AssCompact Österreich
Fachmagzin für Risiko- und Kapitalmanagement
Micheldorf, im März 2025, Nr: 3 - Erscheinungsweise: 12x/Jahr, Seite: 14-19
Druckauflage: 9 500, Darstellung: 86,66%, Größe: 3390cm², easyAPQ: _
Auftr.: 12475, Clip: 16534671, SB: EFM

# AssCompact Gewerbe-Roundtable 2025 – Expertenrunde zu nachhaltigen Lösungen für komplexe Gewerberisiken

*Im Vorfeld des AssCompact Gewerbesymposiums, das am 27. Februar stattfand, lud AssCompact eine exklusive Runde von Branchenexperten sowie die Partner des Symposiums zu einem Roundtable ins AssCompact Mediencenter Gasometer ein. Da zwei Frauen leider kurzfristig krankheitsbedingt absagen mussten, diskutierte eine reine Männerrunde lebhaft und aufschlussreich zum Thema „Nachhaltige Lösungen für komplexe Gewerberisiken". Das hochkarätig besetzte Teilnehmerfeld, bestehend aus führenden Experten der Gewerbe- und Industrieversicherung von Makler- und Versichererseite, beleuchtete die zentralen To dos der Branche und erörterte Lösungsansätze für eine zukunftsorientierte Risikobewältigung.*

## Keynote zur aktuellen Situation in der Gewerbeversicherung

Vor dem Start der Diskussion stand einleitend eine Keynote von AssCompact Herausgeber Franz Waghubinger am Programm. Er behandelte eindrücklich die veränderten Rahmenbedingungen in der Gewerbeversicherung – insbesondere aus der Sicht der Makler. Er erklärte, dass laut Versicherungsgesellschaften das bisherige Prämien- und Risikoniveau nicht mehr zu halten ist. Seiner Aussage zufolge legen Versicherer mittlerweile verstärkt Wert

auf eine qualifizierte Risikobewertung, sodass Berater künftig mehr gefordert sind, die Kunden intensiver zu begleiten. Waghubinger formulierte es so: „Jene Berater, die wirklich verstehen, die Kunden professionell zu begleiten – z. B. bei der Risikobewertung – werden einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil haben."

Er erläuterte, dass viele Versicherer ihre Risiken allgemein durchforsten, wobei Beteiligungen und spezifische Branchen besonders ins Visier geraten. Dabei zeige sich zunehmend, dass bestimmte Risikobereiche entweder gar nicht oder nur unter völlig geänderten Rahmenbedingungen angeboten würden. „Ein Betrieb, der jahrelang ohne Schaden lief, kann plötzlich als unglaublich hohes Risiko eingestuft werden". Die Macht der Underwriter und Schadenchefs sowie der Einfluss der Rückversicherer wurden als zentrale Faktoren hervorgehoben, die den aktuellen Markt maßgeblich prägen.

Waghubinger wies zudem auf die praktischen Schwierigkeiten im täglichen Geschäft hin. Er kritisierte die teilweise mangelnde Erreichbarkeit von Ansprechpartnern bei Versicherern, die auch über die nötige Entscheidungskompetenz verfügen. Es ist auch ein Problem, wenn man mit „anonymen" Bearbeitern zu tun hat und keinen direkten Ansprechpartner mit den notwendigen Befugnissen hat. Aus Waghubingers Sicht



Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
Anfragen zum Inhalt und zu Nutzungsrechten an das Medium (Fon: 07582/51668*0, @: info@asscompact.at).

AssCompact Österreich
Fachmagzin für Risiko- und Kapitalmanagement
Micheldorf, im März 2025, Nr: 3 - Erscheinungsweise: 12x/Jahr, Seite: 14-19
Druckauflage: 9 500, Darstellung: 89,75%, Größe: 3390cm², easyAPQ: _
Auftr.: 12475, Clip: 16534671, SB: EFM

besteht im Moment auch die generelle Tendenz, individuelle Lösungen vorschnell abzulehnen, wenn Reizthemen wie „Holzrisiko" im Spiel sind. Hier fehle ihm dann oft ein genaueres Hinschauen bzw. Kommunikation. Ein weiterer Grund seien auch etwa Zeichnungsverbote für bestimmte Risiken. Waghubinger habe aus Versichererkreisen gehört, dass Underwriter bestimmte Risiken schon darstellen können, jedoch von Entscheiderebenen darüber bestimmte Risiken ausgeschlossen werden. Weiters machte er unmissverständlich klar: „Die endlosen Erledigungszeiten und die oft schwer nachvollziehbaren Sachverständigenergebnisse setzen Makler enorm unter Druck." Er stellte fest, dass viele Berater in der Rolle eines reinen Vermittlers agieren, obwohl sie längst auch als Risikoberater auftreten müssten.

Zu den zukünftigen Aufgaben der Makler zählte Waghubinger, dass sie Problembereiche rechtzeitig und klar ansprechen und den Kunden die Situation glaubhaft vermitteln müssen. „Wer darauf hofft, dass sich die Lage

von selbst beruhigt, dürfte sich täuschen. So wie früher wird es nicht mehr", warnte er. Er betonte, dass Makler künftig bei der Erstellung von Risikoberichten unterstützen sollen. Ein zusätzlicher Aufwand sei, dass mittlerweile Makler aktiv nach Beteiligungen suchen müssen, um Geschäft entsprechend „unterzukriegen". Dabei sei ein deutlich erhöhter bürokratischer Aufwand zu erwarten, den man jedoch als Investition in die eigene Kompetenz ansehen müsse. Seiner Meinung nach dürfe das Motto nicht mehr lauten: „Das sitzen wir schon aus", sondern es sei notwendig, mit den Kunden Klartext zu sprechen und die Situation aktiv anzugehen, Risiken als solche frühzeitig zu erkennen und darauf zu reagieren.

Aus Kundensicht müsse klar sein, dass der Markt sich in diese Richtung entwickelt und es nicht zu erwarten ist, dass sich das wieder ändern wird. Weiters ist auch damit zu rechnen, dass gewisse Risikobereiche in Zukunft unversichert bleiben müssen. Hier sei es besonders wichtig, z. B. durch Risikoprävention das Risiko zumindest zu minimieren. Waghubinger wies darauf hin, dass fehlender Versicherungsschutz zu Problemen bei der Finanzierung führen könne und dass ein aktives Risikomanagement, auch im Mittelstand, unabdingbar sei. Dabei dominierten Themen wie Preissteigerungen, Inflation, Lieferkettenproblematik und Rohstoffknappheit zunehmend und stellten traditionelle Versicherungsrisiken in den Schatten.

Abschließend eröffnete er auch neue Perspektiven: Makler, die sich zum Risk Manager oder Unternehmensberater weiterqualifizieren, könnten sich als Experten im aktiven Risikomanagement profilieren. Er fasste zusammen: „Vermitteln alleine wird in Zukunft nicht mehr ausreichen – wer seinen Kunden bei der ▸

Die Partner des AssCompact Gewerbeversicherungssymposiums:

Donau Broker Line · ERGO Einfach, weil's wichtig ist. · Generali · GGW Versicherungsmakler · Hiscox · IGV Austria Die führenden Versicherungsmakler · Markel · NV · QM Österreichischer Versicherungsmaklerring · R+V · Wiener Städtische Vienna Insurance Group · Zurich

Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
Anfragen zum Inhalt und zu Nutzungsrechten an das Medium (Fon: 07582/51668*0, @: info@asscompact.at).

AssCompact Österreich
Fachmagzin für Risiko- und Kapitalmanagement
Micheldorf, im März 2025, Nr: 3 - Erscheinungsweise: 12x/Jahr, Seite: 14-19
Druckauflage: 9 500, Darstellung: 88,29%, Größe: 3390cm², easyAPQ: _
Auftr.: 12475, Clip: 16534671, SB: EFM

Risikoerfassung begleiten will, muss auch Risiken aktiv managen." Damit stellte er die Weichen für ein neues Selbstverständnis der Versicherungsmakler in der Gewerbeversicherung. Abgesehen davon forderte er auch die Versicherungswirtschaft auf, ihrer gesellschaftlichen Verantwortung nachzukommen und Risikoausgleich zu betreiben – heißt, auch einmal etwas „schlechtere" Risiken zu zeichnen – wenn auch mit einem höheren Preis. Einfach nur abzulehnen, ist für die gesamte Branche nicht zielführend.

## Präsentation der Ergebnisse der AssCompact Kurzumfrage zum Thema Gewerbeversicherung

Im Anschluss an seinen Vortrag präsentierte Franz Waghubinger Ergebnisse aus einer AssCompact Kurzumfrage unter Versicherungsmaklerinnen und -maklern zum Thema Gewerbeversicherung. Die professionelle Versicherung von Gewerbe und Industrie zähle zu den Kernkompetenzen österreichischer Versicherungsmakler. Gleichzeitig stellen die aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowohl Versicherer als auch Makler vor große Herausforderungen. Die aktuelle Umfrage hat zentrale Problembereiche und Entwicklungen aufgezeigt.

Mehr als 73% der befragten Makler berichteten von Einsparungen bei ihren Gewerbekunden – sei es durch Prämienreduktionen, die Reduktion von Versicherungsumfängen oder sogar Vertragskündigungen. Der steigende Kostendruck und die verstärkte Prüfung der Versicherungsumfänge durch die Kunden wirken sich dabei direkt auf die Prämiengestaltung aus. Gleichzeitig werden zunehmend strenge Zeichnungsrichtlinien und hohe Anforderungen an die Risikoverbesserung gefordert, was Risiken in Bereichen wie Holz, Recycling oder Cyber schwer versicherbar macht.

Die Umfrage ergab zudem, dass die Mehrheit der Makler spürbare Prämienerhöhungen sowie verzögerte Schadenregulierungen erlebt – ein Umstand, der durch Personalmangel bei den Versicherern zusätzlich verschärft wird. Über 57% der Befragten beobachten vermehrt Ablehnungen, während mehr als 60% steigende Auflagen melden, die ihre Kunden häufig nicht erfüllen können. Zudem bewerten 58% die Suche nach qualifizierten Mitarbeitern im Gewerbeversicherungsgeschäft als „sehr schwierig bis unmöglich".

Ein weiterer wesentlicher Punkt ist der zunehmende Druck seitens der Versicherer: 83% der Makler geben an, moderaten bis starken Druck zu erleben, Risiken durch zusätzliche Maßnahmen oder Reportings zu verbessern. In den offenen Antworten kristallisierte sich klar heraus, dass vor allem der direkte Kontakt zu Entscheidern bzw. Underwritern bei komplexen Geschäftsfällen als notwendig erachtet wird.

Die Ergebnisse der Umfrage machen deutlich: Angesichts der komplexen Risikolandschaft und der aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen sind mehr Fachwissen, kreative Lösungen und engere Abstimmung zwischen Maklern und Versicherern erforderlich. Nur so können die Ansprüche der Kunden und die Anforderungen des Marktes nachhaltig erfüllt werden.

## Diskussion

Die Diskussion startete mit dem Thema Risikomanagement. Ein wesentliches Problem dabei liege laut den Teilnehmern des Roundtables in der Diskrepanz zwischen den Anforderungen der Versicherer und der Umsetzung durch die Kunden. Oftmals zögern Kunden, empfohlene Maßnahmen, wie etwa im Brandschutz, zu ergreifen und reagieren erst, wenn eine Versicherungskündigung droht. Diese Zurückhaltung kann darauf zurückgeführt werden, dass Kunden die Notwendigkeit umfassender Maßnahmen häufig nicht erkennen oder diese als überzogen im Vergleich zu behördlichen Anforderungen wahrnehmen. Für Versicherer ist dies herausfordernd, da sie präzise Risikobewertungen vornehmen und effektive Maßnahmen zur Risikominimierung vorschlagen müssen. Wenn Kunden diese Vorschläge ignorieren, wird es schwierig, die Risiken adäquat zu versichern. Dies erfordert von den Versicherern eine fle-

Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
Anfragen zum Inhalt und zu Nutzungsrechten an das Medium (Fon: 07582/51668*0, @: info@asscompact.at).

AssCompact Österreich
Fachmagzin für Risiko- und Kapitalmanagement
Micheldorf, im März 2025, Nr: 3 - Erscheinungsweise: 12x/Jahr, Seite: 14-19
Druckauflage: 9 500, Darstellung: 89,98%, Größe: 3390cm², easyAPQ: _
Auftr.: 12475, Clip: 16534671, SB: EFM

xible Herangehensweise, um den Kunden den Mehrwert von Risikominderungsmaßnahmen zu verdeutlichen und sie zur proaktiven Umsetzung zu motivieren.

Versicherungsmakler sind in der Rolle des Vermittlers zwischen den technischen Anforderungen der Versicherer und den Erwartungen der Kunden. Sie müssen sicherstellen, dass die Kunden die vorgeschlagenen Maßnahmen verstehen und deren Relevanz erkennen. Makler sind gefordert, den Mehrwert von Risikomanagementmaßnahmen klar zu kommunizieren und die Kunden von deren langfristigen Vorteilen zu überzeugen. Dies kann schwierig sein, wenn Kunden die Maßnahmen als kostspielig oder zeitaufwendig empfinden.

Ein weiterer zentraler Diskussionspunkt war die Risikoverbesserung durch eine verstärkte Zusammenarbeit zwischen Maklern, Kunden und Versicherern. Die Teilnehmer waren sich einig, dass eine erfolgreiche Absicherung nur gelingen kann, wenn alle Beteiligten ein gemeinsames Interesse daran haben, Risiken zu minimieren. Häufig bestehen Missverständnisse hinsichtlich der Anforderungen der Versicherer. Während behördliche Vorgaben in erster Linie den Umwelt- und Personenschutz betreffen, fokussieren sich Versicherer zusätzlich auf den Schutz von Sachwerten und Vermögen. Diese unterschiedliche Herangehensweise führt gelegentlich zu Widerständen bei Kunden, die nicht nachvollziehen können, warum zusätzliche Maßnahmen erforderlich sind.

Besonders hervorgehoben wurde die Bedeutung individueller Risikoanalysen, da sich betriebliche Strukturen und Gefahrenpotenziale stark unterscheiden. Versicherer müssen in engem Austausch mit ihren Kunden stehen, um maßgeschneiderte Lösungen zu erarbeiten, die sowohl den betrieblichen Anforderungen als auch den versicherungstechnischen Notwendigkeiten gerecht werden. Moderne Technologien und datenbasierte Analysen ermöglichen es, effizientere und individuellere Risikobewertungen durchzuführen, die den tatsächlichen Bedingungen des Kundenumfelds besser angepasst sind.

## Preisgestaltung und Wettbewerbsdruck – Balance zwischen Wirtschaftlichkeit und Kundennutzen

Auch die Preisgestaltung in der Versicherungsbranche wurde diskutiert. Ein wesentlicher Punkt der Diskussion war die Wahrnehmung, dass die Preise sogar oft zu niedrig angesetzt sind. Diese Preisgestaltung sei aus Maklersicht primär dem intensiven Druck für Versicherer geschuldet, Marktanteile zu gewinnen. Gesellschaften stehen vor dem Problem, eine Balance zwischen wettbewerbsfähigen Preisen und der finanziellen Stabilität ihrer Unternehmen zu finden. Der Druck, Marktanteile zu sichern, kann dazu führen, dass Versicherer gezwungen sind, ihre Produkte zu Preisen ▸

## Statements

*„Immer mehr Kunden und Geschäftspartner legen Wert auf Nachhaltigkeit. Die Nutzung von nachhaltigen Versicherungen signalisiert Verantwortungsbewusstsein und Innovationskraft."*
**Christian Haimburger**

*„Als Makler wünscht man sich Versicherer mit der Bereitschaft, Risiken zu tragen."*
**Akad. Vkfm. Peter Schernthaner**

*„Die dynamische Veränderung von Risiken für Gewerbetreibende wird Makler wie Versicherer in Zukunft deutlich mehr fordern als in der Vergangenheit."*
**Patrick Rechberger, MSc, MBA**

*„Modulare Produkte und Services sichern individuelle Risiken von Gewerbebetrieben bestmöglich ab."*
**Dr. Christoph Zauner**

*„Nachhaltige Lösungen für komplexe Gewerberisiken zu finden, ist seit langer Zeit ein Thema. Die Anforderungen in der Beratung nehmen massiv zu und verlangen individuellere und nachhaltigere Konzepte."*
**Mario Mukenschnabel**

*„Präzise Erfassung, Maßnahmen zur Prävention und kundengerechte Versicherungslösungen – eine große Herausforderung im KMU-Bereich"*
**Akad.Vkfm., Akad.FDL Albert Gutmann**

*„Im Gewerbegeschäft sollte jede/r Makler/In sattelfest sein – vorzugsweise sich auf ein(ige) Gewerbe(arten) spezialisieren."*
**Martin J. Wienerroither**

Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
Anfragen zum Inhalt und zu Nutzungsrechten an das Medium (Fon: 07582/51668*0, @: info@asscompact.at).

AssCompact Österreich
Fachmagzin für Risiko- und Kapitalmanagement
Micheldorf, im März 2025, Nr: 3 - Erscheinungsweise: 12x/Jahr, Seite: 14-19
Druckauflage: 9 500, Darstellung: 88,07%, Größe: 3390cm², easyAPQ: _
Auftr.: 12475, Clip: 16534671, SB: EFM

»OBSERVER«

anzubieten, die möglicherweise nicht alle Risiken ausreichend abdecken. Langfristig könnte dies die finanzielle Gesundheit der Versicherer gefährden, insbesondere bei unerwartet hohen Schadenfällen.

Auf der anderen Seite stehen Versicherungsmakler vor der Herausforderung, ihren Kunden das beste Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten. Mit der zunehmenden Transparenz der Preise im Internet tendieren Kunden dazu, ihre Entscheidungen hauptsächlich auf die Kosten zu stützen, oft ohne die Qualität und den Mehrwert der angebotenen Produkte vollständig zu verstehen. Dies erfordert von den Maklern eine intensive Beratung und Aufklärung, um den Kunden den tatsächlichen Wert der Produkte näherzubringen.

## Die Teilnehmer des AssCompact Roundtables:

- Moderator: AssCompact Herausgeber Franz Waghubinger
- Dr. Christoph Zauner (Generali Versicherung AG)
- Christian Haimburger (DONAU Versicherung AG)
- Akad. Vkfm. Peter Schernthaner (EFM Versicherungsmakler AG)
- Patrick Rechberger MSc, MBA (ERGO Versicherung AG)
- Mario Mukenschnabel (GGW Versicherungsmakler GmbH)
- Akad.Vkfm., Akad.FDL Albert Gutmann (IGV, bestpoint Versicherungsmakler GmbH)
- Ing. Alexander Punzl (ÖVM)
- Martin J. Wienerroither (Fachgruppe der NÖ Versicherungsmakler / Kanzlei Wienerroither)
- Ing. Florian Traußnig MBA (Koban Südvers GmbH)
- Mag. (FH) Thoma Wild (Niederösterreichische Versicherung AG)
- Manuel Häusler (MARKEL Holdings GmbH)
- Roman Reithofer (Wiener Städtische Versicherung AG)

Ein Lösungsansatz, um diesen Herausforderungen zu begegnen, wäre laut den Teilnehmern des Roundtable, eine verstärkte Kommunikation des Mehrwerts von Versicherungsprodukten. Das könnte dazu beitragen, den Fokus der Kunden von reinen Preisvergleichen auf die Qualität der Deckungen zu lenken. Versicherer könnten durch den Einsatz von Technologien und datengetriebenen Ansätzen effizientere und individuellere Tarife entwickeln, die den tatsächlichen Risiken besser gerecht werden. Solche Ansätze könnten nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen, sondern auch das Vertrauen der Kunden stärken.

## Regulatorische Herausforderungen & Compliance

Ein weiteres kontrovers diskutiertes Thema waren die steigenden regulatorischen Anforderungen. Die Teilnehmer sind sich einig: Die zunehmenden regulatorischen Anforderungen, insbesondere von der Europäischen Union, stellen sowohl Versicherer als auch Versicherungsmakler vor erhebliche Schwierigkeiten. Diese Vorschriften sind zwar notwendig, um rechtliche Sicherheit zu gewährleisten, führen jedoch zu einem erhöhten administrativen Aufwand.

Für die Versicherer besteht das Problem hauptsächlich in der Umsetzung und Einhaltung dieser vielfältigen Vorschriften. Dies beansprucht sowohl zeitliche als auch personelle Ressourcen und kann die Effizienz der Versicherungsunternehmen beeinträchtigen.

Ein wichtiger Kritikpunkt war die Einschränkung der Entscheidungsfreiheit der Underwriter durch regulatorische Vorgaben. Diese Einschränkungen führen oft zu standardisierten Prozessen, wodurch der direkte Dialog mit Maklern erschwert wird. Makler äußerten die Sorge, dass Underwriter sich oft hinter diesen Prozessen „verstecken", was den individuellen Austausch behindert und die Bearbeitung spezifischer Risiken erschwert. Die Teilnehmer betonten, dass ein direkter Kontakt mit Underwritern gefördert werden sollte, um spezifische Risikosituationen besser zu verstehen und maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln. Durch eine intensivere Kommunikation könnte sowohl die Qualität der Risikobewertung verbes-

Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
Anfragen zum Inhalt und zu Nutzungsrechten an das Medium (Fon: 07582/51668*0, @: info@asscompact.at).



»OBSERVER«

AssCompact Österreich
Fachmagzin für Risiko- und Kapitalmanagement
Micheldorf, im März 2025, Nr: 3 - Erscheinungsweise: 12x/Jahr, Seite: 14-19
Druckauflage: 9 500, Darstellung: 90,21%, Größe: 3390cm², easyAPQ: _
Auftr.: 12475, Clip: 16534671, SB: EFM

»OBSERVER«

sert als auch das Vertrauen der Kunden gestärkt werden.

Was die Informationsvermittlung an die Kunden betrifft, müssen Versicherungsmakler die komplexen regulatorischen Anforderungen und ihre Auswirkungen auf Versicherungsprodukte klar kommunizieren. Dies wird erschwert durch die ständige Aktualisierung und Erweiterung der Vorschriften, was es schwierig macht, stets aktuelle Informationen bereitzustellen.

Eine engere Zusammenarbeit und ein offener Dialog zwischen Versicherern, Maklern und Regulierungsbehörden sind entscheidend, um die Anforderungen effizient zu integrieren und gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Investitionen in neue Technologien und automatisierte Prozesse könnten den administrativen Aufwand verringern. Darüber hinaus ist die kontinuierliche Schulung und Weiterbildung der Mitarbeiter essenziell, um sicherzustellen, dass alle Beteiligten mit den neuesten regulatorischen Aufgaben vertraut sind.

## Individuelle Risikoanalysen – Schlüssel zu passgenauen Versicherungslösungen

Die Expertenrunde unterstrich abschließend die Relevanz individueller Risikoanalysen, um maßgeschneiderte Versicherungslösungen zu entwickeln. Ein wiederkehrendes Problem, das identifiziert wurde, ist die Kluft zwischen den detaillierten Anforderungen der Versicherer und der Umsetzung dieser Anforderungen durch die Kunden. Insbesondere im Bereich komplexer Risiken, etwa bei der Verarbeitung von Materialien in der Industrie, ist eine präzise Risikobewertung entscheidend. Versicherer stehen vor der Aufgabe, umfassende und qualitativ hochwertige Informationen zu den Risiken zu erhalten. Oftmals fehlen jedoch die Ressourcen oder das spezifische Fachwissen, um komplexe Risiken adäquat zu bewerten. Dies kann dazu führen, dass diese pauschal abgelehnt werden, da sie als zu kompliziert oder riskant wahrgenommen werden, ohne dass eine tiefgehende Analyse stattfindet.

Versicherungsmakler fungieren als entscheidendes Bindeglied zwischen den Kunden und den Versicherern. Sie müssen die technischen und regulatorischen Anforderungen der Versicherer übersetzen und den Kunden vermitteln. Ihre Aufgabe ist es, den Kunden zu helfen, die Bedeutung und den Nutzen der vorgeschlagenen Maßnahmen zu verstehen. Dabei stoßen Makler häufig auf Widerstände, insbesondere wenn Kunden die Maßnahmen als unnötig oder zu teuer empfinden. Zudem müssen Berater sicherstellen, dass die von ihnen bereitgestellten Informationen präzise und vollständig sind, um eine fundierte Risikobewertung durch den Versicherer zu ermöglichen.

Lösungsansätze wurden ebenfalls diskutiert, darunter die Förderung eines kontinuierlichen Dialogs zwischen allen Beteiligten. Durch gezielte Schulungen und Aufklärungsmaßnahmen können Makler effektiver als Berater agieren und den Kunden die Bedeutung und den Nutzen von Risikoanalysen näherbringen. Moderne Technologien und datenbasierte Methoden bieten Unterstützung, um effizientere und individuellere Risikobewertungen durchzuführen. Beispielsweise könnten digitale Plattformen eingesetzt werden, um Echtzeitdaten zu sammeln und zu analysieren, wodurch Versicherer ein genaueres Bild der Risiken erhalten.

Ein weiteres Beispiel ist die Entwicklung von Risiko-Workshops, in denen Versicherer, Makler und Kunden gemeinsam Risiken identifizieren und bewerten. Solche Workshops können helfen, Missverständnisse auszuräumen und ein besseres Verständnis für die Notwendigkeit spezifischer Maßnahmen zu schaffen. Diese kooperative Herangehensweise ermöglicht es, nachhaltige Lösungen zu entwickeln, die sowohl den Anforderungen der Versicherungsindustrie als auch den Bedürfnissen der Kunden gerecht werden. •

## Statements

*„Die Risikosituation österreichischer Gewerbe- und Industrieklienten hat sich in den letzten Jahren massiv verändert – es braucht Flexibilität, Individualität, Innovation und schnelle Entscheidungen."*
**Ing. Florian Traußnig, MBA**

*„Kein Gewerbebetrieb ist wie der andere – genauso wenig wie die Risiken, die er trägt. Mit umfassendem Know-how helfen wir von MARKEL, komplexe Gewerberisiken zu meistern und gleichzeitig zukunftssicher zu agieren."*
**Manuel Häusler**

*„Als regionaler Versicherer praktiziert die NV ein individuelles, Einzelrisiko-basiertes Underwriting."*
**Mag. (FH) Thomas Wild**

*„Individuelle Deckungskonzepte müssen trotz Digitalisierung bei den Versicherern weiterhin möglich sein, nur so können komplexe Gewerberisiken weiterhin passend versichert werden!"*
**Ing. Alexander Punzl**

*„Zukunft denken, Risiken lenken – Strategien für nachhaltige Absicherung im Gewerbe."*
**Roman Reithofer**

*„Die Versicherungswirtschaft sollte aufpassen, dass sie nicht aufgrund der vielen internen Herausforderungen ihre ureigenste Aufgabe der Risikogemeinschaft vergisst."*
**Franz Waghubinger**

**Von Andreas Richter**

Chefredakteur AssCompact

Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
Anfragen zum Inhalt und zu Nutzungsrechten an das Medium (Fon: 07582/51668*0, @: info@asscompact.at).



»OBSERVER«