attraktiver machen“,

so Knapp. „Das könnte eine Steuerbefreiung von nachhaltigen Investments im Rahmen von Lebensversicherungen sein, die neben dem Klima-Aspekt auch die wichtige private Altersvorsorge unterstützen würde.“ **M**

„Gutversichert“ – Die neue App

Die IGV Austria hat eine neue App für die digitale Versicherungsverwaltung von Versicherungsnehmer:innen entwickelt.

Diese bietet Versicherungsmakler:innen und ihren Kund:innen einen effizienten Zugriff auf Versicherungsverträge – unabhängig vom: von der Anbieter:in. Die Anwendung ermöglicht eine sichere und einfache Verwaltung von Versicherungsdaten und bietet folgende zentrale Funktionen:

- **Benutzer:innenfreundliche Oberfläche:** Die App ist intuitiv gestaltet, sodass Kund:innen relevante Vertragsdetails und Dokumente schnell abrufen können. Dies reduziert den Zeitaufwand bei der Verwaltung ihrer Versicherungen erheblich.

- **Sichere Authentifizierung:** Mit einer Zwei-Phasen-Authentifizierung wird auch Familienmitgliedern der Zugriff auf die Daten ermöglicht, was zusätzliche Flexibilität und Sicherheit bietet.

- **Echtzeit-Synchronisierung:** Alle eingegebenen Daten werden sofort mit dem Verwaltungssystem des: der Makler:in synchronisiert, wodurch schnelle Änderungen und Bearbeitungen möglich sind.

Zusätzlich bietet die App eine effiziente Anwendung in der Praxis: Im Schadenfall können Kund:innen einfach ein Foto über die App aufnehmen und dieses direkt an ihre:n Makler:in übermitteln. Alle Doku-

mente werden rechtssicher über ID-Austria signiert, wodurch die Integrität der Daten gewährleistet ist.

Die App bietet außerdem Push-Benachrichtigungen, die Kund:innen über wichtige Fristen oder Updates in ihren Versicherungsverträgen informieren. Eine integrierte Chat-Funktion ermöglicht eine direkte und effiziente Kommunikation zwischen Kund:innen und Makler:innen, reduziert Bearbeitungszeiten und klärt Fragen schnell.

Integration in den Makleralltag

Die IGV App ist auf Deutsch und Englisch verfügbar und hat bereits positive Rückmeldungen auf Plattformen wie Apple und Android erhalten. Versicherungsmakler:innen können die App effektiv einsetzen, um die Servicequalität zu steigern und Missverständnisse zu vermeiden. Mit der umfassenden Funktionalität der IGV App optimieren Sie Ihre Dienstleistungen und bieten Ihren Kund:innen eine einfache, digitale Verwaltung ihrer Versicherungen. Dies fördert die Kund:innenzufriedenheit und stärkt die Beziehung zwischen Makler:in und Kund:in. **M**



Gewerbezugang abseits der Prüfung auf Schiene

von Christian Wetzelberger

Die ersten Befähigungsprüfungen nach der „neuen“ Prüfungsordnung werden im Dezember 2024 abgehalten, und auch die zweite Ebene des Zugangs zum Maklergewerbe bedarf einer Novellierung. Die bestehende Versicherungsvermittler-Verordnung des Wirtschaftsministeriums stammt aus dem Jahr 2010, seither haben sich die Prüfungsordnungen in allen drei betroffenen Gewerben (Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, Versicherungsagent und Gewerblicher Vermögensberater) maßgeblich geändert. Daher ha-

ben die drei Fachverbände bzw. Bundesgremien koordiniert einen Vorschlag für eine neue Zugangsverordnung erarbeitet und diesen nun dem Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit in einem gemeinsamen Treffen präsentiert.

Ziel des Entwurfes ist es, den Zugang zum Gewerbe des Versicherungsmaklers und Beraters in Versicherungsangelegenheiten bzw. des Versicherungsagenten primär über die jeweilige Befähigungsprüfung zu gewähren, bzw. wenn eine facheinschlägige Aus-

bildung vorhanden ist, auch nach Absolvierung einer Praxiszeit im jeweiligen Gewerbe. Gleiches soll auch für die Vermittlung von Lebens- und Unfallversicherungen durch Gewerbliche Vermögensberater gelten.

Der Entwurf wurde von den Vertretern des BMWA wohlwollend aufgenommen und wird dort nun intern geprüft. Ein Zeitplan für das Inkrafttreten der Zugangsverordnung „neu“ steht noch nicht fest. **M**

Zu Gast beim Deutschen Versicherungsvertriebsrechts-Symposium

Fachverband der
Versicherungsmakler

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) veranstaltete am 2. Oktober 2024 zusammen mit der Forschungsstelle für Versicherungswesen an der Universität Münster ein Symposium zum Versicherungs-

vertriebsrecht. Es war bereits die zwölfte wissenschaftliche Kooperation dieser Art, die einmal jährlich im Herbst stattfindet und unter akademischem Blickwinkel mit ausgewiesenen

Expert:innen aktuelle Themen des Versicherungsvertriebs aufgreift. Dieses Jahr war auch Fachverbandsreferentin Mag. Olivia Strahser als Vortragende eingeladen und berichtete über das Produkt Oversight Governance (POG) aus europarechtlicher Sicht. In der zweiten Vortragsrunde wird die Zulässigkeit von Servicevereinbarungen auf Honorarbasis neben Provisionen und Courtagen beleuchtet, die in Deutschland immer mehr an Bedeutung gewinnen.

Beendet wurde das Symposium mit Diskussionsrunden zwischen Vortragenden und Teilnehmer:innen aus Praxis und Lehre zur Sinn-



Ingrid Büch, Anja C. Kahlscheuer, Olivia Strahser, Wolfgang Eichele und Hubertus Münster

haftigkeit des POG-Regimes. Mit der Teilnahme an dem Symposium wurde die konstruktive Zusammenarbeit der deutschen

und österreichischen Interessensvertretung auf europäischer Ebene weiter gestärkt. Vor allem in Hinblick auf den Vorschlag zur

Retail Investment Strategy sind die Interessen der Versicherungsvermittler:innen in beider Länder ähnlich gelagert.

Geeignetheitsprüfung und Erklärung für Versicherungsanlageprodukte

Fachverband der
Versicherungsmakler

Die Geeignetheitsprüfung ist ein essenzieller Bestandteil beim Verkauf von Versicherungsanlageprodukten. Sie stellt sicher, dass das empfohlene Produkt individuell auf die Bedürfnisse und Möglichkeiten der Kund:innen zugeschnitten ist. Aktuelle Neuerungen schaffen dabei mehr Klarheit und rechtliche Sicherheit für Versicherungsmakler:innen und Kund:innen.

Die Neuerungen im Überblick

Die jüngsten Änderungen betreffen vor allem die Präzisierung wichtiger Aspekte wie finanzielle Tragfähigkeit, Anlageziele und die Dokumentation von Produktinformationen. Versicherungsmakler:innen müssen nun verstärkt darauf achten, wie Kund:innen potenzielle Verluste verkraften können, und spezifische Ziele – etwa Rentenlücken oder geplante Sparvorhaben – noch detaillierter erfassen. Auch die Transparenz bei den Produktinformationsblättern wurde weiter verbessert, um Kund:innen fundierte Entscheidungen zu ermöglichen.

Der Fachverband hat in Kooperation mit Roland Weinrauch, Rechtsanwalt und Experte im Versicherungsrecht, die aktuellen Neuerungen ausgearbeitet.

Roland Weinrauch: „Es gibt ein neues Muster zur Geeignetheitsklärung. Die Idee dahinter ist, dem Markt eine grundsätzliche Unterlage zu liefern, die natür-

lich individuell an die Bedürfnisse des:der jeweiligen Versicher:in oder Makler:in angepasst werden muss. Oft geben Versicher:innen keine einheitlichen Vorgaben, sodass solche Musterunterlagen eine wertvolle Hilfestellung darstellen. Wenn Versicherungsanlageprodukte verkauft werden, ist eine Geeignetheitsprüfung durchzuführen, bei der insbesondere die finanziellen Verhältnisse, die Anlageziele und die Anlagedauer des:der Kund:in abgefragt werden. Die Ergebnisse werden in der Geeignetheitsklärung dokumentiert, die vom:von der Kund:in zu unterschreiben ist.

Diese Dokumentation dient nicht nur der Erfüllung gesetzlicher Vorgaben und gewerberechtlicher Ausübungsbestimmungen, sondern stellt auch ein wesentliches Beweismittel in einem Haftungsprozess dar. Kann ein:e Makler:in diese Unterlagen vorlegen, kann er:sie nachweisen, dass er:sie lege artis, also ordnungsgemäß, gearbeitet hat. Ohne solche Dokumente wird es hingegen schwierig, diesen Beweis zu erbringen.“

Die Geeignetheitsprüfung in der Praxis

Die Geeignetheitsprüfung umfasst eine strukturierte Abfrage, die die finanziellen Verhältnisse, Anlageziele, Risikobereitschaft

und Kenntnisse des:der Kund:in dokumentiert. Diese Informationen dienen als Grundlage für die Empfehlung eines Produkts, das idealerweise langfristig zu den Bedürfnissen des:der Kund:in passt.

Zentral ist hierbei die abschließende Geeignetheitsklärung, die vom:von der Kund:in unterzeichnet wird. Sie dokumentiert, dass das vorgeschlagene Produkt mit den Zielen und Möglichkeiten des:der Kund:in übereinstimmt. Gleichzeitig weist sie darauf hin, dass keine regelmäßige Überprüfung der Geeignetheit durch den:die Vermittler:in erfolgt und der:die Kund:in selbst dafür verantwortlich ist, bei Bedarf eine erneute Prüfung anzustoßen. **M**



Roland Weinrauch

„Frauen stärken Frauen“

Sie sind seit März 2024 Leiterin des Arbeitskreises „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“. Was hat sich bisher getan?

Freingruber: Wir sind ein sehr junger Arbeitskreis, der 2024 erstmalig und ganz neu ins Leben gerufen wurde. Somit stehen wir noch am Anfang unserer Tätigkeit. Trotzdem konnten wir in dieser kurzen Zeit bereits ein beachtliches Netzwerk an Frauen aus der Branche aufbauen.

Ein persönliches Highlight für mich war das Get-together in Velden, bei dem nicht nur Funktionärinnen, sondern auch interessierte Versicherungsmaklerinnen die Gelegenheit hatten, sich auszutauschen. Hier wurde besonders deutlich, wie wichtig es ist, dass wir uns gegenseitig un-

terstützen. Der Arbeitskreis setzt sich derzeit aus den weiblichen Fachgruppen-Funktionärinnen aus ganz Österreich zusammen und umfasst aktuell 22 Versiche-

rungsmaklerinnen. Wir hatten bisher mehrere Arbeitskreissitzungen – sowohl in Präsenz als auch online. Es freut mich sehr, dass sich so viele Maklerinnen für dieses Thema interessieren und die Zeit gefunden haben, sich in den Workshops an der Ideenfindung zu beteiligen. Das ist keine Selbstverständlichkeit. Aktuell sind wir dabei, auszuloten, wie wir die Zielgruppe der Versicherungsmaklerinnen oder potenziellen zukünftigen Versicherungsmaklerinnen am besten erreichen können. Ziel ist es, für diese eine Anlaufstelle zu schaffen, sinnvolle Kooperationen zu prüfen und herauszufinden, wo wir anknüpfen können, um die Bewegung „Women Wanted“ weiter voranzubringen und den Frauenanteil in der Branche zu steigern.



Katharina Freingruber, Fachgruppenobmann
Stellvertreterin der Burgenländischen
Versicherungsmakler, Leiterin des Arbeitskreises
„Women Wanted“ im Fachverband der
Versicherungsmakler und Geschäftsführerin der
CREDO Versicherungsmakler GmbH, im Gespräch
zur Initiative „Women Wanted“ und ihrem
beeindruckenden Werdegang.





Ziel der Initiative des Fachverbands ist es, den Frauenanteil unter den Mitgliedern sowie in der Interessenvertretung zu erhöhen. Sind schon erste Erfolge zu verzeichnen?

Freingruber: Wir konnten bereits erste Erfolge in dieser Richtung verzeichnen. Sowohl bei

den weiblichen Mitgliedern als auch bei den Funktionärinnen in der Interessenvertretung ist eine leichte Steigerung zu erkennen. Durch das Netzwerken im Rahmen von „Women Wanted“ konnten wir bereits Maklerinnen begeistern, sich ehrenamtlich für die Sache zu engagieren – auch wenn sie derzeit noch

nicht direkt in der Interessenvertretung tätig sind. Besonders freut es mich, zu sehen, dass auf den Wahllisten für die WK-Wahl 2025 in vielen Bundesländern bereits mehr Frauen vertreten sind als bei der WK-Wahl 2020. Das ist ein bedeutender Schritt in die richtige Richtung und ein ermutigendes Zeichen für die Zukunft.

Gibt es bereits konkrete Maßnahmen, die Sie künftig österreichweit umsetzen wollen?

Freingruber: Wir arbeiten derzeit daran, in jedem Bundesland Ansprechpartnerinnen – meist Funktionärinnen – zu etablieren, die für die Koordination und Umsetzung zukünftiger Projekte

zuständig sein werden. Eine solche Anlaufstelle benötigt zwingend eine direkte Kontaktperson vor Ort, um effektiv zu agieren.

Um den Bekanntheitsgrad des Berufs „Versicherungsmaklerin“ zu steigern, planen wir, bestehende Initiativen wie beispielsweise „Unternehmerin macht Schule“, eine Initiative von Frau

in der Wirtschaft, zu nutzen. Dabei handelt es sich um ein Projekt, bei dem Unternehmerinnen Schulen besuchen, um ihren Beruf vorzustellen, Fragen zu beantworten und das Interesse der Schüler:innen zu wecken. Der Beruf „Versicherungsmaklerin“ soll auf diese Weise jungen Menschen nähergebracht werden.

Katharina Freingruber

Sternzeichen: Zwilling

Alter: 41 Jahre

Bundesland: Burgenland

Beruf: Versicherungsmaklerin

Hobbies: Reisen, Harley Davidson fahren, segeln

Liebblingsreiseziel:

Motorradfahren im Westen der USA

Lieblingsessen: Curry

Lieblingsmusik: Das kommt immer auf die Stimmung an

Liebingsbuch: Eine kurze Geschichte von fast allem

Liebingsfilm/-serie: Das Beste kommt zum Schluss

Wie würden Sie sich selbst mit drei Worten beschreiben?

Spontan, wissbegierig und belastbar.

Wie sind Sie Versicherungsmaklerin geworden?

Nach der Matura habe ich in einem Versicherungsmakler:innenbüro im Sekretariat begonnen und schnell festgestellt, wie spannend das Thema Versicherungen für mich ist. Ich bekam die Möglichkeit, in den Fachbereich zu wechseln, und hatte das Glück, von einer erfahrenen Kollegin zu lernen, die ihr Wissen gerne weitergegeben hat. Nach sechs Jahren Berufserfahrung in verschiedenen Makler:innenbüros habe ich gemein-

sam mit meinem jetzigen Lebensgefährten den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Das war vor 15 Jahren, und ich blicke seither auf eine sehr erfüllende Zeit in der Branche zurück.

Wann strahlt Ihr Herz?

Wenn ich am Meer sein kann!

Wie/Wo tanken Sie Kraft?

Bei meinen Hobbys mit meinem Lebensgefährten.

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

Behaupten ja, fast täglich.

Hatten Sie ein weibliches Vorbild bzw. im Idealfall eine Mentorin?

Ja, hatte ich – in dem ersten Versicherungsmakler:innenbüro, in dem ich gearbeitet habe, gab es eine Prokuristin, die mich sehr unterstützt hat. Sie hat mir die Chance gegeben, Einblick in alle Bereiche des Versicherungsmakler:innengeschehens zu bekommen und überall mitarbeiten zu können. Das hat mein Interesse geweckt. Ohne Sie wäre ich wahrscheinlich heute nicht hier.

Welche Tipps können Sie künftigen Versicherungsmaklerinnen geben?

Immer bereit sein, Neues zu lernen, viel zu fragen und von erfahrenen Versicherungsexpert:innen zu lernen.

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

Zukunftsweisend sind sicher alle Versicherungssparten im Cyber-Bereich, da ich denke, dass zukünftig die Bedrohung aus dem Netz für Unternehmen größer oder mindestens gleich groß sein wird, als ein Sachschaden.

Vervollständigen Sie folgenden Satz: „Ich bin Versicherungsmaklerin geworden, weil“

... es der Zufall so wollte, aber heute könnte ich mir keinen besseren Beruf vorstellen.

Was hat Sie damals dazu bewogen, sich in der Interessenvertretung zu engagieren?

Eigentlich „wurde ich engagiert“. Ich wurde gefragt und ich habe mich dazu entschlossen, da es mir wichtig ist, unser berufliches Umfeld mitzugestalten.

Darüber hinaus möchten wir verstärkt die sozialen Medien nutzen, um die Bekanntheit weiter zu fördern. Geplant ist, eine entsprechende Präsenz in den sozialen Netzwerken oder gegebenenfalls eine eigene Webseite zu schaffen. Dort sollen aktuelle Informationen zur Initiative, Veranstaltungstipps sowie Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme bereitgestellt werden. Zusätzlich ist ein Infolyer in Planung, in dem echte Versicherungsmaklerinnen ihre persönliche Geschichte erzählen. Diese Rolemodels könnten anderen Frauen aufzeigen, wie der Einstieg in die Branche gelingen kann, und so zusätzliche Anreize schaffen, den Beruf zu ergreifen.

Wozu Interessenvertretung? Was sind die Beweggründe, Funktionärin zu werden?

Freingruber: Die Interessenvertretung spielt eine zentrale Rolle, um die branchenspezifischen Rahmenbedingungen zu verbessern. Im Fokus stehen der Austausch von Erfahrungen und Fachwissen sowie die Zusammenarbeit innerhalb der Branche.

Als Funktionärin hat man die Möglichkeit, direkt an der Gestaltung unseres beruflichen Umfeldes mitzuwirken und dieses aktiv mitzugestalten. In den Fachgruppen finden jährlich zwei bis vier Fachgruppenausschusssitzungen statt, bei denen sich die Ausschussmitglieder treffen, um über aktuelle Entwicklungen zu diskutieren und Entscheidungen für das jeweilige Bundesland zu treffen. Dadurch erhält man direkten Zugang zu branchenrelevanten Informationen und die Gelegenheit, wichtige Branchenvertreter:innen persönlich kennenzulernen.

Auf Bundesebene wird die Interessenvertretung durch den Fachverband der Versicherungsmakler organisiert, der sich größtenteils aus Vertreter:innen der Bundesländer zusammensetzt. Wir arbeiten derzeit an der Umsetzung eines Factsheets oder Wegweisers für Funktionär:innen, um eine bessere Orientierung in den Strukturen der Wirtschaftskammerorganisation sowie der Fachgruppen und des Fachverbands zu bieten. Ich bin überzeugt, dass es viel Potenzial gibt, den Beruf der Versicherungsmaklerin sowie die Tätigkeit als Funktionärin attraktiver und zugänglicher zu machen. Wir stehen jedoch noch am Anfang und müssen herausfinden, welche Maßnahmen den größten Nutzen und die stärkste Unterstützung bieten können.

Danke für das Gespräch.

M



Manager-Basis-Rechtsschutz

Wenn's um die Rechte Ihrer Kunden geht

www.roland-rechtsschutz.at

Besser miteinander.

**Schnell
und einfach
absichern**



Schaden am Ladekran – mitversichert oder nicht?

Aufgrund eines Kurzschlusses am Hauptkabelstrang eines LKW-Ladekrans sei der Elektronikbaum über die Drehdurchführung am Drehkranz bis hin zur Kransteuerung an der Kransäule zerschmort. Am Kabelstrang sei ein Reparaturschaden von 17.676,92 Euro netto entstanden, so die Schadensmeldung der Versicherungsnehmerin.

Aus Sicht ihres Versicherungsmaklers auch kein Problem, denn in der Sparte Feuer sind auch „Kraftfahrzeuge auf Erstes Risiko“ mit einer Versicherungssumme von rund 220.000 EUR versichert, weiters heißt es in der Klausel:

„Ruhend und fahrend innerhalb Europas im geografischen Sinne (inklusive Kabelbrand)

Der Versicherungsschutz gilt subsidiär; d.h. ein gegebenenfalls anderer bestehender Versicherungsvertrag (z.B. Kasko) geht im Schadensfall vor.“

Die Versicherung lehnte die Deckung mit der Begründung ab, dass vom Kabelbrand der Kranaufbau, nicht aber der LKW betroffen sei. Versichert sei nur der LKW. Nur dieser falle unter die Definition des Kraftfahrzeugs: Als Kraftfahrzeuge gelten unter anderem Zugmaschinen, die mithilfe eines Motors auf festem Bo-

den fahren und nicht an Schienen gebunden sind. Derartige Kranaufbauten auf KFZ wären über die Sparte Kasko versicherbar.

Der Versicherungsmakler vertrat in seinem Schlichtungsantrag die Ansicht, dass der durchschnittlich verständige Versicherungsnehmer unter dem Begriff „Kraftfahrzeug“ das gesamte Fahrzeug inklusive aller Aufbauten und sonstiger Sonderausstattungen verstehe. Allfällige Unklarheiten gingen zu Lasten der Versicherung. Eine Kaskoversicherung werde von Versicherern wegen des Alters des LKWs – Baujahr 2010 – nicht mehr abgeschlossen. Weder im Versicherungsvertrag noch in den zugrunde liegenden Versicherungsbedingungen finde sich ein Ausschluss von Aufbauten am KFZ. Der Kranaufbau ist im Zulassungsschein des Kfz eingetragen.

Die antragsgegnerische Versicherung dazu:

„(...) Es findet sich in der Klausel kein Einschluss von Aufbauten oder sonstigen zusätzlich mitversicherten Sachen, was klar bedeutet, dass – wie die Klausel eindeutig formuliert – nur das Kraftfahrzeug versichert ist und nichts darüber hinaus.

Die Definition eines Kraftfahrzeuges darf einem



RSS

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

Ein Ladekran eines LKWs fängt Feuer, die Betriebsversicherung der Halterin enthält in der Sparte Feuer auch einen Deckungseinschluss für Schäden an Kraftfahrzeugen. Doch der Versicherer wendet ein, dass der Einschluss nur für das Fahrzeug gilt, nicht aber für den Kranaufbau. Die Schlichtungskommission des Fachverbandes musste die Rechtsfrage beurteilen.

RSS-0023-24-11 = RSS-E 53/24

durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmer als bekannt vorausgesetzt werden, insbesondere einem Versicherungsnehmer, der täglich mit solchen KFZ arbeitet und klar zwischen einem KFZ und einem Kran abzugrenzen weiß.

Eine Maschinenbruchversicherung – in welcher man den Kran hätte mitversichern können – oder eine allfällige Sonderklausel, hat der Versicherungsnehmer nicht abgeschlossen.“

Ergänzend verwies sie auf einen Auszug aus dem deutschen Kommentar Martin/Reusch/Schimikowski/Wandt, Sachversicherung (4. Aufl), § 7 Rn 82. Es gehe dabei dabei um den deutschen Risikoausschluss für Kraftfahrzeuge in den Hausrat-



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

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



versicherungsbedingungen (VHB 2010). Die deutsche herrschende Meinung beziehe diesen Abschluss nur auf das KFZ selbst, nicht auf dessen Zubehör, soweit dieses Zubehör nicht ausdrücklich erwähnt werde. Das sei mit dem vorliegenden Fall sehr gut vergleichbar: Der Deckungseinschluss laut Klausel beziehe sich nur auf KFZ und nicht auf andere Sachen, da diese nicht ausdrücklich erwähnt werden und somit nicht gedeckt seien.

Die Schlichtungskommission setzte sich mit der Judikatur zur Auslegung von Versicherungsbedingungen auseinander und führte sodann aus:

Im vorliegenden erstreckt der Versicherer den Versicherungsschutz über die sonstigen Sachen des versicherten Betriebs hinaus auch auf Kraftfahrzeuge, die ansonsten üblicherweise über

gesonderte Kfz-Kaskoversicherungen versichert sind. Bei derartigen Kfz-Kaskoversicherungen ist grundsätzlich das Fahrzeug und seine Teile, die an ihm befestigt sind, versichert. Verfügt das Fahrzeug über Sonderausstattung, ist diese dem Versicherer im Antrag bekanntzugeben, gilt dann jedoch als versichert.

Ein durchschnittlich verständiger Versicherungsnehmer wird eine solche, branchenübliche Zuordnung von Sonderausstattung zum versicherten Kraftfahrzeug auch dann dem Versicherungsumfang der gegenständlichen Feuerversicherung und der Auslegung des Begriffs „Kfz“ zugrunde legen, wenn die üblichen Kfz-Kaskoversicherungsbedingungen im konkreten Fall nicht vereinbart sind.

Die Argumentation der Antragsgegnerin, dass der Kran-

aufbau über eine andere Versicherung versicherbar wäre, ist insofern nicht schlüssig, als die vorliegende Vereinbarung ja gerade subsidiär zu anderen Versicherungen gilt, dh. wenn der Versicherungsnehmer zusätzlich eine andere Versicherung für Kraftfahrzeuge oder dessen Bestandteile abgeschlossen hätte, würde erst recht keine Deckung aus der Zusatzdeckung für Kfz in der Sparte Feuer bestehen. Dies würde aber der Zusatzdeckung den Anwendungsbereich nehmen, wenn der Versicherer verlangen würde, für jene Sachen, für die der Versicherer subsidiär Deckung gewährt, eine gesonderte Versicherung abzuschließen, die dann wiederum die Zusatzdeckung ausschließt.

Daher empfahl die Schlichtungskommission die Deckung des Schadens. **M**

Zukunft der Versicherungsvermittlung

Ein vielfältiges Programm

Die Tagung wurde von Lisa Promok (Leiterin des Forschungsinstituts für Privatversicherungsrecht) und Stefan Perner (WU Wien) eröffnet. Grußworte überbrachten Vertreter:innen der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Salzburg sowie Vizerektor für Personal, Elias Felten.

Zu den Highlights des Tages zählten unter anderem der Vortrag von Philip Steiner (GF franz-findets.at), der die Bedeutung von KI und Digitalisierung sowie die rechtlichen Rahmenbedingungen für den Versicherungsvertrieb thematisierte. Rechtsanwalt Hans-Georg Jenssen (ehemals Geschäftsführender Vorstand des Bundesver-

Am 24. Oktober 2024 fand in der Edmundsburg der Paris Lodron Universität Salzburg die hochkarätige Tagung „Die Zukunft der Versicherungsvermittlung“ statt, organisiert vom Forschungsinstitut für Privatversicherungsrecht. Die Veranstaltung zog 140 Teilnehmer:innen aus Wissenschaft, Praxis und Industrie an, die sich zu aktuellen Entwicklungen und Herausforderungen in der Versicherungsvermittlung austauschten.

bands Deutscher Versicherungsmakler e.V.) betonte in einem weiteren Beitrag, dass Versicherungsmakler:innen unabhängig von ihrer Größe weiterhin gute Zukunftsperspektiven haben.

Kontroverse Themen im Fokus

Die Vorträge behandelten auch strittige Themen wie das Pro-

visionsverbot (Thomas Jaeger, Universität Wien) und die europäische Entwicklung im Makler:innenmarkt (Marc Nofri, GGW Group). Aufgrund gesundheitlicher Verhinderung des Senatspräsidenten des OGH, Johann Höllwerth, übernahmen Lisa Promok und Stefan Perner die Ausführungen zur neuen Verbandsklage. Erwin Gisch erläuterte die Auswirkungen der Retail Investment Strategy auf die Novellierung der IDD, bevor Daniel Signer (GF Hesse Digital) mit seinem Vortrag zu internationalen Strukturen im Onlinevertrieb den Abschluss der Fachvorträge bildete.

Internationaler Austausch und Networking

Die Veranstaltung wurde durch eine Podiums- und Publikumsdiskussion bereichert, die von Lisa Promok moderiert wurde. Renommierte Expert:innen wie Christoph Berghammer, Hans-Georg Jenssen, Marc Nofri, Klaus Kurz (Leiter Makler:innenvertrieb Zurich) und Daniel Signer nahmen daran teil. Fachverbandssobmann Christoph



Berghammer betonte bei dieser Gelegenheit den unermüdlichen Einsatz des Fachverbands der Versicherungsmakler gegen ein mögliches Provisionsverbot und andere Vergütungseinschränkungen und lobte zugleich die konstruktive Zusammenarbeit mit der Versicherungswirtschaft, dem europäischen Interessenverband BIPAR sowie den deutschen Vermittler:innenverbänden BDVM und BVK. Der Ausklang bot den Teilnehmenden Gelegenheit, sich

in einem informellen Rahmen zwischen Wissenschaft und Praxis intensiv auszutauschen.

Erfolg auf ganzer Linie

Die Veranstaltung war ein großer Erfolg und zeigte, wie dringend der Dialog über die Transformation der Versicherungsbranche ist. Mit ihrem facettenreichen Programm lieferte die Tagung nicht nur Einblicke in aktuelle Trends, sondern bot auch eine Plattform

für wertvolle Diskussionen und Vernetzung.

Ausblick

Das Forschungsinstitut kündigte weitere Veranstaltungen im Wintersemester 2024/2025 an, aber wies auch auf den Termin für die kommende Jahrestagung am 23. Oktober 2025 hin. Diese versprechen, den Diskurs über zentrale Themen des Privatversicherungsrechts fortzuführen. **M**

Kooperation

One Underwriting und Allianz Partners haben im Oktober 2024

eine Kooperation gestartet, um ein innovatives Reiseversicherungsprodukt auf den österreichischen Markt zu bringen. Das Produkt „One Underwriting Jahres-Reise-Versicherung mit Storno“ richtet sich speziell an Vielreisende und bietet 365 Tage Schutz pro Jahr für Reisen bis zu 62 Tage am Stück, ohne die Notwendigkeit, für jede Reise eine neue Versicherung abzuschließen. Zusätzlich zur Versicherung gibt es die digitale Reisebegleitung „allyz“, die umfassende Services vor, während und nach der

One Underwriting/Allianz Partners

Reise in einer App bündelt.

One Underwriting nutzt eine vollständig digitale Vertriebsplattform, die Maklern hilft, das Potenzial des Wachstumsmarktes Reiseversicherung zu erschließen. Diese Plattform ermöglicht einen nahtlosen und effizienten Vertriebsprozess und wird von Schulungsangeboten und persönlicher Betreuung unterstützt. Klaus Kretz, Niederlassungsleiter One Underwriting Agency für Österreich: „Es wird so viel wie noch nie gereist, ob im Inland oder ins Ausland. Doch das große Potential der Reiseversicherung ist vielen nicht bewusst, bestehende Produkte und Vertriebskanäle sind in Österreich vorwiegend auf den touristischen Vertrieb ausgerichtet. Dabei bedeutet Reisen so viel mehr als Urlaub: Risiken gibt es auch bei Wochenendausflügen, Shopping-Trips ins benachbarte Ausland, Besuchen bei Freunden und Familie oder Geschäftsreisen. Daher sollte eine Reiseversicherung immer mit im Gepäck sein, ohne daran denken und



Klaus Kretz

sie extra ‚einpacken‘ zu müssen. Hier gibt es also Bedarf und eine Top-Gelegenheit für Makler:innen, ihre Beratungsleistungen zu erweitern und neue Kund:innen zu gewinnen.“

Für Allianz Partners war neben dem Vertrauen in die Partnerschaft vor allem die technologische Komponente entscheidend für die Kooperation. Erik Passer, Bereichsleiter für den Vertrieb bei Allianz Partners Österreich, betont: „Die Kombination aus hoher Qualität und der Möglichkeit, neue Maßstäbe im Markt zu setzen, aber vor allem die Technologie, die da im Hintergrund steht, haben uns überzeugt. Innovation ist ein zentraler Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie, und wir sind stolz darauf, diese gemeinsam mit One Underwriting voranzutreiben.“ **M**



Erik Passer

Deckungsgrenze erweitert

Stoik

Stoik hat seine Deckungsgrenzen erhöht. Damit können Unternehmen mit einem Umsatz von bis zu 750 Millionen Euro eine Versicherungssumme von bis zu zehn Millionen Euro in Anspruch nehmen. Durch die erweiterte Partnerschaft mit Tokio Marine HCC reagiert Stoik auf die steigende Nachfrage nach umfassendem Schutz gegen Cyberrisiken und stärkt damit seine Position im Segment der Großunternehmen. Die erhöhte Deckungssumme repräsentiert eine Verdopplung der bisherigen Grenze von fünf Milli-

onen Euro, die erst zu Jahresbeginn eingeführt wurde.

Neben dem erweiterten Versicherungsschutz bietet das Unternehmen im Fall von Gefahrerhöhungen, Obliegenheits- oder Anzeigepflichtverletzungen den umfassenden Assistance-Service des Stoik-eigenen Cyber Emergency Response Teams (CERT) bis zur vollen Versicherungssumme an. Dieses eigenständige CERT ermöglicht eine proaktive Unterstützung, die Unternehmen einen effektiven Schutz und

eine schnelle Hilfe im Ernstfall gewährleistet.

Geschäftsführerin Franziska Geier erläutert: „Wir haben den Markt genau analysiert und festgestellt, dass Deckungsstreitigkeiten oft zu Konflikten zwischen Versicherern, Maklern und Kunden führen. Um sicherzustellen, dass der Kunde nicht darunter leidet, positionieren wir uns klar: Keine Diskussion – wir helfen dem Kunden in jedem Fall.“ **M**

Versicherungs Award Austria 2024

Wissma Marktforschungs GmbH

Für den Versicherungs Award Austria, verliehen von Wissma Marktforschungs GmbH, wurden heuer 574 Versicherungsmakler:innen, Vermögensberater:innen und Mehrfachagent:innen in den zentralen Kategorien wie Produktqualität, Preis-Leistungs-Verhältnis, Schadenregulierung, Polizzierung, Betreuung durch Makler:innen, Abwicklung von Provisionen sowie digitale Schnittstellen befragt. Besonders positiv hervorzuheben ist der Beitrag der Versicher:innen zur digitalen Transformation und Nachhaltigkeit.

In der Kategorie Berufsunfähigkeitsversicherung konnte sich die Dialog Versicherung an die Spitze setzen. Mit 66,84 Punkten sicherte sie sich den ersten Platz vor der Continentale und der Allianz. Direktor Willi Bors, Dialog Lebensversicherungs AG, betonte: „Unsere kund:innenorientierte Produktgestaltung und effiziente Schadenbearbeitung sind zentrale Säulen unseres Er-

folgs. Es ist großartig, dass dies auch von den unabhängigen Vermittler:innen anerkannt wird.“

Die Generali Versicherung konnte ihre Spitzenposition in der Krankenversicherung verteidigen. Mit herausragenden 78,86 Punkten landete sie vor der Muki und der Merkur. Thomas Bayer, Leiter unabhängiger Vertriebe der Generali Versicherung: „Diese Awards bestätigen, dass wir mit unseren hochwertigen Versicherungsprodukten und unseren engagierten Betreuungsteams die Erwartungen erfüllen. Auch in Zukunft werden wir erstklassigen Service bieten. Ich bin für diese Auszeichnungen und das Vertrauen, das uns entgegengebracht wird, äußerst dankbar.“ „Das gesamte muki-Team spielt eine entscheidende Rolle in diesem Erfolg“, betonte Vorstandsvorsitzender Thomas Ackerl. Ihr täglicher Einsatz, ihre Leidenschaft und ihre enge Zusammen-

arbeit machen muki zu einer der führenden Versicherungsanbieter:innen. „Dieser Erfolg gehört uns allen“, so Ackerl, „und er motiviert uns, weiterhin Maßstäbe in der Branche zu setzen.“

Im Bereich fondsgebundener Lebensversicherungen konnte die Merkur Leben (ehemals Nürnberger) mit beeindruckenden 94,32 Punkten die Konkurrenz hinter sich lassen. Die Helvetia und die Donau belegten die weiteren Podestplätze. Die Merkur betonte: „Unsere Stärke liegt in der langjährigen Erfahrung und dem Vertrauen, das unsere Kund:innen und Partner:innen in uns setzen.“

Die Helvetia Versicherung beeindruckte durch Spitzenplatzierungen in mehreren Kategorien. Neben einem ersten Platz in der Kategorie Haushalt/Eigenheim sowie zweiten Plätzen in den

Bereichen Unfallversicherung und fondsgebundene Lebensversicherung wurde sie auch zum dritten Mal in Folge mit dem Nachhaltigkeitspreis ausgezeichnet. Andreas Bayerle, Vorstand Leben und Finanzen, bei der Preisverleihung: „Der Sieg in der Kategorie Haushalt/Eigenheim bedeutet uns sehr viel. Er zeigt, dass wir die Bedürfnisse unserer Kund:innen verstehen und erfüllen.“ Weiters meinte er: „Nachhaltigkeit ist ein zentraler Bestandteil unserer Unternehmensstrategie. Diese Auszeichnung motiviert uns, weiterhin Maßstäbe zu setzen.“

Die HDI Versicherung konnte sich den Sieg in der Kategorie Rechtsschutzversicherung sichern. Mit 76,88 Punkten ließ sie Donau und Ergo/D.A.S. hinter sich. HDI Vorstandsvorsitzender Thomas Lackner zeigte sich sehr erfreut: „Wir freuen uns über die Auszeichnung. Besonders her-



Die Gewinner der Versicherungs Awards Austria 2024

vorzuheben ist, dass diejenigen abstimmen durften, die es wissen müssen, nämlich die Vermittler:innen des unabhängigen Vertriebs. Wir bedanken uns für die positive Bewertung, da es uns ein großes Anliegen ist, Produkte und Services in bester Qualität zu bieten.“ In der Kategorie Haushalts- und Eigenheimversicherung erreichte muki die Be-

wertung „hervorragend“, in der Kategorie Unternehmenspreis Nachhaltigkeit die Note „gut“. Vorstandsdirektor Christian Clauß ergänzte: „Diese Anerkennung ist nicht nur eine Würdigung unserer bisherigen Arbeit, sondern auch Ansporn, weiterhin innovative und zuverlässige Versicherungslösungen zu entwickeln.“ **M**



Cybersicherheit

VIG

Cyber Risk Solutions GmbH (CyRiSo) ist ein neues, von der VIG gegründetes, spezialisiertes Unternehmen für KMUS im Bereich Cybersicherheit. Die Leitung von CyRiSo übernehmen Christiana Bruckner und Michael Ganzwohl, beide



Michael Ganzwohl

mit langjähriger Erfahrung in den Bereichen Vertrieb, Business Development und Cybersicherheit.

Das Serviceportfolio umfasst Beratung und Managed Services (insbesondere Risiko Ratings, technische und organisatorische Sicherheitsüberprüfungen, Management von Sicherheitsvorfällen & Krisenbewältigung, laufendes Management zur Informationssicherheit und Datenschutz). Die Serviceleistungen werden nicht nur bestehenden Kund:innen und Neukund:innen der Versicherungsgruppe sowie Vertriebspartner:innen zur Verfügung gestellt, son-



Christiana Bruckner

dern auch dem Drittmarkt. Das Angebot umfasst beispielsweise auch Maßnahmen gegen Ransomware. Um diesen Risiken entgegenzuwirken, sind im Vorfeld technische und organisatorische Maßnahmen durchzuführen, um die Auswirkungen potenzieller Betriebsunterbrechungen zu minimieren, oder im besten Falle diese überhaupt zu vermeiden. Dazu gehört auch, Wiederherstellungsprozesse zu testen und zu trainieren. **M**

Innovation Night

TOGETHER/CCA

Die Innovation Night 2024 von TOGETHER CCA, die im Oktober auf dem Erste Campus Wien stattfand, drehte sich unter dem Motto „Magie mit KI“ um die rasanten Entwicklungen im Bereich Künstliche Intelligenz (KI) und deren Einsatz in der Versicherungsbranche. Julia Pleyer, KI-Verantwortliche und Marketingleiterin von TOGETHER CCA, betonte in ihrer Eröffnungsrede die transformative Wirkung der Technologie und präsentierte die KI-Schadensassistentin „Vivien“, die auf einer innovativen EPAM-Plattform basiert. „Wir freuen uns, Sie heute mit auf eine Reise in die Zukunft

der Versicherungswelt zu nehmen, wo Technologie eine Schlüsselrolle spielt“, so Julia Pleyer in ihren Eingangsworten.

Gerhard Schuster, CEO, unterstrich in seiner Rede die Dringlichkeit der Digitalisierung und den unvermeidbaren Wandel, den sie in der Branche vorantreibt. Gerhard Schuster betonte, dass Digitalisierung alternativlos ist und Unternehmen nicht nur effizienter macht, sondern auch ihren Wert steigert: „Ein voll digitalisierter Bestand ist bei der Übergabe ein Vielfaches wert.“ Er verglich den Prozess der Digitalisierung mit einem Fitnesspro-

gramm: „Am Anfang tut es weh, aber dann macht es Spaß und man fühlt sich fitter und gesünder.“

Auch die COO, Susanne Strießnig, stellte neueste KI-basierte Funktionen des „BOAbot“ vor, der die Abwicklung von Versicherungsanträgen deutlich erleichtert.

Im Verlauf der Veranstaltung präsentierte das Team Einblicke in verschiedene KI-Projekte, die bereits den Alltag von Vermittler:innen effizienter gestalten. Sebastian Steinböck zeigte, wie

Technologien wie ChatGPT und Firefly kreative Versicherungsszenarien unterstützen können. Ingo Weinem, Global Co-Head Insurance bei EPAM Systems, demonstrierte, wie KI zukünftig die Bearbeitung von Schadenmeldungen deutlich schneller und präziser gestalten wird.

Ein weiterer Höhepunkt war die Keynote von Dominic von Proeck, Gründer von Leaders of AI, der die kreativen Potenziale von KI hervorhob.

Im Anschluss leitete Gerhard Schuster eine angeregte Diskussion über den Einsatz von KI in der Versicherungswelt. John Schachner, CEO von Atos Technology Österreich, Robert Redl, Leiter der Betriebsorganisation bei VIG und Geschäftsführer des Innovation Hubs VieSure, Günther Gustavik, Leiter für digitale Prozesse und Systeme im unab-



hängigen Vertrieb bei Generali, Andreas Magenschab, Head of Group Data & Analytics bei UNIQA, Ewald Maitz, Gründer von versdb und Dominic von Proeck, Gründer von Leaders of AI, nahmen an der Panel-Diskussion teil und diskutierten die Chancen und Herausforderungen, die der Einsatz von KI mit sich bringt und wie dieser die Arbeitswelt

der Zukunft beeinflussen wird. Neben den fachlichen Highlights bot die Veranstaltung Infopoints, Gewinnspiele und eine Charity-Tombola, deren Erlös CARE Österreich zugutekam. Die Innovation Night 2024 war ein voller Erfolg und verdeutlichte eindrucksvoll die Bedeutung von KI für die Zukunft der Versicherungsbranche. **M**

Jubiläum

Der Wiener Städtische Versicherungsverein hat anlässlich seines 200-jährigen Jubiläums eine kurze filmische Hommage nach der Idee von André Heller produzieren lassen. Der besondere Kurzfilm ist auf allen TV-Sendern zu



sehen und wird in den kommenden Wochen mit einem Dutzend verschiedener Snippets beworben werden. „200 Jahre Vertrauen in die Zukunft – das war, ist und wird immer der

Kern unserer Identität sein. Unser Ziel ist, Tradition und Innovation miteinander zu vereinen und damit eine Brücke in die Zukunft zu schlagen. Dabei unterstützt unsere Gruppe in vielen kulturel-

Wiener Städtische Versicherungsverein

len und sozialen Belangen. Was lag also näher, als die Gestaltung eines Films zum 200-Jahre-Jubiläum einem Künstler zu überantworten? Wir laden alle ein, sich mit uns auf eine fantastische und spektakuläre Zeitreise einzulassen“, so Robert Lasshofer, Generaldirektor. André Heller: „In Reverien, träumerischen Zeitkapseln, erfinde ich Augenblicke aus einem Zukunftsmärchen. Für das 200-Jahre-Jubiläum wünschte ich mir eine, aus der Fantasie geborene surreale Prozession auf der Wiener Ringstraße, um Menschen jeden Alters und aller Ausbildungsgrade zu erstaunen.“ **M**

Vorschau



Interview mit den Spitzenkandidaten zum Wahlprogramm für die
Wirtschaftskammerwahl 2025



Interview mit Reinhard Pohn,
CSMO Generali Versicherung

Impressum

Medieninhaber und

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

Geschäftsführer: Isabella Schönfellner

Verlagsort: Oberthern 33, 3701 Oberthern

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in

Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/

Redaktion: Oberthern 33, 3701 Oberthern

Chefredakteur: Christian Proyer

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

Anzeigenleitung: Isabella Schönfellner

Grafisches Grundkonzept &

Layout: Christoph Schönfellner

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

Fotos: Manuel Horn, Allianz/Harson, Alexander Felten, Johanna Schlosser, Roland Rudolph, Adobe Stock, Martin Steintaler | tinefoto.com, Martina Hobbiger, Michael Redmann, Monika Aigner, Katharina Schiff, Adobe Stock/kwarner, Skokanitsch, Natascha Unkart, Sabine Klimpt, Adobe Stock/Dob's Farm, Christoph Schönfellner, Wissma, Karma Marketing, Adobe Stock/Imagecreator, Christoph Liebentritt.

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



GARANTA
VERSICHERUNG

Für die Freizeit im Leben.

Die ausgezeichnete GARANTA Unfallversicherung bietet 365 Tage im Jahr maßgeschneiderten Schutz, der sich Ihrem Leben optimal anpasst: mit erweiterbaren Deckungsteilen, frei wählbaren Assistance-Leistungen und gesondert einschließbaren Sportpaketen.

Individuell. Flexibel. Sicher.

Und fürs spontane Bergabenteuer ab 24 h:
www.garanta.at/bergschutz

ÖGVS | Gesellschaft für
Verbraucherstudien GmbH



1. PLATZ
PREIS-LEISTUNGS
VERHÄLTNIS
UNFALL-
VERSICHERER

Im Vergleich: 20 Unternehmen
Befragung 02/2024, ögvs.at/7372

News



www.garanta.at

UNIQA als starke Partnerin an Ihrer Seite

Gemeinsam gestalten wir aktiv die Zukunft des Versicherungsgeschäfts.

Unsere Partnerschaft bedeutet mehr als nur einen Vertrag. Sie ist ein Versprechen, gemeinsam innovative Lösungen zu entwickeln, individuelle Bedürfnisse zu erfüllen und nachhaltigen Erfolg zu sichern.

Für unsere Geschäftspartner:innen bietet diese Zusammenarbeit zahlreiche Vorteile – von exklusiven Produktangeboten bis hin zu umfangreichen Serviceleistungen.

Wir freuen uns auf die Fortsetzung dieser erfolgreichen Zusammenarbeit. Danke für Ihr Vertrauen!

UNIQA – gemeinsam besser leben

Österreichische Post AG | MZ 18Z041341 M