

risControl

Das Nachrichtenmagazin für Versicherungs- und Finanzinformation

Nr. 03 - 2026
Heft 555
47. Jahrgang

Mobilität im Wandel

E-Rekorde, neuer Kostendruck in den Werkstätten und massive Impulse durch Infrastrukturpläne. Wir beleuchten die Mobilität von morgen – zwischen Hochvolt-Technik und Milliarden-Investitionen.

Berufsunfähigkeit im Fokus

Von der spezialisierten Ruhestandsplanung bis zur modernen Arbeitskraftabsicherung: Österreichs Vorsorgemarkt ist in Bewegung. Erfahren Sie alles über die BU-Trends der führenden Anbieter, die neue Zertifizierung zum Ruhestandsplaner und den Umgang mit dem Risikofaktor Psyche.

Servicefreundlichster Versicherer 2026

risControl startet wieder die Wahl zum „Servicefreundlichsten Versicherer“!

Gemeinsam mit unserem Kooperationspartner meine-weiterbildung starten wir die größte Umfrage der Branche, in der ermittelt wird, wie zufrieden Sie als Vertriebspartner mit den Leistungen und der Zusammenarbeit mit den Versicherern sind.

Deshalb bitten wir Sie, sich 5 Minuten Zeit zu nehmen und an unserer Umfrage auf **meine-weiterbildung.at/feedback/versicherer-2026** teilzunehmen.



*Hier geht's direkt
zur Umfrage!*

Zwischen Aufregung und Wirklichkeit

Liebe Leserinnen und Leser,

Wer derzeit Nachrichten verfolgt, hat manchmal das Gefühl, die Welt bestehe nur noch aus Alarm. Ein Konflikt jagt den nächsten, eine Aufregung die andere, und dazwischen wird kommentiert, geteilt, empört und weitergereicht. Oft in einem Tempo, das kaum noch Platz lässt für Einordnung.

Gerade wenn es um Krieg und Krisen geht, sollte man aber eines nicht vergessen: Hinter jeder Schlagzeile stehen Menschen. Familien, die ihr Zuhause verlieren. Kinder, die mit Angst aufwachsen. Menschen, die unter Entscheidungen leiden, die sie selbst nie getroffen haben. Das macht betroffen – und es sollte uns auch betroffen machen.

Gleichzeitig erleben wir, wie leicht sich Halbwahrheiten, verkürzte Darstellungen und Falschmeldungen verbreiten. Ein Post, ein Video, ein Satzfragment – und schon wird aus Aufregung vermeintliche Gewissheit. Was laut ist, bekommt Aufmerksamkeit. Was differenziert ist, oft deutlich weniger.

Das ist kein ganz neues Phänomen, aber die Geschwindigkeit ist eine andere geworden. Umso wichtiger ist es, den Blick nicht nur dorthin zu richten, wo es gerade besonders laut ist,

sondern auch auf jene Themen, die für das Leben vieler Menschen tatsächlich entscheidend sind. Berufsunfähigkeit etwa. Oder Pflegebedürftigkeit. Beides keine klassischen Aufregertemen, aber Fragen, die Familien unmittelbar betreffen können – finanziell, organisatorisch und menschlich.

Vielleicht liegt genau darin eine Stärke unserer Zeit: dass wir die Möglichkeit haben, genauer hinzuschauen. Nicht alles sofort zu glauben. Nicht jede Empörungswelle mitzureiten. Und trotz aller Unruhe den Blick für das Wesentliche zu bewahren.

Auch wir wollen dazu unseren Beitrag leisten mit Themen, die über den schnellen Effekt hinausgehen. Und wir freuen uns sehr, dass wir dabei seit Kurzem auch von Rene Schachinger in der Redaktion unterstützt werden, der unser Team verstärkt.

Denn bei aller Aufregung gilt vielleicht mehr denn je: Nicht alles, was laut ist, ist auch wichtig. Und nicht alles, was wichtig ist, ist laut. Es lohnt sich, dazwischen zu unterscheiden.

In diesem Sinn wünsche ich Ihnen eine anregende Lektüre – mit klarem Blick, mit Zuversicht und mit dem Mut, sich nicht von jeder Schlagzeile treiben zu lassen.

Ihre Doris Wrumen



Editorial

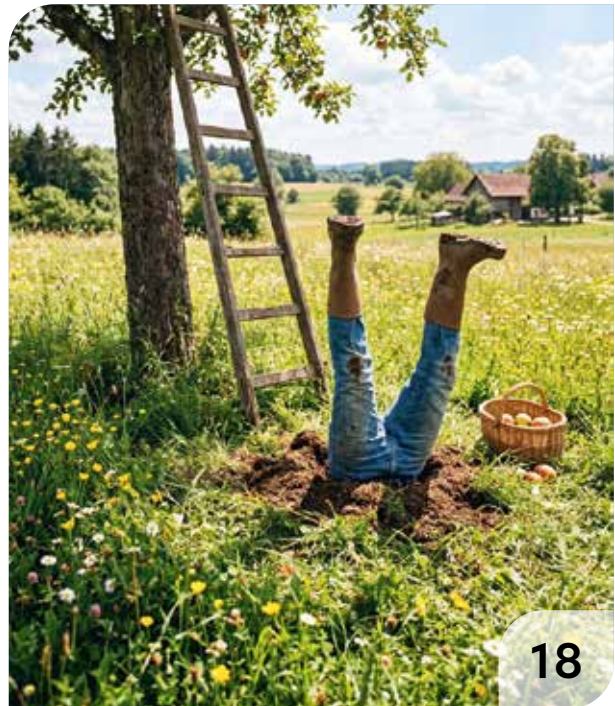
03 Zwischen Aufregung und Wirklichkeit

News

- 06 **Generalsekretariat** – UNIQA Insurance Group
- 06 **Vertriebsteam Österreich** – CORUM Investments
- 06 **Vorteilspartner** – OCC Assekuranzkontor GmbH/ÖAMTC
- 07 **Verstärkung** – Deloitte
- 07 **Generationswechsel und Neuaufstellung** – ALLCURA

Im Fokus

- 18 **Branchen-Check**
Berufsunfähigkeitsversicherung
- 24 **Initiative „Zertifizierter Ruhestandsplaner“:**
Ein Weckruf gegen das „Sich-arm-Sparen“
- 26 **Berufsunfähigkeit im Fokus** – von Mag. rer. soc. oec. Jürgen Ephraim Holzinger
- 28 **Ermüdete Gesellschaft** – von Mag. Christian Sec
- 36 **Mobilität: Markt zieht an – und die Regeln müssen mithalten**
- 38 **Elektromobilität bringt neue Kostenstrukturen im Schadenfall** – von Michael Kordovsky
- 41 **Keine Zukunftsmusik, sondern Alltag** – von Wolfgang Weinberger
- 42 **Infrastruktur als Turbo für Versicherer** – von Mag. Christian Sec
- 44 **Wenn Erfahrung den Unterschied macht – faircheck**



Markt

- 08 **Verlängerung** – EFM/TOGETHER CCA
- 08 **Österreich bleibt stabiler Standort** – ACREDIA
- 09 **Fusion 2026** – Ostangler Brandgilde VVaG/Schwarzwälder Versicherung
- 09 **Firmeninsolvenzen 2025** – CRIF GmbH
- 10 **Kfz-Tarif für moderne Mobilität** – VAV Versicherung
- 10 **Erfolgreiches Jahr** – VVO
- 11 **Assistance-Leistungen in 18 Ländern ausgebaut** – Vienna Insurance Group
- 11 **Messner verkauft** – GrECo/Hannes Messner
- 12 **Branchenriese entsteht** – Netfonds/Blau Direkt/Warburg Pincus
- 12 **„Plan B“ optimiert** – Merkur Lebensversicherung
- 13 **Wachstumskurs im Reiseschutz** – HanseMerkur
- 13 **Neuer Unfalltarif** – muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit
- 15 **Uncharted Whisky kommt nach Österreich** – Fass Manager
- 16 **Rating der Versicherer 2025: Kritischere Bewertung bei hoher Beteiligung!** – g&o brokernet
- 35 **Motorrad Tarif** – VAV Versicherung
- 47 **CarVita setzt 2026 auf KI, digitale Add-ons und Branchen-Dialog** – CarVita
- 49 **1000 Cyberangriffe ausgewertet** – Stoik
- 49 **Expansion** – GRAWE Group/CQ Investment Group/LIGA Insurance Company
- 49 **Strategie 2030** – EIOPA



28



42



24



34

Finanzen

- 40 **Geldwäsche: Latenter Risikofaktor Kunde** – von Andreas Dolezal

Interview

- 46 **Rechtsschutz mit Weitblick** – Roman Knabl, Vertriebsleiter ROLAND Rechtsschutz

Veranstaltung

- 32 **IRRD zwischen Prävention, Gruppenrealität und Instrumentenkasten** – Österreichische Gesellschaft für Versicherungsfachwissen
 33 **Zündender Turbo** – Versicherungsagenten Niederösterreich
 48 **Expertentag 2026** – Versicherungsmakler Tirol
 48 **Finanzbildung für Frauen** – Oesterreichische Nationalbank



36

Kolumne

- 34 **Anleger erwarten mehr als nur Rendite von Finanzberatern** – von Andreas Dolezal

Kommentar

- 14 **Warum Versicherungen und Versicherungsnehmer keine „Gauner“ sind** – von René Hompasz

Generalsekretariat

UNIQA Insurance Group

Die UNIQA Insurance Group AG verstärkt ihre Konzern-Governance: Mit Beginn des Jahres hat Rita Wittmann, Leiterin Group Legal & Compliance, zusätzlich die Funktion der Generalsekretärin der UNIQA Gruppe übernommen. Rita Wittmann folgt auf Harald Weiser, der nach 39 Jahren im Unternehmen und nach rund 25 Jahren in dieser Schlüsselrolle in den Ruhestand tritt. Rita Wittmann ist seit

2016 im Unternehmen tätig, sie verfügt über ein abgeschlossenes Studium der Rechtswissenschaften sowie der Internationalen Betriebswirtschaftslehre. Das Generalsekretariat gehört zu den zentralen Koordinationsstellen der UNIQA Gruppe. Es verantwortet die organisatorische und inhaltliche Unterstützung des Vorstands und des Aufsichtsrats, stellt effiziente und rechtskonforme Entscheidungsprozesse sicher und fungiert als verbindende Schnittstelle zwischen den



Rita Wittmann

Konzern-Gremien, Fachbereichen und dem Generalsekretariat International.

Vertriebsteam Österreich

CORUM Investments

CORUM Investments baut seine Vertriebsstruktur in Österreich weiter aus. Rami El Hadidi übernimmt die Funktion des zweiten Sales Directors für Südösterreich. Werner Blaslbauer bleibt für Mittel- und Westösterreich verantwortlich. Beide berichten an Martin Prandl, Head of Sales Österreich, der die Vertriebsaktivitäten bundesweit

steuert und weiterentwickelt.

Rami El Hadidi bringt fast 30 Jahre Erfahrung im Investmentgeschäft im In- und Ausland mit, von Börsenhandel über Private-Equity-Strukturen bis hin zu internationalen Trading-Aktivitäten. Sein Fokus bei CORUM liegt auf dem B2B-Vertrieb und der Vertriebsunterstützung im Burgenland, der Steiermark und in Kärnten.

„Mit Rami El Hadidi gewinnen wir einen äußerst erfahrenen Vertriebsexperten. Seine Kompetenz, sein Netzwerk und sein unternehmerischer Zugang werden unsere



Rami El Hadidi

Wachstumsstrategie in Österreich maßgeblich unterstützen“, so Martin Prandl.

Vorteilspartner

OCC
Assekuranzkontor
GmbH/ÖAMTC

Die OCC Assekuranzkontor GmbH ist neuer offizieller Vorteilspartner des ÖAMTC und stärkt damit ihre Position am österreichischen Markt. Ziel ist, die Bedeutung einer professionellen Fahrzeugversicherung hervorzuheben. ÖAMTC-Mitglieder erhalten beim Abschluss einer OCC-Spezialversicherung einen exklusiven Prämienvorteil. Der Antrag erfolgt digital, ergänzt

durch Services wie einen Online-Werterechner und eine Wissensdatenbank, die Fahrzeugbesitzer fachlich unterstützt.

„Wir freuen uns sehr über die Zusammenarbeit mit dem ÖAMTC“, sagt Bernhard Eder, Geschäftsführer von OCC Österreich. „Old-, Youngtimer und andere Liebhaberfahrzeuge sind weit mehr als nur Automobile – sie stehen für Leidenschaft, Geschichte, Lifestyle und oft auch für erhebliche Investitionen. Eine spezialisierte Versicherung stellt sicher, dass diese Werte im Schadenfall tatsächlich geschützt sind. Mit unserem Spezial-



Bernhard Eder

wissen und maßgeschneiderten Lösungen schaffen wir einen echten Mehrwert für ÖAMTC-Mitglieder.“

Till Waitzinger, ebenfalls Geschäftsführer von OCC Österreich, ergänzt: „Der Bedarf an spezialisierten Lösungen ist groß. In Österreich sind

einige Hunderttausend Fahrzeuge mit einem Alter von über 20 Jahren zugelassen – ein erheblicher Teil davon Liebhaberfahrzeuge, die häufig weder ihrem

tatsächlichen Wert noch ihren besonderen Anforderungen in Nutzung und Werterhalt entsprechend abgesichert sind.“

Verstärkung

Deloitte

Deloitte Österreich erweitert die Führungsebene in der Wirtschaftsprüfung und besetzt zwei Director-Positionen neu: Seit 1. Jänner 2026 verstärken Thomas John und Benjamin Wallner den Bereich Audit & Assurance auf Director-Level. Thomas John ist seit sieben Jahren im Unternehmen, verantwortet die Weiterentwicklung des Serviceportfolios sowie den Ausbau der internationalen Zusammenarbeit. Sein fachlicher



Thomas John



Benjamin Wallner

Schwerpunkt liegt in der Beratung von Finanzdienstleistern, insbesondere in den Bereichen Zahlungsverkehr und IT-Compliance. Benjamin Wallner ist

auf die Prüfung internationaler Unternehmensgruppen spezialisiert und setzt in seiner neuen Funktion verstärkt auf Effizienzsteigerung und Teamführung.

Generationswechsel und Neuaufstellung

ALLCURA

Mitgründer Werner Brase (64) scheidet mit Ende Februar 2026 auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand aus. Gleichzeitig stellt das Unternehmen die Zuständigkeiten in den Bereichen Underwriting und Schaden neu auf.

Der Vorstandsvorsitzende Jörg Conradi bezeichnet die Nachfolgeregelung als wichtigen Schritt für die weitere Entwicklung des Unternehmens.

Zum 1. März 2026 wurden Carsten Wiesenthal (55) und Susanne Willburger (42) in den Vorstand berufen. Wiesenthal übernimmt den Bereich Underwriting. Der Bereich Schaden, den bislang

ebenfalls Brase verantwortet hat, geht an Willburger über. Susanne Willburger ist Juristin und seit 2014 bei ALLCURA. Nach dem zweiten Staatsexamen begann sie in der Schadenabteilung, seit 2020 leitet sie den Bereich Schaden. Mit ihrer Berufung in den Vorstand rückt damit eine langjährige Führungskraft aus den eigenen Reihen in die Unternehmensleitung auf. Carsten Wiesenthal bringt langjährige Erfahrung aus dem Allianz-Konzern mit. Der Rechtsanwalt war dort nach Unternehmensangaben



Susanne Willburger

zunächst als Assistent des Vorstands und als Vertriebsbereichsleiter tätig. Später folgten Funktionen im Konzernstab sowie operative Führungsrollen, unter anderem als Head of Financial Lines für die DACH-Region der AGCS.

Zuletzt verantwortete er bei der Allianz Versicherungs-AG den Bereich Betrieb im Gewerbehaftpflichtgeschäft. Seit 2023 ist er bei ALLCURA tätig. Auch nach dem Ausscheiden aus dem Vorstand bleibt Werner Brase dem Unternehmen erhalten. Nach einer Pause soll er ab 1. Juli 2026 als Of Counsel für ALLCURA tätig sein.



Carsten Wiesenthal

Verlängerung EFM/TOGETHER CCA

Die EFM Versicherungsmakler AG hat den Vertrag mit TOGETHER CCA verlängert. Das Maklerverwaltungssystem CCA bleibt damit weiterhin im Einsatz und bildet die Grundlage für die Abwicklung zentraler Prozesse in den Partnerbüros.

Genutzt wird das System unter anderem für Angebots- und Antragsprozesse, die Bestandsverwaltung, die Pro-

visionsabrechnung sowie für Schnittstellen zu Versicherungsunternehmen. Der Datenabgleich erfolgt über den OMDS-Manager, der Bestandsdaten strukturiert synchronisiert und damit eine möglichst aktuelle und konsistente Datenbasis unterstützen soll.

IT-Vorstand Philip Barwinek (CEFA, CIIA®) begründet die Vertragsverlängerung mit den Anforderungen an eine zentrale Kernapplikation innerhalb der Organisation. Für die angeschlossenen Partnerbetriebe brauche es eine Lösung, die im laufenden Betrieb stabil funktioniert und gleichzeitig Weiterentwicklungen ermöglicht. Barwinek verweist dabei insbesondere auf Prozessunterstützung und die Verlässlichkeit in der täglichen Nutzung als Voraussetzungen, um eine einheitliche und effiziente Arbeitsumgebung über die Partnerstruktur hinweg sicherzustellen. Die Verlängerung versteht er vor diesem Hintergrund als Entscheidung, die auf Kontinuität und eine langfristige Weiterentwicklung der bestehenden



Philip Barwinek

Systembasis abzielt. CEO Ing. Mag. Gerhard Schuster, TOGETHER CCA, beschreibt Digitalisierung weniger als abgeschlossenes Vorhaben, sondern als fortlaufenden Entwicklungsprozess. Die Zusammenarbeit mit großen Organisationen bedeute in der Praxis vor allem, Systeme über längere Zeit hinweg anzupassen, Schnittstellen weiter auszubauen und Anforderungen aus dem Betrieb laufend in Verbesserungen zu übersetzen. Die erneute Laufzeit sei aus seiner Sicht ein Hinweis darauf, dass beide Seiten den Schwerpunkt auf kontinuierliche Optimierung legen – und nicht auf punktuelle Einzelprojekte.



Ing. Mag. Gerhard Schuster

Österreich bleibt stabiler Standort ACREDIA

Österreich bleibt trotz anhaltender wirtschaftlicher Belastungen ein vergleichsweise stabiler Wirtschaftsstandort. Das zeigt der aktuelle Country Risk Atlas von ACREDIA in Kooperation mit Allianz Trade: Das Länderrating wird weiterhin mit AA1 bestätigt.

Nach solidem Wachstum vor der Pandemie geriet die Wirtschaft ab 2023 deutlich unter Druck. Restriktive Geldpolitik, schwache globale Nachfrage und hohe Inflation führten zu einem Rückgang des BIP um 0,7 Prozent im Jahr 2023 und 0,8 Prozent im Jahr 2024. Besonders betroffen waren Industrie und Bau – gebremst durch sinkende Investi-

tionen und eine schwache Nachfrage nach Investitionsgütern und Maschinen. Auch die Exporte nach Deutschland, Österreichs wichtigstem Handelspartner, gingen spürbar zurück.

„Die Bestätigung des AA1-Ratings unterstreicht die strukturelle Stabilität des Wirtschaftsstandorts Österreich. Gleichzeitig zeigen die vergangenen beiden Jahre, wie stark Unternehmen von externen Faktoren wie der schwachen Nachfrage aus Deutschland, hohen Finanzierungskosten und geopolitischen Unsicherheiten betroffen sind“, sagt Gudrun Meierschitz, Vorständin der ACREDIA Group. „Auch wenn sich die Konjunktur ab 2026 schrittweise erholen dürfte, bleibt das Umfeld für viele Betriebe anspruchsvoll und erfordert ein vorausschauendes Risikomanagement.“



Gudrun Meierschitz

2025 verharrte die Wirtschaft weitgehend in der Stagnation, das Jahreswachstum lag bei plus 0,6 Prozent. Eine kurzfristige Belebung im dritten Quartal war vor allem auf Lageraufbau zurückzuführen. Gegen Jahresende verbesserten sich jedoch Unternehmensstimmung, Exporte und industrielle Wertschöpfung. Für 2026 wird ein

Wachstum von 1,1 Prozent erwartet, für 2027 von 1,3 Prozent. Impulse kommen unter anderem aus Deutschland durch fiskalische Maßnahmen. Während Industrie und Exporte wieder an Dynamik gewinnen dürften, bleibt der Bausektor verhalten, und auch der private Konsum erholt sich angesichts gedämpfter Kaufkraft nur langsam.

Die angespannte Lage spiegelte sich 2024 in einem Anstieg der Insolvenzen um +22 Prozent auf Rekordniveau wider. 2025 verlangsamte sich die Dynamik deutlich; für 2026 wird

ein Rückgang um fünf Prozent, für 2027 um neun Prozent prognostiziert. Auch der Arbeitsmarkt blieb nicht verschont: Die Beschäftigung stieg 2024 zwar leicht um 0,2 Prozent – vor allem im öffentlichen Dienstleistungsbereich –, gleichzeitig gingen in Industrie und Bau Arbeitsplätze verloren. Die Arbeitslosenquote erhöhte sich von 6,4 Prozent im Jahr 2023 auf 7,0 Prozent im Jahr 2024, dürfte 2025 ihren Höchststand erreichen und ab 2026 – auch infolge demografischer Effekte – wieder sinken.

Österreich verfügt weiterhin über

starke Standortfaktoren wie hohe Produktivität, vergleichsweise geringe Einkommensungleichheit und stabile institutionelle Rahmenbedingungen. Dem stehen jedoch strukturelle Risiken gegenüber, darunter die hohe Exportabhängigkeit, ein erhöhter öffentlicher Schuldenstand und ungünstige demografische Entwicklungen. Die Bestätigung des AA1-Ratings unterstreicht damit die Widerstandsfähigkeit des Standorts – auch wenn Unternehmen vorerst in einem anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld agieren müssen.

Fusion 2026

Ostangler Brandgilde VVaG/Schwarzwälder Versicherung

Die Ostangler Brandgilde VVaG und die Schwarzwälder Versicherung streben 2026 eine Fusion an. Ziel ist es, Kräfte zu bündeln, Verwaltungsabläufe zu verschlanken und die Organisation langfristig zukunftssicher aufzustellen. Die Schwarzwälder Versicherung wird in die Ostangler Brandgilde mit Sitz in Kappeln integriert, bleibt jedoch als Assekuradeur unter ihrer Marke am Standort Villingen-Schwenningen mit bestehendem Team aktiv. Für Kunden ändert sich nichts, laufende Verträge bleiben unverändert bestehen.

Durch den Zusammenschluss sollen Doppelstrukturen abgebaut und insbesondere Controlling, Verwaltung und

IT enger verzahnt werden. Beide Häuser arbeiten bereits seit 15 Jahren zusammen.

Parallel dazu investiert die Ostangler Brandgilde gezielt in ihre technologische Weiterentwicklung. Gemeinsam mit weiteren mittelständischen Versicherern beteiligt sie sich über die B&M Insurance IT GmbH & Co. KG am Erwerb und Ausbau des Kundenverwaltungssystems AGS, um Datenverarbeitung und regulatorische Anforderungen – etwa im Zuge von DORA – zukunftssicher abzudecken. Die bisherigen AGS-Mitarbeitenden werden übernommen.

Ab 2026 ist zudem der schrittweise Einsatz von Künstlicher Intelligenz in Verwaltungsprozessen geplant, mit Fokus auf Automatisierung, bessere Datenqualität und Entlastung der Fachbereiche. Mit der Fusion setzt die Ostangler Brandgilde ihren Wachstumskurs fort, den sie bereits 2025 mit dem Zusam-



Jens-Uwe Rohwer

menschluss mit der LSH Versicherung begonnen hat.

„In den vergangenen Jahrzehnten haben wir gezielt in Immobilien und Standorte investiert. Jetzt investieren wir konsequent in Prozesse und Systeme“, so Jens-Uwe Rohwer, Vorstand der Ostangler Brandgilde. „Das ist notwendig, um unsere Leistungsfähigkeit langfristig zu sichern.“

Firmeninsolvenzen 2025

CRIF GmbH

Die wirtschaftliche Belastung für Österreichs Unternehmen hat sich 2025 massiv verschärft.

Laut einer aktuellen Analyse des Informationsdienstleisters CRIF stieg die Zahl der Firmeninsolvenzen auf den

Rekordwert von 7.392 Fällen – ein Plus von 8,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr und ein Zuwachs von rund 144 Prozent seit 2021. Besonders der Januar 2025 markierte mit 760 Pleiten einen Fünf-Jahres-Höchstwert. Als Hauptursachen

identifiziert CRIF die anhaltend hohen Energie- und Personalkosten, die Rezession sowie die schwache Industrieproduktion im Euro-Raum.

Regional zeigt sich ein gespaltenes Bild: Während Wien mit 2.741 Fäl-

len die höchste Insolvenzdichte aufweist, verzeichneten Salzburg (+35 %) und Tirol (+44,6 %) die stärksten Zuwächse. Auf Branchenebene bleibt der Handel mit 1.388 Insolvenzen (+9,6 %) der am stärksten betroffene Sektor, gefolgt vom Bauwesen und dem Gastgewerbe, das ein deutliches Plus von 13,3 Prozent verbuchte. Für 2026 prognostiziert CRIF-Geschäftsführerin Anca Eisner-Schwarz keine Trendwende, sondern rechnet mit einer Stabilisierung der Pleiten auf diesem hohen Niveau, was den Druck auf den Standort weiter erhöht.

Kfz-Tarif für moderne Mobilität

VAV Versicherung

Die VAV Versicherung bringt mit dem Kfz-Tarif 2026 eine überarbeitete Tarifgeneration auf den Markt. Im Mittelpunkt stehen eine präzisere Risikobewertung, zusätzliche digitale Prozesse und ein Leistungsumfang, der an aktuelle Entwicklungen im Mobilitätsbereich angepasst wurde.

Hintergrund der Überarbeitung sind vor allem steigende Reparaturkosten, komplexere Fahrzeugtechnik sowie der wachsende Bestand an Elektro- und Hybridfahrzeugen. Nach Angaben der VAV soll das Tarifmodell Risiken künftig noch differenzierter abbilden und da-

mit eine nachvollziehbarere Prämiengestaltung ermöglichen. Bereits bisher basiert der Kfz-Tarif des Versicherers auf einer differenzierten Typklassensystematik mit rund 70 Millionen Datensätzen. Mit dem neuen Tarif wird dieses Modell wei-

ter ausgebaut. In die Kalkulation fließen neben Marke, Type, Fahrzeugalter und Kilometerleistung künftig zusätzliche Kriterien wie Nutzerkreis, individuelles Fahrprofil und aktuelle Entwicklungen bei Reparaturkosten ein. In der Haftpflicht beträgt die Versicherungssumme bis zu 30 Millionen Euro. In den Kaskovarianten ist grobe Fahrlässigkeit prämienfrei eingeschlossen. Zudem sind flexible Selbstbehalte vorgesehen. Die Neuwertentschädigung reicht laut VAV bis zu 48 Monate.

Für Elektro- und Hybridfahrzeuge bleibt das bestehende E-Paket Bestand-

teil des Angebots. Akkumulatoren und Ladekabel sind dabei bis zu 60.000 Euro versichert. Der Schutz umfasst unter anderem Schäden durch Kurzschluss, Überspannung, Bedienungsfehler sowie Entsorgungskosten. Die VAV treibt auch die Digitalisierung der Prozesse weiter voran. Antragsprüfung und Schadenbearbeitung laufen bereits vielfach automatisiert. Vertriebspartner profitieren von Echtzeit-Schnittstellen, im Portal VAV PRO stehen unter anderem die Online-Schadenmeldung sowie Vertrags- und Prämieninformationen bereit.

DI Christian Sipöcz, Vorstandsmitglied der VAV Versicherungs-AG, sagt: „Mit dem Kfz-Tarif 2026 verbinden wir präzise, datenbasierte Risikobewertung mit durchgängiger Digitalisierung. Unser Anspruch ist klar: transparente Prämien, effiziente Prozesse und ein leistungsstarkes Produkt, das den Anforderungen moderner Mobilität gerecht wird.“

Erfolgreiches Jahr

VVO

Die österreichische Versicherungswirtschaft übernimmt eine bedeutende Verantwortung, sowohl sozial als auch ökonomisch. Erste Berechnungen zeigen für das Geschäftsjahr 2025 sowohl in der Schaden-Unfallversicherung als auch in der Krankenversicherung ein solides Prämienwachstum, ebenso gibt es ein Wachstum in der Lebensversicherung. Insgesamt verzeichnete die österreichische Versicherungswirtschaft im vergangenen Jahr ein Wachstum der Prämieinnahmen von 4,5 Prozent auf rund 22,4 Milliarden Euro.

Schaden-Unfallversicherung

Das Prämienvolumen der Schaden-Unfallversicherung (inklusive Kfz-Haftpflichtversicherung) wuchs 2025 auf 13,7 Milliarden Euro und zeigt somit eine Steigerung von 4,9 Prozent. Die Leistungen in der Schaden-Unfallversicherung befanden sich mit rund 8,8 Milliarden Euro auch im

Jahr 2025 auf hohem Niveau. Nach dem Hochwasser-Jahr 2024 zeigt sich im Vergleich zum Vorjahr ein leichter Rückgang um 2,8 Prozent. „Mit einem Geschäftsmodell, das auf Generationen ausgerichtet ist, begleiten wir unsere Kunden ein Leben lang.

Mit täglichen Leistungsauszahlungen von knapp 50 Millionen Euro stellen wir unter Beweis, ein krisenfester Wirtschaftsfaktor und ein starker Partner zu sein“, erklärt Christian Eltner, Generalsekretär des österreichischen Versicherungsverbandes VVO.

Krankenversicherung

Die private Krankenversicherung versteht sich in Österreich als komplementärer Partner der gesetzlichen Krankenversicherung. Über die Sonderklassehonorare trägt sie wesentlich zum Erhalt erstklassiger Medizin für alle in Österreich lebenden Menschen bei. Damit wird ein entscheidender Beitrag zur Qualität des heimischen Gesundheitssystems geleistet. Im Vorjahr stiegen die Prämieinnahmen um 8,4 Prozent auf 3,4 Milliarden Euro, Leistungen in Höhe von 2,8 Milliarden Euro wurden ausbezahlt,



Gregor Pilgram

was einem Wachstum von 6,7 Prozent entspricht.

Lebensversicherung

Mit einem Wachstum von 0,9 Prozent beläuft sich das Prämienvolumen der Lebensversicherung 2025 auf rund 5,2 Milliarden Euro. Die laufenden Prämien sanken bei einem Aufkommen von 4,5 Milliarden Euro um 1,9 Prozent. Die Einmalerläge verzeichneten mit 0,8 Milliarden Euro ein Plus von 20,3 Prozent. Insgesamt wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 6,3 Milliarden Euro an die Kunden der Lebensversicherung ausgezahlt, das entspricht einem Rückgang von 6,2

Prozent (nicht erfasst sind die Zuführungen zu Rückstellungen für künftige Leistungen bzw. Gewinnbeteiligungen). Der demographische Wandel ist evident. Um im Alter den gewohnten Lebensstandard erhalten zu können,

ist eine private Vorsorge unerlässlich. „Jetzt geht es darum, die Bedeutung der privaten Vorsorge noch deutlicher ins Bewusstsein zu rücken. Österreich braucht eine Reform: Die betriebliche und private Altersvorsorge müssen

dringend aufgewertet werden, damit die erste Säule nachhaltig entlastet wird und das gesamte System langfristig finanzierbar bleibt“, so Gregor Pilgram, Präsident des österreichischen Versicherungsverbandes VVO.

Assistance-Leistungen in 18 Ländern ausgebaut

Vienna Insurance Group

Die Vienna Insurance Group (VIG) bietet unter der Marke „Global Assistance“ rund 150 Assistance-Leistungen in Zentral- und Osteuropa an, sowohl für Kunden der Gruppe als auch für Drittkunden. Mit dem Start in Albanien ist nun der 18. Markt erschlossen.

„Wir haben früh erkannt, wie wichtig es ist, einen Mehrwert über Zusatznutzen zum bestehenden Versicherungsschutz zu schaffen. Dies steigert sowohl die Kontaktfrequenz als auch die

Loyalität gegenüber unseren lokalen Marken“, erklärt Gábor Lehel, Vorstandsmitglied und Chief Innovation Officer.

Die gesamte Prozesskette – von Versicherungsleistung über Schadenabwicklung bis zur Assistance – wird über eigene Servicegesellschaften abgedeckt, wodurch die Servicequalität gezielt gesteuert und optimiert werden kann. Seit der ersten Gesellschaft 2014 in der Tschechischen Republik ist das Netzwerk auf zwölf Gesellschaften in 18 Ländern mit über 800 Mitarbeitern gewachsen, was eine lückenlose Betreuung von der Ostsee bis zum Mittelmeer ermöglicht.

Das Portfolio umfasst Services in den Bereichen Fahrzeug, Gesundheit, Haushalt, Reise, Recht, Cyber/IT und Concierge-Dienste, die auch unabhängig von einem Versicherungsschutz genutzt werden können. Jährlich werden



Gábor Lehel

über eine Million Assistance-Fälle bearbeitet. Die Gesellschaften verfügen über ein breites Partnernetzwerk und eigene Infrastruktur – darunter 4.500 Abschleppwagen, 800 Einsatzfahrzeuge, 25 Rettungswagen und ein Flugambulanz-Jet – und sind digital vernetzt. Mit 20 gesprochenen Sprachen wird schnelle und grenzüberschreitende Hilfe gewährleistet.

Messner verkauft

GrECo/Hannes Messner

Der Tiroler Versicherungsmakler Hannes Messner hat an die GrECo verkauft.

Messner war seit 1. Jänner 1990 als Einzelunternehmer mit einem Standort in Gschnitz tätig und betreute rund 100 Kundenbeziehungen mit einem jährlichen Prämienvolumen von etwa 1 Millionen Euro (Stand 2025).

Der Schwerpunkt seines Portfolios lag im Bereich Tourismus und Handel. „Ein Kundenbestand ist nicht Eigen-



Markus Schmidbauer, Christoph Repolust, Hannes Messner und Markus Neubrand

tum oder Spekulationsgut, sondern Verantwortung. Es war mir ein großes Anliegen, dass meine Klienten auch nach meinem Pensionsantritt eine hervorragende Beratung und Betreuung erfahren. Nach enger Abstimmung mit

meinen Ansprechpartnern habe ich mit GrECo einen Nachfolger gefunden, der diese Werte teilt und meine Klienten weiterhin persönlich und auf höchstem fachlichem Niveau betreut“, erklärt Hannes Messner.

Branchenriese entsteht

Netfonds/Blau Direkt/
Warburg Pincus

Die Konsolidierung im deutschen Maklerpool-Markt erreicht eine neue Stufe: Die Hamburger Netfonds AG und der Lübecker Dienstleister Blau Direkt führen ihre Kräfte in einer gemeinsamen Eigentümerstruktur zusammen.

Maßgeblich unterstützt wird dieser Schritt durch den Wachstumsinvestor Warburg Pincus, der bereits an Blau Direkt beteiligt war und im Zuge des Zusammenschlusses nun auch bei Netfonds eingestiegen ist. Gemeinsam er-



Andreas Büttner (Geschäftsführer ARISECUR)

„Plan B“ optimiert

Merkur
Lebensversicherung

Die Merkur Lebensversicherung hat die Annahmerichtlinien für ihre Berufsunfähigkeitsversicherung „Plan B“ umfassend optimiert, um den Zugang zur Arbeitskraftabsicherung deutlich zu vereinfachen. Ein wesentlicher Teil dieser Anpassung betrifft die Anhebung der Rentengrenzen für medizinische Untersuchungen. Mussten Kunden bis-

wirtschaften die Unternehmen nach eigenen Angaben einen Umsatz von über 550 Millionen Euro und beschäftigen rund 600 Mitarbeitende.

Strategische Bündelung von Investment- und Versicherungsexperten

Der Zusammenschluss zielt darauf ab, die jeweiligen Kernkompetenzen der Häuser zu verschmelzen. Netfonds bringt insbesondere Expertise im Investmentbereich, in regulatorischen Fragestellungen sowie die Abwicklungsplattform Finfire ein. Blau Direkt hingegen steuert seine technologische Erfahrung in der Automatisierung von Versicherungsprozessen bei. Die Basis für die engere Verzahnung bildet die bereits bestehende Kooperation beim deutschen Vergleichsrechner Comparit, der Maklern und Endkunden produktunabhängige Vergleiche ermöglicht.

Fokus auf Künstliche Intelligenz und Automatisierung

Mit der neuen Struktur und der Unterstützung durch Warburg Pincus wollen die Partner ihre technologische Entwicklung beschleunigen. Ein Schwer-

her ab einer Jahresrente von 24.000 Euro tiefergehende Checks durchlaufen, liegt diese Schwelle nun bei über 36.000 Euro. Zudem wird die verpflichtende Fahrradergometrie in vielen Fällen durch einen zusätzlichen Laborwert ersetzt und ist erst ab einer beantragten Jahresrente von über 48.000 Euro zwingend erforderlich.

CEO Markus Zahnhofer betont die Bedeutung dieser Neuerungen für den Markt: „Mit den neuen Annahmerichtlinien ermöglichen wir unseren Kunden einen einfacheren und zeitgemäßen Zugang zu einer leistungsstarken Berufsunfähig-



Ait Voncke (CEO blau direkt)

punkt liegt dabei auf dem Einsatz von Künstlicher Intelligenz, um die Automatisierungsprozesse in den Vermittlerbetrieben massiv auszuweiten und administrative Arbeitsabläufe zu vereinfachen.

Martin Steinmeyer, Vorstandsvorsitzender der Netfonds AG, betont die strategische Dimension: Das Ziel sei es, in einem technologisch getriebenen Markt eine skalierbare und praxisnahe Plattform zu bieten. Die Partnerschaft soll für Kunden und Partner als entscheidender Wettbewerbsvorteil fungieren, indem man gemeinsam schneller und relevanter agiert, ohne dabei den persönlichen Bezug zu verlieren.

Arisecur in Österreich, mit Blau Direkt im Hintergrund, greift die strukturellen Impulse des deutschen Marktes auf und würde hierzulande eine Dynamik entfachen, die die bisherigen Horizonte der Branche massiv verschiebt.



Markus Zahnhofer

keitsabsicherung. Die neuen Annahmerichtlinien gelten ab sofort für das Neugeschäft.“

Wachstumskurs im Reiseschutz

HanseMerkur

Die Versicherungsgruppe HanseMerkur setzt ihren Wachstumskurs im Geschäftsfeld „Reise und Freizeit“ fort. Das Beitragsvolumen im Geschäftsjahr 2025 stieg auf rund 348,8 Millionen Euro.

Dies entspricht einem deutlichen Plus von 9,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Während der Versicherer in seinem Heimatmarkt Deutschland eine marktführende Position einnimmt, ge-

winnt die internationale Expansion zunehmend an Bedeutung. In allen relevanten Versicherungssparten konnten Zuwächse vermeldet werden. Die traditionell starken Bereiche Reise-Rücktritt und Reiseabbruch verzeichneten ein Beitragsplus von 9,7 Prozent, die Reise-Krankenversicherung einen Zuwachs von 10,1 Prozent. Auch ergänzende Angebote wie Mietwagen- und Reisegepäckversicherungen trugen mit einem gemeinsamen Wachstum von 7,2 Prozent zum Ergebnis bei.

In Österreich agiert das Unternehmen als spezialisierter Qualitätsanbieter und setzt dabei vor allem auf langfristige Kooperationen. Ein wesentlicher Wachstumstreiber im vergangenen Jahr war die Zusammenarbeit mit namhaf-

ten Partnern wie der Reisewelt in Österreich sowie der Invia Group und HolidayCheck, die als strategisch wichtige Online-Partner im gesamten DACH-Raum fungieren.

Laut Johannes Ganser, Vorstand Kooperations- und Reisevorstand der HanseMerkur, ist die individuelle Betreuung und gemeinsame Produktentwicklung mit diesen Partnern essenziell, um die Präsenz in Auslandsmärkten Schritt für Schritt zu festigen.

Neben dem klassischen Versicherungsgeschäft investiert das Unternehmen verstärkt in digitale Gesundheitsservices. Ziel ist es, den Zugang zu medizinischer Beratung auf Reisen zu vereinfachen und sich so über die reine Schadensabwicklung hinaus als Servicedienstleister zu positionieren.

Neuer Unfalltarif

muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

Innovative Leistungspakete und übersichtliche Struktur: Der muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit hat seinem Unfalltarif für Erwachsene neu aufgelegt. Neben den attraktiven Neuerungen bleiben die bewährten Leistungshighlights erhalten.

Künftig konzentriert sich das Angebot auf zwei transparente Tarifvarianten: Die Variante Standard bietet eine solide Grundabsicherung mit fix vorgelegten Bausteinen und der neu konzipierten Gliedertaxe „Smart“. Die Variante Premium ist mit der Gliedertaxe „Standard“ verknüpft und bietet individuell wählbare Versicherungssummen (z. B. Dauerinvalidität bis 200.000 Euro, Unfalltod bis 50.000 Euro). Ein Pluspunkt im Premium-Tarif ist die bei Versicherten, speziell Sportler immer beliebtere Sofortleistung: Ist nach einem schweren Unfall mit dauernder Invalidität zu rechnen, wird vorab ein definierter Teil der Kapitalleistung fällig.

„Unser Ziel war es, exzellenten Schutz noch unkomplizierter und zugänglicher zu machen. Mit dem neuen

Erwachsenen-Unfalltarif bieten wir eine klare Struktur, die sich flexibel an individuelle Lebens- und Freizeitsituationen anpasst“, erklärt Thomas Ackerl, Vorstandsvorsitzender von muki. „Gleichzeitig war es uns wichtig, bewährte Vorzüge wie das ausgezeichnete Zusammenspiel zwischen Progression und Gliedertaxe beizubehalten. So sieht moderner, kundenorientierter Unfallschutz aus.“

Dem Trend zum Freizeitsport begegnet muki mit speziellen Sportpaketen – darunter Optionen für Fußball, Trendsport sowie ein Urlaubssportpaket für spontane Aktivitäten. Sportarten, die nur hobbymäßig oder im Verein ausgeübt werden, bleiben weiterhin prämienfrei mitversichert. Für Kinder bis zum 15. Lebensjahr entfallen beim Fußball und den Sportpaketen 1 bis 3 sämtliche Zuschläge.

Ein starkes Qualitätsmerkmal bleibt die versichertenfreundliche Kombination aus Progression und Gliedertaxe. Die Progression setzt sehr früh, bereits ab 23 Prozent Invalidität, ein und verdreifacht den übersteigenden Wert. Schon ab 90 Prozent gilt die volle Progression von 500 Prozent. Die in beiden Tarifen optional wählbare „erhöhte Gliedertaxe“ ist besonders für Berufe, die stark auf körperliche Unversehrtheit angewiesen sind, eine wertvolle Absicherung der Arbeitskraft. Thomas



Thomas Ackerl

Ackerl: „Ein echtes Highlight ist, dass die erhöhte Gliedertaxe fast allen Berufungen offensteht: Elektriker, Installateure, Masseure und Friseure können sich ebenso absichern wie Chirurgen und Musiker.“

Dank weniger Gesundheitsfragen ist der Antragsprozess ausgesprochen einfach: Im Standard-Tarif reicht eine einzige Frage nach erheblichen Vorerkrankungen, bei Premium kommen nur Vorunfälle und Pflegestufe hinzu. Zudem wurde die Mitwirkungsklausel, ein für viele Vertriebspartner wichtiges Leistungsmerkmal, auf 35 Prozent erhöht. Bewährte Bausteine bleiben bestehen: Die Unfallrente leistet ab 35 Prozent Invalidität zu 100 Prozent, „Unfall plus+“ zahlt ab 50 Prozent Invalidität einmalig 100.000 Euro. Eine Kinderunfallversicherung für günstige 3,99 Euro monatlich rundet die Vorsorge ab.

Warum Versicherungen und Versicherungsnehmer keine „Gauner“ sind

Konfliktursachen im Bereich der Schadensregulierung

von René Hompasz, Geschäftsführer Höher Insurance Services GmbH

Im Bereich der Haftpflicht- und Beraterhaftung sind Konflikte zwischen Versicherern und Versicherungsnehmern nur selten auf vorsätzliche Leistungsverweigerung oder arglistiges Verhalten zurückzuführen. Vielmehr resultieren diese häufig aus Versäumnissen auf beiden Seiten, die ihren Ursprung bereits im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses haben und sich im Schadenfall fortsetzen.

Risikodarstellung und Mitverantwortung der Versicherungsnehmer

Ein wesentlicher Ausgangspunkt für die Prüfung des Versicherungsschutzes ist die Darstellung des Risikos im Rahmen der Antragstellung. Versicherungsnehmer sind verpflichtet, das zu versichernde Risiko vollständig, wahrheitsgemäß und nachvollziehbar zu offenbaren. In der Praxis zeigt sich jedoch regelmäßig, dass Anträge verkürzt ausgefüllt werden oder wesentliche Beilagen, Risikoberichte beziehungsweise ergänzende Erläuterungen fehlen. Dies führt zu einer unvollständigen Risikobewertung und kann im Schadenfall eine Leistungsverweigerung rechtfertigen.

Von besonderer Relevanz ist hierbei das Verhalten zahlreicher Versicherungsnehmer, die beim Vertragsabschluss den Eindruck vermitteln, mit den Inhalten und der Tragweite des Versicherungsvertrags vertraut zu sein. Kommt es zu gerichtlichen Auseinandersetzungen, wird häufig vorgebracht, man habe sich auf den Berater verlassen, welcher versichert habe, der Versiche-

rungsschutz „passe ohnehin“. Die einschlägige Rechtsprechung verdeutlicht jedoch, dass diese Argumentation regelmäßig nicht überzeugen kann. Versicherungsnehmer, die Anträge und Vertragsunterlagen unterzeichnen, tragen grundsätzlich die Verantwortung für deren Inhalt. Sofern keine besonderen Umstände vorliegen, entbindet ein allgemeiner Hinweis auf mündliche Zusicherungen nicht von der Verpflichtung zur eigenen Prüfung.

Vereinfachte Antragsprozesse als systemisches Risiko

Marktwirtschaftliche Entwicklungen tragen zu dieser Problematik bei. Versicherungsanträge werden zunehmend vereinfacht, um Abschlussprozesse zeitlich effizienter und vertrieblisch attraktiver zu gestalten. Umfangreiche Risikofragen werden reduziert, sodass der Fokus häufig auf Schnelligkeit und Benutzerfreundlichkeit liegt, während eine vertiefte rechtliche und inhaltliche Auseinandersetzung mit dem konkreten Risiko zurücktritt.

Aus rechtlicher Perspektive birgt diese Entwicklung erhebliche Risiken: Je geringer die Tiefe der Risikoerfassung im Antragsprozess, desto höher die Wahrscheinlichkeit, dass risikorelevante Umstände nicht erfasst werden. Im Schadenfall stehen sich dann subjektive Deckungserwartungen der Versicherungsnehmer und der objektiv vereinbarte Vertragsinhalt gegenüber. Die daraus resultierenden Kon-



flikte sind oftmals systembedingt und rechtlich vorprogrammiert.

Organisations- und Dokumentationsdefizite auf Seiten der Versicherer

Auch bei den Versicherern lassen sich wiederkehrende Ursachen für problematische Schadenverläufe identifizieren. In der Schadenpraxis kommt es nicht selten vor, dass Unterlagen aus der Antragsphase intern unvollständig dokumentiert oder fehlerhaft abgelegt werden. Fehlen Beilagen, Risikoberichte oder ergänzende Vereinbarungen, erfolgt die Deckungsprüfung auf Grundlage einer unvollständigen Aktenlage.

Juristisch relevant wird dies insbesondere dann, wenn Versicherer ihre Leistungspflicht mit Verweis auf unzureichende Risikoangaben ablehnen, obwohl entsprechende Informationen ursprünglich vorlagen, intern jedoch nicht

mehr nachvollziehbar sind. Solche Fälle führen regelmäßig zu Beweisproblemen, langwierigen Rechtsstreitigkeiten und beeinträchtigen das Vertrauensverhältnis erheblich.

Zeitdruck als strukturelles Risiko

Der zunehmende Zeitdruck beim Abschluss von Versicherungsverträgen stellt ein strukturelles Problem dar. Insbesondere bei komplexen Versicherungsprodukten, wie der Haftpflichtversicherung, ist eine angemessene Risikoprüfung innerhalb kurzer Zeit kaum durchführbar. Bereits das sorgfältige Lesen und Verstehen der relevanten Vertragsbedingungen erfordert einen erheblichen zeitlichen Aufwand. Erfolgt dies nicht, entsteht eine erhebliche Diskrepanz zwischen den Erwartungen der Versicherungsnehmer und dem objektiv vereinbarten Versicherungsschutz. In der Schadensregulierung ist diese Diskrepanz eine der häufigsten Ursachen für rechtliche Auseinandersetzungen.

Pflichten und Verhalten im Schadenfall

Auch im Schadenfall zeigt sich ein vergleichbares Bild: Versicherungsnehmer

prüfen häufig weder ihre Vertragsbedingungen noch die Antragsunterlagen, bevor sie Forderungen geltend machen oder rechtliche Schritte einleiten. Diese Dokumente sind jedoch entscheidend für die Beurteilung von Deckung, Obliegenheiten und Ausschlüssen. Eine sorgfältige Prüfung könnte viele Missverständnisse im Vorfeld klären und unnötige Eskalationen verhindern.

Schlussbetrachtung

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass Streitigkeiten bei der Schadensregulierung überwiegend nicht auf vorsätzliches Fehlverhalten zurückzuführen sind, sondern vielmehr auf unzureichende Sorgfalt, mangelhafte Dokumentation und Zeitdruck. Eine offene, vollständige und nachvollziehbare Kommunikation beim Vertragsabschluss sowie eine sorgfältige Prüfung der Vertragsgrundlagen im Schadenfall

sind daher von zentraler Bedeutung.

Ein Versicherungsvertrag, der in kurzer Zeit ohne angemessene Prüfung der Bedingungen, Risikoangaben und Beilagen abgeschlossen wird, birgt erhebliche rechtliche Risiken für alle Beteiligten. Würden sowohl Versicherungsnehmer als auch Versicherer den Phasen des Vertragsabschlusses und der Schadenprüfung die gebotene Aufmerksamkeit zukommen lassen, könnten viele Streitfälle vermieden werden.

Versicherung ist kein Wettbewerb, sondern ein rechtlich strukturiertes Modell zum Risikotransfer. Ihr Funktionieren hängt maßgeblich davon ab, dass beide Parteien ihre Verpflichtungen kennen, verstehen und ernst nehmen.

Über den Verfasser

René Hompasz ist seit mehr als 30 Jahren in der Versicherungsindustrie tätig. Er beschäftigt sich als Geschäftsführer der Höher Insurance Services GmbH intensiv mit der Beraterhaftung und ist zudem allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für das Versicherungswesen.

Uncharted Whisky kommt nach Österreich

Fass Manager

Der renommierte Whisky Experte Fass Manager erweitert sein Importportfolio mit einer neuen Kooperation mit „Uncharted Whisky“, dem unabhängigen Abfüller aus Fintry in Schottland. Nachdem im Jahr 2025 bereits eine Partnerschaft mit der Faer Isles Distillery bekanntgegeben wurde, wird im Lauf des Jahres 2026 der erste Whisky vorgestellt.

Zum Start der Zusammenarbeit geht der neue Onlineshop bottledbyfm.com an den Start. Unter der neuen Vertriebs-

marke bottled by Fass Manager wird eine handverlesene Auswahl hochwertiger Whiskys und ausgewählter Spirituosen in limitierter und exklusiver Ausführung präsentiert. Der Launch markiert einen strategischen Schritt in Richtung digitaler Distribution und erweitert das erfolgreiche Portfolio des Fass Managers um einen modernen e-Commerce-Kanal. Gestartet wird mit vier Abfüllungen, die ab sofort in Österreich exklusiv über den Online-shop verfügbar sind.

„Wir freuen uns sehr, mit dem Fass Manager einen engagierten Partner für den Vertrieb in Österreich gefunden zu haben. In unseren Gesprächen hat sich gezeigt, dass wir auf einer Wellenlänge sind. Deshalb denken wir, dass unsere Whiskys hier bestens aufgehoben sind“,



Alexander Trauner

so Dana de Vos, Co-Founderin Uncharted Whisky. „Mit Uncharted Whisky haben wir Produkte im Portfolio, die ihresgleichen suchen. Wir sind sehr glücklich, diese Marke mit ihren hervorragenden Whiskys in Österreich vertreten zu dürfen“, so Alexander Trauner, Gründer Fass Manager.

Rating der Versicherer 2025: Kritischere Bewertung bei hoher Beteiligung!

Um ein aktuelles Stimmungsbild einzuholen, hat g&ö brokernet im Herbst 2025 erneut einen Fragenkatalog an alle kooperierenden Makler versandt. Die Rückmeldungen und die hohe Beteiligung im Vorjahr gaben den Ausschlag für die Wiederholung der Befragung.

Im Rahmen des aktuellen Makler-Ratings wurde die Zufriedenheit mit der Dienstleistungsqualität der Versicherungsunternehmen abgefragt. Ziel war es, ein differenziertes Stimmungsbild auf Maklerseite zu erhalten und den Versicherern zugleich ein belastbares Feedbackinstrument bereitzustellen.

Hohe Rücklaufquote als Qualitätsmerkmal

Mit einer Rücklaufquote von fast 100 Prozent verzeichnete das Rating eine außergewöhnlich hohe Beteiligung. Dieser Wert unterstreicht nicht nur die Aussagekraft der Ergebnisse, sondern zeigt auch, welchen Stellenwert das Rating bei den Partnern einnimmt. Die Makler nutzt die Befragung klar als Instrument, um konstruktives Feedback zu geben und Entwicklungen in der Zusammenarbeit sichtbar zu machen.

Inhalt und Methodik der Abfrage

Bewertet wurden sechs zentrale Themenfelder, die für die tägliche Zusammenarbeit zwischen Maklern und Versicherern von besonderer Relevanz sind: Produkte und Versicherungslösungen, Betreuungsqualität und Erreichbarkeit, fachliche Kompetenz inklusive Antragseinreichung, Leistungsabwicklung im Schadenfall, Courtagen und Boni sowie IT und Digitalisierungsgrad. Die einzelnen Themenfelder wurden unterschiedlich gewichtet und mit jeweils definierten Maximalpunkten versehen. In

Summe konnten maximal 150 Punkte erreicht werden, wobei sowohl Bewertungen der Makler als auch Einschätzungen von g&ö brokernet in das Ergebnis einfließen.

Signifikanter Rückgang der Gesamtpunktzahl zum Vorjahr

Der durchschnittlich erreichte Punktestand liegt im aktuellen Rating bei 95 Punkten und ist somit geringer als im Vorjahr mit 105 von maximal 150 Punkten. Diese Entwicklung deutet auf eine insgesamt kritischere Wahrnehmung der Versicherer durch die Makler hin. Aus Sicht von g&ö brokernet deckt sich dieses Ergebnis mit der eigenen Beobachtung. Einige Versicherungsunternehmen stehen derzeit in unterschiedlichen Bereichen unter erhöhtem Druck. In der Gesamtklassifizierung erreichten nur zwei Versicherer ein Rating A (Vorjahr: fünf), sieben Versicherer ein Rating B (Vorjahr: acht). Damit ist ein signifikanter Rückgang der Zufriedenheit gegenüber 2024 zu verzeichnen.

Besondere Auffälligkeiten

Als schwächstes Themenfeld erwies sich erneut die Leistungsabwicklung im Schadenfall. Hier wurden im Durchschnitt lediglich 16 von 25 möglichen Punkten erreicht. Gleichzeitig ist positiv hervorzuheben, dass sich die Makler sehr rasch und engagiert an der Befragung beteiligt haben. Auch auf Seiten der Versicherungsunternehmen besteht großes Interesse an den Ergebnissen – g&ö brokernet wird aktiv auf die Resultate angesprochen und sieht darin eine Bestätigung der Relevanz des Ratings.



Ing. Mag. Herbert Orasche,
Geschäftsführender Gesellschafter
g&ö brokernet GmbH



Andreas Eckerstorfer,
Leiter Maklervertrieb
Oberösterreichische Versicherung
Aktiengesellschaft

Rating-Klassifizierung und Spitzenreiter

Die Top-3-Hauptpartner des aktuellen Ratings sind OÖV, HDI und Generali. OÖV ging als Gesamtsieger hervor und bestätigte zudem seine Position als bester Landesversicherer.

Schon heute sind wir auf das nächste Ranking für das Jahr 2026 gespannt!

Oberösterreichische Versicherung Aktiengesellschaft – Andreas Eckerstorfer:

Die Befragung hat für uns hohe Relevanz, weil wir nur besser werden, wenn uns unsere Vertriebspartner offen sagen, was ihnen bei uns gefällt und was wir noch verbessern



Mag. Roman Weber, Vertriebsleitung
HDI Versicherung AG

können – dieses Feedback brauchen wir, um auch künftig erfolgreich zu sein. Unsere Stärken sind Handschlagqualität, das Verständnis für die Anliegen unserer Partner und die Unterstützung als echter Partner – digital, aber vor allem auch persönlich über unsere Maklerbetreuer. Wenn ich eine Schwachstelle nennen soll, dann manchmal die Geschwindigkeit in der Umsetzung von Projekten – da bin ich wohl

auch selbst ungeduldig. Die Platzierung zeigt uns, dass unsere Leitsätze bei den Maklern angekommen sind: erreichbar, zielstrebig, freundlich, schnell, kompetent und verlässlich. Das freut uns und ist gleichzeitig Ansporn, noch besser zu werden.

HDI Versicherung AG – Mag.

Roman Weber: Als Versicherer mit klarem Fokus auf den ungebundenen Vertrieb hat strukturiertes Maklerfeedback für uns einen hohen Stellenwert. Die Befragung liefert ein wichtiges Stimmungsbild und ist für uns ein strategischer Gradmesser für Servicequalität, Produktklarheit und Zusammenarbeit – auch deshalb, weil die hohe Beteiligung die Ergebnisse besonders aussagekräftig macht. Unsere Stärke ist der konsequente Fokus auf den Maklervertrieb mit klaren Ansprechpartnern, effizienten Entscheidungswegen und einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Gleichzeitig stehen auch wir vor Transformationsaufgaben durch regulatorische Anforderungen und technologische Entwicklungen – unser Anspruch ist, diese Veränderungen so umzusetzen, dass sie für Makler einen spürbaren Mehrwert schaffen. Den zweiten Platz sehen wir als Bestätigung und Ansporn zugleich:



Thomas Bayer, Leiter
Unabhängige Vertriebe Generali

Er zeigt, dass Verlässlichkeit, Servicequalität und partnerschaftliche Zusammenarbeit wahrgenommen werden, und motiviert uns, uns mit Innovationskraft und klarer Ausrichtung kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Generali Versicherung – Thomas Bayer:

Die Befragung hat für uns einen hohen Stellenwert, da sie uns praxisnahe Rückmeldungen aus dem Markt gibt. Dadurch erhalten wir wertvolle Einblicke in die Nutzung unserer Produkte und Services und sehen, wo wir uns weiterentwickeln können. Unsere Stärke ist die Kombination aus modernen digitalen Tools und persönlicher regionaler Präsenz. Unsere Maklerbetreuungsteams sowie Technik- und Schaden-Regionalzentren stehen in allen Bundesländern mit Experten zur Seite. Zudem unterstützen wir mit digitalen Services und automatisierten Prozessen. Als Prime-Versicherung wollen wir eine verlässliche Partnerin für unsere Kunden sein und langfristig begleiten. Die Platzierung ist für uns eine Bestätigung unserer kontinuierlichen Serviceorientierung und der starken Partnerschaft mit unabhängigen Vermittlern. Das Feedback der Vertriebspartner ist für uns zentral, um Bedürfnisse nicht nur zu verstehen, sondern auch schnell und qualitativ hochwertig darauf zu reagieren. Nur so können wir die Zusammenarbeit laufend optimieren.

Ihre Zukunft gestalten – mit g&o brokernet.

Digitalisierung. Effizienz. Erfolgreiche Nachfolge.

- ✧ Moderne Tools und maximale Effizienz
- ✧ Professionelles Netzwerk
- ✧ Fachlicher Austausch

Neugierig? Mehr erfahren beim Vortrag mit 1 IDD-Stunde!

7. Mai 2026 · Messe Vertrieb im Zentrum · Messezentrum Salzburg, Halle 1



Branchen-Check

Berufsunfähigkeitsversicherung

Für einen aktuellen Marktüberblick hat risControl führende Anbieter von Berufsunfähigkeitsversicherungen in Österreich zu den drängendsten Entwicklungen in der Arbeitskraftabsicherung befragt. Im Mittelpunkt der Umfrage standen die Reaktionen der Versicherer auf wachsende Versorgungslücken, psychische Erkrankungen, neue Anforderungen an Tarife und die künftige Rolle der BU im österreichischen Markt.

Angesichts der aktuellen Anpassungen bei der staatlichen Invaliditätspension und der Aliquotierung der Pensionserhöhungen 2026: Wie haben Sie Ihre Bedingungen und Nachversicherungsgarantien angepasst, um die entstehenden Lücken im staatlichen System – insbesondere für junge Berufseinsteiger ohne bisherigen Anspruch – adäquat zu schließen?

Die Antworten zeigen ein weitgehend einheitliches Bild: Die staatlichen Anpassungen werden von den Anbietern zwar beobachtet, die zentrale Rolle bei der Schließung von Versorgungslücken sehen sie jedoch weiterhin bei der privaten Berufsunfähigkeitsvorsorge. Unterschiede gibt es vor allem in der konkreten Ausgestaltung der Produkte – etwa über Dynamiken, Nachversicherungsgarantien und spezielle Lösungen für junge Zielgruppen.

MMag. Sonja Raus, Vorstandsdirktorin der Wiener Städtischen Versicherung AG, verweist darauf, dass die aktuelle Änderung aus ihrer Sicht vor allem die erste Pensionserhöhung nach Anfall der staatlichen Invaliditätspension betrifft. Dieser Umstand müsse bei der Bestimmung der versicherten BU-Rente in der privaten Vorsorge entsprechend berücksichtigt werden.

Dr. Matthias Hofer, Vorstand Leben bei der Continentale Ver-

sicherung, sieht in der Neuregelung zwar den Versuch des Gesetzgebers, den steigenden Lebenshaltungskosten Rechnung zu tragen und neue Pensionäre nicht zu benachteiligen, für viele Betroffene werde sie in der Praxis jedoch wenig verändern. Die Hürden, staatlich als berufsunfähig oder invalide anerkannt zu werden, seien mittlerweile hoch, zudem sei die staatliche Absicherung vielfach nicht auskömmlich. Hofer verweist darauf, dass rund jeder fünfte Österreicher im Laufe seines Lebens berufsunfähig werde, aber nur rund ein Drittel der Antragsteller überhaupt eine Invaliditäts- oder Berufsunfähigkeitspension erhalte. Dazu komme für nach 1964 Geborene häufig ein langwieriger Weg über Rehabilitation und Umschulung. Vor diesem Hintergrund bleibe die private Absicherung der Arbeitskraft aus Sicht der Continentale unverzichtbar. Als Antwort darauf nennt das Unternehmen seine PremiumBU mit umfangreichen Nachversicherungsgarantien. Zusätzlich können Kunden bei Vertragsabschluss eine Beitrags- oder Leistungsdynamik vereinbaren, um den Versicherungsschutz an veränderte Lebensumstände anzupassen.

René Knapp, Vorstand Personal Lines bei der UNIQA Insurance Group AG, betont, dass die Leistungen des staatlichen Pensionssystems in den internen Aus- und Weiterbildungen ein zentraler Bestandteil der Bedarfsanalyse seien. Die Tarife seien so gestaltet, dass sie auf diese Entwicklungen flexibel und zukunftsicher reagieren

können. Als wesentliches Instrument nennt UNIQA eine jährliche Dynamik von bis zu drei Prozent, damit die versicherte BU-Rente mitwachsen kann. Darüber hinaus verweist das Unternehmen auf weitreichende Nachversicherungsgarantien. Diese ermöglichen Anpassungen nach Vertragsabschluss, etwa bei Berufswechsel, Einkommenserhöhungen, Familiengründung oder Eigentumsfinanzierung. Damit soll auch bei Veränderungen im staatlichen System eine verlässliche Absicherung des Lebensstandards gewährleistet bleiben.

Die **Zürich Versicherungs AG** verweist auf einen neuen Berufsunfähigkeitstarif, den die Zurich Gruppe Deutschland gemeinsam mit Zurich Österreich für junge Zielgruppen entwickelt hat. Das Produkt richtet sich an Schüler, Auszubildende, Studierende und Berufseinsteiger und soll einen frühen, bezahlbaren Einstieg mit niedrigen Anfangsbeiträgen bei voller Leistung von Beginn an ermöglichen. Zentral ist dabei ein Lebensphasenkonzept als Nachversicherungsgarantie. Es erlaubt eine Erhöhung der versicherten BU-Rente ohne erneute Gesundheitsprüfung bei bestimmten Ereignissen, etwa Heirat, Geburt eines Kindes, Abschluss einer Ausbildung oder eines Studiums sowie Aufnahme der beruflichen Tätigkeit. In den ersten fünf Jahren ab Versicherungsbeginn ist eine Erhöhung auch ohne auslösendes Ereignis möglich. Zusätzlich wurden 2025 weitere relevante Ereignisse aufgenommen, darunter Weiterqualifikationen in



Rund ein Drittel aller BU-Fälle in Österreich ist mittlerweile auf psychische Erkrankungen zurückzuführen. Sehen Sie die Rolle des Versicherers künftig weg vom reinen „Zahler“ hin zum aktiven „Gesundheitsmanager“, der bereits vor dem Leistungsfall durch digitale Präventions- und Reha-Angebote intervenieren könnte?

Bei dieser Frage zeigt sich ein differenziertes Bild. Während einige Anbieter die klassische Rolle des Versicherers als finanziellen Absicherer klar in den Vordergrund stellen, verstehen andere Prävention, Gesundheitsservices und Reha-Begleitung bereits heute als wichtigen Teil ihres Leistungsversprechens. Gerade bei psychischen Erkrankungen gewinnt dabei die Frage an Bedeutung, wie früh Versicherer unterstützend eingreifen können.

MMag. Sonja Raus, Vorstandsdirektorin der Wiener Städtischen Versicherung AG, verweist darauf, dass die steigende Zahl psychisch bedingter Berufsunfähigkeitsfälle auf komplexe und häufig längerfristige Krankheitsverläufe hindeutet. Die Kernaufgabe des Versicherers bleibe zwar weiterhin die verlässliche Leistungserbringung im Ernstfall. Gleichzeitig beobachte man gemeinsam mit der Sparte Krankenversicherung und den anderen Gesellschaften der Vienna Insurance Group eine klare Marktentwicklung hin zu mehr Prävention und aktiver Begleitung. Digitale Angebote im Bereich Mental Health, Frühintervention oder Reha-Management könnten einen wichtigen Beitrag leisten, um Versicherte frühzeitig und auch präventiv zu unterstützen. Ob Versicherer künftig stärker als Gesundheitsmanager auftreten, hänge allerdings auch von regulatorischen Rahmenbedingungen, Datenschutzaspekten und der Akzeptanz der Kunden ab.

handwerklichen und technischen Berufen sowie deutliche Einkommenssteigerungen bei Selbständigen. Zudem wurden die Grenzen der maximal versicherbaren BU-, EU- oder GFV-Rente erhöht: Die ursprünglich garantierte monatliche Rente kann bei Eintritt eines Ereignisses um 100 Prozent, maximal um 1.000 Euro, auf insgesamt maximal 3.000 Euro monatlich angehoben werden.

Mag. Willi Bors, Direktor Österreich der Dialog Lebensversicherungs-AG, verweist darauf, dass es in Österreich seit mehr als zwölf Jahren eine deutlich eingeschränkte Absicherung bei zeitlich begrenzter Berufsunfähigkeit beziehungsweise Invalidität gibt, da die Regelung „Reha vor Rente“ bereits seit 1. Jänner 2014 gilt. Vor diesem Hintergrund habe die Dialog die Bedingungen zur Nachversicherung – gerade für junge Menschen – in den vergangenen Jahren kontinuierlich verbessert. Mit der aktuellen Tarifgene-

ration kann die monatliche BU-Rente laut Unternehmen bis zum 51. Lebensjahr ohne erneute Risikoprüfung auf bis zu 4.000 Euro erhöht werden. Zusätzlich wurde eine Karrieregarantie eingeführt: Steigt das Einkommen um mindestens fünf Prozent, kann die BU-Rente im selben Verhältnis auf bis zu 6.000 Euro erhöht werden. Damit soll der Versicherungsschutz ausreichend hoch gehalten werden, um die Lücke zum staatlichen System zu schließen.

Die **Generali Versicherung AG** hält fest, dass die private Berufsunfähigkeitsversicherung nicht unmittelbar an staatliche Regelungen gekoppelt sei. Entscheidend sei vielmehr, dass die private Vorsorge so ausgestaltet werde, dass sie die künftig entstehende Lücke zum Erwerbseinkommen schließt. Dazu gehöre auch eine wertgesicherte Ausgestaltung. Die bestehenden Aufstockungsoptionen blieben im aktuellen Umfang erhalten und deckten die Erfordernisse der Kunden bereits jetzt ab.

Dr. Matthias Hofer, Vorstand Leben bei der Continentale Versicherung, stellt die klassische Aufgabe des Lebensversicherers in den Mittelpunkt. Es gehöre zu den grundlegenden Aufgaben eines Lebensversicherers, Kunden finanziell zu schützen, wenn sie ihre Arbeitskraft verlieren. Darauf werde sich die Continentale auch künftig konzentrieren. Zusätzliche versicherungsfremde Leistungen würden die existenzielle Absicherung aus Sicht des Unternehmens unnötig komplexer und teurer machen – zulasten des Versichertenkollektivs. Entscheidend seien ein hochwertiger und verlässlicher Schutz, ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis und langfristig stabile Beiträge.

René Knapp, Vorstand Personal Lines bei der UNIQA Insurance Group AG, sieht die Entwicklung klar in Richtung Gesundheitsdienstleisterin. Das Unternehmen verweist darauf, seit Jahren an einem Gesundheitsökosystem zu arbeiten und Gesundheitsdienstleistungen unter der Marke Mavie zu bündeln. Das Angebot reicht von betrieblicher Gesundheitsvorsorge über Vorsorgemedizin bis hin zu Unterstützungsleistungen im Bereich mentaler Gesundheit. Genannt werden unter anderem das Mavie Health Mobil, der Mavie Lifestyle-Check sowie Angebote von Mavie Work. Mit dem Employee Assistance Program unterstützt UNIQA Unternehmen und deren Mitarbeitende beim Umgang mit Stress, Konflikten und Veränderungen. Damit positioniert sich UNIQA deutlich über die Rolle des reinen Kostenträgers hinaus.

Die Zürich Versicherungs AG betont, dass psychische Gesundheit in den Produkten zur Einkommensabsiche-

rung zunehmend berücksichtigt werde. Das Unternehmen überprüft und erweitert nach eigenen Angaben laufend sein Annahmeverhalten, um differenzierter vorzugehen und eine höhere Versicherbarkeit zu ermöglichen. Gleichzeitig verweist Zürich darauf, dass es auch psychische Erkrankungen gebe, die nicht versicherbar seien oder zunächst beobachtet werden müssten. Darüber hinaus arbeitet der Versicherer an zusätzlichen Services mit spürbarem Mehrwert. Gemeinsam mit medizinischen Experten werden Rehabilitationsprogramme angeboten, die auf die Rückkehr an den Arbeitsplatz abzielen. In diesem Zusammenhang kooperiert Zürich mit der ReIntra GmbH. Auch die optional einschließbare Absicherung bei Arbeitsunfähigkeit wird als frühe Interventions- beziehungsweise Präventionsmaßnahme gesehen, weil dadurch bereits früh ein Kundenkontakt entsteht.

Mag. Willi Bors, Direktor Österreich der Dialog Lebensversicherungs-AG, verweist darauf, dass sich Versicherte mit Fragen rund um Prävention und Gesundheitsmanagement eher an ihren Kranken- als an ihren Lebensversicherer wenden. Daher konzentriere sich die Dialog darauf, Kunden im Bedarfsfall bestmöglich finanziell zu unterstützen. Als Beispiele nennt das Unternehmen konkrete Geldleistungen: eine Beteiligung von bis zu 6.000 Euro an Reha-Maßnahmen, bis zu 12.000 Euro für Selbstständige, wenn sich ein Leistungsfall durch Umorganisation abwenden lässt, sowie eine Wiedereingliederungshilfe von bis zu 15.000 Euro bei Rückkehr ins Berufsleben nach einer zeitlich begrenzten Berufsunfähigkeit. Damit setzt die Dialog bewusst auf konkrete finanzielle Unterstützung statt auf eine breitere Rolle als Gesundheitsmanager.

Die Generali Versicherung AG unterstreicht, dass die finanzielle Unterstützung im Falle einer Berufsunfähigkeit weiterhin das Hauptziel privater Vorsorge bleibt. Gleichzeitig misst das Unternehmen der Prävention große Bedeutung bei, um den Ernstfall möglichst früh abwenden zu können. Mit den „Fit im Be-



MMag. Sonja Raus,
Vorstandsdirektorin der Wiener
Städtischen Versicherung AG

ruf“-Assistanceleistungen bietet Generali nach eigenen Angaben bereits heute ein umfassendes Paket aus physischer und mentaler Gesundheitsprävention, individuellem Vorsorgecoaching sowie Unterstützung in Akut- und Rehabilitationsphasen. Kunden könnten damit bereits vor Eintritt eines Leistungsfalls Unterstützung erhalten.

Durch den Einsatz von KI werden Tarife immer individueller berechnet. Besteht dadurch die Gefahr, dass Menschen mit Vorerkrankungen oder in körperlichen Berufen am Ende gar keinen bezahlbaren Schutz mehr bekommen? Wie bewahren Sie hier die Balance zwischen moderner Technik und dem sozialen Gedanken der Versicherung?

Bei dieser Frage ziehen die Anbieter eine recht klare Grenze: Künstliche Intelligenz und moderne Analysemethoden werden zwar als sinnvolle Werkzeuge für schnellere und präzisere Prozesse gesehen, am Grundprinzip der Versicherung sollen sie jedoch nichts ändern. Im Mittelpunkt stehen weiterhin Risikoausgleich, Kollektivgedanke und die Frage, wie viel Differenzierung möglich ist, ohne den Zugang zu Versicherungsschutz zu stark einzuschränken.

MMag. Sonja Raus, Vorstandsdirektorin der Wiener Städtischen Versicherung AG, sieht darin weniger eine reine KI-Frage als eine grundsätzliche Frage der Risikodifferenzierung im Versicherungskollektiv. Versicherung beruhe darauf, Risiken in größeren Gruppen mit vergleichbarer Struktur



Mag. Willi Bors, Direktor
Österreich der Dialog
Lebensversicherungs-AG

zusammenzufassen und damit kalkulierbar zu machen. Neue Technologien wie KI ermöglichen zwar eine präzisere Analyse dieser Risikostrukturen, verändern aber nicht das Grundprinzip der Versicherung. Entscheidend sei die Balance: Differenzierung solle zu fairen und risikoadäquaten Prämien führen, dürfe aber nicht dazu führen, dass einzelne Gruppen faktisch vom Versicherungsschutz ausgeschlossen werden. Ziel bleibe daher, wirtschaftlich tragfähige Tarife mit einem breiten Zugang zum Versicherungsschutz zu verbinden.

Dr. Matthias Hofer, Vorstand Leben bei der Continentale Versicherung, verweist darauf, dass KI zwar große Datenmengen auswerten und damit helfen könne, Risiken besser zu kalkulieren, eine immer stärkere Individualisierung einzelner Berufsgruppen aber nicht zielführend sei. Wer Zielgruppen zu stark zuspitze, verliere die Breite im Bestand und damit den notwendigen Risikoausgleich. Das sei für die langfristige Stabilität problematisch. Die Continentale versteht sich aufgrund ihrer Historie als Versicherungsverein ausdrücklich als Produktgeberin für breite Zielgruppen und richtet ihre Produktgestaltung und Kalkulation entsprechend aus. Neben dem Preis verweist das Unternehmen auch auf Produktqualität, Service und Erfahrung als entscheidende Faktoren.

René Knapp, Vorstand Personal Lines bei der UNIQA Insurance Group AG, betont, dass der Einsatz von KI zwar Arbeitsprozesse verändert, nicht aber die Grundprinzipien der Annahmepolitik. Die Gesundheitsprüfung erfolge weiterhin auf Basis individueller Angaben, etwa über Gesundheitsfragen am Point of Sale, und bleibe damit

ein personenbezogenes Verfahren. Auch in der Tarifikalkulation setze man nicht auf individuelle Risikovorhersagen durch KI, sondern betrachte weiterhin ein statistisches Kollektiv. Damit solle sichergestellt werden, dass Digitalisierung nicht zu einer restriktiveren Beurteilung einzelner, womöglich schwieriger Fälle führt. Für UNIQA bleibt Solidarität ein zentrales Prinzip, moderne Technik soll vor allem Prozesse schneller und transparenter machen.

Die Zürich Versicherungs AG betont, dass KI keine Tarife kalkuliert, sondern dabei hilft, vorhandene Daten besser zu verstehen. Aus Sicht des Unternehmens könnte das sogar dazu beitragen, mehr Menschen Versicherungsschutz zu ermöglichen. Zürich verweist zudem darauf, dass KI auch im medizinischen Bereich dazu beiträgt, Krankheiten besser zu verstehen und zu behandeln, was künftig ebenfalls die Versicherbarkeit erhöhen könne. In der Berufsunfähigkeitsversicherung gebe es bereits heute Ausschlüsse und Zuschläge in Einzelverträgen zum Schutz der Versicherten-gemeinschaft, diese seien jedoch kaum relevant. Als Beleg nennt das Unternehmen eine Annahmequote von knapp 90 Prozent.

Mag. Willi Bors, Direktor Österreich der Dialog Lebensversicherungs-AG, zieht den Vergleich zur gesetzlichen Pensionsversicherung, in der es nur einen Anbieter gibt und dadurch auch Menschen in gefährlichen Berufen oder mit Vorerkrankungen einen grundlegenden, wenn auch nicht ausreichenden, Schutz erhalten. Dieses System sei allerdings auch ineffizient und teuer. In der privaten Versicherungswirtschaft Sorge der Wettbewerb hingegen für laufend verbesserte Prozesse und eine breite Auswahl an individuellen Angeboten. Bezahlbare Preise und gute Bedingungen seien aber nur möglich, wenn Kunden mit höherem Risiko auch höhere Prämien in Kauf nehmen müssten. Nach Ansicht der Dialog könne ein erfahrener Berater allerdings Wege finden, den Vertrag so zu gestalten, dass der Schutz dennoch leistbar bleibt, etwa über ein niedrigeres Endalter.



René Knapp, Vorstand Personal Lines UNIQA Insurance Group AG

Die Generali Versicherung AG unterstreicht, dass der Risikoausgleich innerhalb der Versichertengemeinschaft unabhängig von technologischen Entwicklungen das Fundament der Versicherung bleibt. Nur dadurch sei eine leistbare Absicherung überhaupt möglich. Moderne Technik ermögliche schnellere und effektivere Prozesse und trage dazu bei, Risiken und Leistungen genauer zu analysieren und einzuschätzen. Am Grundsatz des kollektiven Risikoausgleichs ändere das jedoch nichts.

Wie sehen Sie die Zukunft der BU in Österreich – und wie werden sich die Tarife bis zum Jahr 2035 entwickeln?

Die Anbieter erwarten für die Berufsunfähigkeitsversicherung in Österreich insgesamt eine wachsende Bedeutung. Treiber sind der Wandel der Arbeitswelt, steigende psychische und physische Belastungen sowie die wachsenden Lücken in der gesetzlichen Absicherung. Bei der Tarifentwicklung bis 2035 rechnen die Gesellschaften mit mehr Differenzierung, höherer Flexibilität und einer stärkeren Ergänzung klassischer BU-Produkte um Service- und Assistancелеistungen. Gleichzeitig bleibt der Spagat zwischen Risikogerechtigkeit, Leistbarkeit und breitem Zugang zum Versicherungsschutz ein zentrales Thema.

MMag. Sonja Raus, Vorstandsdirektorin der Wiener Städtischen Versicherung AG, geht davon aus, dass die Bedeutung der Berufsunfähigkeitsversicherung in Österreich in den kommenden Jahren weiter zunehmen wird. Begründet wird das mit einer spürbar



Dr. Matthias Hofer, Vorstand Leben Continentale Versicherung

veränderten Arbeitswelt: Sowohl physische als auch psychische Belastungen nähmen zu, Erwerbsbiografien verliefen weniger geradlinig und gesundheitliche Risiken träten früher oder in anderer Form auf als noch vor einigen Jahrzehnten. Gleichzeitig stehe das staatliche System unter dem Druck demografischer Entwicklungen und budgetärer Rahmenbedingungen. Die gesetzliche Absicherung bleibe zwar ein wesentliches Fundament, werde aber voraussichtlich nicht in allen Fällen ausreichen, um den gewohnten Lebensstandard nachhaltig zu sichern. Für die Entwicklung bis 2035 rechnet die Wiener Städtische damit, dass BU-Tarife noch stärker differenziert und individueller ausgestaltet sein werden als heute. Technologische Entwicklungen, insbesondere im Bereich Datenanalyse und KI, könnten präzisere Risikobewertungen und passgenauere Kalkulationen ermöglichen. Entscheidend bleibe dabei jedoch, die Balance zwischen risikoadäquater Prämiengestaltung, Leistbarkeit und ausreichendem Kollektivausgleich zu wahren.

Dr. Matthias Hofer, Vorstand Leben bei der Continentale Versicherung, blickt grundsätzlich positiv auf die Zukunft der Berufsunfähigkeitsversicherung. Nach Ansicht des Unternehmens sind nach wie vor zu wenige Menschen gegen den Verlust ihrer Arbeitskraft abgesichert, zugleich wachse das Bewusstsein dafür, dass diese Form der Vorsorge existenziell notwendig ist. Darin sieht die Continentale weiterhin erhebliches Potenzial für Vermittler. Mit Blick auf die Tarifenwicklung bis 2035 verweist die Continentale darauf, dass Bedingungen und Grundleistungen bereits heute sehr solide ausgestaltet seien. Künftig werde es vor allem darauf ankommen, Konzepte für weitere Kundengruppen anzubieten, insbesondere auch für körperlich arbeitende Menschen. Zugleich gewinne für junge Kunden das Thema Flexibilität weiter an Bedeutung. Einen besonderen Anpassungsbedarf sieht die Continentale bei psychischen Vorerkrankungen: Diese würden in BU-Anträgen immer häufiger genannt, weshalb die Branche in der Risiko- und Leistungsprüfung künftig stärker differenzieren müsse.

René Knapp, Vorstand Personal Lines bei der UNIQA Insurance Group AG, sieht für die Berufsunfähigkeitsversicherung in Österreich erhebliches

Wachstumspotenzial, nicht zuletzt aufgrund der im internationalen Vergleich weiterhin niedrigen Marktdurchdringung. Aus Sicht des Unternehmens wird BU künftig noch wichtiger werden, weil wachsende Versorgungslücken in der gesetzlichen Absicherung geschlossen werden müssen. Derzeit rücke das Thema für viele Menschen noch immer erst dann in den Fokus, wenn ein konkreter Leistungsfall droht. Künftig werde es daher entscheidend sein, das Bewusstsein stärker in Richtung vorbeugender und langfristiger Vorsorge zu entwickeln. Für die Tarifenwicklung bis 2035 verweist UNIQA auf den tiefgreifenden Wandel der Arbeitswelt. Das Unternehmen beobachtet laufend Marktveränderungen und neue Risikoprofile, stützt sich aber zugleich stark auf den direkten Austausch mit Kunden. Die Tarife würden kontinuierlich an neue Berufsbilder, Tätigkeiten und Bedürfnisse angepasst, parallel dazu entwickle UNIQA auch die internen Ausbildungsstandards für Berater weiter. Ziel sei es, auch in einer zunehmend diversifizierten Arbeitswelt zukunftssichere Tarife anbieten zu können.

Die Zürich Versicherungs AG geht davon aus, dass die Absicherung der Berufsunfähigkeit in Zukunft wichtiger denn je sein wird. Begründet wird das damit, dass Berufsunfähigkeit grundsätzlich jeden treffen könne und die staatliche Absicherung nicht ausreiche, um den bisherigen Lebensstandard zu halten. Wenn das Einkommen weg falle, gerieten Rückzahlungen, Familienvorsorge und die spätere Pension rasch unter Druck. Weil das staatliche System den Schwerpunkt zunehmend auf Rehabilitation lege und die Anforderungen für staatliche Leistungen steigen würden, komme der privaten BU-Absicherung eine immer zentralere Rolle zu. Mit Blick auf das Jahr 2035 rechnet Zürich mit einem dynamischeren Arbeitsmarkt, flexibleren Tätigkeiten, häufigeren Jobwechseln und neuen Berufsprofilen. Die Tarifenwicklung solle dieser Realität folgen. Das Unternehmen verweist auf hohe Leistungsstandards, starke Flexibilität, eine differenzierte Bewertung individueller Tätigkeiten durch ein Scoring-Modell, weltweiten Versicherungsschutz und umfassende Reha-Unterstützung im Leistungsfall. Wie stark Prävention oder der Einfluss von KI auf Berufsbilder die Tarifgestaltung bis 2035 tatsäch-

lich verändern werden, lasse sich derzeit noch nicht verlässlich abschätzen. Sicher sei aber, dass Zürich ihre Produkte weiter an Markt- und Kundenbedürfnisse anpassen werde.

Mag. Willi Bors, Direktor Österreich der Dialog Lebensversicherungs-AG: Mit mehr als vier Millionen Erwerbstätigen ohne hinreichenden BU-Schutz liege im Markt ein großer, bislang nur teilweise gehobener Bestand, der sich nach Einschätzung des Unternehmens früher oder später erschließen lasse. Diese Entwicklung werde nicht nur durch Erfahrungen aus Deutschland, sondern auch durch Beobachtungen in anderen europäischen Märkten gestützt. Welche konkreten Anforderungen bis 2035 auf die Marktteilnehmer zukommen, lasse sich derzeit noch nicht abschließend beurteilen. Aus heutiger Sicht würden jedoch bezahlbare Prämien, hohe Flexibilität während der Vertragslaufzeit, praxistaugliche Annahmerichtlinien sowie schlanke und kundenfreundliche Prozesse entscheidend sein. Als Marktführer im Bereich der Berufsunfähigkeitspolizzen im österreichischen Maklermarkt sieht sich die Dialog nach eigenen Angaben gut positioniert, um von diesem Wachstum überproportional zu profitieren.

Die Generali Versicherung AG weist darauf hin, dass das Risiko einer Berufsunfähigkeit nach wie vor unterschätzt werde. Statistisch treffe es etwa jede vierte Person zumindest einmal im Berufsleben. Solche Phasen müssten nicht dauerhaft sein, könnten aber viele Monate oder auch Jahre andauern. Vor diesem Hintergrund rücke die private Einkommensabsicherung als Ergänzung zum staatlichen Rehabilitationsgeld weiter in den Vordergrund. Die Generali sieht in diesem Segment daher unverändert großes Potenzial. Für die weitere Entwicklung der Tarife beobachtet das Unternehmen bereits heute eine Verschiebung weg vom reinen Leistungsversprechen hin zu ergänzenden Service-, Gesundheits- und Assistenzleistungen. Ziel sei es, Kunden dabei zu unterstützen, möglichst lange gesund und leistungsfähig zu bleiben, damit Berufsunfähigkeit im Idealfall gar nicht erst entsteht. Im Leistungsfall werde die Kommunikation durch technische Fortschritte direkter und schneller werden, um rasch Klarheit über Leistungsanspruch und Leistungsumfang zu schaffen.

Der beste Rat von Allrad bis Zweirad.

Besondere Vorteile in der muki Kfz-Versicherung

- Zweitwagenbonus
- Bestandskundenrabatt
- erweiterter
Berufsgruppenrabatt
- und vieles mehr



muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

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

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



ÖGVS Gesellschaft für Verbraucherstudien GmbH	Qualitätstest: Tarife, Transparenz & Komfort, Service
Q trend.	1. PLATZ HAFTPFLICHT-TARIF
ögvs.at	KFZ-Versicherer
	Teilkategorie im Test 03/2025 17 Anbieter, ögvs.at/7979

Initiative „Zertifizierter Ruhestandsplaner“: Ein Weckruf gegen das „Sich-arm-Sparen“

Die Politik agiert zögerlich, bei der Altersvorsorge herrscht nahezu Stillstand, das Pensionskonto informiert zu spät und die Österreicher sparen zwar viel, aber oft falsch. Mit der neuen Initiative der IDD Akademie gehen Experten aus der Wirtschaft nun in die Offensive. Ab September 2026 startet der erste Lehrgang zum „Zertifizierten Ruhestandsplaner“ in Kooperation mit Austrian Standards.

„Man muss einen Stein ins Wasser werfen, damit die ersten Wellen entstehen“, zitiert Rudolf Mittendorfer den Philosophen Konfuzius. Die Wellen, die er und seine Mitstreiter KommR Christian Schäfer (beide neben Dr. Klaus Koban Gesellschafter der IDD Akademie) und Martin Kwauka (Finanzjournalist) schlagen wollen, sind dringend notwendig. Seit fünf Jahren bietet die Akademie bereits Weiterbildungen an, doch das neue Projekt ist mehr als nur ein Seminar – es ist eine gesellschaftspolitische Antwort auf ein ignorant System.

Die Diagnose: Ein System am Abgrund

Finanzjournalist Martin Kwauka legte die finanzielle Schieflage offen. Im aktuellen Budget sind 34,2 Milliarden Euro für Pensionen vorgesehen (davon 20,3 Mrd. für die gesetzliche PV und 13,9 Mrd. für Beamte). „Der Staat wird sich das auf Dauer nicht leisten können“, warnt Kwauka mit Blick auf die demografische Entwicklung, die laut Prognosen bis 2060 zu einer Verschuldung von bis zu 200 Prozent des BIP führen könnte.

Das Problem liegt jedoch nicht nur auf staatlicher Seite, sondern auch im privaten Anlageverhalten. Österreich „spart sich arm“, da das Geld falsch verteilt ist. Das in Lebensversicherungen angesparte Kapital sank von 83,7 Mrd. Euro (2020)

auf nur noch 63,2 Mrd. Euro im 3. Quartal 2025, sicherlich auch aufgrund eines massiven Zinsrückgangs, aber auch durch fehlende politische bzw. steuerliche Anreize. Dennoch sind Österreicher „Sparefrohs“, denn im Gegensatz dazu verdreifachten sich die täglich fälligen Einlagen seit 2010 auf nunmehr 200,1 Milliarden Euro. Dieses Geld liegt nahezu unverzinst auf Konten und verliert durch die Inflation stetig an Kaufkraft.

Kritik an der Politik: „Betrug an der jungen Generation“

Besonders scharf kritisiert Rudolf Mittendorfer die Informationspolitik des Staates. Dass Bürger erst ab 55 Jahren aktiv über ihr Pensionskonto informiert werden, empfindet er als „fahrlässig“. Mittendorfer: „Mit 55 Jahren ist es zu spät. Die Weichen für substantielle Vorsorge müssen früher gestellt werden. Es ist politisch eine Katastrophe und in Wahrheit ein Betrug an der jungen Generation, ihnen nicht reinen Wein einzuschenken.“

Da die Politik das Thema seit Jahren verschleppt und Expertisen oft ungehört in Ministerbüros versickern, nehme man die Initiative nun als Wirtschaftstreibende selbst in die Hand. Dies deckt sich mit aktuellen EU-Empfehlungen, die deutlich mehr Transparenz und finanzielle Bildung fordern, um kognitive Verzerrungen bei der Altersvorsorge zu überwinden.

Der Lehrgang: ganzheitlich – neutral – präsent

Der neue Lehrgang zum „Zertifizierten Ruhestandsplaner“ bricht mit dem klassischen Silo-Denken. Er richtet sich an alle wissensbasierten Dienstleister aus allen Lagern, wie zum Beispiel: Versicherungsexperten, Anwälte, Steuerberater, Notare sowie Lebens- und Sozialberater.

Um dieser komplexen Ausgangslage gerecht zu werden, verfolgt der neue Lehrgang einen konsequent holistischen Ansatz. Es geht den Initiatoren dabei um weit mehr als rein wirtschaftliche Vorsorgemodelle; neben allen relevanten staatlichen Leistungen werden rechtliche Aspekte wie das Erbrecht und die strategische Vermögensübertragung ebenso beleuchtet wie die psychologischen Faktoren einer erfüllten Lebensführung im Alter. Für Rudolf Mittendorfer ist dabei die Form der Wissensvermittlung entscheidend für den Erfolg: Er setzt ausschließlich auf Präsenzunterricht, da man seiner Überzeugung nach nur durch den direkten Austausch vor Ort wirklich nachhaltig lernen kann. Während digitale Tools in der Cloud zwar unterstützend zur Verfügung stehen, bleibt die persönliche Interaktion das Herzstück der Ausbildung.

Der Lehrgang erstreckt sich über zwei Semester mit insgesamt 200 Unterrichtseinheiten. Pro Semester sind 100 Stunden vorgesehen, die jeweils in ge-



Dipl.-Ing. Martin Kwauka, Rudolf Mittendorfer und KommR Christian Schäfer

blockten Modulen von Donnerstag bis Samstag absolviert werden. Den hohen Qualitätsanspruch unterstreicht zudem die Kooperation mit dem Austrian Standards Institute (ASI), das die abschließende Prüfung abnimmt. Das dadurch erlangte Zertifikat ist jedoch kein Freibrief auf Lebenszeit, sondern bleibt drei Jahre gültig. Um die Aktualität des Expertenwissens dauerhaft zu garantieren, ist nach diesem Zeitraum eine Rezer-

tifizierung erforderlich, die den Nachweis von 24 Stunden gezielter fachlicher Weiterbildung voraussetzt.

Ein Netzwerk der wissensbasierten Berufe

Unterstützung kommt von höchster Stelle: Das Vertriebskomitee des Versicherungsverbandes (VVO) hat bereits Ende 2025 seine grundsätz-

liche Unterstützung formuliert. Weitere prominente Persönlichkeiten wie der ehemalige Steuerberater-Präsident Klaus Hübner oder Rechtsanwaltskammer-Vizepräsident Heinke unterstützen die Initiative. Stolz sind die Proponenten auch darauf, daß der ehemalige Sektionschef und langjährige Leiter der Alterssicherungskommission, Prof. Walter Pöltner, das Projekt unterstützt und auch vortragen wird.

Es geht nicht darum, ein neues Gewerbe zu schaffen, sondern eine Zusatzqualifikation.

„Die Absolventen bleiben in ihrem Quellberuf, werden aber zu (noch) besseren Beratern“, erklärt Christian Schäfer. Ziel ist es, ein Netzwerk zu schaffen, in dem Spezialisten wissen, wo ihre Befugnisse enden, und sie den Kunden an den nächsten Experten im Netzwerk weiterreichen können. Mit diesem Netzwerk bietet sich der Bevölkerung eine vollkommen neue, qualifizierte und umfassende Möglichkeit zur individuell besten Ruhestandsplanung.



Ohne Gesundheitsfragen bei Vertragsabschluss

Was immer Sie vorhaben ... Aktiv, sicher und sorgenfrei.

AktivER GO! Die flexible Unfallversicherung. Mit bis zu 500 % Leistung und 24 h SOS-Service weltweit - inklusive Hubschrauber- & Bergungskosten. Damit Sie ein Unfall nicht aus dem finanziellen Gleichgewicht bringt.

Nähere Infos bei Ihrem Makler- und Agenturbetreuer
ergo-versicherung.at/makler

Werbung.

Ein Produkt der ERGO Versicherung AG, Modocenterstraße 17, 1110 Wien

ERGO

Einfach, weil's wichtig ist.

Berufsunfähigkeit im Fokus

Sensibilisierung als Schlüssel für eine „gesicherte Zukunft 2026“

von Mag. rer. soc. oec. Jürgen Ephraim Holzinger,
Obmann des Vereins ChronischKrank Österreich

In einer Ära, in der Instagram, Facebook und ähnliche Plattformen fest zur Gesellschaft und zu unserem Konsumverhalten gehören und wir Urlaubs- sowie Freizeitfotos oder Einkaufserlebnisse mit Freunden, Familie oder Followern teilen, fällt es zunehmend schwer, über negative Erfahrungen oder sogar über Erkrankungen zu sprechen. Es ist eben leichter, das „tolle Leben“ nach außen zu präsentieren, statt die eigenen Probleme und Sorgen zu schildern. Zusätzlich sind heute die technischen Möglichkeiten unter dem Begriff der „KI“ beinahe unendlich und lassen vieles im persönlichen Umfeld als Selbstverständlichkeit wirken. Dieses Verhalten – zum Beispiel das Verschweigen eigener gesundheitlicher Probleme bei gleichzeitiger Inszenierung von Freizeit und Erholung – kann langfristig schwere Folgen – unter anderem im psychischen Bereich – nach sich ziehen.

Laut dem Gesundheitsministerium leiden knapp 66 Prozent der Bevölkerung ab 15 Jahren an einer chronischen Erkrankung oder Gesundheitsproblemen. Sie sind großteils auf einen ungesunden Lebensstil zurückzuführen, etwa unzureichende Bewegung, eine unausgewogene Ernährung und Alkohol- sowie Nikotinkonsum. Besonders betroffen ist die psychische Gesundheit, was sich auch in den jährlichen Anträgen auf Berufsunfähigkeitspension widerspiegelt. Die Zahl verdeutlicht den hohen Handlungsbedarf für Betroffene, deren Angehörige und weitere Akteure im Gesundheits- und Sozialwesen. Prävention in allen Lebensbereichen – Psyche, Körper, soziale Beziehungen und Erwerbsarbeit – ist entscheidend für die gesundheitliche Entwicklung. Die Versicherungsbranche trägt hierbei ebenfalls Verantwortung: Sie sollte – oder

anders ausgedrückt – sie muss Kunden über Chancen und Risiken einer verminderten Arbeitsfähigkeit informieren und deutlich machen, wie gravierend die Folgen einer fehlenden Absicherung sind.

Neben der Versicherungswirtschaft stehen auch politische Entscheidungsträger in der Verantwortung, Menschen beim Thema Berufsunfähigkeit besser aufzuklären und sensibler zu machen. Lange wurde von Seiten der Politik die starke Absicherung der Pensionen betont – auch im Krankheitsfall – und der Sozialstaat in höchsten Tönen gepriesen. Doch wenn der Ernstfall eintritt, offenbaren sich die Schwächen des Systems: Es zeigen sich große Lücken im realen Krankheitsalltag. Dabei zeigen sich große Lücken im realen Krankheitsalltag. Erst dann wird vielen Betroffenen schmerzhaft klar, wie dringend eine Absicherung zur richtigen Zeit gewesen wäre.

In Österreich hinkt die Absicherung der eigenen Erwerbsfähigkeit deutlich hinter Deutschland her. Während eine Vollkaskoversicherung für Autos hierzulande praktisch selbstverständlich ist und der Preis kaum ins Gewicht fällt, wird der Schutz der eigenen Arbeitskraft – ebenso wie der von schulpflichtigen oder studierenden Kindern – deutlich weniger wahrgenommen und oft vernachlässigt. Es fehlt schlicht und ergreifend an öffentlicher Sensibilisierung.



Mag. rer. soc. oec. Jürgen Ephraim Holzinger

Aber was erwartet nun Betroffene im Bereich der BU-Absicherung? Ist auch hier das Stichwort künstliche Intelligenz als Lösung für alles? Aus Sicht des Vereins ChronischKrank Österreich unter Obmann Mag. Jürgen Holzinger ist gerade das Thema BU in Österreich eine große „Baustelle“, die dringend einer Sanierung bedarf. Zusätzlich bedarf es einer massiven Sensibilisierung auf allen Ebenen, um die öffentliche Diskussion und somit eine breite Wahrnehmung in der Gesellschaft zu verstärken. Bei der öffentlichen Sensibilisierung kann auch KI einen wirkungsvollen Beitrag leisten, als Beispiel sei hier an große Aufklärungskampagnen in den Sozialen Netzwerken zu denken. Die im Jahr 2014 umgesetzte Reform im Bereich Berufsunfähigkeit ist schon seit vielen Jahren ein Thema mit großen Herausforderungen. Generell war die Zielsetzung, Betroffene schnellstmöglich zu rehabilitieren und

eine Wiedereingliederung ins Erwerbsleben zu fokussieren. Zugleich war damit ein Sparen im Budget angedacht. Dass diese Ziele bereits seit vielen Jahren nicht erreicht wurden, wurde auch vom Rechnungshof mehrfach aufgezeigt. Sparen ist auch 2026 das Stichwort in vielen Bereichen und so ist die Perspektive im Bereich der BU aus Sicht der Praxis wohl eher kritisch zu beurteilen.

Die Reform von Reha-Geld, Invaliditäts- bzw. Berufsunfähigkeitspension ist nach wie vor Thema und konkrete Maßnahmen sowie deren Umsetzung sind in der ersten Jahreshälfte 2026 noch unbekannt. Generell sind folgende Themen angedacht. Es soll eine flexiblere Möglichkeit der Beurteilung, sogenannte Zwischenstufen oder anders ausgedrückt, Modelle einer teilweisen Erwerbsfähigkeit bei gesundheitlichen Einschränkungen geben. Zudem soll eine Evaluierung der Neubeurteilung nach einem Jahr sowie eine Verbesserung und Standardisierung bei der Reha-Geld-Begleitung für Betroffene eingeführt werden. Rehamaßnahmen während des Bezugs von Reha-

Geld sollen ausgebaut, forciert und über eine einheitliche Beurteilungsstelle abgewickelt werden.

Eine zentrale Rolle wird zukünftig auch dem AMS im Bereich der BUPension zukommen. Dieses soll stärker in die Wiedereingliederung am Arbeitsmarkt eingebunden werden und als Bestandteil bereits beim Invaliditäts- bzw. Berufsunfähigkeitspensions-Antrag integriert werden. Des Weiteren wird das AMS Umschulungen forcieren. Im Ergebnis wird das AMS als zentrale Stelle für Invaliditäts- bzw. Berufsunfähigkeitspension und Arbeitsmarktwiedereinstieg angedacht. Reformbedarf gibt es im Bereich der Berufsunfähigkeit in vielen Punkten. Von der medizinischen Begutachtung bis zur Wiedereingliederung besteht dringender Handlungsbedarf. Auch die seit 2026 eingeführte Begrenzung beziehungsweise unter bestimmten Voraussetzungen unzulässige Überschreitung der Geringfügigkeitsgrenze beim Zuverdienst

stellt insbesondere im Zusammenspiel von AMS- und BU-Verfahren eine problematische Entwicklung dar.

All diesen Themen vorangestellt ist die öffentliche Aufklärung vor allem im Bereich der erwerbstätigen Gesellschaft bzw. im Bereich der Jugend und jungen Erwachsenen, welche die Arbeitskräfte der Zukunft repräsentieren. Es braucht einen Weg zu einer gesicherten Zukunft im Falle einer Berufsunfähigkeit. Es bleibt abzuwarten, welche Bereiche von der Politik 2026 umgesetzt werden und wie die Auswirkungen auf Betroffene sein werden. Wichtig ist, dass jedenfalls die private Absicherung noch mehr in den öffentlichen Fokus kommt.

ChronischKrank Österreich

Der Verein ChronischKrank Österreich unterstützt Betroffene in diesen Themen. Vereinbaren Sie einen kostenlosen Termin unter www.chronischkrank.at

HIER JETZT

UNTER DEN FLÜGELN DES LÖWEN

SICHERN SIE SICH UND
IHRE LIEBSTEN AUCH IN
IHRER FREIZEIT OPTIMAL AB.

Mit unserer Unfallversicherung sind
Ihre Kund_innen bestens geschützt.

* bei Neuabschluss zwischen 13.03. und 31.07.2026.

JETZT
2
MONATSPRÄMIEN
GESCHENKT!*

Ermüdete Gesellschaft

Fast jede zweite neue Berufsunfähigkeit geht heute auf psychische Erkrankungen zurück. Hinter dieser Zahl verbirgt sich mehr als eine medizinische Diagnose – sie erzählt von einer Gesellschaft im Dauerstress.

von Mag. Christian Sec

„Ich muss noch kurz einmal die Welt retten und 148 Mails checken“, singt Tim Bendzko und trifft damit einen Nerv der Gegenwart. Auch wenn das Büro längst geschlossen ist, bleibt das Smartphone immer griffbereit, sodass man nervös wird, wenn die Batterie nur noch 40 Prozent anzeigt.

Und am Ende des Tages, kurz bevor die Augen erschöpft zufallen, gibt es noch einen letzten Blick auf den digitalen Terminkalender, der so ausgefüllt ist, dass man ihn mit Stolz betrachtet. Der Rückzug ins Private ist wie die Vorstellung vom Paradies zur Illusion geworden, was nicht ohne Konsequenzen bleibt. Fast jede zweite neue Berufsunfähigkeit geht heute auf psychische Erkrankungen zurück. Hinter dieser Zahl steht keine individuelle Schwäche, sondern System.

Transformation zur Selbstausbeutung

„Selbstausbeutung“, nennt der Philosoph Byung-Chul Han, dieses postmoderne Phänomen, bei dem der Mensch nicht mehr von äußeren Autoritäten diszipliniert wird, sondern sich im Namen von Freiheit, Selbstverwirklichung und Erfolg freiwillig bis zur Erschöpfung antreibt.

In den 1990er-Jahren war der Arbeitsplatz noch ein Rückzugsort gewesen, der den Mitarbeitenden Schutz und Sicherheit bot. Er war ein physischer Ort mit klaren Mauern, festen Routinen und eindeutigen Hierarchien – Strukturen,

die Schutz und Vorhersehbarkeit boten. Wer seinen Platz im System kannte, verfügte über eine stabile Identität, wie der Soziologe Richard Sennett schrieb. Mit dem Verlassen des Arbeitsplatzes konnte man die Arbeit „hinter sich lassen“.

Durch die Digitalisierung ist dieser Schutzraum weitgehend verschwunden. Aus der Disziplinargesellschaft, geprägt von Verboten, Abgrenzung und klaren Anweisungen von oben, entwickelte sich eine „Gesellschaft der Positivität“, wie Han sie nennt. In ihr dominieren Selbstoptimierung, Leistungsbereitschaft und permanente Verfügbarkeit.

Nicht mehr der Fabrikdirektor zwingt zur Mehrarbeit – wir tun es selbst. Die physischen Grenzen, die durch Bürowände Präsenz oder Abwesenheit signalisierten, existieren kaum noch. Die Verortung des Angestellten ist irrelevant geworden, da er jederzeit erreichbar ist. Diese Entwicklung eröffnet neue Freiheiten für vormals fremdbestimmte Arbeitskräfte. Man ist nun

scheinbar Unternehmer der eigenen Mission.

Doch diese Freiheit hat ihren Preis. Plattformen wie LinkedIn illustrieren dieses Prinzip: Freizeit, Hobbys, ehrenamtliches Engagement oder sogar Krankheiten werden in „Learning Moments“ verwandelt. Das Individuum vermarktet seine gesamte Existenz als Kapital. Einen echten Rückzugsort gibt es nicht mehr, weil jede private Erfahrung potenziell karrierefördernder Content sein kann. Der Schutz der Fremdbestimmung wich einer Freiheit, in der man sich freiwillig bis zur Erschöpfung ausbeutet.

Erwünschte Ungleichheit

Dieser Zwang zur Selbstausbeutung ist aber nicht erst durch die Digitalisierung entstanden. Die Kraft des eigenen freien Willens wird seit der Aufklärung propagiert. Diese Geisteshaltung hat jedoch eine Kehrseite, er-



klärt die Rechtsphilosophin Marietta Auer, denn damit fallen systematisch Menschen aus der Gesellschaft heraus.

Friedrich Hegel spitzte es zu, indem er schrieb, es entstehe ein Pöbel. Ein abgehängtes Prekariat entsteht also aus der Struktur des Wettbewerbsgedankens, so Auer weiter. „Die moderne Gesellschaft verspricht, dass jeder durch Anstrengung zu einem gelungenen Leben kommen kann. Der Witz ist, indem das marktförmig stattfindet, kann es nicht sein, dass dieses Versprechen für jeden erfüllt wird. Also wird ein Versprechen hier systematisch gebrochen.“ Sie konkludiert: „Das ist die Schattenseite der modernen Gesellschaft.“

Daraus folgt eine systematische Ungleichheit in der Gesellschaft, die jedoch immer weniger als Strukturproblem wahrgenommen wird. Erfolg und Scheitern erscheinen als rein persönliche Verantwortung. Armut gilt als Folge individueller Defizite und ist nicht die Folge von Chancenungleichheit.

Der Sozialpsychologe Melvin Lerner prägte dafür den Begriff des „Gerechte-Welt-Glaubens“. Dieses gut erforschte Phänomen beschreibt das menschliche Bedürfnis, an eine grundsätzlich gerechte Welt zu glauben, in der jeder bekommt, was er verdient. Ungleichheit erscheint dadurch sogar legitim, da sie in einer vermeintlichen Welt der Chancengleichheit als natürliche Folge unterschiedlicher Leistungen interpretiert wird. D

ie Tendenz, persönliche Eigenschaften zu überschätzen und äußere Umstände zu unterschätzen, bezeichnete der Soziologe Fritz Heider als „fundamentalen Attributionsfehler“. Dieser ist in westlich-individualistischen Kulturen besonders ausgeprägt. Wer zum Beispiel einem Obdachlosen begegnet, denkt eher an mangelnde Disziplin als an strukturelle Ursachen wie Schicksalsschläge oder hohe Wohnkosten.

Der Soziologe Alain Ehrenberg beschreibt, dass es heute kaum noch eine äußere Instanz gibt, der man Versagen zuschreiben kann. Die Folge ist tiefe innere Erschöpfung, da man sich permanent neu erfinden und optimieren muss. Statistische Befunde zeigen zudem, dass in wohlhabenden Gesellschaften das Ausmaß der Ungleichheit maßgeblich die Gesundheit beeinflusst.

In den Vereinigten Staaten stagniert die Lebenserwartung seit Mitte der 2010er-Jahre und sank zwischen-

zeitlich sogar deutlich. 2022 lag sie bei rund 76 Jahren – mehrere Jahre unter jener von Japan oder Schweden, die als vergleichsweise egalitäre Gesellschaften gelten.

Eine große Meta-Analyse der Weltgesundheitsorganisation und der Internationalen Arbeitsorganisation zeigt, dass Menschen mit mehr als 55 Wochenarbeitsstunden ein signifikant erhöhtes Risiko für Schlaganfälle oder koronare Herzkrankheiten tragen. Betroffen sind häufig nicht prekäre Niedriglohnjobs, sondern Management- und Wissensberufe.

Überarbeitungsgesellschaft

Die 40-Stunden-Woche gilt als ein Mindestmaß in der Leistungsgesellschaft, wie Gespräche in der Arbeitswelt vor Augen führen. Der überbordende Arbeitsstress ist wohl das einzige Unwohlbefinden, das man gerne mit anderen Menschen teilt – auch deswegen, weil man damit auch seine Selbstaufopferung und seinen Leistungswillen signalisiert.

Eine Umfrage unter mehr als 600 Bankern des Forums Wall Street Oasis im Jahr 2023 ergab, dass Analysten im ersten Jahr ihrer Tätigkeit Arbeitswochen von rund 80 Stunden absolvieren. Bei Goldman Sachs lag die Wochenarbeitszeit teilweise bei über 90 Stunden, bei durchschnittlich weniger als fünf Stunden Schlaf pro Nacht. Studien aus dem Finanzsektor bestätigen, dass chronischer Schlafmangel weit verbreitet ist und Leistungsfähigkeit sowie Regeneration erheblich beeinträchtigt.

Anhaltender Schlafentzug gilt als Risikofaktor für Stressreaktionen, emotionale Belastung und Erschöpfung. Weltweit werden laut der WHO Hunderttausende Todesfälle jährlich auf lange Arbeitszeiten zurückgeführt.

Was wären wir ohne Arbeit?

Das Phänomen der Überarbeitung ist jedoch nicht neu. Bereits 1958 stellte Hannah Arendt in ihrem Werk „Vita activa oder Vom tätigen Leben“ die provokante Frage: Wenn Arbeit der zentrale Wert unseres Lebens ist – was wären wir ohne sie?

Sozialpsychologische Studien zeigen, dass Arbeit ein Kernbestandteil der Identitätsbildung ist. Diese Bedeutung ist so tief verankert, dass nahezu jeder

seine Tätigkeit als gesellschaftlich notwendig betrachtet – vom Handwerker bis zum Staatsoberhaupt. Technologischer Fortschritt erscheint damit weniger als Befreiung denn als Herausforderung für unser Selbstverständnis als arbeitende Menschen.

Eine britische Studie legt nahe, dass durchschnittlich etwa 17,5 Arbeitsstunden pro Woche ausreichen würden, um allen Menschen auf den Planeten ein anständiges Leben zu gewähren. Arendt warnte bereits vor der Perspektive einer Gesellschaft von Arbeitern ohne Arbeit, also ohne jene Tätigkeit, die ihnen Identität und Sinn verleiht.

Generationskonflikt

Der Übergang von der Disziplinar- zur Selbstoptimierungsgesellschaft verläuft nicht konfliktfrei. Die ältere Generation, sozialisiert in einer Disziplinargesellschaft – wie sie etwa Michel Foucault beschrieb –, stellt Pflicht über Selbstverwirklichung. Forderungen nach Work-Life-Balance gelten rasch als Disziplinlosigkeit.

Paradoxerweise ist die Generation Z die erste Generation, die ihre Identität im permanenten digitalen Wettbewerb behaupten muss. Sie ist ständigem Vergleich, permanenter Erreichbarkeit und Perfektionsdruck ausgesetzt – mit spürbaren Folgen für die psychische Gesundheit.

Berichte wie der Fehlzeiten-Report der Allgemeinen Ortskrankenkasse zeigen, dass Fehltag aufgrund psychischer Erkrankungen bei unter 30-Jährigen überproportional steigen. Eine globale Studie von Deloitte ergab, dass 46 Prozent der Gen Z angeben, sich am Arbeitsplatz fast ständig gestresst oder ängstlich zu fühlen. Neben finanziellen Sorgen werden vor allem Perfektionsdruck und Zukunftsängste als Hauptursachen genannt.

Die neue Generation ist nicht mehr bereit, Arbeit um der Arbeit willen zu akzeptieren. Doch die Freiheit zur Selbstausbeutung erweist sich bislang kaum als gesündere Alternative. Die Lösung dieses Dilemmas kann wahrscheinlich nur auf einer Rückbesinnung bestehen, was Hannah Arendt die Freiheit zum Handeln nannte, also Raum für das Unproduktive schaffen, wo wir aufhören, uns selbst nur als Humankapital zu betrachten.



Vertrieb im Zentrum

7. Mai 2026

**Messezentrum
Salzburg**

Halle 1

FACHVORTRÄGE

Betriebliche Kollektivversicherung: Totgesagte leben länger... oder doch nicht?

Michael Kögler, Vorsorgeexperte UNIQA
Versicherung

Vertrauensschadenversicherung – Das unterschätzte Schutzschild gegen Wirtschaftskriminalität

Dr. Georg Aichinger, IDD Akademie

Innovation, Digitalisierung und erfolgreiche Nachfolgeregelung für Versicherungsmakler

Ing. Mag. Herbert Orasche (Geschäftsführer und
Gesellschafter) & Doris Antoni (Vertrieb und
Marketing), g&o brokernet GmbH

Helvetia – Ihr Partner für Privat- und Betriebsrechtsschutzversicherungen

Christian Klavzer, Helvetia Versicherungen
Österreich

Rechtsschutzversicherung – Beispiele aus der Praxis einer Rechtsanwältin

Mag. iur. Therese Frank

Die Eckpfeiler einer soliden Strafrechtsschutzversicherung

Mag. Martin Moshhammer, Niederlassungsleiter
ROLAND Rechtsschutz Österreich

PROGRAMM

Servicefreundlichster Versicherer risControl

Status Quo? Adé! – Eine neue Ära geht an den Start Podiumsdiskussion

Verleihung Diplome akademischer Versicherungsmakler und akademischer Versicherungsmanager InnoShip Institut AG

Erfolg durch mentale Stärke Markus Hörndler, Speaker, Führungskräfte-, Vertriebs-, Persönlichkeits- und Mentaltrainer bei Hörndler Consulting e. U., Bestsellerautor, Unternehmensberater

Bieranstich

Stand März 2026 – Änderungen vorbehalten



**Jetzt kostenlos
anmelden!**

vertriebimzentrum.at/anmeldung

UNSERE AUSSTELLER

Stand März 2026



IRRD zwischen Prävention, Gruppenrealität und Instrumentenkasten

Österreichische Gesellschaft
für Versicherungsfachwissen

Bei der Auftaktveranstaltung der Österreichischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen (GVfW) stand das neue europäische Sanierungs- und Abwicklungsregime für Versicherer (IRR – Insurance Recovery and Resolution Directive) erstmals im Mittelpunkt einer öffentlichen Tagung. Wissenschaftlich geleitet wurde die hochkarätig besetzte Veranstaltung von Univ.-Prof. Dr. Michael Gruber (Universität Salzburg) und PD Dr. Thomas Stern (Bergt & Partner AG, Universität Liechtenstein).

In der Keynote skizzierte VD Mag. Liane Hirner (CFRO, Vienna Insurance Group) die IRRD als Regime, dessen Herausforderung weniger im Instrumentenkatalog als in komplexen Schnittstellen und Zuständigkeiten liegt. Da viele Maßnahmen vertraut wirken, aber unterschiedlichen Behör-

denlogiken zugeordnet sind, verlangt dies in der Praxis klare Kompetenzabgrenzungen zwischen Solvency II und IRRD. Besonders hob Hirner die Gruppenrealität hervor: Planung und Steuerung müssen gruppenfähig gedacht werden, um nationalen Zentrifugalkräften entgegenzuwirken. Ihr Plädoyer für die Um-

setzung: Bestehende KPI- und Meldestrukturen nutzen, statt ein bürokratisches „Paralleluniversum“ zu schaffen, Goldplating vermeiden und den Fokus auf die Treffsicherheit des Regimes bei kleinen und mittleren Unternehmen nicht verlieren.

Aus europäischer Sicht ordnete Dr. Juan Zschiesche Sánchez (EIOPA) die IRRD als notwendigen Harmonisierungsschritt ein, um die bisherige nationale Fragmentierung bei grenzüberschreitenden Krisen zu schließen. PD Dr. Thomas Stern arbeitete im Vergleich zur BRRD (Bankenregime) zwar die strukturelle Nähe im „Baukasten“ heraus, betonte jedoch die klaren Grenzen der Übertragbarkeit: Versicherer weisen völlig andere Liquiditätsdynamiken und Risikoprofile auf als Banken. Univ.-Ass. Mag. Lilly Plath vertiefte in diesem Kontext den Anwendungsbereich

und die Proportionalität, die als Leitmotiv eine risikobasierte und größenadäquate Anwendung verlangt.

Zur präventiven Sanierungsplanung hob Prof. Dr. Meinrad Dreher den strategischen Mehrwert hervor: Ein fundierter Plan wirkt als mittelbares Anreizsystem und reduziert im Ernstfall Eskalationsstufen sowie behördliche Rückfragen. Dr. Lisa Ranftl (FMA) ergänzte die Sicht der Abwicklungsplanung als praktischen Realitätstest für die operative Kontinuität und die „Resolvability“. Kritische Töne kamen von Dr. Gunne W. Bähr, der anhand von Praxisbeispielen die Notwendigkeit der IRRD hinterfragte. Er warnte vor einer massiven Ausweitung der Regulierung und wies darauf hin, dass Schiefagen – insbesondere bei neuen Auslagerungsmodellen und Insurtechs – oft nicht rechtzeitig erkannt werden. Univ.-Prof. Dr. Michael Gruber schloss den fachlichen Bogen mit einem Überblick über den Instrumentenkasten, der vom geordneten Run-off bis zu komplexen Übertragungsmechanismen reicht.

In der abschließenden Podiumsdiskussion – moderiert von Mag. Maria Althuber-Griesmayr (VVO) – reichten die Positionen von der Anerkennung als sinnvoller Präventionsbaustein bis hin zu fachlicher Skepsis. VD Dr. Peter Eichler (UNIQA) unterstrich die fundamentale Differenz zum Bankensektor: Da abrupte Liquiditätsschocks



Mag. Maria Althuber-Griesmayr, Prof. Dr. Meinrad Dreher, Dr. Gunne W. Bähr, PD Dr. Thomas Stern, VD Mag. Liane Hirner, Karen Bartel, Mag. Dieter Pscheidl, Univ.-Prof. Dr. Michael Gruber, MMag. Dr. Martin Ramharter, Univ.-Ass. Mag. Lilly Plath und VD Dr. Peter Eichler

untypisch sind, seien bestehende Aufsichtswerkzeuge oft bereits ausreichend; entscheidend sei deren sachgerechte Anwendung. MMag. Dr. Martin Ramharter (BMF) verwies auf die noch offenen Details der nationalen Umsetzung, während Mag. Dieter Pscheidl (VIG) den Wert der Planungsentwicklung betonte, die Relevanz jedoch primär im Gruppenkontext sah. Mag. Nicole

Schweizer (FMA) hob abschließend hervor, dass die IRRD Unternehmen dazu zwingt, Krisenszenarien frühzeitig durchzudenken, was an sich bereits einen hohen präventiven Wert darstelle.

Die Tagung machte deutlich: Die IRRD ist kein bloßes „Banken-Regime light“, sondern bringt eigene, komplexe Anforderungen für Versicherer mit sich. Entscheidend für die Praxis wird sein,

dass die neuen Regeln nicht zu einem bürokratischen „Paralleluniversum“ führen, sondern sich sinnvoll in bestehende Prozesse einfügen. Damit das gelingt, muss die Umsetzung in Österreich pragmatisch bleiben: Fokus auf das Wesentliche, Augenmaß bei der Größe der Unternehmen und Lösungen, die der besonderen Logik des Versicherungsgeschäfts wirklich gerecht werden.

Zündender Turbo

Versicherungsagenten Niederösterreich

Es war mehr als nur eine Pflichtveranstaltung; es war ein Statement. Wenn sich knapp 300 Versicherungsagenten im Julius-Raab-Saal des WIFI St. Pölten einfinden, dann geht es um mehr als nur IDD-Punkte. Es geht um das Selbstverständnis einer ganzen Branche, die gerade zeigt, wie viel Energie in ihr steckt. Fachgruppenobmann Thomas Ableidinger brachte es bei der Begrüßung auf den Punkt: „Noch nie hatten wir so viele Anmeldungen. Das ist sensationell!“ Es war ein Moment des Stolzes, den er direkt an seine Kollegenschaft und das Gremium weitergab. Die Botschaft war klar: Wir sind da, wir sind viele und wir sind bereit.

Zwischen Brüsseler Paragrafen und digitalem Aufbruch

Auch wenn die regulatorischen Themen rund um die Retail Investment Strategy (RIS) und die damit verbundenen Dis-

kussionen über Provisionsverbote für unabhängige Vermittler keine leichte Kost sind, war die Aufmerksamkeit im Saal greifbar. Bundesobmann Horst Grandits gab als Ehrengast ein Update zu den Entwicklungen auf EU-Ebene und betonte, dass das Engagement für den Berufsstand gerade jetzt wichtiger denn je sei.

Ein zentraler Zukunftspunkt war die Digitalisierung. Grandits, der sich humorvoll als Kind der „analogen Welt“ outete, unterstrich die Notwendigkeit moderner Tools: „Wir brauchen die schnelle Kommunikation am Handy.“ Die Vision einer eigenen Service-App, die Dokumente und Webinare bündelt,

stieß bei den Teilnehmern auf breite Zustimmung – ein Ergebnis, das auch die Live-Umfrage via QR-Code bestätigte.

„Nahversorger“ und Unternehmer

Thomas Ableidinger skizzierte in seiner Keynote das Leitbild des Agenten als regionalen Nahversorger für die existenziellen Fragen des Lebens. „Wir sind nahe am Markt und für unsere Kunden greifbar – wir sind der Schutz in jeder Lebenslage“, so Ableidinger. Dass dieser Anspruch auf einem soliden Fundament steht, beweist der Rückblick auf 2025: In 19 IDD-Seminaren wurden rund 700 Teilnehmer geschult. Um diese Relevanz auch in der Öffentlichkeit noch deutlicher zu machen, startet die Fachgruppe nun mit drei neuen Kampagnen durch. Ziel ist es, die Dachmarke „echt. sicher. sein.“ und das Gütesiegel der Versicherungsagenten fest in den Köpfen der Konsumenten zu verankern.

„Negativ reden nur die anderen“

Trotz wirtschaftlichem Strukturwandel und geopolitischen Unsicherheiten blieb der Grundton der Veranstaltung optimistisch. Ableidinger gab die Richtung vor: „Negativ reden tun die anderen, wir machen unsere Dinge positiv für unsere Kunden.“ Der Weg vom Selbstständigen zum modernen Unternehmer sei in Niederösterreich längst Realität. Die Botschaft des Tages war unmissverständlich: Die Versicherungsagenten sind fachlich kompetent, digital bereit und menschlich näher am Kunden als jeder andere Vertriebskanal.



Anleger erwarten mehr als nur Rendite von Finanzberatern

In der „Beratungsstudie 2026“ geht die US-amerikanische Fondsgesellschaft Vanguard Asset Management der Frage nach, was Anleger von ihren Finanzberatern erwarten. Dazu befragte das Vanguard Advisory Research Center 1.010 Anleger und 203 Finanzberater, darunter Fondsvermittler (79,3 %), unabhängige Vermögensverwalter (11,8 %) und Bankberater (8,9 %), aus Deutschland. Die Ergebnisse zeigen, dass Anleger deutlich mehr von ihren Finanzberatern erwarten als „nur“ gute Rendite.

von Andreas Dolezal

Repräsentative Stichprobe

Die Stichprobe umfasst möglichst viele unterschiedliche Unternehmen, Vermögenssegmente und demografische Merkmale. Beispielsweise verteilen sich die befragten Anleger recht gleichmäßig auf alle Altersdekaden von 24 bis 65 Jahren (zwischen 19,9 % und 25,3 %), etwas unterrepräsentiert ist nur die Gruppe der über 66-Jährigen (11,9 %). Die Portfoliowerte liegen größtenteils zwischen 100.000 Euro und 500.000 Euro (79,6 %), über 500.000 Euro bei 20,4 Prozent der Befragten.

Die Bandbreite des von den befragten Finanzberatern betreuten Kundenvolumens erstreckt sich von 20 bis 50 Millionen Euro (30,1 %) über 51 bis 100 Millionen Euro (15,8 %) bis hin auf zu über 500 Millionen Euro (28,1 %). Diese Volumina liegen über den Vermögenswerten, die durchschnittlich von österreichischen Wertpapierberatern betreut werden. Die Erwartungen österreichischer Anleger dürften jenen aus Deutschland trotzdem sehr ähnlich sein.

Mehrwert professioneller Beratung

Der reale Wert einer Beratungsleistung ist schwer in Zahlen zu fassen. Erfreulich darf Finanzdienstleister stimmen,



dass Anleger ihrer in Anspruch genommenen Finanzberatung erheblichen Mehrwert beimessen. Laut Vanguard-Studie gehen fast alle befragten Anleger (94,6 %) davon aus, ihre Berater hätten zum Wachstum ihres Portfolios spürbar beigetragen.

Den wahrgenommenen Mehrwert (Alpha) beziffern die Befragten mit durchschnittlich 6,4 Prozent pro Jahr. Über 70 Prozent zeigen sich zuversichtlich, dass sie ihre langfristigen Ziele dank ihres Beraters erreichen werden. Knapp zwei Drittel gaben an, dass es sie

beruhigt, einen Berater an ihrer Seite zu wissen. Die Studie zeigt, dass beim Wert einer Finanzberatung neben finanziellen Überlegungen auch das Vertrauen, ein Gefühl von Sicherheit und Wohlbefinden eine Rolle spielen.

Persönlich übertrumpft digital

Anleger schätzen die menschliche Komponente der Beratung. 85,9 Prozent der befragten Anleger äußerten die Ansicht, ein „menschlicher An-

sprechpartner“ sei sehr wichtig. Diese Einschätzung teilten auch 93,1 Prozent der Berater. Kunden wünschen sich Berater, die ihnen zuhören, sich in ihre Lage versetzen und sie verstehen. Sie möchten das Gefühl haben, dass ihr Berater sich wirklich kümmert – nicht nur um ihr Geld, sondern auch um ihr Wohlergehen, ihre Ziele und ihre Familie.

Obwohl digitale Angebote mittlerweile omnipräsent sind, halten mehr als 90 Prozent der Anleger ihren menschlichen Beratern die Treue. Umgekehrt würden jedoch 88 Prozent der befragten Robo-Advisor-Kunden einen Wechsel zu einem Berater aus Fleisch und Blut durchaus in Betracht ziehen.

Emotionale Kundenbindung

Neben guten Renditen sind auch „weiche“ Faktoren für langfristige Kundenbeziehungen von zentraler Wichtigkeit. Finanzberater sollten jene Gründe kennen, die Kunden dazu bewegen, eine Beratungsbeziehung zu beenden. Zwei Drittel der Berater gaben als Hauptgründe dafür persönliche Differenzen an sowie dass Kunden von der Servicequalität enttäuscht waren. Unzufriedenheit mit dem Portfolio nannten hingegen nur 26,1 Prozent als Hauptgrund für das Ende der Kundenbeziehung.

In diesem Zusammenhang deckt die Studie eine Diskrepanz auf zwischen

dem, was sich Anleger wünschen, und dem, was Berater aktuell bieten. 54,5 Prozent der befragten Anleger gaben an, dass sie ihren Berater mehr als einmal pro Jahr persönlich treffen möchten, doch nur 46,3 Prozent der Berater kommen diesem Wunsch nach eigenen Angaben nach.

Zentrale Beratungselemente

Aus früheren Vanguard-Untersuchungen geht hervor, dass ein Hauptgrund für Vertrauensverlust die zu geringe Aufmerksamkeit der Berater für das Kundenportfolio ist. 44 Prozent der befragten Anleger gaben an, dass sie ihrem Berater nicht vertrauen, weil dieser „sich nicht ausreichend um mich oder um mein Portfolio gekümmert hat“.

Als wertvollstes Merkmal ihres Beraters werten die befragten Anleger Anlagekompetenz (20,5 %), gefolgt von individueller Beratung (20,2 %) und Gebührentransparenz (16,8 %). Erst dahinter folgen Anlagekosten (14,5 %) und Anlageergebnisse (12,3 %). Berater reihen hingegen die individuelle Beratung (29,6 %) vor die Anlagekompetenz (14,8 %).

Verhaltenscoaching

In der komplexen und schnelllebigen Finanzwelt reicht (anlage-)technisches Fachwissen allein nicht mehr aus. Anleger begrüßen die Fähigkeit ihrer Be-

rater, sie bei emotionalen Entscheidungen zu unterstützen. 72,8 Prozent der Anleger schätzen Berater, die ihnen helfen, impulsive Reaktionen auf volatile Marktbewegungen zu vermeiden, die ihre langfristigen Anlageziele gefährden könnten.

Zu den Aufgaben von Finanzberatern zählt also auch, ihre Kunden durch schwierige Marktphasen zu begleiten und sie zu unterstützen, aus Marktkrisen idealerweise gestärkt hervorzugehen. Tun sie dies, haben sie die Chance, vom reinen Finanzberater zum vertrauenswürdigen Mentor zu werden.

Nachlassplanung

Anleger haben zunehmend Bedarf an Beratung zu Erhalt und Weitergabe von Vermögen. 77 Prozent halten laut Vanguard-Studie Beratungen zum Thema Vermögenstransfer für wichtig oder sehr wichtig, gleichzeitig sind sich auch die Berater einig, dass Nachlassplanung ein zentraler Bestandteil von Finanzberatung ist.

Doch viele Berater versäumen die Gelegenheit, sich mit ihren Kunden und deren Familien zu diesem Thema auszutauschen. Die Studie ergab, dass nur 16 Prozent der befragten Anleger das Thema Nachlassplanung mit ihren Beratern besprochen haben, und dass nur neun Prozent der Berater mit den meisten ihrer Kunden ein Gespräch dazu geführt haben.

Motorrad Tarif VAV Versicherung

Mit Beginn der Motorradsaison 2026 bringt die VAV Versicherung einen umfassend modernisierten Motorradtarif auf den Markt. Er kombiniert starken Versicherungsschutz mit einer risikogerechten Prämiengestaltung und richtet sich besonders an verantwortungsbewusste „Genussfahrer“ – Fahrer leistungsstarker Maschinen mit höherem Hubraum, die bewusst auf extreme Motorleistung verzichten und auf vorausschauendes Fahrverhalten setzen.

Wesentliche Neuerungen sind ein erweiterter Kaskoschutz durch den ge-

nerellen Einschluss grober Fahrlässigkeit, mehr Annahmeflexibilität für ältere Fahrzeuge (Teilkasko bis 15 Jahre, Vollkasko bis 10 Jahre) sowie die optionale Mitversicherung von Sicherheitsbekleidung wie Helm und Schutzkleidung gegen Mehrprämie. Die Prämie wird differenziert nach Faktoren wie Fahrzeugalter, Nutzung, Fahrprofil und Deckungsumfang berechnet, um faire Preise zu ermöglichen und verantwortungsvolles Fahrverhalten zu belohnen. DI Christian Sipöcz, Vorstandsmitglied der VAV Versicherungs-AG: „Mit dem neuen Motorradtarif setzen wir bewusst auf eine klare Zielgruppenorientierung und eine risikogerechte Prämiengestaltung. Wir bie-



DI Christian Sipöcz

ten mehr Sicherheit durch erweiterte Kaskodeckungen, flexible Annahmerichtlinien und optionale Zusatzleistungen – ein starkes Gesamtpaket für eine unbeschwerte Motorradsaison 2026.“

Mobilität: Markt zieht an – und die Regeln müssen mithalten

Österreichs Automarkt steuert 2025 mit fast 285.000 Neuzulassungen auf Vor-Corona-Niveau zu – angetrieben durch einen Rekordanteil von über 60 % bei alternativen Antrieben. Doch während E-Pkw den Privatmarkt erobern und Emissionen sinken, kämpft der Nutzfahrzeugsektor mit massiven Rückgängen. Zwischen SUV-Debatten und komplexen Steuerregeln wie der NoVA fordert die Branche nun vor allem eines: Planungssicherheit und weniger Bürokratie.

Die Pkw-Neuzulassungen in Österreich legten 2025 um 12,3 Prozent auf 284.978 Fahrzeuge zu (2024: 253.789) – der höchste Wert seit 2019 (damals 329.363). Günther Kerle, Sprecher der österreichischen Automobilimporteure, spricht von einer erfreulichen Entwicklung trotz schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen: „Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren auch im letzten Jahr mehr als herausfordernd, umso überraschender ist es, dass der Automobilmarkt eine so deutliche Steigerung verzeichnen konnte. Mit nahezu 285.000 Pkw-Neuzulassungen nähern wir uns weiter den Stückzahlen vor Corona an, auch wenn es nach wie vor Luft nach oben gibt.“

Getragen wurde das Plus vor allem von alternativen Antrieben. Benzin-Hybrid war 2025 erstmals die gefragteste Kraftstoffart (97.143 / +45,7 % / Anteil 34,1 %). Elektro-Pkw kamen auf 60.651 Neuzulassungen (+35,9 %) und



erreichten einen Anteil von 21,3 Prozent. In Summe lagen alternative Antriebe damit bei 60,5 Prozent Marktanteil. Benzin (79.457 / -5,4 %) und Diesel (33.004 / -25,2 %) entwickelten sich rückläufig. Auffällig ist dabei die Dynamik im Privatmarkt: Die Elektro-Neuzulassungen bei Privaten stiegen um 71,5 Prozent; knapp 29,6 Pro-

zent aller neuen Elektro-Pkw wurden bereits privat zugelassen (2024: 23,5 %).

Auch der Fahrzeughandel sieht laut Bundesgremiums-Obmann Klaus Edelsbrunner eine spürbare Stabilisierung – verbindet diese Einschätzung jedoch mit einer klaren Erwartung: technologieoffene Mobilität sowie einfache, verlässliche und planbare gesetzliche

Regeln. In diese Richtung weist auch die CO₂-Entwicklung bei Neufahrzeugen: Ohne Elektro- und Wasserstoff-Pkw lagen die vorläufigen Durchschnittsemissionen 2025 bei 122 g/km (2024: 129), inklusive Elektro- und Wasserstoff-Pkw erstmals unter 100 g/km, nämlich bei 96 g/km (2024: 106).

Bei den häufig kritisierten SUVs argumentiert Kerle, dass mehr als 85 Prozent der SUVs „die Größe eines VW Golf“ hätten – deshalb sei die Debatte um pauschal höhere Parkgebühren für diese Fahrzeugklasse nicht nachvollziehbar. Der Punkt dahinter ist grundsätzlich: In einer Phase, in der der Markt über Antriebsvielfalt, Effizienz und Leistbarkeit diskutiert, steigt die Sensibilität gegenüber pauschalen politischen Signalen.

Auch auf EU-Ebene dreht sich die aktuelle Debatte weniger um neue Grenzwerte als um die praktische Erfüllung der bestehenden Vorgaben. Ab 2025 gilt EU-weit ein 15-Prozent-Reduktionsziel (gegenüber 2021) für die Periode 2025–2029. Auf Druck der Industrie wurde zudem eine Flexibilitätsregel auf den Weg gebracht, die eine

Erfüllung über einen Dreijahresdurchschnitt (2025–2027) ermöglicht, statt strikt jährlich zu bilanzieren – die Zielwerte selbst bleiben dabei grundsätzlich bestehen.

Im Inland bleibt das Kfz-Steuersystem ein wiederkehrender Kritikpunkt, insbesondere die Normverbrauchsabgabe (NoVA), die als zunehmend komplex und bürokratisch gilt. Inhaltlich ist sie stark CO₂-getrieben: Für Pkw gilt 2025 als Basis u. a. der CO₂-Abzugsbetrag von 94 g/km (jährlich sinkend), die Berechnung erfolgt über die bekannte Formel $(\text{CO}_2\text{-Wert} - \text{Abzugsbetrag}) / 5$; ab 155 g/km kommt ein CO₂-Malus von 80 Euro je Gramm darüber hinzu, außerdem ist ein Abzugsposten von 350 Euro vorgesehen.

Deutlich angespannter ist die Lage bei schweren Nutzfahrzeugen. Laut Statistik Austria gingen die Neuzulassungen 2025 bei Lkw der Klasse N3 auf 2.969 zurück (-21,9 %). Franz Weinberger, Sprecher der österreichischen Nutzfahrzeugimporteure, berichtet zugleich von einem Plus von 30 Prozent bei Insolvenzen im gewerblichen Gütertransport; Investitionen würden

aufgeschoben, Fahrzeugbestände tendenziell sinken. Er fordert gesetzliche Impulse wie fünfschichtige 40-Tonnen-Lkw nach Schweizer Vorbild und die Abschaffung des Nacht-60ers.

Positiv entwickelt sich die Elektrifizierung auch in diesem Segment: Der Anteil batterieelektrischer Lkw und Sattelzugmaschinen erreichte laut Weinberger „in zwei Monaten“ fünf Prozent Marktanteil. Voraussetzung bleibt aus Branchensicht die Fortführung des Förderprogramms ENIN; in der aktuellen Förderlogik werden dabei u. a. Mehrkosten emissionsfreier Nutzfahrzeuge und Lade-/Betankungsinfrastruktur unterstützt (je nach Ausschreibung mit hohen Förderquoten).

Unterm Strich zeigt 2025 ein zweigeteiltes Bild: Der Pkw-Markt stabilisiert sich und alternative Antriebe gewinnen deutlich an Gewicht – während das Nutzfahrzeugsegment unter wirtschaftlichem Druck steht. Was beide Bereiche verbindet, ist der Wunsch nach Planbarkeit: weniger Komplexität, mehr Verlässlichkeit und Rahmenbedingungen, die Investitionen nicht bremsen, sondern ermöglichen.



Einfach, schnell und 24/7

NEU im NV Makler-Cockpit

DER ONLINE OFFERTRECHNER

Als unser Versicherungspartner wissen Sie, wie wichtig schnelle und präzise Angebote sind. Unser Online Offertrechner spart Zeit, reduziert Fehler und steigert Ihre Effizienz.

Nähe verbindet.

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



NV Maklerportal

Elektromobilität bringt neue Kostenstrukturen im Schadenfall

Die Elektromobilität ist im österreichischen Neuwagenmarkt sichtbar angekommen – 2025 legten Elektro-Pkw deutlich zu. Mit der wachsenden Verbreitung von Elektrofahrzeugen verändern sich Reparaturabläufe, Teilmärkte und Preisniveaus spürbar. Technische Komplexität, Hochvolt-Komponenten und Softwareintegration führen dazu, dass einzelne Schäden wirtschaftlich stärker ins Gewicht fallen als früher.

von Michael Kordovsky

Die Transformation zur Elektromobilität verändert die Wertschöpfungskette im Automobilmarkt – und damit auch die ökonomischen Parameter im Schadenfall. Während sich Wartungsprofile verschieben, steigen Reparaturkosten und Ersatzteilpreise strukturell an. Für Versicherer wird damit nicht die Schadenhäufigkeit, sondern die Schadenhöhe zur zentralen Kennzahl der Risikobewertung.

Schadenhöhe statt Schadenhäufigkeit: Warum E-Autos Versicherer fordern

„Die Reparaturkosten von E Fahrzeugen liegen höher als bei Verbrennern, und die technischen Gründe dafür sind inzwischen gut dokumentiert. Während E Autos im Service klar günstiger bleiben – weniger Verschleißteile, keine Abgasanlage, kein Ölwechsel –, zeigt sich im Schadenfall ein anderes Bild“, so Rainer Hintermayer, Leiter der Marktanalyse bei DAT Austria und verantwortlich für Marktbeobachtung, Restwertanalysen und Gebrauchtwagenstudien in Österreich.

Der DAT Report 2026 liefert konkrete Zahlen: Die durchschnittlichen Werkstattkosten sind in den vergangenen fünf Jahren massiv gestiegen – nicht nur bei E-Autos, auch bei Verbrennern, hier steigt beispielsweise der

Aufwand bei ADAS-Kalibrierungen. Wartungsarbeiten lagen 2025 bei 542 Euro, Reparaturen bei 604 Euro – ein Plus von 27

Prozent bzw. 30 Prozent gegenüber 2020. Gleichzeitig wurden weniger Arbeiten durchgeführt, was auf echte Preissteigerungen hinweist.

„Für E Fahrzeuge bedeutet das: Die Wartung bleibt günstiger, aber Unfallreparaturen sind technisch komplexer und damit teurer. Schäden im Batterieumfeld und die Hochvolt-Sicherheit treiben die Kosten überproportional. Somit bestätigt sich, dass nicht die Schadenhäufigkeit, sondern die Schadenhöhe das zentrale Thema ist. Genau das wurde im Werkstatt Forum des A&W-Verlags am 25. Februar 2026 auch diskutiert“, so Hintermayer und er zitiert: Helge Kiebach (KTI) betonte, dass „äußerlich leichte Schäden [...] schnell zu wirtschaftlichen Totalschäden führen“ können – insbesondere bei verunfallten E Autos, wenn Batterie, Strukturteile oder ADAS Sensorik betroffen sind. Und VVO Kfz Chefsachverständiger Alexander Bayer sprach von „spürbaren Reparaturkostensteigerungen, u. a. durch massiv gestiegene Ersatzteilpreise“.

Hinzu kommen oftmals noch höhere Stundensätze für BEVs, die mit



Rainer Hintermayer, Leiter der Marktanalyse bei DAT Austria

Hochvolt-Sicherheit, Spezialwerkzeugen und intensiven Schulungen für die Mitarbeiter begründet sind. Der DAT Report zeigt zudem eine hohe Unsicherheit: 70 Prozent der Halter glauben, dass BEV Reparaturen „sehr teuer“ sein könnten – eine Wahrnehmung, die sich mit den realen Schadenhöhen deckt.

Daten von Mitchell aus den USA und Kanada belegen dies klar: Im Jahr 2023 lag die durchschnittliche Reparaturkostenhöhe bei Elektrofahrzeugen in den USA um 1.322 US-Dollar und in Kanada um 1.673 CAD höher als bei Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor. Im ersten Quartal 2024 lagen die durchschnittlichen Reparaturkosten für alle Elektrofahrzeuge bei 6.066 USD und somit um 1.363 oder 29 Prozent höher

als jene bei Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor – so die Versicherungsdaten von Mitchell.

Doch Datenauswertungen aus Deutschland zeigen, dass sich E-Autos und Verbrenner in Schadenhöhe und -häufigkeit angleichen. Dazu folgende Daten des GDV (Gesamtverband der Versicherer):

Waren die Vollkasko-Schäden von Elektroautos in der Auswertung der Jahre 2020 bis 2022 im Durchschnitt noch 20 bis 25 Prozent höher als die Schäden vergleichbarer Verbrenner, sind es nach der Auswertung 2021 bis 2023 nur noch 15 bis 20 Prozent. Eine ähnliche Tendenz gilt für die Schadenhäufigkeit: Wurden bei Elektroautos bisher 15 bis 20 Prozent weniger Schäden in der Vollkaskoversicherung reguliert, sind es zuletzt (Auswertung 2021 bis 2023) nur noch zehn bis 15 Prozent weniger.

Batterie- und Brandrisiken in der Praxis

Ausgebrannte E-Autos und schwer löschbare Brände sorgen immer wieder für Schlagzeilen und die Angst vor Batteriebränden ist weit verbreitet. Doch die Realität sieht anders aus. Dazu Hintermayer: „Batterie und Brandrisiken spielen in der Praxis eine deutlich kleinere Rolle, als es die öffentliche Wahrnehmung vermuten lässt. Der DAT Report zeigt jedoch, wie stark die subjektive Angst ausgeprägt ist: 65 Prozent der Befragten haben Sorge vor plötzlich auftretenden Batteriebränden. Diese Zahl steht in einem auffälligen Gegensatz zu den realen Schadendaten. Versicherer wie Allianz sowie Rückversicherer wie Munich Re und Swiss Re bestätigen übereinstimmend, dass E-Fahrzeuge nicht häufiger brennen als Verbrenner. Statistisch betrachtet ist das Brandrisiko also gering. Relevant ist vielmehr die Einzelschadenhöhe, wenn es tatsächlich zu einem thermischen Ereignis kommt – denn Batterie, Kühlung und Hochvoltkomponenten sind teuer und schwer zu reparieren“.

Die eigentlichen Herausforderungen entstehen weniger durch das Brandrisiko selbst, sondern durch den Umgang mit beschädigten Hochvoltbatterien. Werkstätten, Abschleppdienste und Feuerwehren verfügen über jahrzehntelange Erfahrung mit Verbrennern, aber über vergleichsweise wenig systematische Erfahrung mit modernen BEV.

„Diese Unsicherheit führt zu manchmal übervorsichtigen Maßnahmen wie Quarantänebereichen, dem Absenken in Löschcontainer oder vorsorglichen Totalschadenbewertungen. Solche Schritte sind sicherheitsorientiert, aber sie verlängern Standzeiten und erhöhen die Gesamtkosten erheblich“, so Hintermayer.

Hinzu kommt, dass viele Prozesse immer noch nicht vollständig eingespielt sind. „Hochvolt Freischaltung, Batteriediagnostik, Reparaturfreigaben und Teilelogistik dauern oft länger als bei konventionellen Fahrzeugen. Diese organisatorisch technischen Faktoren werden in der öffentlichen Diskussion häufig mit „Brandgefahr“ vermischt, obwohl sie in Wahrheit Prozess- und Erfahrungswissen sind“, erklärt Hintermayer.

Restwertentwicklung BEV vs. Verbrenner: Treiber und Zahlen

Die Lebensdauer von Verbrennern ist gut erforscht und in umfangreichen Statistiken erfasst – über Zeiträume von mehreren Jahrzehnten. Das gibt Käufern Sicherheit und schlägt sich laut Meinung des Autors (Kordovsky) u.a. in einem stabilen Verlauf von Restwerten nieder. Verbrenner sind vertraut und die Lebensdauer neuer E-Fahrzeuge bleibt mangels Historie vorerst mal abzuwarten.

Auf bisherige US-Datenauswertungen einer Studie von iSeeCars über mehr als 800.000 Gebrauchtfahrzeuge, die zwischen März 2024 und Februar 2025 verkauft wurden, verweist autoblog.com: E-Fahrzeuge verlieren in den USA nach nur fünf Jahren durchschnittlich 58,8 Prozent ihres Wertes, deutlich mehr als der Branchendurchschnitt von 45,6 Prozent. Lkw und Hybridfahrzeuge schneiden mit einem Wertverlust von je 40,4 Prozent bzw. 40,7 Prozent deutlich besser ab. Am preisstabilsten auf fünf Jahre war der Porsche 911 mit nur 19,5 Prozent Wertverlust, während der Jaguar I-PACE (E-Auto) mit 72,2 Prozent den größten Wertverlust erlitt. Den Wertverlust-Trend bei E-Autos erklärt DAT-Analyst Hintermayer wie folgt: „Ausschlaggebend ist vor allem das hohe Neupreisniveau vieler früherer E-Modelle, die als Firmenwagen oft jenseits von 60.000 Euro kosteten. Wenn diese Fahrzeuge jetzt in den Gebrauchtmärkte kommen, treffen sie auf eine private Nachfrage, die überwiegend

im Bereich von 10.000 bis 20.000 Euro liegt. Diese Diskrepanz führt zu starken Wertverlusten, und längeren Standzeiten beim Kfz-Händler, weil ein großer Teil der Käufer solche Fahrzeuge weder benötigt noch finanzieren kann“ und ergänzt: „Hinzu kommen rasche technologische Sprünge: Reichweiten, Ladeleistungen und Software entwickeln sich so schnell weiter, dass ein fünf Jahre altes E-Auto häufig als technisch überholt wahrgenommen wird. Das verstärkt die Preisabschläge zusätzlich. Auch die Förderpolitik wirkt dämpfend. Kurzfristige Änderungen oder Förderstopps beeinflussen die Zahlungsbereitschaft im Neuwagenmarkt – und damit die Restwerte der gebrauchten Modelle.“

Demgegenüber zeigen Diesel, Benzin und Mild Hybride eine stabilere Restwertentwicklung. „Das Angebot an jungen Dieseln sinkt, während die Nachfrage vieler Vielfahrer hoch bleibt. Auch klassische Benzin bleiben wertstabil, weil sie technisch ausgereift und für viele Nutzerprofile weiterhin passend sind“, so Hintermayer.

Überangebot trifft Technologiewandel: Restwerte im Premium-Segment unter Druck

„Die stärksten Restwertschwankungen beobachten wir bei der DAT Austria derzeit im Premium- und Flottensegment, insbesondere bei batterieelektrischen Modellen. Viele dieser Fahrzeuge wurden ursprünglich als teure Firmenwagen angeschafft und kommen nun in großer Zahl auf den Gebrauchtmärkte. Da private Käufer meist in deutlich niedrigeren Preisbereichen suchen, entsteht ein strukturelles Überangebot, das die Preise stark unter Druck setzt“, so Hintermayer. Gleichzeitig altern E-Fahrzeuge technologisch schneller: Verbesserte Reichweiten, schnellere Ladeleistungen und verbesserte Software lassen Modelle von 2020 im Jahr 2025 oft überholt wirken. Diese Dynamik verstärkt die Wertverluste zusätzlich.

„Besonders sichtbar wird das bei Tesla, wo die aggressive Preispolitik des Herstellers zu abrupten Preisanpassungen geführt hat. Mehrere deutliche Neuwagenpreisreduktionen innerhalb kurzer Zeit haben die Restwerte – und auch jener der Mitbewerber – spürbar unter Druck gesetzt. Käufer wie auch Leasinggesellschaften sehen sich heute mit



überproportionalen Wertverlusten konfrontiert“, erklärt Hintermayer.

E-Autos im Reparaturvergleich: 29 Prozent höhere Kosten, 48 Prozent teurere Teile

Solera, globaler Marktführer für Fahrzeug-Lifecycle-Software (SaaS) und Datenlösungen, verglich in einer globalen Studie zwischen Jänner 2021 und August 2023 die Reparaturkostenvoranschläge eines Hyundai Kona EV mit denen vergleichbarer Verbrenner. Die Ergebnisse: Insgesamt liegen die Reparaturkosten für Elektrofahrzeuge weltweit im Durchschnitt um 29 Prozent über denen für Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor. Die Kosten für EV-Teile sind laut Schätzungen im Durchschnitt um 48 Prozent höher.

Hintermayer skizziert folgende Entwicklungen: „Die aktuellen Trends bei Ersatzteilpreisen und Reparaturdauer zeigen deutliche strukturelle Veränderungen, die bei E Fahrzeugen stärker ausgeprägt sind als bei Verbrennern. Elektroautos verfügen über komplexe Hochvolt und Softwarekomponenten, die häufig nur vom Hersteller selbst angeboten werden. Dadurch entsteht weniger Wettbewerb im Teilemarkt, was tendenziell zu steigenden Kosten führt. Gleichzeitig verlängern sich Reparaturen, weil Arbeiten am Hochvoltsystem ausschließlich von speziell geschulten

Technikern durchgeführt werden dürfen und zusätzliche Sicherheitsprozesse notwendig sind.“ Der DAT Report 2026 weist zudem darauf hin, dass softwarebezogene Probleme bei modernen Fahrzeugen häufiger auftreten und oft eigene Werkstatttermine erfordern. Auch die Verfügbarkeit bestimmter HV Bauteile bleibt eingeschränkt, was Reparaturabläufe zusätzlich verzögert. Während E Autos zwar weniger klassische Verschleißreparaturen benötigen, führen Schäden an Batterie, Elektronik oder Sensorik zu überdurchschnittlich komplexen und zeitintensiven Eingriffen.

Steigende Schadenkosten dürften Versicherungsprämien erhöhen

Die Entwicklung bei Reparaturkosten, Ersatzteilpreisen und technischer Komplexität bleibt nicht ohne Folgen für den Versicherungsmarkt. Was zunächst wie ein werkstatt- oder herstellerspezifisches Thema erscheint, schlägt sich mittel- bis langfristig in den Kalkulationen von Kfz-Versicherern und Rückversicherern nieder. Entscheidend ist dabei weniger die Schadenhäufigkeit als vielmehr die kontinuierlich steigende Schadenhöhe.

„Wenn man die vorigen Abschnitte zusammenfasst, dann kann es leider nur teurer werden, weil sich mehrere strukturelle Kostentreiber gleichzeitig ver-

stärken. Die Schadenhöhe steigt sowohl bei E Autos als auch bei aktuellen Verbrennerfahrzeugen deutlich an – getrieben durch komplexere Technik, teurere Ersatzteile und aufwendigere Reparaturprozesse. Gleichzeitig verlängern sich Reparaturabläufe, was zusätzliche Kosten wie Mietwagen oder Standgebühren verursacht“, so Hintermayer, der folgende Schlussfolgerung zieht: „Für Versicherer bedeutet das eine dauerhaft höhere Schadenlast. Rückversicherer kalkulieren vorsichtiger und erhöhen ihre Tarife, was die Erstversicherer an die Kunden weitergeben müssen. Mittel bis

langfristig führt das zu steigenden Prämien – eventuell stärker bei

BEVs, aber auch bei modernen Diesel-, Benzin- und Hybridfahrzeugen“.

Für die Versicherungswirtschaft bedeutet diese Entwicklung eine strukturelle Neubewertung der Risikokalkulation. Steigende durchschnittliche Schadenhöhen wirken unmittelbar auf die Schadenquote (Loss Ratio) und damit auf die Combined Ratio der Kfz-Versicherer. Höhere Ersatzteilpreise, komplexere Reparaturprozesse und längere Standzeiten erhöhen nicht nur die reinen Reparaturkosten, sondern auch Nebenkosten wie Ersatzmobilität und Kapitalbindung.

Rückversicherer reagieren auf diese Trends mit vorsichtigeren Annahmen und höheren Risikoprämien, was die Kapitalkosten für Erstversicherer steigen lässt. In einem wettbewerbsintensiven Markt mit ohnehin engen Margen führt dies zwangsläufig zu Prämienanpassungen oder strengeren Tarifierungsmodellen, etwa differenziert nach Antriebsart, Fahrzeugklasse oder Schadenhistorie.

Selbst wenn Lernkurveneffekte bei Werkstätten und eine bessere Teileverfügbarkeit mittelfristig für Effizienzgewinne sorgen, bleibt das strukturelle Kostenniveau höher als in der Vergangenheit. Für Fahrzeughalter bedeutet das: Technologische Fortschritte senken zwar teilweise Betriebs- und Wartungskosten, erhöhen jedoch im Schadenfall die versicherungstechnische Risikobelastung – mit entsprechendem Druck auf die Prämienentwicklung.

Keine Zukunftsmusik, sondern Alltag

Die Automobilbranche steckt mitten in einer der größten Umbruchsphasen seit Jahrzehnten – und für Werkstätten ist das keine abstrakte Zukunftsdebatte, sondern längst Alltag. Elektromobilität, Digitalisierung und neue Mobilitätsmodelle verändern das Geschäft an der Hebebühne spürbar: weniger klassische Routinen, mehr Technologie – und vor allem ein anderer Kostendruck.

von Wolfgang Weinberger, Geschäftsleitung MO`Drive

Was viele unterschätzen: E-Fahrzeuge bringen strukturell weniger Wartungsbedarf mit. Ölwechsel, Abgasanlage, Zündkerzen oder zahlreiche mechanische Verschleißteile fallen weg. Selbst beim Thema Bremsen sinkt der Verschleiß durch Rekuperation deutlich. Das klingt zunächst nach Effizienzgewinn – für Werkstätten bedeutet es aber vor allem eines: weniger Servicevolumen und damit weniger planbare Auslastung im Tagesgeschäft.

Parallel dazu verschiebt sich auch das Reparaturgeschäft. Moderne Assistenz- und Sicherheitssysteme reduzieren Unfallhäufigkeit und Schadensausmaß. Wenn ein relevanter Teil der unfallbedingten Werkstattauslastung wegfällt, wird der Wettbewerb automatisch schärfer – und zwar für große wie kleine Betriebe. Gerade in Österreich,

wo wir traditionell ein sehr dichtes Werkstättennetz haben (rund eine Werkstätte pro 3.500 Einwohner; zum Vergleich Deutschland ca. 5.500, Großbritannien ca. 9.000), ist die Ausgangslage besonders anspruchsvoll: Viele Betriebe teilen sich einen Markt, der sich gerade neu sortiert.

Gleichzeitig gilt: Weniger Fälle heißt nicht weniger Anspruch. Im Gegenteil. Die Arbeiten, die bleiben, sind technisch komplexer – Hochvolt-Batterien, Leistungselektronik, Steuergeräte, Software. Reparaturen werden spezialisierter und in der Regel teurer. Damit verändert sich auch das Kompetenzprofil in der Werkstatt: Isolierte Arbeitsweisen, HV-Sicherheit, neue Diagnosewelten, digitale Schnittstellen zu Herstellersystemen – Software- und Datenkompetenz wird genauso entscheidend wie handwerkliches Können.

Für uns bei MO`Drive ist das keine Bedrohung, sondern ein klarer Auftrag. Wir investieren konsequent in Hochvolt-Qualifizierungen, moderne Diagnose- und Sicherheitstechnik und bauen Leistungen aus, die in dieser



Wolfgang Weinberger,
Geschäftsleitung MO`Drive

neuen Realität zählen: Batteriezustandsanalyse, Softwarediagnose, HV-Systemservice – ergänzt durch digitale Prozesse, die Transparenz und Effizienz erhöhen. Denn am Ende entscheidet nicht, ob sich der Markt verändert (das tut er), sondern wie schnell man sich als Betrieb darauf einstellt.

Der Bestand an Verbrennern wird uns noch Jahre begleiten – aber die Richtung ist eindeutig: Je höher der Anteil an E-Autos, desto geringer das klassische Serviceaufkommen. Damit wird „Werkstatt“ künftig weniger über Menge funktionieren, sondern über Können, Spezialisierung und saubere Prozesse. Jeder Betrieb wird seinen Weg finden müssen. Die Großen können über Synergien gegensteuern, die Kleinen über Fokus und Nische. Wer allerdings abwartet, wird den Wandel als Kostenproblem erleben. Wer gestaltet, kann daraus ein Zukunftsmodell machen.



Infrastruktur als Turbo für Versicherer

Deutschlands 500-Milliarden-Infrastrukturplan hat viele positive Effekte für die deutsche Versicherungswirtschaft.

von Mag. Christian Sec

500 Milliarden Euro will Deutschland über einen Zeitraum von rund zwölf Jahren in Infrastruktur investieren. Der als ‚New Deal für Infrastruktur‘ bezeichnete Plan zielt darauf ab, die Wirtschaft zukunftsfit zu machen und die überalterte Infrastruktur zu modernisieren.

Investiert werden soll unter anderem in Straßen, Bahnstrecken, Brücken, Tunnel und Wasserstraßen, Data-Center usw. Von den insgesamt 500 Milliarden Euro sind rund 100 Milliarden Euro für Länder und Kommunen vorgesehen, weitere 100 Milliarden Euro für klimarelevante Projekte.

Als die deutsche Bundesregierung im März 2025 ihr Vorhaben über das geplante Sondervermögen verkündete, reagierte der Kapitalmarkt mit einem Anstieg der Renditen von zehnjährigen deutschen Staatsanleihen um rund 40 Basispunkte und einem gleichzeitigen Anstieg des Euro.

Positive Auswirkungen von steigenden Zinsen

Der deutsche Versicherungskonzern Allianz zeigte sich jedenfalls erfreut über die Pläne der Regierung und das, obwohl die hohen Renditen auf den Anleihemärkten in den Büchern der Versicherer keine gute Figur abgeben.

„Insgesamt sind jedoch langfristig orientierte Kapitalanleger wie Versicherer gut aufgestellt, um Marktvolatilität zu bewältigen, und kurzfristige Schwankungen eröffnen häufig attraktive Einstiegsmöglichkeiten“, argumentiert die Versicherung in ihrem Geschäftsbericht. „Dies gelte insbesondere bei steigenden Zinsen, wie es nach der Ankündigung

der neuen deutschen Bundesregierung der Fall war.“

Was in den Portfolios der Versicherer erstmal einen Wertverlust bei Anleihen darstellt, bedeutet nicht gleich eine Katastrophe, denn die Entwicklung der Renditen hat zwei Seiten: Einerseits sinkt zwar der Marktwert festverzinslicher Instrumente im bestehenden Portfolio, andererseits bieten höhere Zinssätze aber die Aussicht auf höhere Erträge aus künftig erworbenen Anleihen.

Laut einer Studie des britischen Versicherungsberaters WTW bedeutet dies, dass mit dem Anstieg der Zinssätze die Kapitalpuffer der Versicherungen meistens sogar steigen. Positiv wirkt auch, dass die Zinsen für längere Laufzeiten angestiegen sind, was zu einer Normalisierung der Zinsstrukturkurve führte, wie der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) in einem Bericht erläutert. Dies führe zu positiven Auswirkungen für langfristig orientierte Anleger wie der Versicherungswirtschaft, wie die GDV argumentiert.

Verbesserungen durch Anlagereform

Die Infrastrukturprojekte selbst werden im Allianz Global Insurance Report 2025 als positiver Treiber für das Versicherungsgeschäft beurteilt. Durch den erwarteten Bau-Boom lässt sich ableiten, dass insbesondere im Bau- und Haftpflichtsegment zusätzlicher Versicherungsbedarf entstehen kann.

Der GDV erhofft sich, dass die staatliche Initiative die Rolle privater Anleger im Infrastrukturbereich stärken

werde und fordert dabei mehr Mitsprache für private Anleger beim Projekt-aufbau und die Einbeziehung privater Partner und privaten Kapitals bei der Umsetzung der Infrastrukturprojekte.

Immerhin sind deutsche Versicherer mit mehr als 100 Milliarden Euro (ca. 5,8% der Kapitalanlagen) in Infrastruktur investiert. Hierzu hat die deutsche Regierung mit einer neuen Anlageverordnung auf die Notwendigkeit, privates Kapital für das 500 Milliarden Euro Paket zu mobilisieren, reagiert. Bisher mussten Infrastrukturinvestments der Versicherer oft innerhalb der allgemeinen Beteiligungs- oder Risikokapitalquote (wie etwa Private Equity) mitgeführt werden.

Nun konkurrieren sie jedoch nicht mehr direkt mit risikoreicheren Private-Equity-Anlagen, da erstmals eine dezidierte Infrastrukturquote von fünf Prozent des Sicherungsvermögens geschaffen wurde. Gleichzeitig wurde die Risikokapitalquote von 35 Prozent auf 40 Prozent erhöht. Dies gibt großen Versicherern den nötigen Freiraum, um auch bei Großprojekten mit Milliardenvolumen signifikant einzusteigen, ohne ihre Quoten zu verletzen.

Versicherungen als Semi-Infrastrukturwerte

Insgesamt schätzt das Beratungsunternehmen McKinsey in einer Analyse, dass Europa zwischen 2025 und 2040 rund zwölf Billionen Euro in Infrastrukturmaßnahmen investieren müsse, was rund 800 Milliarden Euro pro Jahr bedeutet und damit mehr als das Doppelte des aktuellen Investitionsniveaus entspricht.



Gewinn-Verhältnis an der Börse erheblich erhöhen konnten. Die Allianz steigerte ihr KGV seitdem um rund 20 Prozent, noch höher stiegen die KGVs von Munich Re und Talanx.

Noch viel zu tun

Auch Österreich kann sich der Notwendigkeit, in Infrastruktur zu investieren, nicht entziehen. 20 Milliarden Euro in die Bahn und zehn Milliarden Euro in die Straße in den Jahren bis 2030 sind vorgesehen. Aber die Regierung steckt dabei in einem Dilemma. Die Infrastrukturausgaben wären zwar ein Turbo für die Bauwirtschaft mit vielen indirekten Profiteuren,

wie auch der Versicherungswirtschaft. Aber es ist auch ein Ritt auf der Rasierklinge für das Staatsbudget. Die EU-Kommission rechnet für Österreich mit einem Budgetdefizit von über vier Prozent. Eine Schnellschätzung des Fiskalrats betont, dass für eine Stabilisierung der Schuldenquote Defizite von unter 2,7 Prozent des BIPs nötig wären.

In Österreich profitieren jedenfalls die Bauunternehmen von den Infrastrukturmaßnahmen. Die Hoffnung auf neue Aufträge in Deutschland zeigte sich an der Börse, als nach der Ankündigung der deutschen Infrastrukturpläne die Aktienkurse der österreichischen Bauwerte um über 20 Prozent zulegten.

Eine Studie der Kreditratingagentur Fitch im Juli 2025 über die europäische Versicherungsbranche zeigt diesbezüglich auf, warum der Sektor durch Infrastrukturinvestments kreditwürdiger und krisenfester wird. Fitch untersuchte dabei, wie Versicherer ihre Portfolios umschichten, um die Vorteile von Solvency II für Infrastruktur-Assets zu nutzen.

So bevorzugen Versicherungsunternehmen Infrastrukturanleihen mit offiziellem Rating gegenüber Krediten, weil diese weniger Eigenkapitalunterlegung erfordern, was die Eigenkapitalrendite (ROE) der Versicherer wiederum verbessert. In der Analyse wird deutlich, dass Infrastrukturprojekte im Vergleich zu klassischen Unternehmensan-

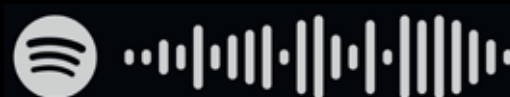
leihen historisch niedrigere Ausfallraten und höhere Erlösquoten im Insolvenzfall aufweisen. Dies macht sie zu einer „sicheren Bank“ im Portfolio der Versicherer.

Ein weiterer Vorteil ist das Asset-Liability-Matching. Da Infrastrukturprojekte Cashflows über 20 bis 30 Jahre generieren, passen sie auch in dieser Hinsicht zu den langfristigen Verpflichtungen von Lebensversicherern. Laut Fitch Ratings stabilisiert dies das Kreditprofil der Versicherer selbst, da das Zinsänderungsrisiko minimiert wird. Es kommt also nicht von ungefähr, dass die deutschen Versicherungswerte seit März 2025, als das Investmentprogramm der Regierung ausgerufen wurde, ihr Kurs-



Jetzt auf Spotify!

Finanzjournalist Christian Sec und Stefan Chlebnicek, Gründer des Versicherungswiki und seines Zeichens staatlich geprüfter Versicherungsmakler machen sich auf, Versicherungsthemen spannend zu erzählen.



Wenn Erfahrung den Unterschied macht

Warum Technik allein nicht reicht: Schadenplausibilisierung mit Fokus auf menschliche Expertise und Fairness innerhalb der Risikogemeinschaft

Außergewöhnliche Schadenfälle stellen Versicherer und Schadenregulierer täglich vor komplexe Herausforderungen. Als Schadedienstleister mit langjähriger Erfahrung verfolgt faircheck das Ziel, glaubwürdige Schadenfälle von konstruierten Geschichten zu unterscheiden – sachlich, transparent und fair im Sinne der Risikogemeinschaft.

Beim Fokustag „Versicherungsbetrug“ der Versicherungsforen Leipzig GmbH ging es um genau diese Expertise. Gemeinsam mit der ERGO Versicherung präsentierten Eva Kasper und zwei faircheck Schadenexperten den Best Practice Beitrag „War es wirklich die Katze?“. Anhand realer Schadenfälle aus der allgemeinen Haftpflicht wurde gezeigt, wie strukturierte Prüfungen im Schadenalltag wirken. Der Fokus lag dabei bewusst auf praxisnahen Beispielen: Kleinschäden, wiederkehrende Schadenbilder sowie Schäden durch Kinder oder Tiere, die erfahrungsgemäß ein erhöhtes Prüfpotenzial aufweisen.

Dabei wird Betrugsbekämpfung nicht als pauschales Misstrauen betrachtet, sondern als professioneller Prüfprozess. Die vorgestellten Schwerpunktaktionen verdeutlichten, dass selbst im unteren Schadenbereich eine gezielte Analyse wirtschaftlich sinnvoll ist. Gleichzeitig entfalten solche Maßnahmen eine nachhaltig präventive Wirkung: Sensibilisierung bei Mitarbeitenden, erhöhte Aufmerksamkeit im Markt und ein bewusster Umgang mit Schadenmeldungen.

Ein zentrales Anliegen ist die Weiterentwicklung moderner Methoden der Betrugserken-

nung. Digitalisierung und künstliche Intelligenz eröffnen neue Möglichkeiten, zum Beispiel durch Mustererkennung oder technische Plausibilitätsprüfungen. Diese Instrumente sind wichtige Bestandteil eines wachsenden Methodenkoffers. Entscheidend bleibt jedoch das Zusammenspiel von Technik und Mensch. Langjährige Erfahrung, fachliches Urteil, der persönliche Dialog und die richtigen Fragen sind durch Algorithmen nicht ersetzbar.

Genau hier positioniert sich faircheck als Bindeglied zwischen Tech-

nologie und Schadenpraxis. Die Schadenexperten arbeiten interdisziplinär, strukturiert und mit einem klarem Qualitätsanspruch. Ziel ist es stets, berechnigte Ansprüche effizient zu erfüllen und unberechtigte konsequent abzuwehren.

Der Fokustag hat gezeigt, wie wertvoll der offene Austausch innerhalb der Versicherungswirtschaft ist. faircheck setzt sich dafür ein, diesen Dialog weiterzuführen und aktiv mitzugestalten – für mehr Transparenz, Fairness und Vertrauen im System Versicherung.



Die Schadenexperten Bernhard Schobegger, Mag. Robert Goliasch und faircheck Geschäftsführung Dr. Eva Kasper



Mag. Alexander Gorth (ERGO) und Eva Kasper beim Vortrag



ARAG Versicherung

Rechtsschutz über Generationen hinweg.

Seit 50 Jahren setzt die ARAG sich in Österreich mit innovativen Versicherungslösungen dafür ein, dass alle Menschen Zugang zum Recht erhalten – unabhängig von ihren finanziellen Möglichkeiten. Und darauf ist auch morgen noch Verlass!



50 Jahre

Rechtsschutz mit Weitblick

Roman Knabl ist seit dem 1. April 2025 Vertriebsleiter bei ROLAND Rechtsschutz und bringt 20 Jahre Vertriebserfahrung mit, davon viele Jahre bei UNIQA.

Welche Aspekte Ihrer bisherigen Laufbahn haben Sie besonders für Ihre neue Position inspiriert?

Knabl: Ich hatte das Privileg, in den letzten Jahren unterschiedliche Vertriebsteams zu begleiten, aufzubauen und zu unterstützen. Dabei habe ich gelernt, wie wichtig es ist, ein starkes Team zu formen, Mitarbeitende individuell zu fördern, ihre Stärken herauszuarbeiten und ein gemeinsames Zielbild zu gestalten. Die Position als Vertriebsleiter bei ROLAND Rechtsschutz ermöglicht es mir, regionenübergreifend in ganz Österreich aktiv mitzugestalten. Mein Ziel ist es, eine Vertriebsmannschaft zu formen, welche die Anforderungen an eine moderne Serviceeinheit für Vermittler nicht nur erfüllt, sondern mit Engagement und Einsatz verbessern möchte.

Die Rolle der Vertriebsleitung wurde neu geschaffen, um das Wachstum in Österreich voranzutreiben. Welche Ziele setzen Sie sich konkret, und welche Maßnahmen planen Sie, um Vermittler zu begeistern?

Knabl: Das Ziel ist klar: Wir möchten unsere Rolle als Rechtsschutz-Spezialist weiter ausbauen!

Sei es durch schnelle Entscheidungen, klare Kommunikation oder maßgeschneiderte Rechtsschutzlösungen, die weit über den Standard hinausgehen. Wir unterstützen unsere Vertriebspartner mit Schulungen, Know-how und Aktionen, die Ihnen dabei helfen sollen, neue Kundensegmente für sich zu erschließen. Ein neuer, zusätzlicher Kontaktpunkt wurde im August 2025 ins Leben gerufen: unser Makler Competence Center (MCC). Diese Mitarbeiter unterstützen Vertriebspartner bei Offertanfragen, Vertragsauskünften oder Produktlösungen. So wollen wir auch



neue Geschäftspartner von unserem Servicegedanken überzeugen und beweisen, dass man auf uns als Rechtsschutzspezialisten zählen kann. Zusätzlich können unsere Vertriebspartner auf unserer Maklerplattform NOA (www.roland-portal.at) Produkte via Dunkelverarbeitung simpel und rasch abschließen. Ebenso findet man dort verschiedene Auskünfte zum eigenen Bestand sowie unterschiedliche nützliche Unterlagen, rund um die Uhr, 24/7 und 365 Tage im Jahr.

Digitalisierung und persönliche Betreuung spielen eine große Rolle. Wie sehen Ihre Pläne zur Erweiterung des Serviceangebots und der digitalen Schnittstellen bei ROLAND Rechtsschutz aus?

Knabl: Es gibt Bereiche, in denen Digitalisierung durchaus Sinn macht.

Denkt man beispielsweise an eine Dunkelverarbeitung von Anträgen oder die elektronische Verarbeitung von Stichtagmeldebögen. Auch Bestandsauskünfte oder Informationen zu Bedingungen sind Themenbereiche, die mittel- bis langfristige Aufgaben sind. Teilweise gelingt uns das bereits gut. In einigen Bereichen befinden wir uns kurz vor der Veröffentlichung neuer digitaler Lösungen für unsere Vertriebspartner. Die meisten unserer Vertriebspartner schätzen aber den direkten Kontakt mit einem menschlichen Ansprechpartner. Durch ein kurzes Telefonat lässt sich vieles einfacher abklären. Unsere Mitarbeitenden im MCC sowie unsere Regionalmanager stehen unseren Geschäftspartnern zur Seite. Wir freuen uns auf jeden Kontakt, egal ob elektronisch oder per Telefon.

Vielen Dank für das Gespräch.

CarVita setzt 2026 auf KI, digitale Add-ons und Branchen-Dialog

CarVita startet mit klaren Schwerpunkten in das Jahr 2026. Der Digitalisierungsspezialist für Schaden- und Fuhrparkmanagement will in den kommenden Monaten neue technologische Lösungen vorstellen, bestehende Prozesse weiter automatisieren und den Austausch innerhalb der Branche intensivieren.

Im Fokus stehen dabei neue modulare Add-ons für Schadenprozesse sowie digitale Services für Unternehmen im Fuhrparkmanagement – immer unter gezieltem Einsatz von Künstlicher Intelligenz.

„Die Digitalisierung von Schaden- und Fuhrparkmanagement erfordert ein klares Verständnis über die Komplexität der Prozesse – vom Fuhrpark über Werkstätten und Sachverständige bis hin zu Leasinggesellschaften und Versicherern“, erklärt Jürgen Henschel, Geschäftsführer von CarVita. „Über CarVita werden Daten und Informationen zwischen diesen Bereichen digital ausgetauscht, um eine möglichst hohe Dunkelverarbeitung zu erreichen.“

Ein Schwerpunkt liegt 2026 auf der Weiterentwicklung von KI-gestützten Lösungen. Mit „KIM“ – dem künstlichen intelligenten Mitarbeiter – hat CarVita ein System entwickelt, das Prozesse über Daten, Kundenregel-

werke und intelligente Automatisierung steuert und Sachbearbeiter unterstützt, ihre Ressourcen aus redundanten Arbeitsabläufen herauszuziehen. Ergänzend dazu ermöglicht ein KI-Hub die flexible Einbindung externer KI-Anbieter.

Parallel dazu baut CarVita sein Portfolio an modularen digitalen Lösungen weiter aus. Neue Add-ons – etwa ein digitaler Kasko-Antragsprozess – sollen Schadenprozesse beschleunigen und operative Abläufe für Versicherer, Leasinggesellschaften und Flottenbetreiber vereinfachen.

„Nicht jede Versicherung, Leasinggesellschaft oder Flotte benötigt den vollen Umfang unserer Lösungen. Deshalb haben wir mit unseren Add-on-Modulen einen digitalen Baukasten geschaffen, der individuelle Anforderungen optimal abbildet“, erläutert Jürgen Henschel.



Jürgen Henschel

Ein weiterer Schwerpunkt bleibt der branchenweite Austausch. Am 5. Mai 2026 findet in Wien der nächste Schadendialog statt, der erneut Vertreter aus Versicherungswirtschaft, Werkstätten, Sachverständigenorganisationen und weiteren Bereichen aus ganz Österreich zusammenbringt. Im Mittelpunkt steht diesmal das Thema Gebrauchtteile im Schadenprozess.

Initiiert wurde der Schadendialog von Jürgen Henschel (CarVita) gemeinsam mit Helmut Geil (DEKRA Austria) sowie Jan S. Kralik (CARTV) und Martin Winkler (Schadenmeister). Ziel ist es, zentrale Zukunftsthemen der Branche offen zu diskutieren und gemeinsam Lösungsansätze zu entwickeln.

„Der Schadendialog soll Raum für echten Austausch bieten – mit Diskussionen, neuen Perspektiven und konkreten Impulsen für die Weiterentwicklung des Schadenmanagements“, betont Jürgen Henschel.

Weitere Informationen unter carvita.at



Expertentag 2026

Versicherungsmakler Tirol

Am 5. Februar 2026 fand im Festsaal der Wirtschaftskammer Tirol der Expertentag der Tiroler Versicherungsmaklerbranche statt. Rund 220 Teilnehmer nutzten die Veranstaltung zum Austausch und zur Information über aktuelle Entwicklungen in der Branche.

Zum Auftakt betonte Fachgruppenobmann Michael Schopper die Bedeutung des gemeinsamen Lernens und der aktiven Mitgestaltung der Branche. Besonders hob er hervor, dass die Lehrausbildung für Versicherungskaufleute ab Herbst 2028 wieder nach Tirol zurückkehren soll. Zudem unterstrich er den hohen Stellenwert der Aus- und Weiterbildung mit Kursangeboten für alle Qualifikationsstufen.

Im Vortrag „Fachverband Inside“ informierte Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer MAS über aktuelle Themen aus dem Fachverband und aus Brüssel. Einen Schwerpunkt legte er auf die kontroverse Diskussion

rund um die Unabhängigkeit der Makler. Ein zentrales Thema ist dabei die Frage eines eventuellen Provisionsverbots. „Auf jeden Fall dürfen sich Makler künftig nicht als unabhängig bezeichnen,

wenn sie Provisionen weiterhin erhalten möchten. Es soll prinzipiell der Begriff ‚ungebunden‘ verwendet werden“, führte Berghammer aus. „Unsere Branche ist ständig in Bewegung. Es ist wichtig, dass wir uns auf Veränderungen einstellen und die Interessen unserer Branche im Auge behalten sowie mit einer starken Stimme vertreten“, sagte Berghammer.

Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch MBA gab anschließend einen kompakten Überblick über versicherbare Risikobereiche im Manager-Rechtsschutz. Im Fokus stan-

den typische Bausteine, Abgrenzungen, Verfahrensstadien sowie praktische Hinweise zu Zusatzleistungen und Deckungssummen.

Zum Abschluss zeigte Mag. Daniel Rossgatterer MBA, Mitgründer der Secutec GmbH, in seinem Vortrag über Cyberkriminalität, wie Angriffe ablaufen, welche Risiken für Unternehmen bestehen und wie wichtig Vorbereitung und Schutzmaßnahmen sind. Besonders eindrucksvoll war seine Darstellung, wie rasch selbst gut abgesicherte Unternehmen kompromittiert werden können.

Beim anschließenden Buffet klang der Tag in angenehmer Atmosphäre aus. Der Expertentag 2026 bot damit nicht nur aktuelle Fachinformationen, sondern auch wertvolle Impulse für die Praxis und gute Gelegenheiten zum Netzwerken.



Mag. Sabine Schultz, KommR Christoph Berghammer MAS, Mag. Sybille Regensberger, Michael Schopper, Mag. Daniel Rossgatterer MBA, Prof. Mag. Erwin Gisch MBA

Finanzbildung für Frauen

Oesterreichische Nationalbank

Die Oesterreichische Nationalbank widmet sich im Frühjahr verstärkt der Finanzbildung.

Im Vorfeld des International Women's Day fand am 3. März im Kassensaal der OeNB eine Abendveranstaltung

zur finanziellen Unabhängigkeit von Frauen statt. Eröffnet wurde sie von Bundesministerin Eva-Maria Holzleitner, OeNB-Gouverneur Martin Kocher und OeNB-Vize-Gouverneurin Edeltraud Stiftinger. Eine Keynote der Börsenexpertin Monika Rosen und eine Podiumsdiskussion thematisierten Finanzbildung und Chancengleichheit.

Anlassbezogen präsentierte die Oesterreichische Nationalbank zudem ein Kartenset mit Impulsfragen, das Gespräche über Geld erleichtern soll. Stiftinger sprach sich dafür aus, das Tabu „Über Geld spricht man nicht“

bewusst zu durchbrechen, weil fehlender Austausch auch fehlendes Wissen und geringere finanzielle Sicherheit nach sich ziehen könne.

Ab 1. April beteiligt sich die OeNB an der vierwöchigen EuroSteps Walking Challenge. Die Initiative verbindet das Zählen täglicher Schritte mit kurzen Lerneinheiten zum Thema Geld und läuft über eine Smartphone-App; die Anmeldung ist bereits möglich. Kocher verwies dabei auf den Zusammenhang von Finanzbildung und Chancengleichheit und darauf, das Thema in Österreich und Europa breiter zu verankern.

1000 Cyberangriffe ausgewertet

Stoik

Der Cyberversicherer Stoik hat 1.000 Cyberangriffe seiner 10.000 Kunden analysiert und im Claims Report 2025 zusammengefasst. Die Auswertung zeigt, dass die Zahl der Angriffsfälle

im Vergleich zum Jahr 2024 um 143 Prozent gestiegen ist, angetrieben durch KI-gestützte Attacken, die zu 60 Prozent über E-Mail erfolgen. Gleichzeitig konnten kritische Schwachstellen dank Präventionstools und proaktivem Monitoring in sieben von zehn Fällen geschlossen werden, bevor sie ausgenutzt wurden, was zu einem Rückgang von 70 Prozent kritischer Lücken führte. Deutschland erweist

sich dabei als Ransomware-Hotspot, mit einer Frequenz von 0,94 Prozent fast doppelt so hoch wie in Frankreich. Besonders wirksam zeigen sich Managed Detection & Response (MDR)-Lösungen: Kein einziges der über 500 MDR-gestützten Unternehmen wurde erfolgreich angegriffen. Der Stoik Claims Report 2025 liefert damit konkrete Einblicke in aktuelle Entwicklungen und einzelne Fälle, die die deutsche Wirtschaft am stärksten beschäftigen, und soll die Berichterstattung über Cyberrisiken sachlich fundieren.

Expansion

GRAWE Group/CQ Investment Group/ LIGA Insurance Company

Die GRAWE Group (Anteil: 75 %) und die CQ Investment Group (25 %) haben gemeinsam 100 Prozent der LIGA Insurance Company, einen führenden Versicherer in Armenien, übernommen.

Mit dieser Übernahme wollen beide Unternehmen ihre internationale Wachstumsstrategie vorantreiben und den armenischen Markt erschließen. LIGA Insurance profitiert von finanzieller Stärke, internationa-

ler Expertise und modernem Know-how der beiden neuen Eigentümer, wodurch die Marktposition weiter gestärkt wird. LIGA wird die 20. Tochtergesellschaft der GRAWE Group, die nun in 14 Ländern in Zentral-, Ost- und

Südosteuropa aktiv ist. Die CQ Investment Group, Österreichs größter unabhängiger Asset Manager, ist nun in 21 Ländern Europas und Asiens tätig und bereits seit über zehn Jahren in Armenien aktiv.



Vahagn Aghavelyan (Board Member LIGA Insurance), Andreas Wimmer (Group Managing Director CQ Investment Group), Martin Galstyan (Governor Central Bank of Armenia), Mag. Klaus Scheitgel (GRAWE CEO/Generaldirektor), MMag. Paul Swoboda (GRAWE Board Member/Vorstandsdirektor) und Arman Vardanyan (Board Member CQ Armenia)

Strategie 2030

EIOPA

Die europäische Aufsicht EIOPA hat ihre neue Strategie bis 2030 – „Simpler, bolder, faster“ – vorgelegt. In einem Umfeld aus geopolitischen Spannungen, konjunktureller Instabilität sowie wachsenden Umwelt- und Technologierisiken setzt die Behörde auf drei klare Schwerpunkte:

- **Stärkerer Binnenmarkt:** EIOPA will eine einheitliche Aufsicht in der EU („Supervisory Unity“) erzwingen. Ziel

ist es, die Durchsetzung der Regeln zu harmonisieren, um Verbraucherrechte besser zu schützen und das Vertrauen in die Branche zu stärken.

- **Mehr Resilienz:** Die Behörde rückt Deckungslücken in den Fokus – vor allem bei Pensionen, Naturkatastrophen und Cyber-Gefahren. Durch bessere Daten und mehr Risikobewusstsein soll die Gesellschaft krisenfester werden.

- **Moderne Aufsicht:** Unter dem Motto „simpler, bolder, faster“ soll die Regulierung schlanker werden. EIOPA setzt verstärkt auf digitale Tools (SupTech) und will Daten als strategisches Asset nutzen, um die Aufsicht effizienter zu machen.

EIOPA-Chefin Petra Hielkema betont: „Aufsicht ist keine Systemfrage, sondern eine Frage von Menschen, Sicherheit und Zukunft.“ Die Strategie soll sicherstellen, dass Versicherer und Pensionskassen auch in Zeiten des Umbruchs ihre zentrale Rolle für Haushalte und Unternehmen erfüllen können.

Dass Wachsamkeit nötig bleibt, zeigt das aktuelle Insurance Risk Dashboard (Januar 2026): Während die Risiken insgesamt stabil auf mittlerem Niveau liegen, mahnt die EIOPA vor allem wegen der geopolitischen Lage und möglicher Marktverwerfungen – etwa durch KI-getriebene Spekulationsblasen – zur Vorsicht.

**„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: PicturePeople, Ludwig Schedl,
UNION, Gerald Lobenwein, Martina Draper,
Marcel Peters, Josef Bollwein, Adobe Stock/
Kristina, Adobe Stock/Stock 4 You, Adobe Stock/
Prasit Rodphan, Adobe Stock/Success Media,
Adobe Stock/chiew, blau direkt, Marta Gillner Photography,
Deloitte, Sebastian Engels, Alexandra Buschmann,
Markus Krapf, faircheck, DAT Austria, DONAU/Pitterle,
Franziska Liehl/CCA TOGETHER, Sabine Klimpt,
Seidl+Soukup, Tobias Noll Fotografie, Merkur,
Marion Gartler, Christoph Liebenritt, Natascha Unkart,
Roland Sulzer, Mathias Lauringer, Evi Huber-Helmreich.

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



Interview mit KR Gerhard Heine, Leiter Partnervertrieb Wiener Städtische und seinem Nachfolger Christoph Bachlechner



Interview mit Franz Josef Zeiler, Vorstandsmitglied DONAU Versicherung

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)

»DENKT DRAN: EIN HELM SCHÜTZT NUR DEN KOPF. DIE VAV ALLES.«

VON EXPERTEN
VERSICHERT

VAV ///
VERSICHERUNGEN

GENUSSFAHRER HABEN MEHR VOM LEBEN: VOR ALLEM MIT DER VAV MOTORRADVERSICHERUNG

**HAFT-
PFLICHT**

schon ab

9€

pro Monat*

Cruiser haben Rasern viel voraus. Sie fahren sicherer – sie fahren entspannter – und sie fahren auch sparsamer. Das beweist nicht nur die Tankrechnung, sondern auch die Versicherungsprämie: Denn Genussfahrer sind bei der VAV schon ab 9 € pro Monat bestens haftpflichtversichert.** Und wer ganz auf Nummer sicher gehen möchte, setzt auf eine der Kasko-Varianten. Sowohl in der Variante TEILKASKO als auch in der VOLLKASKO ist grobe Fahrlässigkeit ab sofort prämienfrei inkludiert. In der Variante VOLLKASKO ist außerdem die Bekleidung bis 2.000 € je Schadenereignis mitversicherbar. Mehr Infos auf www.vav.at

*zuzüglich motorbezogener Versicherungssteuer **Als Genussfahrer gelten Fahrer von Motorrädern mit höherem Hubraum und einer Motorleistung < 56 kW.

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

#frausorgtvor

Schon ab
50 Euro im
Monat!



Unsere Vorsorgelösungen entdecken.

Mehr Infos auf wienersaetdtische.at,
telefonisch und natürlich auch persönlich.

Ihre Sorgen möchten wir haben.

**WIENER
STÄDTISCHE**
VIENNA INSURANCE GROUP