

risControl

Das Nachrichtenmagazin für Versicherungs- und Finanzinformation

Nr. 07 - 2026

Heft 559

47. Jahrgang

Software is eating itself

von Leopold Quell

Unternehmensschutz Cyber

Interview mit Andreas
Wimmer, Leiter Financial
Lines/Cyber UNIQA

Interessensvertretung, die wirkt

Fachverbandsobmann KommR Mag. Hannes
Dolzer – Ein Resümee zu 25 Jahre Fachverband
Finanzdienstleister

Urlaubs-Budget geplant – auch an das Pech-gehabt-Budget gedacht?



Ihr Reiseschutz bei Reiseabbruch – und vielen weiteren Pech-Situationen

Sie freuen sich auf Ihre Reise. Aber was, wenn etwas dazwischenkommt? Mit der Europäischen Reiseversicherung reisen Sie immer sicher! Wir sind da, wenn es anders kommt als geplant: Sie müssen Ihre Reise abbrechen, werden krank oder Ihr Gepäck geht verloren? Wir helfen – weltweit, zuverlässig, rund um die Uhr.

Die Europäische Reiseversicherung bietet Reiseschutz, der so individuell ist wie Ihre Pläne. Für eine Reise oder das ganze Jahr.

Der Reiseschutz, der zu Ihnen passt.

AI Generated image | Europäische Reiseversicherung

Urlaub wie damals

Die Urlaubszeit steht bevor, und die Familienrunde wird zu dem freudigen Ereignis befragt: Wo geht die Reise denn heuer hin?

Nach Afrika – eine Safari soll es werden, mit Löwen, Elefanten und als Draufgabe einem Nashorn, dem größten Reisewunsch der Cousine. Dafür hat sie schon seit Jahren gespart. Die Erbtante – die geneigte Leserschaft kennt sie, die berühmte, schon etwas ältere Erbgodl – meint in ihrer etwas uncharmanten und doch herzlichen Art: „Ich habe gelesen, Afrika ist heuer nicht so gut. Dort ist doch die Problematik mit Ebola, oder? Dort könntest du dich anstecken oder im Flugzeug neben jemandem sitzen, der wen kennt, der vielleicht wieder wen kennt, und dann musst du in Quarantäne. Also ich würd lieber daheim bleiben.“ Die liebe Cousine rollt mit den Augen und lässt sie reden.

Der nächste Verwandte schwärmt von seiner geplanten Kreuzfahrt: Karibik, Jamaika und Martinique – eine wundervolle Reise, mit Ländern voller Sonne und Freude, einfach eine Traumreise. Das Schiff hat alles, was man sich nur vorstellen kann, an Bequemlichkeiten. Auch den mitreisenden Kindern fehlt es an nichts, schon gar nicht an Freizeitattraktivitäten. Wie er so glücklich über seine Kreuzfahrt erzählt, räuspert sich die Erbtante. „Du weißt aber schon, was vor einiger Zeit auf einem Kreuzfahrtschiff passiert ist. Willst du dich mit deiner Familie wirklich in diese Gefahr begeben?“

Die Urlaubspläne und die Freude an den geplanten Reisen werden mit allerlei düsteren Gedanken etwas getrübt. Ist es wirklich im Moment nicht so gut, weit weg zu fliegen? Das mit dem Kreuzfahrtschiff war wirklich kein schönes Erlebnis. Man wird still in der Runde, und jeder folgt seinen eigenen Gedanken.

Die Erbgodl meint: „Was habt ihr denn? Macht doch Urlaub wie früher.

Eine richtige Sommerfrische. Wir alle.“ Sie möchte anscheinend mit in den wohlverdienten Urlaub, was bei Safari, Kreuzfahrt und langer Flugreise nicht möglich ist.

„Was meinst du mit Sommerfrische?“ Da kommt die alte Dame ins Schwärmen: „Früher einmal sind wir alle gemeinsam aufs Land gefahren, gleich ein ganzes Monat, wenn nicht länger. In eine kleine Pension. Jahrelang waren wir dort alle gut untergebracht, und es hat uns an nichts gefehlt. Statt Kreuzfahrt und Safari gab es einen Bootsausflug, und geschwommen sind wir im See. Am Abend wurde es kühl, eine Klimaanlage hat niemand gebraucht. Und da es gewittrige Abende gab, stand auf den Tischen in der Pension immer ein Kerzenhalter, gleich mit Streichhölzern, falls der Strom wieder einmal ausfallen sollte. Die Abende haben wir mit Karten und Brettspielen verbracht, und der Fernseher war nur für absolute Notfälle da.“

Und nun wird man es nicht glauben: Wir attestieren der Generation Z ja immer, dass sie das Neueste und Modernste haben will und nur sehr schwer zufriedenzustellen ist. Aber genau diese Generation Z, die in unserer Familie doch sehr wohl vertreten ist, stellt sich auf die Seite der Erbgodl und meint: „Das wäre es doch: ein Urlaub wie früher. Schon mit den Annehmlichkeiten der Autoanreise statt öffentlicher Verkehrsmittel, aber sonst mit der Pension. Die gibt es auch noch, nur halt schon modernisiert. Der See ist der gleiche, und die Boote schauen auch nicht viel anders aus. Sogar die Gewitter gibt es noch, und am Abend wird es immer noch kühl.“

Vielleicht ist das Damals nicht immer nur unter dem Motto „Früher war alles besser“ zu sehen, aber vielleicht unter dem Motto: „Es war nicht alles schlecht.“

Wir werden berichten.



30

Editorial

03 Urlaub wie damals

News

- 06 **Technologiesparte wird neu aufgestellt** – blau direkt/Arisecur
- 06 **Mittelstand bleibt unter Druck** – Creditreform
- 06 **CEE-Insolvenzen: stabil, aber uneinheitlich** – Re-Use Austria
- 07 **Kontinuität und Verstärkung** – BIPRO Österreich
- 07 **Wechsel** – Gesellschaft für Versicherungsfachwissen
- 07 **Expansion** – Stoik
- 08 **Wechsel im Vorstand** – Wiener Städtische Versicherung
- 08 **Gruppenleiter Sachversicherung** – VAV Versicherung
- 08 **Neu im BOAbot** – TOGETHER CCA/ Wüstenrot
- 09 **Ehrenmedaille** – Wirtschaftskammer Österreich
- 09 **Neues Vorstandsressort** – GrECo Gruppe
- 10 **Neuer CEO** – Aon Austria
- 10 **Generationswechsel wird vorbereitet** – Österreichischer Versicherungstreuhand Verband
- 10 **Bankenvertrieb** – Generali Versicherung
- 12 **Erweiterung der Geschäftsführung** – froots
- 12 **Führungswechsel** – DONAU Versicherung
- 12 **Staatspreis Marketing** – Wiener Städtische Versicherung
- 13 **Erleichterte Suche nach Repair Cafés** – Re-Use Austria
- 13 **FECIF-Vorstand** – AFPA



18

Markt

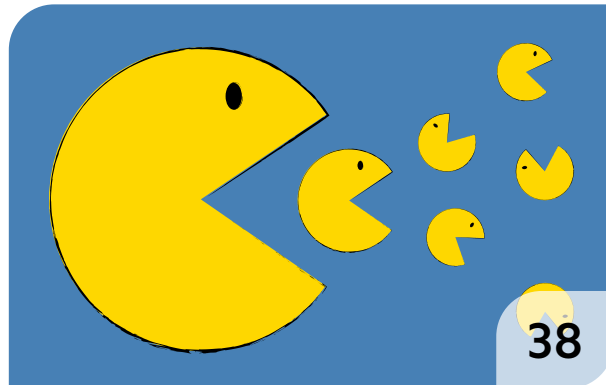
- 14 **RIS: Ein Begriff wird für Makler wichtiger** – Fachverband der Versicherungsmakler
- 14 **Ruhestand: Wissen allein reicht nicht** – Standard Life
- 15 **CEE-Insolvenzen: stabil, aber uneinheitlich** – Coface
- 15 **Mehrheit plant Sommerurlaub mit dem Auto** – Helvetia Österreich
- 23 **Continental Biometrie-Tage: 30 Jahre starke Marktpresenz in Österreich**
- 27 **Wissen auf Knopfdruck: Wie „EVELIN“ den Büroalltag erleichtert**
- 28 **Prämienbonus in der Krankenversicherung** – Generali
- 28 **Förderung junger Makler** – Generali
- 28 **Warum Versicherungen und Maklervertriebe auf MO' Drive setzen** – MO' Drive
- 29 **Erweiterter Betriebs-Rechtsschutz für KMU** – ARAG
- 29 **Stabiles Wachstum bei Prämien und Eigenkapital** – Österreichische Beamtenversicherung
- 32 **Solvency II: Mehr Spielraum für Versicherer** – von Mag. Christian Sec
- 32 **KI verändert die Arbeitswelt grundlegend** – Coface
- 33 **FMA-Lizenz** – Maksu
- 33 **Sonderklasse in der KV wird günstiger** – muki Versicherung
- 37 **Digitaler Reiseschutz** – Thaleon5

Veranstaltung

- 18 **bAV im Fokus: Fachseminar in Wien**
- 18 **Fokus auf nachhaltige Reparatur und Gebrauchtteile** – Schadendialog Österreich
- 19 **Top 3 Platzierung** – faircheck
- 30 **Sommerfest mit digitaler Entlastung** – g&o brokernet
- 30 **Sommerfest** – Salzburger Versicherungsagenten
- 31 **Hitze erhöht den Risikodruck** – Vereinigung Österreichischer Länderversicherer



34



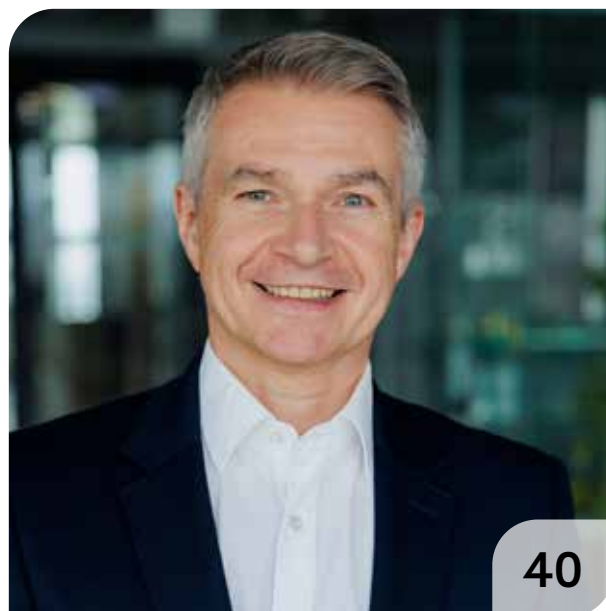
38



16



24



40

Kommentar

- 20 **Typklassen im Praxistest** – von DI Dr. Jürgen Hartinger und Carina Götzen

Interview

- 34 **Interessenvertretung, die wirkt** – KommR Mag. Hannes Dolzer, Obmann des Fachverbands Finanzdienstleister
- 40 **Unternehmensschutz Cyber** – Andreas Wimmer, Leiter Financial Lines/Cyber UNIQA

Vertrieb im Zentrum

- 16 **Vertrieb neu gedacht: Zwischen digitaler Erwartung, KI und persönlicher Nähe**

Kolumne

- 24 **Rüstungsaktien – platzende Blase oder Megatrend?** – von Michael Kordovsky
- 38 **Software is eating itself** – von Leopold Quell

Technologiesparte wird neu aufgestellt

blau direkt/Arisecur

blau direkt verstärkt sein Führungsteam im Technologie- und Produktbereich. Mit 15. Juni 2026 hat Hans-Peter Wolf die Position des Chief Product & Technology Officers übernommen. Das Unternehmen will damit den nächsten Entwicklungsschritt seiner Systemwelt einleiten und die bestehende Plattform stärker in Richtung KI-gestützter Prozessautomatisierung weiterentwickeln. Im Mittelpunkt steht die Entwicklung

hin zu einer sogenannten Agentic-Operating-Plattform. Ziel ist es, komplexe Abläufe zwischen Vermittlern, dem Pool und Versicherungsgesellschaften stärker zu automatisieren und besser zu verzahnen. Dadurch sollen admini-

nistrative Tätigkeiten reduziert, Bearbeitungszeiten verkürzt und Maklerbetriebe im Tagesgeschäft entlastet werden. Zusätzlich soll die Systemwelt künftig stärker um Investment- und Finanzthemen erweitert werden. blau direkt verfolgt damit den Ansatz, Versicherungs-, Vorsorge- und Vermögensaufbauthe- men über eine zentrale Plattform besser abzubilden. Wolf bringt langjährige



Hans Peter Wolf

Erfahrung im Plattform- und Automatisierungsbereich mit. Er war Gründer und CEO von Appway, das 2022 von FNZ übernommen wurde. Danach war er unter anderem als Chief Technology Officer der FNZ Group tätig.

Mittelstand bleibt unter Druck

Creditreform

Die aktuelle Frühjahrsumfrage von Creditreform zeigt: Die Stimmung im österreichischen Mittelstand bleibt angespannt. Das Geschäftsklima liegt mit minus 3,8 Punkten weiterhin im negativen Bereich. Zwar gibt es leichte Verbesserungen gegenüber den Tiefständen der vergangenen Jahre, eine

nachhaltige wirtschaftliche Erholung ist aber nicht absehbar.

Viele Unternehmen bewerten ihre aktuelle Geschäftslage negativ und agieren aufgrund unsicherer Rahmenbedingungen weiterhin vorsichtig. Besonders Auf-

trags- und Umsatzentwicklung bleiben schwach: Mehr als ein Drittel der Betriebe meldet rückläufige Auftragsbestände, auch bei den Umsätzen überwiegen Rückgänge.

Für die kommenden Monate erwarten die Unternehmen nur eine begrenzte Verbesserung. Die Erwartungen

bleiben in allen Sektoren überwiegend negativ, besonders im Bauwesen. Ein breiter Aufschwung ist laut Creditreform nicht in Sicht; vielmehr könnte die wirtschaftliche Dynamik 2026 schwächer ausfallen als erwartet, auch eine Stagnation sei möglich.

Entsprechend zurückhaltend zeigen sich die Betriebe bei Personal und Investitionen. Neueinstellungen sind nur vereinzelt geplant, Investitionen betreffen vor allem Ersatzanschaffungen. Zusätzlich belastet die sinkende Eigenkapitalbasis viele Unternehmen. Als wichtigste Herausforderungen nennen die Betriebe Bürokratieabbau, hohe Energiekosten und den Fachkräftemangel.

CEE-Insolvenzen: stabil, aber uneinheitlich

Coface

Die Insolvenzen in Zentral- und Osteuropa blieben 2025 insgesamt nahezu stabil und stiegen nur leicht um 0,26 Prozent. Hinter dieser scheinbaren Stabilität zeigt sich jedoch ein sehr un-

einheitliches Bild zwischen den einzelnen Ländern und Branchen. Während etwa Polen, Slowenien oder die Tschechische Republik deutliche Zuwächse bei Unternehmensinsolvenzen verzeichneten, gingen die Zahlen in Ländern wie Kroatien, der Slowakei oder Ungarn spürbar zurück. Besonders betroffen waren Industrie, Bauwirtschaft und Transport, die unter schwacher Nachfrage, Finanzierungskosten und internationalen Abhängigkeiten leiden.

Coface erklärt diese Entwicklung mit sehr unterschiedlichen nationalen

Rahmenbedingungen – von Fiskalpolitik über Regulierung bis hin zur Exportabhängigkeit. Gleichzeitig warnt das Unternehmen, dass die aktuelle Stabilisierung nicht von Dauer sein dürfte, da neue Belastungen wie steigende Energiepreise und schwaches Wirtschaftswachstum die Lage wieder verschärfen könnten.

Regional-Ökonom Mateusz Dadej fasst die Situation so zusammen, dass die Gesamtzahlen zwar Stabilität vermuten lassen, die Realität aber deutlich komplexer sei und stärker von nationalen Faktoren als von einer einheitlichen regionalen Entwicklung geprägt werde.

Kontinuität und Verstärkung

BIPRO Österreich

Die Ständige Versammlung Österreich des BIPRO e.V. startet mit neuer Führung und klarer Zukunftsorientierung in die nächste Entwicklungsphase. Im Rahmen der jüngsten Sitzung wurden Dr. Philip Steiner, Geschäftsführer von franz-findets.at, und Akad. VKfm.

Andreas Büttner, Geschäftsführer der ARISECUR GmbH, als Vorsitzender Sprecher beziehungsweise Stellvertreter bestätigt. Neu verstärkt Mag. Erwin Mollnhuber, Vorstand Vertrieb der Zürich Versicherung Österreich, das Sprecherteam auf Seiten der Versicherungen. Mit dieser Besetzung setzt BIPRO Österreich auf eine Kombination aus Marktkennntnis, strategischem Weitblick und praktischer Erfahrung. Ziel bleibt es, die Weiterentwicklung der Standards in Österreich aktiv voranzutreiben und die Digitalisierung der Versicherungsbranche weiter zu unter-

stützen. Besonders erfreulich ist in diesem Zusammenhang auch die Aufnahme der Zürich Versicherung Österreich in den BIPRO e.V. Die Neuwahl ist zugleich mit einem Abschied verbunden: Gerhard Spatt, CIO der Allianz Elementar Versicherungs AG, stand aufgrund seines Ruhestands nicht mehr zur Wahl. Seit der Gründung der Ständigen Versammlung Österreich im Jahr 2016 hat er die Arbeit der Organisation mit großem Engagement und hoher fachlicher Kompetenz geprägt. Sein Beitrag zur Verankerung der BIPRO Standards in Österreich gilt als wichtige Grundlage für die weitere Entwicklung.

Wechsel

Gesellschaft für Versicherungsfachwissen

Nach zwölf Jahren an der Spitze der Österreichischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen (GVfW) übergibt Prof. Elisabeth Stadler die Präsidentschaft an Dr. Peter Eichler. Sie hat die GVfW mit großer Erfahrung,

Weitblick, Vertrauen und persönlicher Verbundenheit zur Versicherungswirtschaft geprägt. Besonders ihr Gespür für zukünftige Entwicklungen – etwa die Bedeutung der Digitalisierung für eine zeitgemäße Wissensvermittlung – hat die Gesellschaft nachhaltig gestärkt und auch in der Pandemie handlungsfähig gemacht. Unter ihrer Präsidentschaft wurde die GVfW als wichtige Dialogplattform für Versicherungswirtschaft, Wissenschaft, Recht und Beratung weiterentwickelt. Ihr Wirken war geprägt von der Haltung, Wissen zu teilen, Menschen mitzunehmen und Veränderungen rechtzeitig anzustoßen.

Mit Dr. Peter Eichler übernimmt nun ein ausgewiesener Versicherungsexperte die Präsidentschaft. Er bringt langjährige Erfahrung aus der Personenversicherung, dem Asset Management sowie der Lebens- und Kranken-



Dr. Peter Eichler

versicherung mit. Künftig möchte er das Versicherungsprinzip in seinen Grundzügen noch stärker sichtbar machen und den Dialog über die gesellschaftliche und wirtschaftliche Bedeutung von Versicherung vertiefen.

Ein besonderes Anliegen ist ihm, versicherungsfachliches Wissen auch über die Branche hinaus zu vermitteln – insbesondere im Austausch mit Rechtsprechung, Verwaltung und Wissenschaft. Ziel ist es, das Verständnis für Versicherungsfragen und fachliche Zusammenhänge weiter zu stärken.



Prof. Elisabeth Stadler

Expansion

Stoik

Der Cyberassekuradeur Stoik expandiert in die Niederlande. Für den nie-

derländischen Markteintritt hat Stoik Robert Spaan zum Country Manager Niederlande ernannt. Spaan bringt langjährige Erfahrung aus früheren Positionen als Managing Director bei Aon und Head of European Business Development bei Eye Security mit. In seiner neuen Rolle baut er die Präsenz von Stoik in

den Niederlanden auf und entwickelt die Zusammenarbeit mit Maklern sowie mit Unternehmen, die einen strukturellen Ansatz für Cyber-Resilienz benötigen. Im Mittelpunkt stehen dabei Maklerpartner, die Cyberrisiken für ihre Kunden einordnen, versicherbar machen und mit konkreten Präventionsmaßnahmen verbinden wollen.

Wechsel im Vorstand

Wiener Städtische Versicherung

Mit 1. Juli 2026 wurde Manuel Schalk in den Vorstand der Wiener Städtischen Versicherung berufen. Er folgte auf Sonja Raus, die in den Vorstand der Vienna Insurance Group wechselte.

Schalk studierte Rechtswissenschaften an der Universität Wien und startete seine berufliche Laufbahn

nach dem Gerichtsjahr in der Rechtsanwaltskanzlei Schönherr, wo er später zum Partner aufstieg. 2014 wechselte er in die Versicherungswirtschaft; zuletzt leitete er die Rechtsabteilung der Wiener Städtischen sowie der DONAU Versicherung. „Ich freue mich sehr auf diese neue, spannende Aufgabe“, so der designierte Vorstand. Auch Robert Lasshofer, Aufsichtsratspräsident der Wiener Städtischen, würdigte die Bestellung: „Manuel Schalk genießt als versierter Jurist nicht nur einen ausgezeichneten Ruf in der gesamten Versicherungsbranche, sondern



Manuel Schalk

überzeugt auch durch seine ausgeprägten Managementfähigkeiten.“

Gruppenleiter Sachversicherung

VAV Versicherung

Seit April 2026 verstärkt Stan Posselt das Firmengeschäft der VAV Versicherung, er wird künftig die Weiterentwicklung der Gewerbesparte maßgeblich mitgestalten. Stan Posselt ist seit 1994 in der Versicherungswirtschaft tätig und verfügt über umfassende Expertise im Underwriting von Gewerbe- und Industriekunden. In den vergangenen Jahren verantwortete

er die Zeichnung und Betreuung von Industrie- und Gewerberisiken und sammelte dabei umfangreiche Erfahrung in der Risikobewertung sowie im aktiven Risikomanagement. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf einer ausgewogenen Zeichnungspolitik, schnellen Underwriting-Entscheidungen, effizienten Prozessen und einer noch stärkeren Positionierung des Unternehmens als verlässliche Partnerin für den unabhängigen Vertrieb im Firmengeschäft. In seiner Freizeit verbringt Stan Posselt gerne Zeit mit seiner Familie.



Stan Posselt

Darüber hinaus zählen Tennis und regelmäßiges Training im Fitnesscenter zu seinen Leidenschaften.

Neu im BOAbot

TOGETHER CCA/ Wüstenrot

TOGETHER CCA erweitert seinen zentralen Versicherungsrechner um einen weiteren Partner: Die Wüstenrot Gruppe ist ab sofort eingebunden. Damit sind nun elf Versicherungen über die Anwendung verfügbar.

„Mit Wüstenrot gewinnen wir einen traditionsreichen und zugleich modernen Partner. Die Integration stärkt unser Ziel, Geschäftsprozesse in der

Versicherungswirtschaft digital, durchgängig und effizient zu gestalten“, sagt Gerhard Schuster, CEO von TOGETHER CCA. Vermittler würden insbesondere von einem durchgängigen digitalen Prozess sowie der Vergleichsmöglichkeit verschiedener Versicherungspartner profitieren.

Auch Wüstenrot sieht in der Kooperation einen weiteren Schritt im Ausbau digitaler Services. Fabian Stenzel, Chief Sales Officer der Wüstenrot Gruppe, betont, man wolle die Zusammenarbeit mit dem ungebundenen



Gerhard Schuster

Vertrieb einfacher, schneller und effizienter gestalten.

Ehrenmedaille

Wirtschaftskammer Österreich

KommR Gunther Riedlsperger, akad. Vkm., wurde mit der Ehrenmedaille der Wirtschaftskammer Österreich geehrt. Die Auszeichnung überreichte WKÖ-Präsidentin Martha Schultz im Rahmen einer feierlichen Verleihung. WKÖ-Generalsekretär-Stellvertreter Dr. Herwig Höllinger hob in seiner Laudatio Riedlspergers langjährigen Einsatz für den Berufsstand hervor.

Riedlsperger zählt seit Jahrzehnten zu den prägenden Persönlichkeiten der österreichischen Versicherungsmaklerbranche. In seinen Funktionen in der gesetzlichen Interessenvertretung, unter anderem als Fachverbandsobmann und Fachverbandsobmann-Stellvertreter, brachte er zahlreiche Entwicklungen für den Berufsstand auf den Weg. Dazu zählen insbesondere die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle sowie

der Rahmenvertrag für die Berufshaftpflichtversicherung. Auch der fachliche Austausch innerhalb der Branche wurde durch sein Engagement wesentlich mitgestaltet, etwa durch die Weiterentwicklung der Branchentreffen. Sein Wirken auf Bundes- und Landesebene sowie in zahlreichen Gremien der Wirtschaftskammer steht für einen langjährigen Einsatz für die Interessen der Ver-

sicherungsmakler. Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS, würdigte Riedlsperger als Funktionär, der über viele Jahre Maßstäbe gesetzt habe. Er habe ihn als verlässlichen Stellvertreter mit hoher fachlicher Kompetenz und großem Verständnis für die Anliegen der Kollegen erlebt. Sein Engagement habe den Fachverband und den Berufsstand nachhaltig geprägt.



KommR Gunther Riedlsperger, akad. Vkm. und Martha Schultz

Neues Vorstandsressort GrECo Gruppe

Die GrECo Gruppe hat mit 1. Juli 2026 ihren Vorstand erweitert und damit ein viertes Ressort mit der Bezeichnung „Expansion & Integration“ geschaffen. Damit soll die strategische Weiterentwicklung, der weitere Ausbau der Gruppe sowie die gruppenweite Integration stärker gebündelt werden.

Mit der Leitung des neuen Ressorts wurde Markus Neubrand, MSc, betraut. Der 33-jährige Wiener wurde zudem mit 1. Juli 2026 in den Vorstand der GrECo International Holding AG berufen. Neubrand ist seit mehr als acht Jahren im Unternehmen tätig und übernahm im Jänner 2024 die Leitung des Bereichs Mergers & Acquisitions. Er studierte International Business Management an der University of Surrey und engagiert sich zudem als Vice

Chairman of the Board der Jungen Industrie Wien.

In seiner neuen Funktion soll Neubrand zentrale Themen rund um Wachstum, Zusammenarbeit und Integration innerhalb der GrECo Gruppe vorantreiben. Als Teil der Eigentümerfamilie steht er zugleich für unternehmerische Kontinuität. Mit seiner Berufung ist nun auch die

dritte Generation der Familie Neubrand im Vorstand vertreten. CEO Georg Winter sieht in dem neuen Ressort einen strukturellen Schritt für die weitere Entwicklung der Gruppe: „Wachstum braucht klare Strukturen, gemeinsame Orientierung und den Mut, Zukunft aktiv zu gestalten. Mit dem neuen Ressort schaffen wir genau diesen Rahmen und stärken gleichzeitig die Integration innerhalb der Gruppe.“



Ante Banovac, Markus Neubrand, Georg Winter und Georg Neubrand

Neuer CEO

Aon Austria

Michael Sturmlechner hat mit 1. Juli 2026 den Vorsitz der Geschäftsführung von Aon Austria übernommen. Er folgt auf Marcel Armon, der zeitgleich die CEO-Funktion bei Aon in Deutschland übernimmt.

Sturmlechner ist seit mehreren Jahren Teil der österreichischen Geschäftsführung und verantwortete zuletzt vor allem den Ausbau des internationalen Geschäfts aus Österreich heraus. Mit der Übergabe setzt Aon auf Kontinuität in der österreichischen Organisation und eine stärkere Einbindung in die DACH-Struktur. Armon führte Aon

Austria seit 2021. In dieser Zeit verantwortete er unter anderem die strategische Weiterentwicklung, den Ausbau der Marktposition und Transformationsprojekte. In seiner neuen Funktion in Deutschland soll er den Übergang in Österreich weiterhin begleiten.

Das österreichische Geschäftsführungsteam bleibt mit Gerald Herbst und Harald Luchs in ihren bisherigen Ressorts aufgestellt. Zusätzlich wurde Peter Artmann per 1. Juli 2026 in die Geschäftsführung von Aon Austria berufen. Er verantwortet den Bereich Chambers & Associations, den er über viele Jahre aufgebaut und weiterentwickelt hat.

Sturmlechner sieht die neue Aufgabe als Fortsetzung der bisherigen Ent-



Michael Sturmlechner

wicklung. Ziel sei es, Kunden in Österreich weiterhin mit regionaler Präsenz, internationaler Expertise und einem starken Netzwerk bei zunehmend komplexen Unternehmensrisiken zu begleiten.

Generationswechsel wird vorbereitet

Österreichischer Versicherungstreuhand Verband

Die Generalversammlung des Österreichischen Versicherungstreuhand Verbandes (ÖVT) tagte am 10. Juni 2026 im ÖFB-Campus in Wien. Unter dem Titel „ÖVT 3.0“ wurde die nächste Entwicklungsphase eingeleitet. Ziel ist es, die in den vergangenen Jahren aufgebaute fachliche Positionierung weiterzuführen und zugleich den anstehenden Generationswechsel strukturiert vorzubereiten.

Ein Schwerpunkt liegt auf der neuen Berufsordnung. Treuhändische

Beratungsdienstleistungen auf Honorarbasis sollen darin klarer definiert und rechtssicher abgegrenzt werden. Einheitliche Begriffe und Definitionen sollen künftig in allen zentralen Dokumenten verwendet werden. Auch die neue Website, die ab Herbst

2026 online gehen soll, wird diese Linie aufnehmen. Im Zentrum stand jedoch vor allem die personelle Zukunft. Vor dem Hintergrund der bevorstehenden beziehungsweise kürzlich erreichten Altersgrenze von 65 Jahren hatten Hannes Unger und Anna Maria Taudes bereits vor längerer Zeit beschlossen, sich schrittweise aus der ersten Vorstandsreihe zurückzuziehen.

Mit Melanie Nemetz und Stefan Ludwig Groß wurden bereits im vergangenen Herbst zwei neue Vorstands-

mitglieder aufgenommen. Beide absolvierten den jüngsten Diplom-Lehrgang mit ausgezeichnetem Erfolg. Thomas Schmaranzer wird den Vorstand weiterhin fachlich und als Vizepräsident unterstützen.

Um Erfahrung und Wissen der bisherigen Verantwortungsträger auch für kommende Generationen nutzbar zu machen, wurde bereits 2025 die Einrichtung eines Beirats angeregt. Eine Projektgruppe erarbeitete dafür die Geschäftsordnung für einen sogenannten Senat. Der Entwurf wurde anwaltlich geprüft, überarbeitet und nun der Generalversammlung zur Beratung vorgelegt.

Ein weiterer Punkt, der hervorgehoben wurde, war die Unabhängigkeit des ÖVT. Diese wurde als unantastbare Grundlage der Organisation bezeichnet. Damit soll auch künftig sichergestellt werden, dass die Weiterentwicklung von den Mitgliedern getragen und nicht von externen Interessen bestimmt wird.

Bankenvertrieb

Generali Versicherung

Die Generali Versicherung stärkt ihren Bankenvertrieb organisatorisch. Mit 1.

Juli 2026 wird der Bereich als eigene Abteilung im Ressort Vertrieb und Marketing geführt.

Damit steht der Bankenvertrieb künftig eigenständig neben dem Exklusiv-Vertrieb und den Unabhängigen Vertrieben. Die Leitung übernimmt Roswitha Hönigsperger, ihr Stellvertreter wird Hannes Dillinger.

Hönigsperger war seit 2013 im Vorstand der BAWAG P.S.K. Versicherung tätig, zuletzt als Chief Sales and Marketing Officer. Nach der Verschmelzung mit der Generali verantwortete sie die Integration des BPV-Geschäfts. Dillinger war zuletzt in der Abteilung Unabhängige Vertriebe für Bankenvertrieb und Personenversicherung zuständig.

Neue Tarife ab Juli 2026: Sonderklasse exklusiv und Wahlarzt ambulant.



JETZT NEU:

- **70 Jahre** erweitertes Höchstaufnahmearter
- Sonderklasse: **Prämien deutlich gesenkt**
- Wahlarzt: **Laser- und Lasikbehandlung inkludiert**

muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

Wirerstr. 10
4820 Bad Ischl
Telefon: 05 0665-1000

- www.muki.com
- [muki-versicherung](#)
- [muki_versicherung](#)



Erweiterung der Geschäftsführung

froots

Die digitale Vermögensverwaltung froots erweitert ihre Geschäftsführung um Christian Teichmann (44).

Der frühere Kommunalkredit-Manager übernimmt als CFO und COO die operative Verantwortung und soll gemeinsam mit CEO David Mayer-Heinisch die nächste Wachstumsphase des Unternehmens gestalten. Teichmann bringt mehr als 15 Jahre Erfah-

run in regulierten Finanzunternehmen mit und war zuletzt am Aufbau mehrerer FinTechs in Österreich und Deutschland beteiligt. Bei froots verantwortet er künftig unter anderem Finan-

zen, Controlling, Personal, Compliance und Recht. Hintergrund der Erweiterung ist das starke Wachstum des Unternehmens. „Wenn man so will, bin ich der Außenminister und Christian der Innenminister. Wir investieren in die Strukturen, die unser Wachstum braucht, und Christian ist genau der Richtige, um das



Christian Teichmann

aufzubauen“, sagt Mayer-Heinisch über die künftige Aufgabenverteilung.

Führungswechsel

DONAU Versicherung

Bei der DONAU Versicherung ist der Führungswechsel vollzogen: Harald Riener hat mit 1. Juli 2026 den Vorstandsvorsitz und die Funktion des Generaldirektors übernommen. Er folgt auf Judit Havasi, die in den Vorstand der Vienna Insurance Group wechselte.

Riener kennt die DONAU bereits aus früheren Funktionen. Von 2014 bis 2019 gehörte er dem Vorstand des Unternehmens an und verantwortete die Bereiche Vertrieb und Marketing. Seit 2020 war er Vorstandsmitglied der Vienna Insurance Group, wo er unter anderem für Retail Insurance

Business Support, Customer Experience sowie mehrere Märkte in Zentral- und Osteuropa zuständig war. Hartwig Löger, Aufsichtsratsvorsitzender der DONAU

und Generaldirektor der VIG, verweist auf Rieners internationale Managementenerfahrung und seinen breiten Blick auf unterschiedliche Märkte. Zugleich würdigte er die Entwicklung der DONAU unter Judit Havasi, die das Unternehmen als starken Kompositversicherer positioniert und eine deutliche Ergebnissteigerung erzielt habe.

Harald Riener, Jahrgang 1969, studierte Handelswissenschaften und Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien. Seine berufliche Laufbahn führte ihn zunächst zur



Harald Riener

DONAU Versicherung und zur Wiener Städtischen. Ab 2006 war er am Aufbau der Marke Vienna Insurance Group beteiligt. Von 2010 bis 2013 war er Vorstandsmitglied und später CEO der kroatischen VIG-Gesellschaft Wiener osiguranje.

Staatspreis Marketing

Wiener Städtische Versicherung

Die Wiener Städtische Versicherung wurde beim Staatspreis Marketing 2026 mit der höchsten staatlichen Auszeich-

nung für Marketing in Österreich von Wirtschaftsminister Wolfgang Hattmannsdorfer geehrt. Mit der Initiative #frausorgtvor setzte sich das Unternehmen gegen 147 Einreichungen durch und gewann erstmals in der Unternehmensgeschichte den Staatspreis Marketing. Darüber hinaus sicherte sich die Wiener Städtische den Sieg in der Kategorie Dienstleistungsmarketing sowie erstmals den Titel als Bundesland-Siegerin für Wien. „Mit dem renommierten

Staatspreis Marketing ausgezeichnet zu werden, erfüllt uns mit großer Freude und Stolz. Dieser Award setzt ein starkes Zeichen für mehr Sichtbarkeit, mehr Selbstbestimmung und eine unabhängige Zukunft für Frauen“, sagt Sonja Brandtmayer, Deputy CEO der Wiener Städtischen Versicherung.

Der Staatspreis Marketing wird vom Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus vergeben und zeichnet alle zwei Jahre herausragende Marketingstrategien österreichischer



Sonja Brandtmayer

Erleichterte Suche nach Repair Cafés

Re-Use Austria

Re-Use Austria hat mit repaircafes.at eine neue Online-Plattform gestartet, die die Angebote in ganz Österreich bündelt. Bereits mehr als 100 Initiativen sind mit ihren Terminen und Standorten vertreten. Unterstützt wurde das Projekt von Helvetia, dem BMLUK sowie der Abfallvermeidungsförderung der Verpackungssammel- und -verwer-

Unternehmen aus. Mit #frau-sorgt vor rückt die Wiener Städtische die finanzielle Vorsorge von Frauen in den Mittelpunkt und verbindet gesellschaftliche Relevanz mit strategischer Markenführung und zielgerichteter Vertriebsunterstützung.

Valerie Brugger, Leiterin Marketing, Werbung, Innovation & digitaler Vertrieb, ergänzt: „Dass auf der größten Marketing-Bühne des Landes Frauenvorsorge im Mittelpunkt

steht, ist ein starkes Zeichen. Es bestärkt uns, diesen Weg mit voller Überzeugung, Kreativität und Leidenschaft weiterzugehen. Diese Auszeichnung ist eine wunderbare Anerkennung für das gesamte Team.“

Die Auszeichnung unterstreicht die Relevanz der Initiative und bestätigt den Anspruch der Wiener Städtischen, gesellschaftlich wichtige Themen sichtbar zu machen. Der erstmalige Gewinn des Staatspreis Marketing markiert zugleich einen bedeutenden Meilenstein in der Unternehmensgeschichte.

tungssysteme. Repair Cafés bieten kostenlose Hilfe bei der Reparatur von Alltagsgegenständen wie Elektrogeräten, Fahrrädern oder Kleidung. Jährlich engagieren sich dafür rund 2.300 Freiwillige bei mehr als 1.000 Veranstaltungen. Laut Re-Use Austria werden dadurch pro Jahr etwa 108 Tonnen Abfall vermieden und rund 2.500 Tonnen CO₂ eingespart. „Mit der neuen Plattform wollen wir diese Bewegung sichtbarer machen und den Zugang zum Reparieren erleichtern“, sagt Matthias Neitsch, Geschäftsführer von Re-Use Austria. Helvetia unterstützt die Bewegung seit 2021 mit einer kostenlosen Haftpflichtversiche-



Matthias Neitsch

rung für teilnehmende Initiativen. Auf der neuen Plattform sind entsprechend versicherte Repair Cafés mit einem grünen Siegel gekennzeichnet.

FECIF-Vorstand

AFPA

Michael Herzhofer, Geschäftsführer der Secura Maklergruppe und Vorsitzender der AFPA, wurde für weitere drei Jahre in den Vorstand der FECIF wiedergewählt. Auch Vania Franceschelli wurde erneut als Vorsitzende der europäischen Interessenvertretung der Finanzberater und Versicherungsvermittler bestätigt.

Für die neue Funktionsperiode nennt Herzhofer die Stärkung der qualifizierten persönlichen Beratung, den Abbau unnötiger Bürokratie und verhältnismäßige regulatorische Vorgaben

als zentrale Schwerpunkte. Gerade im Zusammenhang mit Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz bleibe persönliche Beratung ein wichtiger Bestandteil von Orientierung, Verantwortung und Verbraucherschutz.

Ein weiterer Fokus liegt auf der privaten und betrieblichen Vorsorge. Angesichts der demografischen Entwicklung brauche es aus Sicht von Herzhofer stärker unterstützte Modelle, um Vorsorgelücken zu schließen und staatliche Systeme langfristig zu entlasten.

Die AFPA will sich in der europäischen Arbeit weiterhin bei Themen wie Open Finance, Open Insurance, DORA, NIS2 und KI-Regulierung einbringen.



Michael Herzhofer

Ziel sei es, faire Wettbewerbsbedingungen zu sichern und die Rolle selbständiger Berater und Vermittler in einem zunehmend komplexen Marktumfeld zu stärken.

RIS: Ein Begriff wird für Makler wichtiger

Fachverband der Versicherungsmakler

Die Retail Investment Strategy ist noch nicht endgültig beschlossen, die Richtung für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten wird aber klarer. Der Fachverband hat in seinem aktuellen Newsletter über den Stand der EU-Verhandlungen informiert. Nach mehreren Änderungen wurde eine Einigung über den RIS-Text im Ausschuss der Ständigen Vertreter sowie im Wirtschaftsausschuss des Europäischen Parlaments erzielt.

Ausständig sind noch die Abstimmung im Plenum und die Veröffentlichung im Amtsblatt der Europäischen Union, die derzeit für Anfang 2027 erwartet wird. Ein generelles Provisions-

verbot kommt nach derzeitigem Stand nicht. Provisionen und andere Anreize werden künftig aber stärker begründet und transparenter dargestellt werden müssen. Dafür ist ein neuer Anreiz-Test vorgesehen. Er soll sicherstellen, dass

Vergütungen bei der Beratung das beste Interesse der Kunden nicht untergraben.

Zu den Kriterien zählen unter anderem eine klare, verständliche und transparente Berechnungsmethode, ein greifbarer Nutzen für den Kunden sowie ein angemessenes Verhältnis zwischen Vergütung, Produktwert und erbrachter Dienstleistung. Auch ein Rückforderungsmechanismus bei vorzeitiger Beendigung eines Produkts ist vorgesehen.

Für österreichische Versicherungsmakler ist damit nicht nur die Provisionsfrage relevant, sondern auch die eigene Positionierung. Besonders wichtig wird die Abgrenzung zwischen „unab-

hängig“ und „ungebunden“. Im RIS-Kontext ist „unabhängige Beratung“ enger gefasst: Dabei muss eine ausreichend große Zahl verfügbarer Produkte bewertet werden, gleichzeitig dürfen keine Provisionen oder Gebühren angenommen und einbehalten werden.

Aus Sicht des Fachverbandes ergibt sich daraus eine klare Konsequenz: Für österreichische Versicherungsmakler ist es ratsam, sich künftig als „ungebunden“ und nicht als „unabhängig“ zu deklarieren. Der Begriff „unabhängig“ könnte im RIS-Kontext rechtlich enger verstanden werden und dadurch zu Abgrenzungsfragen führen.

Der Fachverband arbeitet daher an einer entsprechenden Verankerung dieser Unterscheidung im nationalen Recht, um abschließende Rechtssicherheit für die Praxis zu schaffen. Bis zur endgültigen Umsetzung bleibt noch Zeit. Klar ist aber bereits jetzt: Die RIS beendet die Provisionsdiskussion nicht, sie verschiebt sie stärker in Richtung Nachweis, Transparenz und präzise Begriffswahl.

Ruhestand: Wissen allein reicht nicht

Standard Life

Eine aktuelle INTEGRAL-Umfrage im Auftrag von Standard Life zeigt, dass viele Menschen ihre finanzielle Situation im Ruhestand zwar grundsätz-

lich einschätzen können, daraus aber noch keine konkrete Planung ableiten. Befragt wurden Personen im Alter zwischen 50 und 75 Jahren. Nur vier von zehn sind zuversichtlich, ihren Lebensstandard in der Pension im Vergleich

zum aktiven Berufsleben halten zu können. Gleichzeitig rechnen 58 Prozent mit gleich hohen oder höheren Ausgaben.

Sechs von zehn Befragten, die noch nicht im Ruhestand sind, kennen nach eigenen Angaben den Stand ihres Pensionskontos sehr genau oder zumindest eher genau. Einen konkreten Einnahmen-Ausgaben-Plan für die Pension haben jedoch nur 22 Prozent erstellt. Rund die Hälfte hat auch nicht vor, eine strukturierte finanzielle Planung für die Zeit nach dem Erwerbsleben anzugehen.

„Die Studienergebnisse zeigen eine deutliche Lücke zwischen Problembewusstsein und tatsächlicher Vorsorge“, betont Christian Nuschele, Head of Distribution & Marketing bei Standard Life Österreich. Viele Menschen würden mit finanziellen Einschränkungen rechnen, sich aber zu spät oder gar nicht systematisch mit ihrer künftigen Einkommens- und Ausgabensituation auseinandersetzen. Angesichts steigender Lebenserwartung und Pensionsphasen von mitunter mehr als 30 Jahren brauche es Strategien, um Vermögen nicht nur aufzubauen, sondern daraus auch laufendes Einkommen zu generieren. Auch professionelle Beratung wird noch wenig genutzt. 78 Prozent jener, die sich bereits mit ihrem finanziellen Ruhestand beschäftigen oder dies planen, nehmen die Planung selbst in die



Dr. Wolfgang Ellmaier von der WELL.co.at GmbH, WIFO-Experte Dr. Thomas Url und Christian Nuschele von Standard Life

Hand. Nur 20 Prozent greifen auf Beratung durch Banken, Finanzdienstleister oder Versicherungsexperten zurück.

Die Umfrage zeigt zudem eine deutliche Verunsicherung: 56 Prozent rechnen damit, dass das Pensionsantrittsalter bereits innerhalb der kommenden fünf Jahre erhöht wird. Jede zweite befragte Person sieht die eigene Pflegebedürftigkeit oder jene eines Familienmitglieds als potenzielle finanzielle Herausforderung im Ruhestand. Bei

Finanzprodukten dominieren Sicherheits- und Kontrollmotive. Für 60 Prozent ist die einfache Verfügbarkeit des Geldes entscheidend, 46 Prozent nennen Sicherheit der Anlage, 32 Prozent Flexibilität bei Ein- und Auszahlungen. 44 Prozent würden sich angespartes Kapital bei Pensionsbeginn vollständig auszahlen lassen. Nur 18 Prozent bevorzugen eine lebenslange monatliche Rente, 31 Prozent eine Kombination aus beidem.

WIFO-Ökonom Thomas Url sieht auch strukturell steigenden Handlungsdruck. Das österreichische Pensionssystem biete im internationalen Vergleich zwar eine hohe Einkommensersatzrate, sei aber stark auf das Umlageverfahren konzentriert. Angesichts des demografischen Wandels und der Veränderungen am Arbeitsmarkt werde der Finanzierungsdruck weiter steigen. Viele andere Länder würden stärker auf mehrere Säulen und kapitalgedeckte Elemente setzen.

CEE-Insolvenzen: stabil, aber uneinheitlich

Coface

Die Insolvenzen in Zentral- und Osteuropa blieben 2025 insgesamt nahezu stabil und stiegen nur leicht um 0,26 Prozent. Hinter dieser scheinbaren Stabilität zeigt sich jedoch ein sehr un-

einheitliches Bild zwischen den einzelnen Ländern und Branchen. Während etwa Polen, Slowenien oder die Tschechische Republik deutliche Zuwächse bei Unternehmensinsolvenzen verzeichneten, gingen die Zahlen in Ländern wie Kroatien, der Slowakei oder Ungarn spürbar zurück. Besonders betroffen waren Industrie, Bauwirtschaft und Transport, die unter schwacher Nachfrage, Finanzierungskosten und internationalen Abhängigkeiten leiden. Coface erklärt diese Entwicklung mit sehr unterschiedlichen

nationalen Rahmenbedingungen – von Fiskalpolitik über Regulierung bis hin zur Exportabhängigkeit. Gleichzeitig warnt das Unternehmen, dass die aktuelle Stabilisierung nicht von Dauer sein dürfte, da neue Belastungen wie steigende Energiepreise und schwaches Wirtschaftswachstum die Lage wieder verschärfen könnten.

Regional-Ökonom Mateusz Dadej fasst die Situation so zusammen, dass die Gesamtzahlen zwar Stabilität vermuten lassen, die Realität aber deutlich komplexer sei und stärker von nationalen Faktoren als von einer einheitlichen regionalen Entwicklung geprägt werde.

Mehrheit plant Sommerurlaub mit dem Auto

Helvetia Österreich

Mehr als die Hälfte der Österreicher plant heuer eine Urlaubsreise mit dem Auto. Laut einer repräsentativen Helvetia-Studie wollen 56 Prozent mit dem eigenen Fahrzeug verreisen. Für viele steht dabei nicht nur Flexibilität im Vordergrund: 54 Prozent fühlen sich im Auto sicherer als bei einer Flugreise.

Die Vorbereitung beginnt für viele bereits vor der Abfahrt. 89 Prozent informieren sich vor längeren Fahrten über die Route, 79 Prozent prüfen vor Auslandsreisen die dort geltenden Verkehrsregeln. Unbekannte Strecken sorgen dennoch bei 44 Prozent der Befragten für Stress, besonders bei der Generation Z. Beim

Fahrzeugcheck zeigen sich Unterschiede zwischen den Altersgruppen: Während 84 Prozent der Boomer Reifen- und Flüssigkeitsstände und Verkehrstauglichkeit kontrollieren, sind es bei der Gen Z 70 Prozent. Eine zentrale Rolle spielt auch das Smartphone. 86 Prozent achten darauf, dass das Handy bei längeren Fahrten geladen ist. Es dient als Navigationshilfe, Unterhaltungsmedium und Sicherheitsnetz. 35 Prozent erstellen für die Fahrt eigene Urlaubsplaylists.

Helvetia verweist im Zusammenhang mit Autoreisen auch auf den Versicherungsschutz im Ausland. Vor der Abfahrt sollte geklärt sein, welche Leistungen bei Panne, Unfall oder Diebstahl gedeckt sind und ob Assistance-Leistungen etwa bei Pannenhilfe, Abschleppung, Weiterreise oder zusätzlicher Übernachtung unterstützen. „Gerade vor Urlaubsfahrten zeigt sich, wie wichtig Vorbereitung ist. Route,



Andreas Gruber

Fahrzeugzustand, Verkehrsregeln und Erreichbarkeit sind einfache Punkte, die zur Sicherheit und Entspannung beitragen können. Genauso sinnvoll ist ein kurzer Blick in den eigenen Versicherungsschutz“, erklärt Andreas Gruber, Vorstand Schaden-Unfall.

Für die Studie befragte Marketagent im Auftrag von Helvetia im Mai 2026 insgesamt 1.000 Personen im Alter von 14 bis 75 Jahren.

Vertrieb neu gedacht: Zwischen digitaler Erwartung, KI und persönlicher Nähe

Die vierte Ausgabe von „Vertrieb im Zentrum“ in Salzburg zeigte nicht nur, wie wichtig Weiterbildung und persönlicher Austausch für die Branche bleiben. Sie machte auch deutlich, dass der Versicherungs- und Finanzvertrieb mitten in einer Phase der Neuorientierung steht. Kunden informieren sich anders, Prozesse werden digitaler, künstliche Intelligenz hält Einzug in den Arbeitsalltag – und gleichzeitig bleibt eines unverändert: Vertrauen entsteht nicht durch Technik allein.

Besonders deutlich wurde dieser Spannungsbogen in der Podiumsdiskussion „Status quo? Adé! – Eine neue Ära geht an den Start“. Unter der Moderation von Mag. Gernot Rohrhofer diskutierten Dr. Philip Steiner, Geschäftsführer von franz-findets, Akad. Vkkf. Lisa Barbara Krakl, Geschäftsführerin der Danklmaier Versicherungsmakler GmbH, Nora Wallner, BA, LL.M., Geschäftsführerin der Cebco Versicherungsmakler GmbH, und Lukas Grandits, Geschäftsführer der Finanzklinik

GmbH, über die Frage, wie moderner Vertrieb heute funktionieren kann.

Ein zentraler Punkt war die veränderte Erwartungshaltung der Kunden. Viele Menschen sind es gewohnt, Informationen digital abzurufen, rasch Antworten zu erhalten und Prozesse online abzuwickeln. Diese Erfahrungen aus anderen Lebensbereichen wirken längst auch in die Versicherungsbranche hinein. Wer heute Beratung anbietet, muss daher unterschiedliche Zugänge ermöglichen: digital, effizient und schnell –

aber dort, wo es notwendig ist, auch persönlich, verbindlich und nahbar.

Gerade die Diskussion zeigte, dass es nicht den einen richtigen Vertriebsweg gibt. Digitale Modelle haben ihre Berechtigung, vor allem dort, wo Kunden bewusst schnelle, flexible und onlineorientierte Abläufe wünschen. Gleichzeitig bleibt die persönliche Betreuung für viele Maklerbetriebe ein entscheidender Bestandteil ihres Selbstverständnisses. Besonders bei Firmenkunden, komplexen Risiken oder langjährigen Kundenbeziehungen spielt der direkte Kontakt weiterhin eine wesentliche Rolle. Der Kunde soll wissen, wer seine Ansprechperson ist – und dass im entscheidenden Moment jemand erreichbar ist.

Damit wird klar: Die Zukunft des Vertriebs liegt nicht im Gegensatz zwischen digital und persönlich. Entscheidend ist vielmehr, den passenden Zugang zur jeweiligen Zielgruppe zu finden. Ein Privatkundenbestand mit hoher Stückzahl verlangt andere Prozesse als ein stark B2B-geprägtes Geschäftsmodell. Ein re-





Dr. Philip Steiner

gional verankertes Maklerbüro arbeitet anders als ein digital ausgerichteter Anbieter. Erfolgreich wird sein, wer sein eigenes Modell klar kennt und konsequent weiterentwickelt.

Breiten Raum nahm auch das Thema künstliche Intelligenz ein. Die Diskussion machte deutlich, dass KI von den Teilnehmern weniger als Bedrohung, sondern vor allem als Werkzeug verstanden wird. Sie soll Routineaufgaben übernehmen, Abläufe beschleunigen und Mitarbeiter entlasten. So entsteht mehr Zeit für jene Tätigkeiten, die im Vertrieb tatsächlich Wert schaffen: Beratung, Vorbereitung von Kundengesprächen, Spezialisierung, Verkauf und Betreuung.

Besonders praxisnah wurde KI als eine Art zusätzliche Mitarbeiterin im Hintergrund beschrieben. Sie arbeitet nicht anstelle des Menschen, sondern unterstützt dort, wo standardisierte Tätigkeiten Zeit binden. Gerade in wachsenden Unternehmen oder bei

übernommenen Beständen kann das ein wesentlicher Faktor sein. Denn ohne digitale Unterstützung wächst mit jedem zusätzlichen Bestand auch der Verwaltungsaufwand. KI kann helfen, diese Entwicklung abzufedern und Strukturen skalierbarer zu machen.

Gleichzeitig wurde klar angesprochen, dass KI nicht unkontrolliert eingesetzt werden darf. Kundendaten, Polizzen und sensible Informationen gehören nicht in frei zu-

gängliche Systeme. Wer KI professionell nutzen will, braucht sichere technische Lösungen, klare interne Prozesse und eine saubere rechtliche Grundlage. Datenschutz ist in diesem Zusammenhang kein Nebenthema, sondern Voraussetzung dafür, dass digitale Werkzeuge Vertrauen nicht gefährden, sondern stärken.

Interessant war auch der Blick auf das Berufsbild selbst. Die Branche steht vor mehreren Veränderungen gleichzeitig: Konsolidierung, Nachfolgefragen, Überalterung, Digitalisierung und der Wettbewerb um junge Talente prägen den Markt. Gleichzeitig wurde betont, dass viele junge Makler sehr gut ausgebildet sind und mit hoher Professionalität in den Beruf gehen. Neue Arbeitsweisen, digitale Selbstverständlichkeit und fachliche Ausbildung treffen hier auf das Erfahrungswissen älterer Kollegen. Genau in dieser Verbindung liegt eine große Chance.

Auch die Frage der Spezialisierung rückte in den Mittelpunkt. Nicht je-



Mag. Gernot Rohrhofer

des Maklerbüro wird künftig alles in gleicher Tiefe abdecken können. Wer sich in bestimmten Bereichen besonders stark positioniert, klare Zielgruppen anspricht und fachliche Kompetenz sichtbar macht, kann sich im Markt behaupten. Nischen, starke Beratungsfelder und professionelle Kooperationen werden damit wichtiger. Das gilt besonders in einer Zeit, in der Standardprodukte zunehmend digitaler abgewickelt werden können.

Am Ende zeigte die Diskussion ein realistisches, aber durchaus positives Bild. Der Vertrieb verändert sich, aber er verliert seine Bedeutung nicht. Im Gegenteil: Je komplexer Informationen, Produkte und Risiken werden, desto wichtiger wird professionelle Einordnung. Kunden brauchen nicht nur Zugang zu Informationen, sondern jemanden, der diese Informationen bewertet, erklärt, in die persönliche Situation übersetzt und im Schaden einfach durch Präsenz da ist.



Nora Wallner, BA, LL.M.



Lukas Grandits



Akad. Vkkf. Lisa Barbara Krakl

bAV im Fokus: Fachseminar in Wien

Unter dem Motto „bAV – Mehr als nur ein Nice-to-have“ fand in den Räumlichkeiten der Zürich Versicherungs-AG in Wien ein Fachseminar zur betrieblichen Altersvorsorge statt. Organisiert wurde die Veranstaltung vom unabhängigen Seminaranbieter Dr. Helmut Tenschert in Kooperation mit Dr. Brigitta Schwarzer, INARA GmbH.

Im Mittelpunkt stand die wachsende Bedeutung der betrieblichen Al-

tersvorsorge als zweite Säule des österreichischen Pensionssystems. Gerade vor dem Hintergrund wirtschaftlicher Herausforderungen, hoher Inflation und eines anspruchsvollen Zinsumfelds gewinnt die zusätzliche Absicherung im Ruhestand weiter an Relevanz – sowohl für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer als auch für Unternehmen.

Passend zum Veranstaltungsthema hatte die Bundesregierung am Vortag eine lang erwartete Weichenstellung zur Attraktivierung der zweiten Säule vorgenommen. Damit wurde ein wichtiges Signal gesetzt. Gleichzeitig wurde deutlich, dass weitere Schritte notwen-

tersvorsorge als zweite Säule des österreichischen Pensionssystems. Gerade vor dem Hintergrund wirtschaftlicher Herausforderungen, hoher Inflation und eines anspruchsvollen Zinsumfelds gewinnt die zusätzliche Absicherung im Ruhestand weiter an Relevanz – sowohl für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer als auch für Unternehmen.

dig sein werden, um die Ruhestandsabsicherung insbesondere jüngerer Generationen breiter und nachhaltiger aufzustellen.

Die Teilnehmenden erhielten im Rahmen fundierter Fachvorträge praxisnahe Einblicke in rechtliche, steuerliche und betriebliche Rahmenbedingungen der bAV. Auf dem Programm standen unter anderem die Funktionsweise von Pensions- und Vorsorgekassen, Modelle der Gehaltsumwandlung sowie die direkte Leistungszusage als Instrument der Vergütung, Mitarbeiterbindung und Vorsorgegestaltung.

Einen besonderen Praxisbezug boten Unternehmensberichte von Canon Medical Systems und der CRIF GmbH. Sie zeigten anschaulich, welchen Nutzen betriebliche Vorsorgelösungen für Arbeitgeber und Belegschaften entfalten können und wie individuelle Modelle erfolgreich in Unternehmen umgesetzt werden.

Abgerundet wurde der Seminartag durch eine Podiumsdiskussion unter der Moderation von Dr. Brigitta Schwarzer. Vertreter namhafter Unternehmen und Initiativen – darunter die UNIQA Versicherung, die Zürich Versicherungs-AG, die ERGO Versicherung AG sowie die Initiative GenerationenDialog – diskutierten ihre Erfahrungen und Perspektiven zur Weiterentwicklung der betrieblichen Altersvorsorge.



Fokus auf nachhaltige Reparatur und Gebrauchtteile Schadendialog Österreich

Im myhive Wien fand der 3. Schadendialog statt, organisiert von CarVita Holding GmbH, DEKRA Austria, CARTV und Schadenmeister. Rund 70 Fachpersonen aus Versicherungswirtschaft, Werkstätten und Sachverständigenwesen tauschten sich über aktuelle Entwicklungen im Kfz-Schadenmanagement aus, mit Schwerpunkt auf nachhaltigen Reparaturprozessen und dem Einsatz von Gebrauchtteilen.

sammenzuführen und gemeinsame Ansätze für bestehende Herausforderungen zu diskutieren.

Fachlich lag der Fokus auf der Rolle von Gebraucht- und wiederverwendeten Originalteilen in der Fahrzeugreparatur. Diese gewinnen sowohl aus ökologischer als auch aus wirtschaftlicher Sicht an Bedeutung. Gleichzeitig bleiben Fragen zu Qualität, Verfügbarkeit, Wirtschaftlichkeit und regulatorischen Rahmenbedingungen offen.

Im Zentrum stand der branchenübergreifende Dialog entlang des gesamten Schadenprozesses. Unter dem Leitgedanken „Miteinander reden statt einander vorbeireden“ ging es darum, unterschiedliche Sichtweisen zu-

„Der Schadendialog zeigt, wie wichtig der offene Austausch zwischen allen Beteiligten ist. Innovation im Schadenmanagement entsteht nicht allein durch Technologie, sondern vor allem durch Zusammenarbeit und gemeinsames Verständnis“, betonten die Veranstalter unisono.

Den inhaltlichen Einstieg bildeten drei Impulse aus der Branche: Guido Kalter (EUROGARANT AutoService AG) beleuchtete den Einsatz von Gebrauchtteilen aus Werkstattsicht, Thomas Behl (Head of Repair Technology) stellte die Integration wiederverwendeter Originalteile in bestehende Reparaturprozesse dar und Sven Trostel (Mercedes-Benz Used Parts & Services GmbH) erläuterte unter dem Leitsatz „Wertschöpfung statt Wegwerfen“ die praktische Umsetzung der Wiederverwendung in operativen Abläufen.

Im Anschluss diskutierten Sven

Rabe, (Vorstandsvorsitzender VAV Versicherung), Alexander Bayer, (Chefsachverständiger VVO), Reinhart Clark (Vorsitzender des Lack- und Karosseriebeirats), Anette Chassée LL.M. (COO CHARTV-Gruppe) sowie Martin Neuwirth (Rechtsanwalt) über Chancen, Herausforderungen und notwendige Rahmenbedingungen nachhaltiger Reparaturmodelle. Ergänzend boten thematische vertiefende Gespräche, unter anderem zu Digitalisierung und KI im Schadenprozess, Restwertermittlung, der



Rolle von Sachverständigen sowie praktischen Werkstattfragen. Einigkeit bestand darin, dass nachhaltige Lösungen

im Schadenmanagement vor allem durch Zusammenarbeit und kontinuierlichen Austausch entstehen.

Top 3 Platzierung faircheck

Die faircheck Schadenservice GmbH wurde beim Staatspreis Unternehmensqualität 2026 als eines der drei nominierten Unternehmen ausgezeichnet.

Vorausgegangen war ein externes Assessment, das im April 2026 erfolgreich absolviert wurde. Damit erfüllte das Unternehmen auch das erforderliche Niveau für die Auszeichnung „Exzellentes Unternehmen Österreichs 2026“. Für das Unternehmen hatte die Teilnahme auch interne Bedeutung. Fünf Jahre nach dem Eigentümerwechsel wollte sich die Geschäftsführung einer externen Bewertung stellen und den aktuellen Entwicklungsstand einordnen lassen. 2021 hatte Helvetia Österreich den Schadendienstleister von den bisherigen Eigentümern Andrea und Peter Winkler übernommen. Seither wurde die Organisation weiterentwickelt. Im Mittelpunkt standen ein Kulturwandel, agile Arbeitsformen, partnerschaftliche Kooperationen sowie eine stärkere Ausrichtung auf Mitarbeitende, Kunden und Partner.

Im Rahmen des Staatspreises wurde faircheck zunächst unter die fünf Finalisten gereiht und bei der Verleihung am 17. Juni 2026 in Wien schließlich gemeinsam mit connexia und MIBA Gleitlager Austria für den Staatspreis nominiert. Die Auszeichnung ging in diesem Jahr an connexia.

Die Jury würdigte insbesondere die Verbindung von strategischer Klarheit, kultureller Stärke und nachhaltiger Entwicklung. Hervorgehoben wurden zudem gelebte Werte wie Fairness, Transparenz und Neutralität sowie eine ausgeprägte Beziehungs- und Vertrauenskultur. Diese Haltung schaffe Orientierung nach innen und außen und

zeige, wie Veränderung in einem anspruchsvollen Marktumfeld erfolgreich gestaltet werden könne. „Nach fünf Jahren seit dem Eigentümerwechsel und den damit verbundenen Veränderungen der internen und externen Rahmenbedingungen war uns eine externe Bewertung besonders wichtig. Die Auszeichnung als Finalist unter den Top 5 und schließlich die Nominierung als eines der drei besten Unternehmen beim Staatspreis Unternehmensqualität sind für uns daher eine besondere Ehre. Sie bestätigen eine erfolgreich gestaltete Transformation und bestärken uns in unserem kontinuierlichen Anspruch, agil, flexibel, partnerschaftlich und verlässlich zu agieren“, so Eva Kasper, Geschäftsführerin von faircheck.



Typklassen im Praxistest

Die Idee klingt auf den ersten Blick bestechend simpel: Fahrzeuge nicht nur klassisch nach der Motorleistung oder nach dem Neupreis zu tarifieren, sondern die tatsächliche Schadenerfahrung jedes einzelnen Fahrzeugtyps systematisch in die Tarifgestaltung einfließen zu lassen. Doch was in der Theorie sehr einfach erscheint, entpuppt sich in der Praxis als anspruchsvolles Transformationsprojekt.

von DI Dr. Jürgen Hartinger, Vorstandsvorsitzender KLV
u. Carina Götzen Geschäftsführende Gesellschafterin
bei Meyerthole Siems Kohlruss (MSK)

Als Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) und die Kärntner Landesversicherung (KLV) die Einführung eines typgenauen Tarifmodells beschlossen, stellten sich grundlegende Fragen: Wie lassen sich belastbare Datenstrukturen schaffen – insbesondere in einem Markt, in dem ein solches „Typklassensystem“ den meisten Versicherern und Kunden nicht geläufig ist? Welche Akzeptanz findet ein neues, erklärungsbedürftiges Tarifmerkmal im Vertrieb? Und wie gelingt es, Transparenz und Nachvollziehbarkeit für Kunden sicherzustellen?

Dieser Erfahrungsbericht gibt Einblick in einen Prozess, der weit über die reine Modellentwicklung hinausgeht. Wir teilen mit Ihnen die zentralen

Hürden der Einführung, die strategischen Entscheidungen im Projektverlauf – und nicht zuletzt die Reaktionen eines Vertriebs, der mit einer spürbaren Veränderung in der Tariflogik konfrontiert wurde.

Ausgangssituation: Ein Markt ohne Referenzrahmen

Die risikobasierte Differenzierung des spezifischen Fahrzeugmodells oder „Typs“ über sogenannte Typklassen ist im österreichischen Markt kein flächendeckend etabliertes Prinzip, aber auch kein völliges Neuland. Einige Versicherer – insbesondere größere Marktteilnehmer sowie Gesellschaften mit Anbindung an deutsche Mutter-

häuser – nutzen bereits entsprechende Systeme oder daran angelehnte Ansätze.

Für Versicherer ohne eigenes Typklassensystem ergibt sich daraus eine doppelte Herausforderung. Einerseits entsteht ein gewisser Wettbewerbsdruck durch Anbieter, die Fahrzeuge differenzierter bepreisen können. Andererseits fehlt eine etablierte Blaupause, an der man sich bei der Einführung orientieren könnte.

Diese Ausgangslage brachte zwei zentrale Herausforderungen mit sich: Zum einen mussten geeignete Datenquellen gefunden und konsolidiert werden, um eine belastbare Grundlage für die Typklassenbildung zu schaffen. Zum anderen galt es, ein System zu entwi-

Die MSK Typklasse - Eine maßgeschneiderte Lösung für den österreichischen Markt

Individuelle Lösungen für alle K-Sparten

	VW Golf GTI	Audi A3	Skoda Octavia	MB GLE 400D	Tesla Model Y	Renault Zoe
Kraftfahrthaftpflicht TKL 1 bis 10	3	10	6	8	7	4
	Niedriges Risiko trotz hoher Motorleistung von 230 PS	Hohes Risiko trotz niedriger Motorleistung von 89 PS				
Vollkasko TKL 1 bis 15	11	4	12	14	14	5
			Hohes Kasko-Risiko trotz niedrigem Fahrzeugneuwert			
Teilkasko TKL 1 bis 13	11	4	11	11	11	2



DI Dr. Jürgen Hartinger

ckeln, das nicht nur aktuariell fundiert, sondern auch operativ gut umsetzbar und steuerbar ist.

Gerade Letzteres erwies sich als entscheidend. Denn ein Modell, das zwar statistisch präzise, aber im Vertrieb schwer erklärbar ist, läuft Gefahr, auf Widerstand zu stoßen – oder im Alltag schlicht nicht angewendet zu werden.

Daten, Modellierung und Pragmatismus

Bei der Entwicklung stand die Frage im Zentrum, wie sich das Konzept „Schadenhistorie“ sinnvoll auf Fahrzeugtypen übertragen lässt. Anders als bei klassischen Tarifmerkmalen ist die Zahl der beobachteten Schäden für jeden einzelnen Fahrzeugtyp oft begrenzt, was robuste statistische Verfahren und eine durchdachte Aggregationslogik erforderlich macht.

Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) betreibt seit 2019 einen Datenpool für die Kfz-Versicherung, in dem die einzelvertraglichen Bestands- und Schadeninformationen verschiedener Versicherer zusammengeführt und homogenisiert werden. „Auf diese Weise kann bei der Typklassenbildung auf zwölf Prozent der österreichischen Kfz-Daten zugegriffen werden – eine solche Kalkulationsgrundlage haben sonst nur die größten drei Versicherer am Markt“, erläutert Carina Götzen, geschäftsführende Gesellschafterin bei MSK.

DI Dr. Jürgen Hartinger, Vorstandsvorsitzender der KLV, bringt den Mehrwert auf den Punkt: „Als regionales Versicherungsunternehmen ist es uns wichtig, Innovationen so einzusetzen, dass sie unseren Kunden konkret zugutekommen. Durch den Datenpool können wir Risiken deutlich differenzierter und damit fairer bewerten. Gleichzeitig gewinnen wir eine fundierte Grundlage für nachvollziehbare Tarifentscheidungen.“

Methodisch wurde ein hierarchischer Ansatz gewählt, der die unterschiedlichen Granularitätsebenen der Daten systematisch berücksichtigt. Ausgangspunkt ist der einzelne Fahrzeugtyp. Reichen die verfügbaren Beobachtungen – gemessen an Fahrzeuganzahl und Schadenhäufigkeit – nicht aus,

erfolgt eine schrittweise Aggregation entlang fachlich definierter Ebenen: von der Konstruktionsgruppe (dabei handelt es sich um kleinere Gruppen von Fahrzeugen mit sehr ähnlichen Spezifikationen) bis hin zu Motorleistungs- und Neuwertgruppen. Die Steuerung dieser Aggregation erfolgt über einen Credibility-Ansatz. Je nach Datenverfügbarkeit wird die Schadeninformation eines Fahrzeugtyps stärker oder schwächer mit übergeordneten Kollektiven „gemischt“. Auf diese Weise entsteht ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Individualität und statistischer Stabilität: ausreichend differenziert, um risikogerechte Prämien zu ermöglichen, und zugleich robust gegenüber Zufallsschwankungen.

Ein weiterer zentraler Aspekt ist die getrennte Modellierung nach Sparten. Da Haftpflicht (KH), Vollkasko (VK) und Teilkasko (TK) unterschied-



Carina Götzen



R+V

Fallschirm für Manager.

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

Umfassende Existenzsicherung für Manager jetzt abschließen unter:

www.tarifrechner-ruv.at

Niederlassung
Österreich



liche Schadencharakteristika aufweisen, werden sie unabhängig voneinander modelliert. Im Ergebnis entstehen drei eigenständige Typklassensysteme, die jeweils die spezifische Risikostruktur der jeweiligen Sparte abbilden.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil des Ansatzes ist die regelmäßige Aktualisierung der Typklassen. Diese trägt im Fall der von MSK entwickelten Typklassen der Besonderheit des österreichischen Marktes Rechnung, indem – anders als in Deutschland – keine etablierten, flächendeckenden jährlichen Umstufungsmechanismen für Typklassen existieren.

Statt einer automatisierten, jährlichen Neueinstufung aller Fahrzeugtypen wurde daher ein bewusst gesteuerter Update-Prozess konzipiert. Ziel ist es, einerseits neue Schadenentwicklungen und Bestandsveränderungen zeitnah zu berücksichtigen und andererseits ausreichend Stabilität im Tarif zu gewährleisten. Neben der methodischen Ausgestaltung spielte auch die technische Integration eine zentrale Rolle. Um die Typklassen effizient in die bestehenden Tarif- und Vertriebssysteme einzubinden, wurde eine hochverfügbare und zugleich schlanke API-basierte Lösung gewählt. Diese ermöglichte es, die jeweils aktuellen Einstufungen in Echtzeit bereitzustellen und ohne tiefgreifende Systemeingriffe in die Angebots- und Bestandsprozesse zu integrieren.

Gerade in der Einführungsphase erwies sich dieser Ansatz als klarer Vorteil: Die Implementierung konnte mit geringem Aufwand erfolgen und schuf gleichzeitig die notwendige Flexibilität für zukünftige Weiterentwicklungen.

Vom technischen Modell zur gelebten Vertriebspraxis

Für die KLV stand bei der Einführung eines Typklassensystems nie ausschließlich die technische Weiterentwicklung der Tarifierung im Mittelpunkt. Entscheidend war vielmehr die Frage, wie sich Kfz-Versicherung noch fairer, nachvollziehbarer und näher an der Lebensrealität der Kunden gestalten lässt.

Als einziges regionales Versicherungsunternehmen in Kärnten hat die KLV den Anspruch, moderne Entwicklungen mit Verantwortung, Praxisnähe und echter Kundennähe zu verbinden.

Innovation wird dabei nicht als Selbstzweck verstanden, sondern als Möglichkeit, Lösungen mit konkretem Mehrwert für Kunden sowie den Vertrieb zu schaffen.

Die eigentliche Bewährungsprobe: Der Vertrieb

So anspruchsvoll die technische Entwicklung war, die eigentliche Bewährungsprobe begann mit der Einführung im Vertrieb. Denn ein neues Tarifmerkmal bedeutet immer auch Veränderung – in der Argumentation gegenüber Kunden, in der Preisstruktur und nicht zuletzt im eigenen Verständnis von Risikobewertung. Entsprechend unterschiedlich fielen die ersten Reaktionen aus.

Gerade für den eigenen Vertrieb bedeutete die Umstellung eine besondere Herausforderung. Während externe Makler bei einzelnen Fahrzeugmodellen gegebenenfalls auch auf andere Anbieter ausweichen können, braucht es im eigenen Vertrieb ein tiefes Verständnis für die neue Tariflogik und deren Hintergründe. Seitens der Berater gab es daher natürlich Fragen und Unsicherheiten: Wie argumentiert man, wenn für bisher günstig eingestufte Modelle plötzlich höhere Prämien anfallen? Wie erklärt man unterschiedliche Einstufungen nachvollziehbar? Und welchen konkreten Vorteil bringt das System letztlich für Kunden?

Diese Rückmeldungen machten rasch deutlich, dass die Einführung nicht allein über Fachkonzepte gesteuert werden kann. Es braucht gezielte Kommunikation, laufenden Austausch und eine intensive Begleitung des Vertriebs, um Verständnis für die neue Tariflogik zu schaffen und Vertrauen in das System aufzubauen. Gerade deshalb waren Schulungen, Gespräche und die enge Einbindung der Berater zentrale Bestandteile des Projekts. Denn nur wer die Gründe hinter einer Tarifgestaltung versteht, kann diese auch transparent und verständlich im Beratungsgespräch vermitteln.

„Für uns war von Anfang an klar, dass ein solches System nur dann erfolgreich sein kann, wenn es nicht nur aktuariell überzeugt, sondern auch für unsere Versicherten nachvollziehbar bleibt. Deshalb haben wir bewusst viel Zeit in Kommunikation, Erklärung und

die enge Einbindung unseres Vertriebs investiert“, erklärt Jürgen Hartinger.

Erste Erfahrungen und Resonanz

Nach der Einführung zeigte sich insgesamt ein positives Bild. Während es in der Anfangsphase naturgemäß zu Rückfragen und Unsicherheiten kam, nahm die Akzeptanz mit zunehmender Vertrautheit deutlich zu. Besonders positiv bewertet wurden die stärkere Risikodifferenzierung sowie die Möglichkeit, Tarifentscheidungen faktenbasiert und nachvollziehbar zu begründen.

Im Projektverlauf zeigte sich deutlich: Wenn Berater die Hintergründe verständlich und überzeugend vermitteln können, wird die neue Tariflogik auch von Kunden positiv wahrgenommen. Gleichzeitig wurde deutlich, dass ein solches System kein Selbstläufer ist. Es braucht laufende Weiterentwicklung, regelmäßige Updates und kontinuierliche Kommunikation – sowohl intern als auch gegenüber dem Markt.

Jürgen Hartinger sieht darin einen entscheidenden Erfolgsfaktor: „Ein modernes Tarifierungssystem endet nicht mit der technischen Einführung. Entscheidend ist, dass Verständnis und Vertrauen laufend weiterentwickelt werden – sowohl im Vertrieb als auch bei unseren Versicherten.“

Fazit: Mehr als ein Tarifmerkmal

Die Einführung eines Typklassensystems ist kein isoliertes Projekt des Aktuariats, sondern ein unternehmensweiter Veränderungsprozess. Er berührt Daten, Systeme, Prozesse und vor allem Menschen.

Unser gemeinsames Projekt hat gezeigt: Ein gutes Typklassensystem entsteht vielleicht am Reißbrett, reift aber nur im Dialog zwischen Technik, Fachbereich und Vertrieb zum Produktsystem.

Mit dem neuen Typklassentarif der KLV können PKW risikogerechter und somit fairer bewertet werden – auf Basis österreichischer Schadenhistorie und aktueller Modellierung. Für den Vertrieb bedeutet das: mehr Gesprächsanlässe, bessere Argumente und die Chance, Kunden nicht nur über den Preis, sondern auch über den passenden Tarif zu beraten.

Continentale Biometrie-Tage: 30 Jahre starke Marktpresenz in Österreich

Die nächste BU-Generation der Continentale, weitere aktuelle Fachthemen und spannende Neuigkeiten standen auf dem Programm der „Continentale Biometrie-Tage 2026“. Rund 60 Vermittler waren der Einladung ins malerische Krems/Wachau gefolgt.

„Seit 30 Jahren sind wir nun in Österreich erfolgreich aktiv“, eröffnete Wibke Becker, Leiterin des Maklervertriebes der Continentale und Generalbevollmächtigte, die „Continentale Biometrie-Tage für Experten“. Die Lebensversicherer der Continentale und EUROPA, die ihre Produkte am hiesigen Markt über die CAS anbieten, wollen ihre starke Position weiter ausbauen und mit Ansprechpartnern sowie einem schlagkräftigen Team präsent bleiben.

„1996 sind wir hier als Pionier in der BU-Vorsorge gestartet“, sagte Dr. Matthias Hofer, Vorstand Leben bei beiden Versicherern. „Auch heute zählen wir zu den Impulsgebern in der Arbeitskraftabsicherung.“ Die kontinuierliche Weiterentwicklung der Produktportfolios sieht Dr. Matthias Hofer als wesentlichen Erfolgsfaktor.

Erster Blick auf die nächste BU-Generation

Aktuell überarbeitet die Continentale ihre Arbeitskraftabsicherungstarife. Thomas Pollmer, Leiter Produktmanagement Leben und einer der CAS-Geschäftsführer, gab den Teilnehmenden exklusiv vorab einen Ausblick auf die nächste BU-Generation, die noch 2026 auf den Markt kommen soll. Er erläuterte sowohl die inhaltlichen Veränderungen als auch mathematische Hintergründe der Neukalkulation.

Praxiswissen aus der BU-Leistungsprüfung

Anschließend machte Günter Wagner, Leiter des Servicecenters Leben Leistung, anhand von Praxisbeispielen deut-

lich, wie die Continentale Versicherte und Vermittler im BU-Leistungsfall zügig und unkompliziert unterstützt.

Update zur Risikolebensversicherung

Zudem stand die EUROPA Risikolebensversicherung im Fokus. Marko Prah-Ressel erläuterte, bei welchen Lebensereignissen überall Risiken schlummern. Darüber hinaus informierte der Leiter Produktentwicklung Leben über Tarifneuheiten 2026. Durch die Verbesserungen hat die EUROPA als einer der wichtigsten Akteure im Bereich Risikolebensversicherung in Österreich ihre Wettbewerbsfähigkeit weiter gestärkt.

Startschuss für digitale Risikoprüfungen

Lennert Paech, Vertriebsdirektor der fb research GmbH, stellte die digitale Plattform Versdiagnose vor. Zugleich verkündete er den Startschuss für deren Nutzung am hiesigen Markt. Diese ist für die Vertriebspartner kostenlos. Das effiziente Tool ermöglicht eine anbieterübergreifende, abschließende Risikoprüfung am Point of Sale.

Mit Teamgeist zum Erfolg

Für frische Impulse über die Versicherungswelt hinaus sorgte Peter Stöger. Der erfolgreiche Fußballexperte zeigte auf, wie sich seine Erfahrungen aus dem Profisport auf den Vertriebsalltag übertragen lassen.



Die Geschäftsführer der Continentale Assekuranz Service GmbH Urban Vogt (l.) und Thomas Pollmer (r.), mit den externen Referenten Lennert Paech (2.v.l.), Vertriebsdirektor fb research GmbH, und Fußballexperte Peter Stöger (2.v.r.).

Rüstungsaktien – platzende Blase oder Megatrend?

Manche Rüstungsaktien haben nach Jahren massiver Kursgewinne deutlich korrigiert. Doch die Budgets, Auftragsbücher und sicherheitspolitischen Ziele sprechen weiter für einen strukturellen Nachfragezyklus. Entscheidend wird nun, ob die Konzerne hohe Erwartungen in Umsatz, Margen und Cashflow umsetzen können.

von Michael Kordovsky

Rheinmetall liegt per 29. Juni auf Jahresbasis rund 46 bis 47 Prozent im Minus, auf Fünfjahresbasis aber noch immer mehr als 1.000 Prozent im Plus. CSG notiert nach einem zunächst gelungenen IPO seit Beginn des Börsenhandels am 23. Jänner bereits rund 60 Prozent tiefer. Auch der europäische Verteidigungssektor ist nach der Euphorie in eine volatilere Phase übergegangen. Das ist typisch für einen Markt, in dem langfristige politische Zusagen auf kurzfristige Bewertungs- und Umsetzungszweifel treffen.

Rüstungsausgabetrends

Die großen Vorhaben sind nicht verschwunden. Sie werden konkreter, aber auch politisch anspruchsvoller. Die EU will mit ReArm Europe bzw. Readiness 2030 bis zu 800 Mrd. EUR an zusätzlichen Verteidigungsinvestitionen mobilisieren. Davon sollen rund 650 Mrd. EUR über fiskalische Spielräume durch die nationale Ausweichklausel des Stabilitäts- und Wachstumspakts entstehen; weitere 150 Mrd. EUR sind als SAFE-Kreditinstrument vorgesehen. Gefördert werden sollen vor allem Raketenabwehr, Drohnen, Cybersicherheit und gemeinsame Beschaffung.

Auch die NATO hat die Latte angehoben. Beim Gipfel in Den Haag 2025 verpflichteten sich die Alliierten, bis 2035 jährlich 5 Prozent des BIP für Kernverteidigung sowie verteidigungs- und sicherheitsbezogene Ausgaben aufzuwenden. Davon entfallen mindestens

3,5 Prozent des BIP auf klassische Verteidigungsausgaben und bis zu 1,5 Prozent auf kritische Infrastruktur, Resilienz, Netzwerkschutz, Innovation und industrielle Verteidigungsbasis. Gleichzeitig meldet die NATO, dass 2025 alle Alliierten das frühere 2-Prozent-Ziel erfüllen; europäische Alliierte und Kanada steigerten ihre Verteidigungsausgaben gegenüber 2024 um 20 Prozent.

Global ist der Trend ebenfalls intakt. Laut SIPRI stiegen die weltweiten Militärausgaben 2025 real um 2,9 Prozent auf 2.887 Mrd. USD. Es war das elfte Wachstumjahr in Folge. Der Anteil der Rüstungsausgaben am Welt-BIP kletterte von 2,4 auf 2,5 Prozent und damit auf den höchsten Stand seit 2009. Ohne die USA legten die globalen Ausgaben sogar um 9,2 Prozent zu. Europa erhöhte seine Militärausgaben um 14 Prozent auf 864 Mrd. USD, Asien und Ozeanien um 8,1 Prozent auf 681 Mrd. USD.

Die USA gaben zwar mit 954 Mrd. USD weltweit am meisten für Rüstung aus, verzeichneten 2025 aber wegen ausbleibender neuer Ukraine-Hilfen einen Rückgang um 7,5 Prozent. SIPRI hält diesen Rückgang für wahrscheinlich kurzlebig, weil der US-Kongress für 2026 mehr als 1.000 Mrd. USD bewilligt hat und 2027 bei Annahme jüngster Budgetvorschläge bis zu 1.500 Mrd. USD möglich wären. China er-



höhte seine Ausgaben um 7,4 Prozent auf 336 Mrd. USD, Russland um 5,9 Prozent auf 190 Mrd. USD. Deutschland steigerte seine Ausgaben um 24 Prozent auf 114 Mrd. USD und kam laut SIPRI erstmals seit 1990 wieder über 2 Prozent des BIP.

Marktpotenziale und Risiken

Der Markt wächst nicht gleichmäßig, sondern entlang konkreter Fähigkeitslücken. Die EU nennt neun prioritäre Felder: Luft- und Raketenabwehr, strategische Enabler, militärische Mobilität, Artillerie, Cyber/KI/elektronische Kampfführung, Raketen und Munition, Drohnen und Drohnenabwehr, Bodenkampf sowie maritime Fähigkeiten. Das ist wichtig für Anleger: Nicht jeder klassische Rüstungstitel profitiert

automatisch gleich stark. Überdurchschnittliche Chancen liegen dort, wo knappe Bestände, niedrige Lagerreichweiten und rasch steigende Beschaffungsprogramme zusammentreffen.

Besonders stark dürften Munition, Luftverteidigung, Lenkflugkörper, Sensorik, elektronische Kampfführung, Drohnenabwehr, militärische Kommunikation und Cyberabwehr wachsen. Genau dort treffen Ukraine-Erfahrungen, russische Bedrohung, europäische Nachrüstpläne und NATO-Fähigkeitsziele zusammen. Marktforschungsdaten bestätigen den Wachstumspfad im breiteren Aerospace-&-Defense-Markt. Research and Markets schätzt den globalen Aerospace-and-Defense-Markt 2026 auf 899,65 Mrd. USD und erwartet bis 2030 einen Anstieg auf 1.185,07 Mrd. USD. Das entspräche einer jährlichen Wachstumsrate von 7,1 Prozent. Allerdings umfasst dieser Markt auch zivile Luftfahrt und Zulieferketten. Für reine Rüstungstitel ist deshalb die Segmentmischung entscheidend.

Risiken gibt es dennoch genug. Erstens bleibt der Weg von Budgetabschluss zu Umsatz lang. Haushalte müs-

sen parlamentarisch beschlossen, Programme ausgeschrieben, Lieferketten aufgebaut und Produktionskapazitäten erweitert werden. Zweitens verändern Drohnen und günstige Präzisionswaffen die Kriegsführung. Teure Plattformen mit langen Entwicklungszyklen könnten relativ an Attraktivität verlieren, wenn Beschaffer stärker auf Masse, Geschwindigkeit und modulare Systeme setzen. Drittens sind fixe Preisverträge, Inflation, Fachkräftemangel, kritische Elektronikkomponenten und Genehmigungsverfahren reale Margenrisiken.

Stagnation droht dort, wo Programme politisch umstritten, technologisch überholt oder zu kapitalintensiv sind. Große Kampfflugzeuge, schwere Plattformen und Marinesysteme bleiben zwar strategisch wichtig, wachsen aber oft in Zyklen und mit langen Verzögerungen. Dynamischer wirken derzeit Luftverteidigung, Präzisionsmunition, Artillerie, Radare, Software, Drohnenabwehr, Cyber und Weltraumkommunikation. Für Investoren heißt das: Der Sektor ist ein Megatrend, aber kein Selbstläufer.

Sind Rüstungswerte überbewertet?

Die Bewertung ist der wunde Punkt. Nach der Rallye seit 2022 sind viele Titel nicht mehr billig. Vor allem bei europäischen Rüstungswerten ist eine zwischenzeitliche Abkühlung gesund, denn der MSCI Europe Aerospace and Defense Index wies Ende Mai bereits ein KGV und Forward-KGV von je 28,86 bzw. 25,88 auf, verglichen mit 17,49 bzw. 14,77 im MSCI Europe. Noch höher sind die Bewertungen im MSCI World Aerospace and Defense Index, der US-Werte mit 66 Prozent gewichtet. KGV und Forward-KGV liegen bei je 37,14 bzw. 30,41. Unter den zehn größten Positionen befinden sich u.a. GE Aerospace, RTX, Boeing, Rolls-Royce, Safran, Airbus, Lockheed Martin und General Dynamics.

Doch die Expertenmeinungen gehen auseinander. Morningstar-Analystin Loredana Muharremi sieht den Rücksetzer bei Rheinmetall nicht als Ende des Wiederaufrüstungszyklus, sondern als Wechsel der Anlegerperspektive: Anleger befürchten, dass Rahmenverträge

NV MAKLERSERVICE – AGRAR^{PLUS}

**EINSATZ SÄEN.
SICHERHEIT ERNTEN.**

Am Hof und um den Hof.

Eine Versicherung als Rundumschutz für Ihren landwirtschaftlichen Betrieb, abgestimmt auf Ihren Hoftyp und Ihre Betriebsart. Dahinter steht Erfahrung über Generationen.

Nähe verbindet.

Unsere Niederösterreichische Versicherung

Neue Herrengasse 10 | 3100 St. Pölten | Tel. 02742/9013-6411 | makler.office@nv.at

NV MAKLERSERVICE
Partnerschaft auf Augenhöhe.



nicht schnell genug in finanzierte Aufträge umgewandelt werden können, da es Verzögerungen geben könnte, was eine Verschiebung von Umsatz und Cash-Generierungen bedeuten würde. Rheinmetall bleibt für Morningstar trotz Rückschlag ein Favorit; der Fair Value wurde zuletzt mit 2.380 EUR angegeben.

Für Thales erhöhte Bernstein das Kursziel von 260 auf 290 EUR und verwies auf weiteres Wachstum des Kerngeschäfts in den Bereichen Verteidigung, Elektronik und Luftverteidigung.

Vorsicht kommt von anderer Seite. Diverse Medienberichte verwiesen im Herbst 2025 auf Berechnungen von Citigroup, wonach in den kommenden Jahren eine Vervielfachung der Gewinne erforderlich wäre, um bei bestimmten europäischen Rüstungswerten das hohe Bewertungsniveau noch aufrecht zu erhalten.

Einzelne Rüstungswerte im Überblick

Hensoldt: Hensoldt ist ein deutscher Spezialist für Sensorik, Radar, Optronik und elektronische Kampfführung. Von 2021 bis 2025 wuchs der Umsatz kontinuierlich von 1,47 auf 2,46 Mrd. EUR und das um Sonderposten bereinigte EBIT von 119 auf 327 Mio. Euro. Das Unternehmen steigerte im ersten Quartal 2026 den Auftragsbestand im Vorjahresvergleich um 41 Prozent auf 9,8 Mrd. EUR und das Book-to-Bill-Verhältnis von 3 signalisiert eine starke Nachfrage. Analysten rechnen weiterhin mit starkem Gewinnwachstum bis 2028 und am 29. Juni lag das für 2028 erwartete KGV bei 23,5 – ein gewisser Bewertungsabbau seit dem Peak.

Rheinmetall: Rheinmetall ist in Europa das Flaggschiff des Rüstungsbooms mit Schwerpunkten bei Fahrzeugen, Waffen, Munition und Luftabwehr. Von 2020 bis 2025 steigerte das Unternehmen den Konzernumsatz von 5,41 auf 9,94 Mrd. EUR und der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit verbesserte sich von 602 Mio. auf 2.287 Mio. EUR. Nach jüngsten Anpassungen der Prognosen nach unten sind die Prognose-

serevisionen nur noch marginal. Laut Konsens von MarketScreener rechnen die Analysten von 2026 bis 2028 mit einem Anstieg des Gewinns je Aktie von 35,49 auf 73,08, woraus bei einem Kurs von 973 EUR ein für 2028 geschätztes KGV von 13,3 resultieren würde.

Thales: Thales ist ein französischer Elektronik-, Luftfahrt-, Cyber- und Verteidigungskonzern. Besonders wichtig sind Radare, Avionik, Luftverteidigung, Kommunikation, Cybersecurity und Raumfahrt. Der Umsatz stieg 2025 organisch um 8,8 Prozent auf 22,14 Mrd. EUR, das bereinigte EBIT organisch um 14 Prozent auf 2,74 Mrd. EUR. Die Gewinnerwartungen der Analysten halten sich zuletzt relativ stabil. Laut Konsens von MarketScreener soll der Gewinn je Aktie von 2026 bis 2028 von 9,25 auf 12,66 EUR steigen, woraus bei einem Kurs von 220 EUR ein für 2028 erwartetes KGV von 17,4 resultiert. Hier ist in der jüngsten Konsolidierung bereits ein Bewertungsabbau erfolgt.

Northrop Grumman: Northrop Grumman ist stark in Bombern, Raumfahrt, Sensorik, Raketenabwehr und hochklassifizierten Programmen. 2025 stieg der Umsatz um 2 Prozent auf 42,0 Mrd. USD. Der Auftragsbestand erreichte mit 95,7 Mrd. USD einen Rekordwert, während der freie Cashflow von 2,6 Mrd. auf 3,3 Mrd. USD anstieg. Laut MarketScreener rechnen Analysten von 2026 bis 2028 mit einem Anstieg des Gewinns je Aktie von knapp 28 USD auf 32,23 USD, woraus bei einem Kurs von 496 USD ein für 2028 erwartetes KGV von 15,4 resultiert.

RTX/Raytheon: RTX umfasst Raytheon, Collins Aerospace und Pratt & Whitney. Der Konzern ist damit sowohl bei Luft- und Raketenabwehr mit Patriot, AMRAAM und Drohnenabwehr als auch in der zivilen Luftfahrt und bei Triebwerken aktiv. 2025 stieg der Umsatz um 10 Prozent auf 88,6 Mrd. USD, das bereinigte EPS um 10 Prozent auf 6,29 USD. Der operative Cashflow lag bei 10,6 Mrd. USD, der freie Cashflow bei 7,9 Mrd. USD. Der Auftragsbestand erreichte 268 Mrd. USD, davon 107 Mrd. USD im Verteidigungsbereich. Laut MarketScreener-Konsens soll der Gewinn je Aktie von 2026 bis 2028 von 5,73 auf 7,28 USD steigen, was noch immer einem etwas ambitionierten erwarteten KGV 2028 von 25,8 entspreche.

Fazit

Rüstungsaktien befinden sich nicht am Ende eines Trends, sondern am Ende der ersten Euphoriephase. Die politische Nachfrage ist real: NATO-Ziele, EU-Finanzierungsinstrumente, steigende Beschaffungsbudgets und leere Munitionslager sprechen für jahrelange Investitionen. Gleichzeitig sind viele Aktien längst keine Krisenschnäppchen mehr. Nach der jüngsten Konsolidierung entscheidet nicht mehr die Überschrift „Aufrüstung“, sondern die Fähigkeit, Auftragsbücher in profitable Umsätze und freien Cashflow zu verwandeln. Für Anleger bleibt der Sektor ein Megatrend mit Blasenrisiken in einzelnen Titeln. Breit abdecken lässt sich das Thema über einschlägige ETFs.



Wissen auf Knopfdruck: Wie „EVELIN“ den Büroalltag erleichtert

Seit April 2026 steht den EFM Franchiseunternehmern im Intranet eine KI-unterstützte Such- und Assistenzfunktion zur Verfügung. Dabei handelt es sich nicht um ein neues Intranet, sondern um einen KI-Zugriff auf die bestehenden Daten. Bisher mussten Newsbeiträge, Termine, Leitfäden oder Fachinformationen über Menüstrukturen gesucht werden – man musste quasi vorab wissen, wo eine Information abgelegt ist.

Mit EVELIN läuft das anders: Die Anwendung vereint Suchfunktion, Assistenz und Wissensaufbereitung und wird im Stil moderner ChatGPT-Modelle direkt befragt. Ein Franchisepartner kann im Alltag beispielsweise tippen: „Fasse mir die letzten News zum Thema X zusammen“ oder „Wie funktioniert der Prozess aus dem Leitfaden von vor zwei Jahren?“. Die KI durchsucht in Sekundenbruchteilen das Intranet, filtert die relevanten Dokumente heraus und bereitet die Antwort übersichtlich auf. Das spart wertvolle Zeit und vereinfacht die Abläufe im Büro spürbar.

Verlässliche Daten für die Praxis

Ein entscheidender Vorteil für den Arbeitsalltag ist die Datensicherheit: EVELIN greift ausschließlich auf die im EFM Intranet hinterlegten Inhalte zu. Im Gegensatz zu öffentlichen KI-Modellen fließen hier also keine ungeprüften oder veralteten Daten ein. Jede Auskunft basiert auf intern freigegebenen Informationen, was den Büros maximale Sicherheit bei aktuellen Vorgaben oder fachlichen Fragen gibt. Die finale Entscheidung und fachliche Bewertung verbleiben



Philip Barwinek, Vorstand für IT und Compliance EFM Versicherungsmakler AG

dabei natürlich weiterhin beim Franchisepartner vor Ort.

„Mit EVELIN wollen wir den Zugang zu internen Informationen vereinfachen. Für uns ist wichtig, dass die Antworten auf geprüften EFM Inhalten basieren und damit im Arbeitsalltag eine verlässliche Orientierung geben können. Die Entscheidung, wie eine Information angewendet wird, bleibt weiterhin bei den Franchisepartnern“, er-

klärt Philip Barwinek, Vorstand für IT und Compliance der EFM Versicherungsmakler AG.

Am Ende des Tages sorgt die neue KI-Unterstützung vor allem für eines: eine spürbare Zeitersparnis. Indem wiederkehrende Such- und Informationsprozesse verkürzt werden, wird das vorhandene Wissen der EFM strukturierter, schneller und einfacher nutzbar gemacht.

Prämienbonus in der Krankenversicherung

Generali

Die Generali erweitert ihr Gesundheitsangebot „Home of Health“ um den Tarifbaustein „Prämienbonus“. Versicherte zwischen 18 und 60 Jahren erhalten damit ab dem 65. Lebensjahr eine automatische Reduktion ihrer Krankenversicherungsprämie um 50 Prozent.

Hintergrund sind Ergebnisse der Generali Familienstudie 2026: 73 Prozent der Personen ohne private Krankenversicherung nennen die Kosten als Hauptgrund gegen einen Abschluss.

befragten Eltern familiäre Ausgaben als langfristige finanzielle Belastung empfinden.

„Die Generali will ihre Kunden ein Leben lang begleiten – auch in Phasen, in denen Ausgaben für Gesundheit steigen. Mit der Krankenversicherung erleichtern wir den Zugang zu hochwertiger Gesundheitsvorsorge und sorgen mit dem Prämienbonus zugleich für finanzielle Entlastung im Pensionsalter“, sagt Andrea Hutter, Leiterin Krankenversicherung

Zudem sehen 25 Prozent die Einkommensabsicherung als wichtige Vorsorgemaßnahme, während 81 Prozent der



Andrea Hutter

der Generali. Der Prämienbonus ergänzt das bestehende Home-of-Health-Angebot mit Gesundheitscoachings, Online-Sprechstunden, digitaler Terminbuchung und einer rund um die Uhr erreichbaren Gesundheitshotline.

Förderung junger Makler

Generali

Die Generali Österreich baut ihr Förderprogramm GEN:M für junge Versicherungsmakler weiter aus. Das Angebot richtet sich an Makler bis 40 Jahre und soll den Austausch mit der nächsten Generation im Maklervertrieb stärken sowie langfristige Partnerschaften fördern. Derzeit nehmen mehr als 70 Makler aus 68 österreichi-

schen Maklerunternehmen teil. Das Programm umfasst persönliche Ansprechpartner, Weiterbildungsangebote, Netzwerkveranstaltungen und digitale Tools zur Unterstützung nachhaltiger Geschäftsbeziehungen. Ziel ist es, junge Makler frühzeitig einzubinden und ihre unternehmerische Entwicklung gezielt zu begleiten. „Junge Makler bringen neue Perspektiven ein und sind ein wesentlicher Teil unserer zukünftigen Vertriebslandschaft. Mit GEN:M schaffen wir klare Rahmenbedingungen, um sie in ihrer unternehmerischen Entwicklung gezielt



Reinhard Pohn

zu unterstützen“, so Reinhard Pohn, Vorstand für Vertrieb und Marketing.

Warum Versicherungen und Maklervertriebe auf MO' Drive setzen

MO' Drive

Ein Unfall ist für Kunden meist mit organisatorischem Aufwand verbun-

den. Neben der Reparatur geht es rasch um Fragen der Mobilität, Terminabstimmung und Abwicklung. MO' Drive unterstützt Versicherungen und Maklervertriebe dabei, diesen Prozess strukturiert und kundenorientiert zu begleiten.

Nach der Schadenmeldung werden innerhalb von 45 Minuten

die nächsten Schritte organisiert – auf Wunsch inklusive Ersatzfahrzeug. Spä-

testens nach zwei Stunden erhalten Kunden konkrete Informationen zu Lösungen und Terminen. Ziel ist es, den Aufwand für alle Beteiligten zu reduzieren und die Mobilität der Kunden möglichst rasch sicherzustellen.

Zum Leistungsumfang zählen moderne Ersatzfahrzeuge, Hol- und Bringservice sowie Reparaturen nach Herstellervorgaben mit Originalteilen. Damit soll eine fachgerechte Instandsetzung ebenso unterstützt werden wie der Wertehalt des Fahrzeugs. Für Versicherungen und Maklervertriebe bedeutet das klarere Abläufe, weniger Rückfragen und eine

nachvollziehbare Betreuung im Schadenfall. Transparenz schafft die MO' Drive Tracking App, über die Kunden Echtzeit-Updates zum Reparaturstatus erhalten. Ergänzend bietet MO' Drive eine Gutschrift von bis zu 300 Euro auf den Selbstbehalt. „Ein Schadenfall ist für Kunden immer eine Ausnahmesituation. Unser Ziel ist es, in dieser Phase Orientierung zu geben, Mobilität zu sichern und den Ablauf so einfach wie möglich zu gestalten. Davon profitieren nicht nur die Kunden, sondern auch Ver-

sicherungen und Maklervertriebe, weil Prozesse klarer und Serviceleistungen nachvollziehbarer werden“, sagt Wolfgang Weinberger, Geschäftsleiter MO' Drive. MO' Drive versteht Schadensmanagement damit als Schnittstelle zwischen Kunden, Versicherungen, Maklervertrieben und Werkstattpartnern – mit dem Fokus auf rasche Organisation, transparente Kommunikation und fachgerechte Reparatur.



Wolfgang Weinberger

Erweiterter Betriebs-Rechtsschutz für KMU

ARAG

ARAG führt im Allgemeinen Vertrags-Rechtsschutz für KMU eine zusätzliche Streitwertobergrenze von 2.500 Euro für strittige Forderungen ein. Damit sollen kleinere Vertragsstreitigkeiten, etwa wegen mangelhafter Leistungen, Lieferungen oder offener Forderungen,

leistbarer abgesichert werden.

Das Angebot richtet sich vor allem an kleine und mittlere Unternehmen. Bei geringeren Forderungsbeiträgen müssen Betriebe häufig abwägen, ob sich eine rechtliche Durchsetzung wirtschaftlich

lohnt. Der erweiterte Rechtsschutz soll mehr Kalkulierbarkeit schaffen und Unternehmen dabei unterstützen, berechnete Ansprüche zu verfolgen oder unberechtigte Forderungen abzuwehren.

Die Bedeutung dieser Zielgruppe für die österreichische Wirtschaft ist er-

heblich: Laut „KMU im Fokus 2025“ zählen rund 604.000 Unternehmen in Österreich zu den KMU. Sie machen 99,7 Prozent aller heimischen Unternehmen aus, beschäftigen rund 2,46 Millionen Menschen und erwirtschaften rund 169 Milliarden Euro Bruttowertschöpfung. „KMU leisten einen enormen Beitrag für Beschäftigung, Ausbildung und Wertschöpfung in Österreich. Gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten wollen wir diesen Betrieben eine Lösung bieten, die zu ihrem tatsächlichen Bedarf passt: unkompliziert, kosteneffizient und auf häufige rechtliche Risiken im Unternehmensalltag zugeschnitten“, sagt Markus Kraus, LL.B. (WU), Leiter der Produktentwicklung bei ARAG.

Stabiles Wachstum bei Prämien und Eigenkapital

Österreichische Beamtenversicherung

Im Jahr ihres 130-jährigen Bestehens hat die Österreichische Beamtenversicherung (ÖBV) ihren Wachstumskurs 2025 fortgesetzt.

Das Prämienvolumen stieg gegenüber dem Vorjahr um 5,5 Prozent auf 211,8 Millionen Euro. In der Lebensversicherung erhöhten sich die verrechneten Prämien auf 181,2 Millionen Euro (+5,0 %), in der Schaden- und Unfallversicherung betrug das Wachstum 8,9 Prozent.

Das Eigenkapital legte um 7,6 Prozent auf 108,4 Millionen Euro zu. Vorstand Stefan Mikula verweist auf die

positive Geschäftsentwicklung und den erfolgreichen Start im Vertrieb der Amts-, Organ- und Dienstnehmerhaftpflicht.

„Unsere wirtschaftlichen Ergebnisse sind wieder hervorragend, deshalb haben wir die Gesamtverzinsung in der Lebensversicherung zum zweiten Mal in Folge erhöht.“ Auch laut Vorstand Günther Herndlhofer setzt die ÖBV ihre strategische Weiterentwick-



Stefan Mikula und Günther Herndlhofer

lung fort. Im Fokus stehen die Optimierung von Geschäftsprozessen, die Nutzung technologischer Entwicklungen sowie die langfristige Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens.

Sommerfest mit digitaler Entlastung

g&o brokernet

Beim diesjährigen Sommertreffen von g&o brokernet standen persönlicher Austausch, familiäres Miteinander und konkrete digitale Unterstützung für den Makleralltag im Mittelpunkt. Die österreichweit vernetzte Maklergruppierung zeigte dabei mehrere Weiterentwicklungen ihrer Plattform.

Ein Schwerpunkt war der Einsatz von künstlicher Intelligenz. Bei Deckungsprüfungen im Schadenfall, Polizzen-Checks und allgemeinen Deckungsauskünften kann durch ein Large Language Model in definierten Anwendungsfällen eine Zeitersparnis von bis zu 94 Prozent erzielt werden. Zusätzlich

unterstützt eine eigens entwickelte Abkürzungsliste dabei, Informationen schneller abzurufen.

Seit Juni ist auch ein neues Dashboard im Einsatz. Es wurde nach dem Prinzip „von Maklern für Makler“ entwickelt und bietet einen raschen Überblick über Verträge, Schäden und kundenrelevante Informationen. Ergänzt wird die Plattform durch die go stella App für Kunden, die tagesaktuelle Informationen sowie Kommunikation über E-Mail, Chat und Push-Nachrichten ermöglicht. Weiter ausgebaut wurde auch die Gewerbeausschreibung über die Plattform. Der geführte Prozess, der bereits bei Groß-Gewerbe eingesetzt wurde, ist nun auch für KMU nutzbar. Anträge können mit einem Klick an bis zu 15 Versicherer übermittelt werden, Angebote werden vergleichbar dargestellt, Abweichungen farblich hervorgehoben. „Unser Ziel ist es, Lösungen



zu entwickeln, die direkt aus dem Makleralltag kommen und dort auch echten Nutzen stiften. Digitalisierung darf kein Selbstzweck sein. Sie muss Zeit sparen, Prozesse erleichtern und die persönliche Beratung stärken“, sagt Ing. Mag. Herbert Orasche, Geschäftsführer von g&o brokernet. Orasche erinnert auch an den Grundsatz: „Digitale Unterstützung ja, Verpflichtung nein. Jeder kann – keiner muss.“

Sommerfest Salzburger Versicherungsagenten

Das Sommerfest der Salzburger Versicherungsagenten im Kavalierhaus Klessheim verband Branchentreffen, fachliche Diskussion und Auszeichnung. Zahlreiche Freunde, Wegbegleiter und Partner aus der Versicherungswirtschaft folgten der Einladung von Obmann Alexander Schwarzbeck.

Im Mittelpunkt stand zunächst ein Thema, das die Branche zunehmend beschäftigt: die Gesundheitsversorgung in Österreich. In einer Podiumsdiskussion mit Markus Spellmeyer, Merkur Versicherung, Tarik Mete, Emco Klinik, Michael Fuchs, UNIQA, Dragan Dokic, Allianz, Dietmar Resch, ÖGK, und Moderatorin Angelika Pehab wurde über das Zusammenspiel von öffentlicher Versorgung und privater Krankenzusatzversicherung diskutiert. Einig war man sich darin, dass das österreichische Gesundheitssystem zwar gut etabliert ist, durch steigende Gesundheitsausga-



ben und die demografische Entwicklung aber deutlich unter Druck steht.

Auch die Rolle der privaten Krankenversicherung wurde angesprochen.

Rund 40 Prozent der Menschen in Österreich sind laut VVO privat krankenversichert, die Tendenz ist steigend. Vor dem Hintergrund der immer wie-

der geführten Debatte über eine „Zwei-Klassen-Medizin“ wurde betont, dass Sozialversicherung und private Zusatzversicherung nicht gegeneinander ausgespielt werden sollten. Vielmehr brauche es strukturelle Reformen, eine bessere Patientenlenkung, eine tragfähige Finanzierung und mehr Gesundheitskompetenz.

Einen weiteren Akzent setzte Dr. Roman Szeliga. Der Arzt und Humor-experte sprach in seiner Keynote über

Wertschätzung und Engagement im Zeitalter der künstlichen Intelligenz.

Höhepunkt des Abends war die Verleihung des Branchengütesiegels „VALerie“. Zehn Versicherungsagenten aus dem Pinzgau und dem Tennengau haben sich dem Verfahren gestellt und erfolgreich bestanden. Das Gütesiegel steht für Unternehmergeist, Kundenservice, Beratung, Marketing, Weiterbildung und Haftungssicherheit. „Der Erhalt des Gütesiegels ist keine

Selbstverständlichkeit. Die zehn Versicherungsagenten beweisen mit ihrer Leistung, dass sie die höchsten Qualitätskriterien erfüllen“, betonte Schwarzebeck.

Den Abschluss bildete ein geselliger Abend auf der Terrasse des Kavalerhauses mit BBQ und Musik von DJ Xris. Ein Dank galt den Sponsoren aus der Salzburger Versicherungswirtschaft sowie der Georg Pappas Automobil GmbH.

Hitze erhöht den Risikodruck

Vereinigung
Österreichischer
Länderversicherer

Hitze, Dürre und steigende Unfallrisiken rücken bei den österreichischen Länderversicherern stärker in den Fokus. Bei der Vorstandetagung der Vereinigung Österreichischer Länderversicherer in Villach standen daher Prävention und der Umgang mit zunehmenden Sommer- und Naturgefahren im Mittelpunkt.

Die Entwicklung zeigt sich besonders im Straßenverkehr. Laut Verkehrsclub Österreich kamen im Sommer 2025 auf Österreichs Straßen 144 Menschen ums Leben, 16.298 wurden verletzt. Hohe Temperaturen belasten den Körper, beeinträchtigen die Konzentration und können

damit auch das Unfallrisiko erhöhen. Auch in der Freizeit steigen die Risiken. Beim Baden, in Schwimmbädern oder beim Bergsport kommt es in den Sommermonaten vermehrt zu Unfällen. Laut Kuratorium für Verkehrssicherheit ertrinken in Österreich jährlich rund 42 Menschen, etwa 4.100 Personen müssen nach Schwimmbadunfällen im Spital behandelt werden. Neben den Unfallrisiken beschäftigten sich die Länderversicherer auch mit längeren Hitzeperioden, Trockenheit und wachsender

Waldbrandgefahr. Diese Entwicklungen werden zunehmend zu relevanten Naturgefahren mit Auswirkungen auf Landwirtschaft, Infrastruktur und Wirtschaft. Klaus Scheitgel, Vorsitzender der Vereinigung Österreichischer Länderversicherer, verweist darauf, dass hohe Temperaturen Aufmerksamkeit und Reaktionsfähigkeit beeinträchtigen können. Franz Mair, Vorstandsvorsitzender der TIROLER VERSICHERUNG, sieht die Länderversicherer gefordert, nicht nur im Schadenfall zu helfen, sondern auch das Bewusstsein für Risiken zu stärken.



Generaldirektor Dr. Kurt Weinberger (Österreichische Hagelversicherung), Vorstandsvorsitzender Mag. Franz Mair (TIROLER VERSICHERUNG), Vorstandsdirektor KommR Robert Sturn (Vorarlberger Landes-Versicherung), Generaldirektor Mag. Klaus Scheitgel (Grazer Wechselseitige Versicherung), Generaldirektor Mag. Othmar Nagl (Oberösterreichische Versicherung), Generaldirektor Mag. Stefan Jauk (Niederösterreichische Versicherung) und Vorstandsvorsitzender DI Dr. Jürgen Hartinger (Kärntner Landesversicherung)



Wenn aus Unwettern Schäden entstehen, zählt Verlässlichkeit.

Klare Prozesse. Rasche Hilfe.
Auch bei außergewöhnlichen Schadenfällen.

faircheck - Ihr verlässlicher Partner.
Österreichweit.



Solvency II: Mehr Spielraum für Versicherer

Die neuen Solvency-II-Regeln treten am 30. Jänner 2027 offiziell in Kraft. Das neue Rahmenwerk könnte Aktienallokation, Kapitaleffizienz sowie Investitionen in öffentliche und private Märkte deutlich verbessern, wie James Budenberg, Senior Director – Strategic Insurance Group bei Aberdeen Investments, in einer Analyse schreibt.

von Mag. Christian Sec

Ein zentraler Punkt der Reform ist die Reduktion der notwendigen Rückstellungen für Versicherungsverträge. Der regulatorische Kapitalkostensatz zur Berechnung dieser Risikomarge sinkt von 6,0 auf 4,75 Prozent. Zudem reduziert ein Abschmelzungsfaktor bei langlebigen Verträgen, etwa Lebensversicherungen, die künftige Risikorückstellung. „Es werden EU-weit geschätzte Milliardenbeträge an Eigenkapital frei, die direkt investiert werden können“, schreibt Budenberg.

Auch für langfristige Aktieninvestments, sogenannte Long-Term Equity Investments (LTEI), gibt es Neuerungen. Bisher ging der günstige Risikopuffer von 22 Prozent verloren, sobald eine Aktie verkauft wurde. Ab Jänner 2027 können Fondsmanager flexibler umschichten, während der niedrigere Kapitalpuffer grundsätzlich erhalten bleibt. Bis dahin müssen Gesellschaften

in der Standardformel rund 39 Prozent Eigenkapital für börsennotierte Aktien und 49 Prozent für Private Equity vorhalten.

Versicherer begrüßen Änderungen

„Eine geringere Kapitalunterlegung kann langfristige Aktieninvestments und ausgewählte Private-Equity-Exposures relativ attraktiver machen. Daraus folgt aber keine automatische oder gar kurzfristige Umschichtung des Portfolios“, erklärt die Vienna Insurance Group in einer Stellungnahme gegenüber risControl. Die Reform könne den Versicherern zusätzliche Handlungsspielräume eröffnen, „die potenziell auch langfristig positive Auswirkungen auf Ertragschancen und Kapitaleffizienz haben können“, heißt es weiter.

Auch Generali begrüßt auf Anfrage die verbesserten Rahmenbedingungen für Long-Term Equity Investments. „Die reduzierte Eigenkapitalunterlegung kann den effizienten Einsatz von Kapital fördern und dazu beitragen, Aktien- und Private-Market-Investitionen weiter zu attraktivieren.“ Mittelfristig erwartet Generali positive Impulse für Kapitalrenditen und die Eigenkapitalrendite im europäischen Versicherungsektor. Kurt Svoboda, CFO der UNIQA, begrüßt die Maßnahmen zur Erhöhung der Kapitaleffizienz und die Unterstützung langfristiger Investitionen – insbesondere in produktive Realwerte. „Wir werden die sich aus den Reformen ergebenden Spielräume im Rahmen unserer Strategie berücksichtigen.“ Dank eines internen Solvency-II-Modells für Marktrisiken sei das Unternehmen von Änderungen an der Standardformel jedoch unabhängig.

KI verändert die Arbeitswelt grundlegend

Coface

Drei Jahre nach dem Durchbruch von ChatGPT wird klar: Künstliche In-

telligenz verändert die Arbeitswelt grundlegend. Laut einer Studie des Kreditversicherers Coface geht die Entwicklung weit über frühere Automatisierung hinaus. Neue KI-Systeme können nicht nur helfen, sondern ganze Arbeitsabläufe selbstständig erledigen. Dadurch rücken vor allem komplexe, geistige Tätigkeiten stärker in den Fokus.

Die Studie untersuchte 923 Berufe in fast 30 Ländern. Dabei zeigt sich: Besonders betroffen sind Bereiche wie

IT, Ingenieurwesen, Recht, Finanzen, Verwaltung sowie kreative und analytische Berufe. „KI verschiebt den Arbeitsmarkt von Quantität zu Qualität. Unternehmen sichern mit einem klugen Einsatz von KI ihre Wettbewerbsfähigkeit, entlasten ihre Talente und werten ihre Kompetenzen auf“, sagt Dagmar Koch von Coface Österreich.

Im Unterschied zu früheren Technologiewellen, die vor allem körperliche Arbeit oder einfache Routinetätigkeiten ersetzt haben, trifft die aktuelle

Entwicklung stärker gut ausgebildete Fachkräfte. Rund jeder achte Beruf weist bereits einen Automatisierungsanteil von über 30 Prozent auf. Gleichzeitig gelten Tätigkeiten mit direktem Menschenkontakt oder handwerklichem Schwerpunkt – etwa in Pflege, Gastronomie oder im Handwerk – weiterhin als vergleichsweise stabil.

In Österreich liegt der Anteil potenziell automatisierbarer Tätigkeiten bei rund 16 Prozent. Damit gehört das Land zu einem industriell geprägten Mittelfeld in Europa. Vor allem Jobs mit viel Planung, Koordination und Datenarbeit sind hier anfällig für KI-Unterstützung. Andere Länder wie das Vereinigte Königreich sind stärker betroffen, während etwa die Türkei gerin-

gere Werte aufweist. Die Folgen gehen über den Arbeitsmarkt hinaus. KI verändert auch die Art, wie Wertschöpfung entsteht: Ein wachsender Teil könnte künftig durch Maschinen und Investitionen generiert werden, nicht mehr durch menschliche Arbeit. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an das Bildungssystem. Fähigkeiten wie kritisches Denken, Anpassungsfähigkeit und der sichere Umgang mit KI werden wichtiger.

Zudem entstehen neue Abhängigkeiten, etwa von Rechenzentren, Halbleitern und globalen Technologieanbietern. KI kann zwar die Produktivität deutlich steigern, macht



Dagmar Koch

Wirtschaft und Gesellschaft aber auch anfälliger für externe Einflüsse und Krisen.

FMA-Lizenz

Maksu

Maksu, ein Wiener Anbieter von Online-Zahlungslösungen mit mehr als 25

Jahren Erfahrung im Bereich Zahlungstechnologie durch Modirum, hat von der österreichischen Finanzmarktaufsicht (FMA) die Bewilligung als Zahlungsinstitut erhalten. Mit der PSD2-Zulassung kann das Unternehmen seine regulierten Zahlungsdienste künftig in allen EU-Märkten ohne zusätzliche nationale Lizenzen

anbieten und stärkt damit seine Position als vollständig konformer europäischer Zahlungspartner für Händler jeder Größe. Zum Leistungsportfolio zählen unter anderem Kartenabwicklung, Zahlungsauslösung, kontobasierte Zahlungen sowie moderne digitale Zahlungsmethoden – gebündelt in einem einheitlichen, EU-regulierten Rahmen.

Sonderklasse in der KV wird günstiger

muki Versicherung

Der muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit hat mit 1. Juli 2026 seine privaten Krankenversicherungstarife überarbeitet.

Betroffen sind die Kernprodukte „Sonderklasse Exklusiv“ und „Wahlarzt Ambulant“. Die Anpassungen umfassen Prämienreduktionen in der Sonderklasseversicherung, Leistungserweiterungen im Wahlarztbereich sowie eine höhere Altersgrenze bei der Aufnahme.

In der Sonderklasse Exklusiv werden die Beiträge in allen Tarifgruppen gesenkt. In zwei von drei Tarifgruppen fällt die Reduktion deutlich aus, in einzelnen Fällen beträgt sie bis zu 20 Prozent. Gleichzeitig wird die Aufnahmegrenze für die wichtigsten Gesund-

heitstarife auf das vollendete 70. Lebensjahr angehoben. Damit richtet sich das Angebot an eine breitere Zielgruppe – vom Neugeborenen bis zu Personen im

höheren Alter. Auch im Wahlarzt-Tarif wird der Leistungsumfang erweitert. Damit sind Laser- und Lasik-Behandlungen zur Sehkorrektur mitversichert. muki verweist in diesem Zusammenhang auf eine steigende Nachfrage nach diesen Eingriffen, die in vielen vergleichbaren Tarifen anderer Anbieter bislang nicht enthalten seien.

„Mit der Kombination aus niedrigeren Prämien und besseren Leistungen schaffen wir einen echten Kundenvorteil“, erklärt Vorstandsvorsitzender Thomas Ackerl. Die Überarbeitung der Tarife sei das Ergebnis von Effizienzsteigerungen, optimierten Tarifstruktu-



Thomas Ackerl

ren und einer verbesserten Risikoselektion. Ein wesentliches Merkmal bleibt im neuen Sonderklasse-Tarif SOE 2/26 für Selbständige bestehen: Die Prämie ist unabhängig davon, ob Versicherte bei der SVS der Sach- oder Geldleistungsguppe angehören.

Mit der Tarifanpassung will muki Leistungsausbau, Prämienentlastung und breitere Zugänglichkeit in der privaten Krankenversicherung verbinden.

Interessenvertretung, die wirkt

Zum 25-jährigen Bestehen des Fachverbands Finanzdienstleister zieht KommR Mag. Hannes Dolzer, Obmann des Fachverbands Finanzdienstleister in der Wirtschaftskammer Österreich, Bilanz. Im Gespräch geht es nicht nur um das, was sichtbar umgesetzt wurde, sondern auch um jene Maßnahmen, die verhindert, entschärft oder praxistauglich gestaltet werden konnten. Gerade darin sieht Dolzer einen wesentlichen Teil erfolgreicher Interessenvertretung: „Man sieht oft erst auf den zweiten Blick, was geleistet wurde, wenn etwas nicht gekommen ist.“

25 Jahre Fachverband Finanzdienstleister – welches Resümee ziehen Sie?

Dolzer: Für mich ist wesentlich, dass es in den vergangenen Jahren keine wirklich disruptiven Eingriffe gegeben hat, die ganze Geschäftsmodelle infrage gestellt hätten. Natürlich gab es Erschwernisse, vor allem im Bereich Organisation, Dokumentation und Regulierung. Aber es ist gelungen, vieles so zu gestalten, dass die Betriebe weiterhin arbeiten können.

Wenn man auf die Entwicklung zurückblickt, waren die Einführung der Weiterbildungsverpflichtung und der Versicherungspflicht einschneidende Schritte. Das war damals auch eine Reaktion auf die Entwicklungen rund um die Finanzkrise. Seither hat sich die

Branche stark professionalisiert. Gleichzeitig ist es aber immer gelungen, überzogene oder nicht praxistaugliche Maßnahmen abzuwehren.

Was meinen Sie konkret?

Dolzer: Ein Beispiel ist das Thema Provisionsverbote. Es gab immer wieder politische und regulatorische Überlegungen in diese Richtung. Ein generelles Provisionsverbot hätte viele Betriebe massiv getroffen und auch den Zugang breiter Kundenschichten zu einer Beratung erschwert. Dass es in dieser Form nicht gekommen ist, ist ein wesentlicher Erfolg.

Ähnliches gilt für andere Eingriffe, etwa die Verpflichtung, bestimmte Tätigkeiten nur mehr in einer bestimmten Rechtsform, etwa als Kapitalgesellschaft, ausüben zu müssen. Auch solche Überlegungen konnten wir abwenden. Das ist für die Betriebe unmittelbar relevant, auch wenn es oft nicht so wahrgenommen wird.

Wird diese Arbeit aus Ihrer Sicht zu wenig gesehen?

Dolzer: Ja, das ist sicher ein Punkt. Wenn etwas verhindert oder entschärft wird, merkt man es im Alltag oft

nicht. Dann entsteht manchmal der Eindruck, es sei nichts passiert. Dabei stecken hinter vielen Ergebnissen jahrelange Arbeit, viele Gespräche und sehr viel Abstimmung.

Wir müssen künftig noch klarer kommunizieren, was gefordert war und was am Ende tatsächlich gekommen ist. Es reicht nicht zu sagen: „Wir haben etwas erreicht.“ Man muss auch erklären: „Das wäre geplant gewesen, und das konnten wir verhindern oder praxistauglich verändern.“ Genau das wollen wir stärker sichtbar machen.

Wo ist das besonders gut gelungen?

Dolzer: Ein sehr positives Beispiel war das Wertpapierfirmengesetz. In das Gesetz ist vieles eingeflossen, was wir eingebracht haben. Das war ein Fall, bei dem wir sagen können: Die Gestaltung ist wirklich gut gelungen. Besonders wichtig war etwa die Möglichkeit, dass Wertpapierunternehmen unter bestimmten Voraussetzungen Kundengelder halten dürfen. Das ist für die Praxis ein wesentlicher Punkt.

Ein anderes aktuelles Beispiel betrifft die Pfandleiher. Im Regierungsprogramm war mehr Transparenz vorgesehen, von Konsumentenschutzseite gab es Überlegungen, Pfandleiher in Richtung Verbraucherkreditgesetz zu regulieren. Das wäre aus unserer Sicht für diese

Ein generelles Provisionsverbot hätte viele Betriebe massiv getroffen und auch den Zugang breiter Kundenschichten zu einer Beratung erschwert.



neuen Verbraucherkreditgesetz 2026 werden wir wieder Unterlagen zur Verfügung stellen – etwa Mustervereinbarungen zwischen Vermittlern und Banken, Mustervermittlungsverträge, Standardinformationen, Beratungsprotokolle oder Unterlagen zur Entbindung vom Bankgeheimnis.

Das ist für Betriebe ganz praktisch. Viele müssten solche Dokumente sonst individuell rechtlich erstellen lassen. Da sprechen wir schnell von mehreren tausend Euro. Wenn der Fachverband solche Unterlagen vorbereitet, ist das eine unmittelbare Entlastung.

Welche weiteren Beispiele gibt es?

Dolzer: Wir haben im Bereich Geldwäscheprävention eine nationale Risikoanalyse erstellt und stellen den Betrieben Muster und Checklisten zur Verfügung. Wir arbeiten auch an Strukturen für unternehmensinterne Leitlinien und holen Rechtsgutachten zu konkreten Fragestellungen ein. Ziel ist immer, den Mitgliedern Klarheit zu geben: Was

muss wirklich getan werden, was ist ausreichend, und wo besteht Handlungsbedarf?

Berufsgruppe nicht praxistauglich gewesen. Nach vielen Gesprächen, unter anderem mit der Arbeiterkammer, konnte eine Lösung gefunden werden, mit der die Betriebe leben können und die zugleich dem Transparenzinteresse Rechnung trägt.

Was hätte eine andere Lösung bedeutet?

Dolzer: Für die Pfandleiher wäre eine Einbeziehung in das Verbraucherkreditgesetz eine enorme Belastung gewesen. Es wären Vorschriften für Pfandscheine, Transparenzbestimmungen oder

Zinsberechnungen auf sie zugekommen, die in dieser Form nicht zur Praxis des Pfandleihgeschäfts passen. Dass wir hier eine tragfähige Lösung erzielen konnten, ist ein sehr konkreter Erfolg.

Wo unterstützt der Fachverband die Mitglieder unmittelbar?

Dolzer: Ein wesentlicher Bereich sind Musterunterlagen, Checklisten und rechtliche Orientierungshilfen. Gerade im Zusammenhang mit dem

Wir arbeiten auch an Strukturen für unternehmensinterne Leitlinien und holen Rechtsgutachten zu konkreten Fragestellungen ein.

Dazu kommt die Wissensdatenbank des Fachverbandes. Dort finden Mitglieder zu vielen rechtlichen und praktischen Fragen Orientierung. Das ist ein Angebot, das nicht immer im Vordergrund steht, aber im Alltag sehr wertvoll ist.

Ein großes Thema ist auch Weiterbildung.

Dolzer: Ja, der Bildungs-KickOff ist eines unserer wichtigsten Projekte. Er ist die größte Weiterbildungsveranstaltung innerhalb der Wirtschaftskammer Österreich. Die Vorbereitung dauert praktisch ein Jahr. Wir beginnen im März mit der Organisation für das Folgejahr, damit die Inhalte passen und die Vorträge qualitativ hochwertig sind.

Wir haben die Veranstaltung bewusst so entwickelt, dass sie online funktioniert und für möglichst viele Mitglieder zugänglich ist. Gerade für Ein-Personen-Unternehmen und kleinere Betriebe ist das entscheidend. Weiterbildung muss fachlich stark sein, aber auch organisatorisch bewältigbar bleiben.

Welche Belastungen konnten noch abgewehrt werden?

Dolzer: Ein wichtiger Punkt waren die ursprünglich sehr weit gedachten Telefonaufzeichnungspflichten. Es gab Überlegungen, jedes Telefonat, das zu einem Geschäft führen könnte, aufzeichnen zu müssen. Das wäre für viele Betriebe völlig unverhältnismäßig gewesen. Jeder Mitarbeiter hätte mit entsprechenden technischen Lösungen arbeiten müssen, private und berufliche Kommunikation wären in der Praxis schwer zu trennen gewesen.

Wir konnten erreichen, dass nicht jedes Gespräch aufgezeichnet werden muss, wenn es entsprechende schriftliche Unterlagen gibt. Auch das ist ein Beispiel dafür, wie aus einer theoretisch nachvollziehbaren Regelung in der Pra-

xis eine massive Belastung hätte werden können.

Wie hat sich das Image der Branche entwickelt?

Dolzer: Das Image der Finanzdienstleister ist in den vergangenen 25 Jahren deutlich gestiegen. Das hängt mit strengeren Qualitätskriterien, mit Weiterbildung, mit Professionalisierung und mit der laufenden Arbeit an Standards zusammen. Früher wurde über manche Berufsgruppen deutlich kritischer gesprochen. Heute ist die Wahrnehmung eine andere. Das ist ein wichtiger Fortschritt.

Was steht in den kommenden Jahren im Mittelpunkt?

Dolzer: Ein zentrales Thema ist die Unterstützung der Betriebe bei Digitalisierung und künstlicher Intelligenz. KI kann helfen, administrative Tätigkeiten zu verkürzen, Informationen schneller zu verarbeiten und Prozesse effizienter zu gestalten. Das ersetzt nicht die persönliche Beratung, aber es kann mehr Zeit für Kunden schaffen.

Gerade weil wir viele Ein-Personen-Unternehmen und kleinere Betriebe haben, sehe ich hier eine wichtige Aufgabe des Fachverbandes. Wir müssen helfen, diesen technologischen Sprung zu schaffen, ohne die Mitglieder zu überfordern.

Ist künstliche Intelligenz für Finanzdienstleister eher Unterstützung oder Konkurrenz?

Dolzer: Ich sehe sie vor allem als Unterstützung. Natürlich muss man Ergebnisse kontrollieren, Quellen prüfen und fachlich einordnen. Aber bei Recherche, Informationsverarbeitung und Vorbereitung kann KI sehr viel Zeit sparen. Entscheidend ist, dass sie richtig eingesetzt wird. Beratung bleibt Vertrauensarbeit, und genau dafür kann KI Freiräume schaffen.

Sie sprechen auch immer wieder von

Ein zentrales Thema ist die Unterstützung der Betriebe bei Digitalisierung und künstlicher Intelligenz.

Entbürokratisierung. Was bedeutet das konkret?

Dolzer: Wir werden uns künftig nicht damit begnügen können, nur belastende Gesetze abzuwehren. Wir müssen auch aktiv für Vereinfachung eintreten und uns bei der Gestaltung einbringen. Das ist allerdings schwieriger, als es auf den ersten Blick klingt. Alle sprechen von Entbürokratisierung, aber wenn es konkret wird, gehen die Vorstellungen oft weit auseinander.

Für uns ist entscheidend, dass Regeln praxistauglich sind. Dokumentation und Konsumentenschutz sind wichtig, aber sie dürfen nicht dazu führen, dass Betriebe einen unverhältnismäßigen Aufwand haben und weniger Zeit für Beratung bleibt.

Wo sehen Sie aktuell eine besonders große Herausforderung?

Dolzer: Ein wichtiges Thema sind die FMA-Kosten. Diese sind für unsere Mitglieder in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Aus unserer Sicht besteht hier ein Ungleichgewicht, das nicht zufriedenstellend ist. Wir sind seit längerer Zeit dran und werden dieses Thema weiterverfolgen. Es braucht eine adäquate Lösung.

Was wünschen Sie sich für die nächsten Jahre?

Dolzer: Ich wünsche mir, dass noch sichtbarer wird, welchen konkreten Nutzen der Fachverband für die Betriebe hat. Wir müssen weiterhin Gesetze praxistauglich mitgestalten, Belastungen abwehren, Unterlagen bereitstellen, Weiterbildung anbieten und die Mitglieder bei neuen Entwicklungen unterstützen. Interessenvertretung ist dann erfolgreich, wenn sie nicht nur reagiert, sondern frühzeitig gestaltet.

Vielen Dank für Ihre Zeit!

Interessenvertretung ist dann erfolgreich, wenn sie nicht nur reagiert, sondern frühzeitig gestaltet.

Digitaler Reiseschutz

Nach dem Start von Thaleon5 melden sich nun die beteiligten Partner. Das gemeinsame Vorhaben richtet seinen Fokus zunächst auf eine digital unterstützte Reiseabsicherung für den Maklermarkt.

Das Angebot soll Maklerbetriebe im Beratungs- und Abschlussprozess durch strukturierte Abläufe und technische Unterstützung entlasten. Gleichzeitig verstehen die Projektpartner Thaleon5 als Möglichkeit, Produktgestaltung, digitale Prozesse und Abwicklung im Bereich Reiseversicherung stärker gemeinsam und aus der Praxis des Maklermarktes heraus weiterzuentwickeln.

Stephan Ehrenfeldner, Managing Director wefox Austria, betont den operativen Nutzen der Zusammenarbeit: „Durch das neu gegründete Joint Venture begegnen wir mit gebündelter Kompetenz den steigenden Anforderungen an Produkte, Digitalisierung und Geschwindigkeit. Wir freuen uns, Maklerpartnern dadurch einfache Prozesse und ein innovatives Reiseschutzprodukt mit starkem Risikoträger bieten zu können. So schaffen wir gemeinsam Mehrwert für Kunden, Maklerpartner und Versicherungspartner.“

Auch chegg.net sieht in Thaleon5 ein relevantes Signal für den Markt. Mag. Thomas Lang, Vorstand der SELSA Intelligence AG: „Ich freue mich, aktiv am



Helmut Hochnegger

Projekt Thaleon5 mitzuwirken und zur erfolgreichen Entwicklung des Unternehmens beizutragen. Besonders hervorzuheben ist, dass es erstmals gelungen ist, die größten Vermittlerorganisationen Österreichs zur Zusammenarbeit zu bewegen – das ist ein Meilenstein für die Branche. Über chegg.net können wir zusätzlich auch jene Vermittler einbinden, die keiner großen Organisation angehören, und so Reichweite und Netzwerk von Thaleon5 weiter stärken.“

IGV Austria-Präsident Helmut Hochnegger: „Mit Thaleon5 setzen wir als IGV Austria gemeinsam mit den wei-



Stephan Ehrenfeldner

teren vier Gesellschaftern einen strategisch wichtigen Schritt für die Zukunft des ungebundenen Maklermarkts. Dass es erstmals in Österreich gelungen ist, fünf Gesellschafter in dieser Form auf eine gemeinsame Linie zu bringen, ist ein starkes Signal. Diese Zusammenarbeit schafft die Basis, um Produkte, Prozesse und Servicequalität gezielt weiterzuentwickeln – mit klarem Mehrwert für Maklerbetriebe und Kunden.“

Der Österreichische Versicherungsmaklerring verweist vor allem auf die Möglichkeit, Reiseschutz und weitere Deckungskonzepte künftig stärker mitzugestalten. ÖVM-Präsident Mag. Alexander Gimborn betont: „Mit der neuen Assekuradeur-Gesellschaft schaffen wir die Grundlage, künftig eigene Produkte und maßgeschneiderte Deckungskonzepte mitzugestalten. Den Auftakt macht ein leistungsstarkes Reiseversicherungsprodukt mit umfangreichen Deckungen und attraktiver Prämie – mit klarem Fokus auf Qualität, Innovation und Kundennutzen.“ Allianz Partners fungiert als Produktgeber und nicht als Rückversicherer, aber sehr wohl als Schadensabwickler.



Mag. Thomas Lang



Mag. Alexander Gimborn

Software is eating itself

„Software is eating the world“: Diesen Ausspruch tätigte Marc Andreessen im Jahr 2011. Und er sollte recht behalten, hat sich die relative Gewichtung von Software-Unternehmen in globalen Indizes in den 15 Jahren seither doch mehr als verdoppelt.

von Leopold Quell

Stabiles überdurchschnittliches Wachstum und Skalierbarkeit waren zwei der Haupttreiber, wofür die Software-Riesen bei Investoren geliebt wurden. Doch die letzten Monate waren von Liebesentzug gekennzeichnet. KI und insbesondere agentische KI stellen das SaaS-Geschäftsmodell (Software as a Service) in der aktuellen Form infrage. Ich bin der Meinung, dass wir es tatsächlich mit einem Wendepunkt zu tun haben könnten. Was mich zu diesem Schluss kommen lässt, ist unter anderem Peter Steinbergers OpenClaw. In den letzten sechs Wochen haben wir die Open-Source-Software getestet und glauben, dass sie einen Blick in die KI-Zukunft offenbart. In eine Zukunft, die nichts Gutes für Software-Giganten verheißt.

Dabei ist – wie so oft bei Krisen – KI nur der Auslöser, der eine bereits zuvor bestehende Schwäche schonungslos

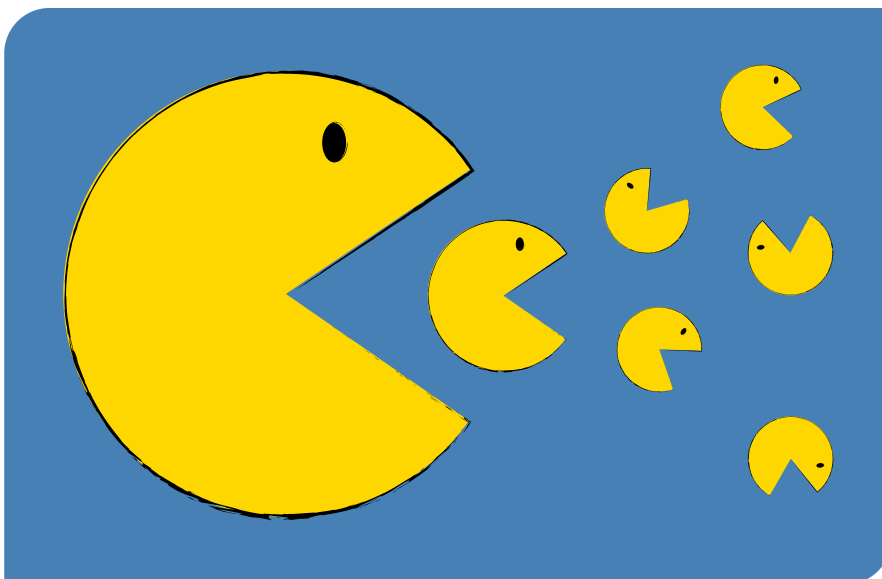
offenlegt. Denn die großen Tech-Konzerne sind innovationsträge geworden. Es ist symptomatisch, dass agentische KI von Einzelentwicklern wie Peter Steinberger oder vergleichsweise kleinen Häusern (wie Manus aus China) kommt und nicht von den Labs der Tech-Giganten. KI ist bereits heute in der Lage Software zu schreiben und sie wird diese Fähigkeit weiter ausbauen. KI kann ebenso Software verwenden – oftmals weit effizienter als dies menschliche Nutzer könnten. Damit drohen LLMs ganz nebenbei das Geschäftsmodell der Big-Tech-Softwarehäuser aufzufressen.

Asien als Hauptprofiteur

Silicon Valley hat mit Silizium-Transistoren und der tatsächlichen Produktion von Mikroprozessoren schon lange nichts mehr zu tun. Dieser Teil des Geschäfts wurde über Jahre und Jahrzehnte

in Länder ausgelagert, in denen günstiger gefertigt werden konnte. Die längste Zeit eine logische und margenerhöhende Maßnahme, lag der Gewinntrieb doch in nahezu beliebig skalierbarer Software. Doch dieser Outsourcing-Trend könnte sich nun rächen. Einerseits, weil die Unternehmen – in den vormals als Billiglohnländer bezeichneten Staaten – das Produktions-Know-how nicht nur übernommen, sondern dieses auf ein völlig neues Level geführt haben. Es hat einen Grund, warum TSMC die anspruchsvollsten Prozessoren (3 und 2 Nanometer-Fertigung) fast ausschließlich an den taiwanischen Standorten in Hsinchu und Kaohsiung baut und nicht etwa in Arizona. Andererseits, weil es im digitalen Zeitalter (mit)entscheidend ist, wer Hardware (und Energie!) erzeugen kann. Die geopolitische Komponente dieser (Macht-) Verschiebung ist evident.

Wir glauben, den ersten Akt der „Revanche des Physischen“ zu erleben. KI bringt Software (und andere digital dominierte Branchen) in Bedrängnis, aber sie braucht ihrerseits (viel!) compute/Prozessorkapazität. Und wer kontrolliert die Hardware-Supply-Chain? Wo lassen Apple, Nvidia & Co produzieren? Wo kommen DRAM, Flash und HBM-Speicher her? Mehrheitlich aus Asien, vor allem aus Taiwan und Südkorea. Unsere These ist, dass das Narrativ der „Software-Dominanz“ abgelöst wird und dass Asien ein Hauptprofiteur dieses Trends ist.



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

Unternehmensschutz Cyber

Cyber Risiken haben sich in den vergangenen Jahren von einem IT-Randthema zu einem zentralen Management- und Geschäftsrisiko entwickelt. Mit dem neuen Produkt „UNIQA Unternehmensschutz Cyber“ reagiert UNIQA auf die steigende Bedrohungslage und die veränderten Marktanforderungen. risControl sprach mit Andreas Wimmer, Leiter Financial Lines/Cyber bei UNIQA, über aktuelle Cyber Trends und die strategische Bedeutung des neuen Produkts.

Cybercrime verzeichnet seit Jahren steigende Fallzahlen. Wie beurteilen Sie die aktuelle Bedrohungslage für österreichische Unternehmen?

Wimmer: Die Cybercrime-Statistiken zeigen eine klare Zuspitzung der Lage. Allein 2024 wurden in Österreich über 62.000 Cybercrime-Delikte angezeigt und mehr als ein Drittel der österreichischen Unternehmen hatte finanzielle Schäden aufgrund eines Cyberangriffs. Auch laut des aktuellen Emerging Risk Reports der UNIQA, aber auch anderen globalen Erhebungen unserer Wettbewerber und Makler, zählen Cyberattacken zu den größten Bedrohungen für Firmen, noch vor Unwetterkatastrophen und politischen bzw. makroökonomischen Entwicklungen. Besonders Angriffe, die durch Künstliche Intelligenz noch präziser und schwerer erkennbar werden, gelten als zunehmend schwer beherrschbar. Diese Entwicklung wird auch durch aktuelle Studien bestätigt: Laut KPMG Cybersecurity-Studie 2026 sind Cyberangriffe auf heimische Unternehmen in den letzten zwölf Monaten von einem bereits hohen Niveau weiter gestiegen. Eine weitere Erkenntnis des Reports: Künstliche Intelligenz spielt mittlerweile eine große Rolle. Cyberangriffe sind deutlich professioneller, schneller und schwerer zu erkennen. Jeder 8. Cyberangriff war erfolgreich und überwand die Sicherheitsbarrieren der Unternehmen. Die Auswirkungen sind

meist folgenschwer: So führten 30 Prozent dieser Cyberangriffe zu einem länger andauernden Unternehmensstillstand.

Damit ist klar: Cyber Risiken zählen heute zu den größten operativen und finanziellen Geschäftsrisiken und betreffen Unternehmen jeder Größe – unabhängig von Branche oder IT-Reifegrad.

Warum hat sich UNIQA gerade jetzt für die Einführung eines neuen Cyberprodukts entschieden?

Wimmer: Weil sich sowohl die Bedrohungslage als auch die Erwartungen der Unternehmen fundamental verändert haben. Cyberangriffe sind heute hochgradig professionalisiert, verursachen erhebliche Folgekosten und erfordern im Ernstfall sofortige, koordinierte Maßnahmen. Mit dem UNIQA Unternehmensschutz Cyber setzen wir einen gezielten Schritt, um Firmen nicht nur finanziell abzusichern, sondern sie im Schadenfall aktiv zu unterstützen.

Was ist das zentrale Leistungsversprechen des Unternehmensschutzes Cyber?

Wimmer: Wir bieten die Absicherung von Eigen- und Dritt-

schäden nach einem Cyberangriff oder Datenschutzvorfall sowie aktive Unterstützung durch Krisenmanagement, Soforthilfe – rund um die Uhr, sieben Tage die Woche – und Beratung durch renommierte Partner. Cyberversicherung verstehen wir nicht als reine Kostenersatzung, sondern als integriertes Risikomanagement-Instrument.

Welche Zielgruppen adressiert UNIQA mit dem neuen Produkt?

Wimmer: Der Fokus liegt auf österreichischen Firmen- und Industriekunden. Innerhalb dieser Gruppe spielen Klein- und Mittelbetriebe eine zentrale Rolle, da sie häufig eine hohe digitale Abhängigkeit aufweisen, jedoch nicht über eigene Cyber-Security-Ressourcen verfügen.

Welche Leistungen und Versicherungssummen umfasst der Unternehmensschutz Cyber im Detail?

Cyber Risiken zählen heute zu den größten operativen und finanziellen Geschäftsrisiken und betreffen Unternehmen jeder Größe – unabhängig von Branche oder IT-Reifegrad.



**Der UNIQA
Unternehmensschutz Cyber
verbindet umfassende
Deckung mit klaren
Prozessen und echter
Unterstützung im Ernstfall.**

und einen Incident-Response-Service, der im Ernstfall rasche Unterstützung sicherstellt.

Was unterscheidet dieses Produkt von bestehenden Cyberlösungen am Markt?

Wimmer: Beim Produktdesign waren vor allem zwei Punkte wichtig: Erstens ein einfach gestalteter Prozess beim Abschluss, insbesondere für kleinere Unternehmen. Und zweitens, dass wir im Ernstfall sehr rasch helfen können. Erstreaktionsmaßnahmen sind in den ersten 72 Stunden selbstbehaltsfrei, sofern ein vorgegebener Schadensdienstleister gewählt wird. Die Kombination aus der bereits erwähnten breiten Deckung, klaren Prozessen und echten Servicevorteilen stellt im Markt einen signifikanten Wettbewerbsvorteil dar.

Ihre abschließende Botschaft an Entscheidungsträger?

Wimmer: Meine Botschaft ist klar: Cyberrisiken zählen heute zu den wesentlichsten operativen Gefahren. Umso wichtiger ist es, vorbereitet zu sein. Der UNIQA Unternehmensschutz Cyber verbindet umfassende Deckung mit klaren Prozessen und echter Unterstützung im Ernstfall. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, Cyberresilienz aktiv zu stärken.

Vielen Dank für das Gespräch.

Wimmer: Das Produkt bietet umfassenden Schutz bei Cyber-Vorfällen – von der schnellen Reaktion und professionellen Krisenbegleitung über die Absicherung von System- und Betriebsunterbrechungsschäden bis hin zu Haftpflichtleistungen für Netzwerksicherheit, Datenschutz und Medien. Auch Cybercrime-Risiken wie Phishing, Social Engineering, unbefugte

Ressourcennutzung sowie vorsätzlich verursachte Schäden durch Mitarbeitende können mitversichert werden. Die Versicherungssummen liegen zwischen 250.000 und 5 Millionen Euro, wobei Notfallkosten zur Erstversorgung ohne Selbstbehalt und ohne Anrechnung auf die Versicherungssumme übernommen werden. Ergänzt wird das Angebot durch eine 24/7-Hotline

In der nächsten Ausgabe



Ruhestandsplanung Neue Strategien für die Generation 50+ - Christian Nuschele, Standard Life Österreich und Deutschland



Interview mit Dipl.-Ing. Georg Daurer, Vorstandsmitglied der Concisa Vorsorgeberatung und Management AG sowie der BONUS Pensionskassen und Vorsorgekasse

Impressum

„risControl“ - Eigentümer, Herausgeber & Verleger

Redaktion: risControl, Der Verein für Versicherungs- und Finanzinformation

Adresse: 3701 Oberthorn, Oberthorn 33
ZVR 780165221

Telefon: +43 (0)720 515 000

e-mail: office@riscontrol.at

Team: Doris Wrumen, Chefredakteur; Isabella Schönfellner, Geschäftsführer; Christian Proyer; Christoph Schönfellner, Layout; Jasmin Brandel; Andreas Dolezal; Michael Kordovsky; Mag. Christian Sec.

Fotos: Christian Husar, Pascal Baronit, Lukas Lorenz, Marcel Peters, Christian Winkler, Sebastian Freiler, Pia Waldhof, Nuno Filipe Oliveira, Foto Fischer, Marlene Fröhlich, Jost & Bayer, Peter Riedler, Jasmin Nowak-Huber - IGV Austria, Ludwig Schedl, Helvetia, Georg Wilke, WKÖ, Kurt Keinrath, Ian Ehm, Christoph Lieben-

tritt, wefox, EFM, Marion Gartler.

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. „risControl“ identifiziert sich gemäß dem

österreichischen Medienrecht nicht mit dem Inhalt angeführter Brancheninformationen und den in Interviews geäußerten Meinungen.

Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personen Bezeichnungen gelten gleichwohl für beiderlei Geschlecht.

Abonnementbestellungen gelten auf ein Jahr, ab dem Monat der Bestellung und verlängern sich jeweils um ein Jahr, sofern das Abonnement nicht spätestens ein Monat vor Ablauf des Bestellzeitraumes gekündigt wird.

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes vom 1. Februar 1990 bindend.

Es gilt der Anzeigentarif 01/2026/ (ca)

**»FINGER WEG VON MEINEM
HAUSHALT! WENN NICHT,
SAG ICH'S DER VAV.«**



**VON EXPERTEN
VERSICHERT**

**VAV III
VERSICHERUNGEN**

DIE VAV HAUSHALTSVERSICHERUNG: MIT BEST-LEISTUNGSGARANTIE UND TOP-FAHRRADSCHUTZ

Mehr Schutz geht nicht! Die innovative VAV Haushaltsversicherung mit extrastarken Leistungen bietet einen umfassenden Haushaltsschutz. Diese versichert alles, was sich innerhalb der eigenen vier Wände befindet. Aber auch außerhalb dieser vier Wände profitieren VAV Kunden: So ist der Versicherungsschutz für Fahrräder bei Diebstahl des kompletten Fahrrades und bei Raub gegen Mehrprämie erweiterbar und kann auf ganz Europa erstreckt werden. Weiterer VAVorteil: Als versichert gelten bei Abschluss einer besonderen Vereinbarung die in der Polizze angeführten Sachen auch gegen unbenannte Gefahren, durch die sie plötzlich und unvorhergesehen zerstört oder beschädigt werden bzw. abhanden kommen.

Mehr Infos auf www.vav.at



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



ARAG KFZ Besitzstörungen-Rechtsschutz

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



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

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

Die ARAG hilft Ihnen dabei. Wir bieten:

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

Mit der ARAG sind Sie abgesichert – heute und morgen.