



KFZ-VERSICHERUNG

Wohin sich die Mobilität bewegt

Fairer Wettbewerb erwünscht

Die Kunden sind
preissensitiver geworden

»HOCHSPANNEND,
NICHT NUR FÜR E-AUTOS
UND A-PROMIS.«

VON EXPERTEN
VERSICHERT

VAV III
VERSICHERUNGEN

**SONDERN FÜR ALLE AUTOS UND FÜR
ALLE KUNDEN: BESTER SCHUTZ VOM TESTSIEGER**

Ob E-Fahrzeug oder herkömmliches Auto: Mit einer VAV Kfz-Versicherung haben Sie die Gewissheit, dass Ihnen ein „Blechscha-den“ kein Kopfzerbrechen macht – und dass Sie selbst bei größeren Schäden optimal abgesichert sind. In drei verschiedenen Deckungsvarianten können Sie den Schutz für Sie selbst und Ihr Fahrzeug flexibel an Ihre Bedürfnisse anpassen. Dabei geht das Leistungsangebot der VAV Kfz-Versicherung weit über den üblichen Umfang hinaus. Der beste Beweis, dass gut versichert sein nicht teuer sein muss! Mehr Infos auf www.vav.at

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser!

Auch wenn sich das Mobilitätsverhalten der Menschen verändert, der Pkw wird im Individualverkehr weiterhin eine wichtige Rolle spielen. Und damit werden auch Kfz-Versicherungen ein zentrales Thema in der Risikoabsicherung bleiben.

Wir haben für diese Ausgabe von VersicherungsJournal Spezial wieder Branchenexperten zu unserem Round Table eingeladen, um über aktuelle Entwicklungen in der Kfz- und Mobilitätsversicherung zu diskutieren. Einig waren sich die Teilnehmer, dass auch in der Kfz-Versicherung persönliche Beratung nicht zu ersetzen ist. Explodierende Werkstattkosten und das veränderte Mobilitätsverhalten zählen aktuell zu den größten Herausforderungen.

Wohin sich die Mobilität bewegt, wie sich die Mobilität der Österreicherinnen und Österreicher in den vergangenen Jahren entwickelt hat und was in nächster Zukunft zu erwarten ist, haben wir in einem weiteren Beitrag beleuchtet.

Neben der Versicherung zählt aber auch die Finanzierung zu den wichtigsten Themen, wenn es um die Anschaffung eines Autos geht. In diesem Zusammenhang haben wir mit Leasing-Experten Walter Rimpl, Inhaber und Geschäftsführer der Firma Checkleasing, über die allgemeine Lage am Kfz-Markt, das Leasinggeschäft und die Probleme im Bereich E-Mobilität gesprochen. Seinen Apell „Fairer Wettbewerb erwünscht“ richtet er dabei sowohl an den Leasingverband als auch an den Konsumentenschutz.

Wie sich Österreichs Kfz-Flotte verändert, lesen Sie in einem eigenen Artikel. Auf eines ist dabei Verlass: Österreichs Kfz-Flotte wird jedes Jahr größer. Der Antriebsmix ändert sich langsam, aber zusehends – und die neue Bundesregierung peilt einen „zukunftsfähigen und klimafreundlichen Verkehr“ an.

Dass Kundinnen und Kunden in Bezug auf die Kfz-Versicherung preissensitiver geworden sind, stellt Wolfgang Wachschütz, Obmann-Stellvertreter der Fachgruppe Versicherungsmakler WKO Steiermark, abschließend fest. Er berichtet über den herausfordernden Markt in der Kfz-Versicherung und die Rolle des Maklers.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre und erfolgreiche Geschäfte!

Unser Round Table zum Thema Mehrwert der Beratung	4
Die Mobilität der Zukunft	12
Leasing-Experte fordert Fairness	16
Was die neue Regierung vor hat	18
Interview mit Wolfgang Wachschütz von den steirischen Versicherungsmaklern	22



**KLAUS SCHWEINEGGER,
HERAUSGEBER**

IMPRESSUM

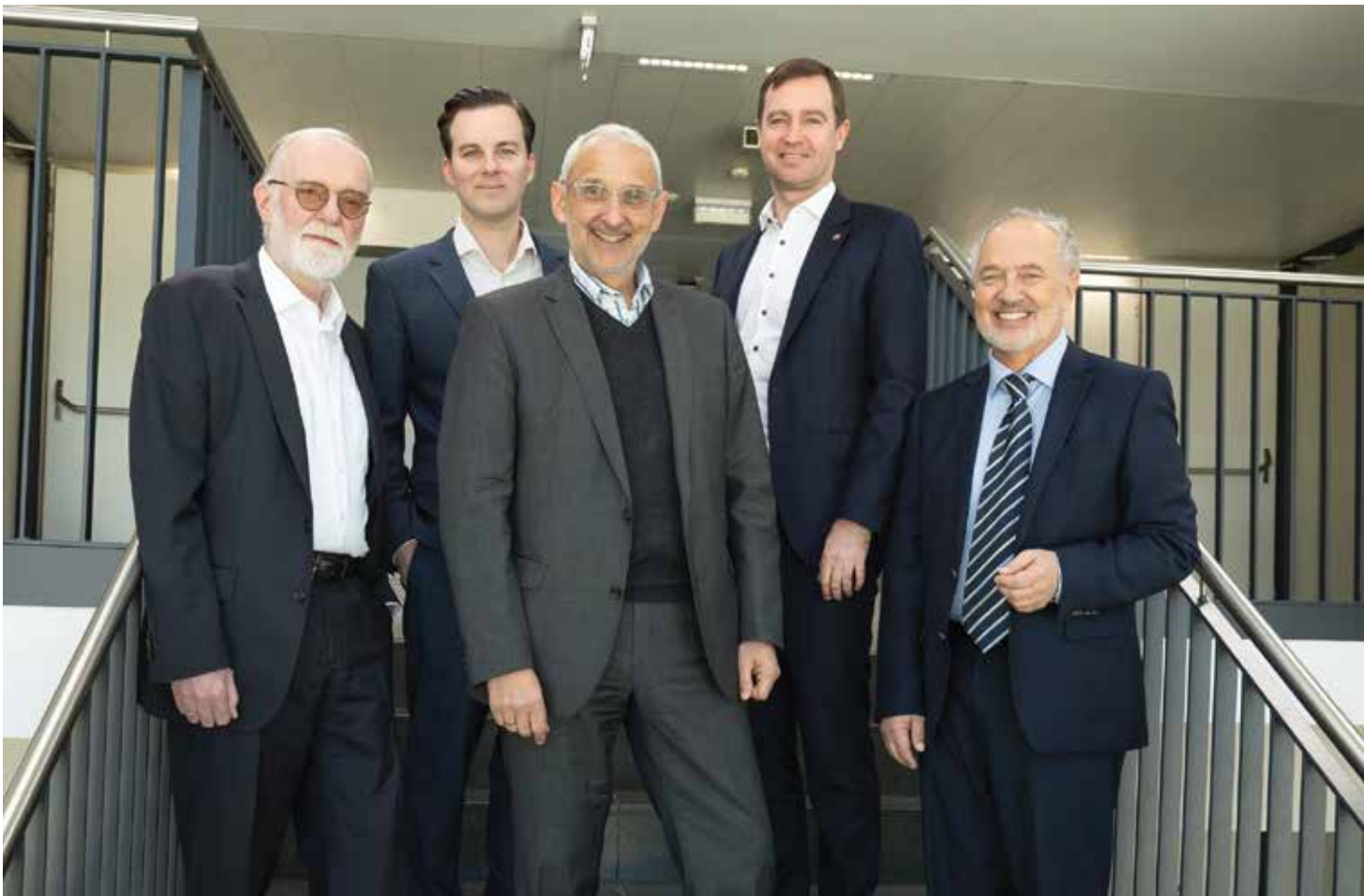
Herausgeber und Verleger: FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Genthgasse 15 **Für den Inhalt verantwortlich:** Klaus Schweinegger; für namentlich gekennzeichnete Artikel die jeweilige Autorin bzw. der jeweilige Autor **Produktion:** FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Genthgasse 15 **Druck:** maxmedia gmbh, Rotenturmstraße 17 / Top 10, 1010 Wien **Anzeigenpreise:** Es gilt der Werbetarif 2025 **Offenlegung nach §25 Mediengesetz:** Medieninhaber FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H. **Blattlinie:** VersicherungsJournal Spezial, kurz VJ, ist ein österreichweites Fachmedium für die Versicherungswirtschaft. Die unabhängige Redaktion berichtet vierteljährlich über branchenrelevante Themen. Zum Zielpublikum gehören – ähnlich dem digitalen Pendant VersicherungsJournal.at – Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Versicherungskonzernen sowie der freie und gebundene Versicherungsvertrieb **Bilder:** S.1: queen (AdobeStock), S.3: VÖZ/Woody, S.4: francescoridolfi.com (AdobeStock), S.5, 6, 7, 8 und 10: Studio Tanzer/Rudolph, S.12: j-mel (AdobeStock), S.16: Checkleasing, S.17: Negro Elkha (AdobeStock), S.22: Hannes Loske

Kfz-Versicherung: Der Mehrwert der Beratung

Einig waren sich die Teilnehmer beim Round Table des VersicherungsJournals, dass auch in der Kfz-Versicherung persönliche Beratung nicht zu ersetzen ist. Explodierende Werkstattkosten und das veränderte Mobilitätsverhalten zählen aktuell zu den größten Herausforderungen.

Von Marius Perger





Unter der Leitung von VersicherungsJournal-Redakteur Marius Perger (ganz links) diskutierten im Wifi Wien (v.l.n.r.): Patrick Rechberger MSc MBA (Ergo), Ing. Thomas Lackner (HDI), DI Christian Sipöcz (VAV) und Mag. Sergius Kahr (Generali)

Die Kfz-Versicherung gilt als einfach, wenig beratungsintensiv und gut für Online-Abschlüsse geeignet. Oft wird auch behauptet, sie sei für Beraterinnen und Berater wenig attraktiv und diene bestenfalls als „Türöffner“. Doch stimmt das überhaupt? Oder kann Beratung auch in der Kfz-Versicherung einen Mehrwert für Kundinnen und Kunden bieten? Im Rahmen eines Round Table diskutierten wir mit hochrangigen Versicherungsexperten über Leistungsdetails, die sich dem durchschnittlichen Online-Kunden nicht erschließen, über Chancen für Berater und über Möglichkeiten, gerade in der Kfz-Versicherung so die Kundenbindung zu stärken.

Sergius Kahr, Leiter der Abteilung Motor/Rechtsschutz bei der Generali Versicherung AG, betont, dass Beratung sehr wohl einen Mehrwert bietet. Besonders wichtig sei sie für junge Menschen, die anlässlich der Anmeldung ihres ersten Autos auch das erste Mal mit einer Versicherung konfrontiert sind. Häufig würde man meinen, dass eine Pflichtversicherung für den Versicherungsnehmer wenig

relevant sei, weil sie nur Dritte betrifft. Tatsächlich gehe es aber darum, die eigene Haftungsverpflichtung abdecken, dass man, sollte etwas Gravierendes passieren, gegenüber einem Dritten für eine Zahlungsverpflichtung entlastet ist.

Es brauche Beratung und Erklärung, dass insbesondere eine hohe Versicherungssumme wichtig ist – dies könne in einer Online-Beratung in der Form nicht adressiert werden, so Kahr. Und er warnt davor, dass es auch zu Deckungskonkursen kommen könne, wegen Schäden, die sich 20 oder 30 Jahre zuvor ereignet haben, weil irgendwann einmal die Deckungssumme aufgebraucht ist: „Da haftet man dann mit dem ganzen Lebenswerk, das man sich seither aufgebaut hat – für einen Fehler, der irgendwann einmal passiert ist.“ Das müsse man dem Kunden klarmachen. Aber auch im Bereich der Kaskoversicherung sei Beratung extrem wichtig, schließlich entspreche der Preis eines Autos manchmal einem Jahresnettoeinkommen.

Beratung bleibt trotz Online-Angeboten essenziell

Etwas differenzierter sieht die Situation **Thomas Lackner**, Vorstandsvorsitzender der HDI Versicherung AG. Denn die nächste Generation der Versicherungsnehmer bevorzuge digitale Prozesse, sie „will weder besucht werden noch sonst wohin gehen“, sondern schlanke und einfache Prozesse haben. Beratung sei zwar weiterhin ein Thema, in Zukunft werde der digitale Zugang aber besonders wichtig werden. Produkte müssten deshalb so gestaltet werden, dass es einen „schlanken Digitalprozess“ gibt. Und besonders wichtig sei das Thema Finanzbildung: Denn junge Erwachsene würden oft gar nicht wissen, was notwendig ist.

Natürlich werde bereits sehr viel online gemacht, sagt **Patrick Rechberger**, Leiter des Makler- und Agenturvertriebs der Ergo Versicherung AG. Kundinnen und Kunden würden online vor allem Informationen einholen, Beratung sei aber schon deshalb wichtig, weil das Know-how auf Kundenseite häufig nicht vorhanden sei. Das betreffe vor allem die Kasko-Versicherung, auf der der Beratungsfokus liegen müsse.

So könne man in der Beratung beispielsweise herausarbeiten, dass es eine eigene Deckung für elektronische Geräte gibt, wenn sie im Auto gelassen werden, oder

vergessen wird, das Auto zuzusperren, erläutert **Christian Sipöcz**, Vorstandsmitglied in der VAV Versicherungs-AG. Allerdings handle es sich bei der Kfz-Versicherung um ein sehr standardisiertes Produkt, für den Vertrieb sei es wichtig, dass nicht zu viel Aufwand erzeugt wird. Doch spätestens, wenn es zu einem Schadenfall kommt, würden die Menschen doch nicht einem Internet-Prozess vertrauen, sondern sich vertrauensvoll an eine Person richten, um zu fragen, was sie jetzt machen sollen. Es werde deshalb beide Schienen weiterhin geben, glaubt Sipöcz: Der Online-Bereich werde zwar weiter zunehmen, doch der persönliche Beratungsbedarf werde uns noch die nächsten Jahre und Jahrzehnte begleiten.

Oft falsche Erwartungen

Kundinnen und Kunden hätten allerdings meist schon relativ viel Vorinformation, die Online-Information reiche aber nicht aus, so Rechberger: Eine Online-Durchrechnung über eine Vergleichsplattform sei „kein Hexenwerk“ und gehe relativ schnell. Trotzdem würden die Kunden oft mit falschen Erwartungen in das Beratungsgespräch gehen, Berater müssten deshalb darauf vorbereitet sein, dass der Kunde zwar mit Vorinformationen

Christian Sipöcz



kommt, aber nicht immer mit differenzierten und richtigen Vorinformationen.

Das Problem sei, dass Vergleichsplattformen vornehmlich den Preis vergleichen, nicht aber den Inhalt, betont Kahr. Es sei zwar möglich die Standardinhalte herauszulesen, eigentlich gehe es aber um die Feinheiten, weil es zwischen den einzelnen Anbietern doch Differenzierungen gebe. Und was die Vergleichsplattformen nicht können, sei, die persönliche Situation des Kunden mitzubetrachten. Wichtig sei ein persönliches Beratungsgespräch – wie auch immer das stattfindet. Auch wenn es virtuell oder irgendwann durch KI geführt wird, es gehe darum, die richtigen Fragen für eine bewusste Entscheidung des Kunden aufzuwerfen, damit dieser dann auch eine richtige Entscheidung treffen kann; hier seien Vergleichsplattformen zu standardisiert.

Der Preis ist nicht alles

Vergleichsplattformen spielen aber noch eine weitere Rolle. Indem sie mögliche Ersparnisse suggerieren, erhöhen sie auch die Wechselbereitschaft der Kunden. Es stellt sich daher die Frage, ob Beratung auch die Kundenbindung in der Kfz-Versicherung erhöhen kann.

Sipöcz betont, dass die Kundenbindung in Österreich deutlich höher ist als in Deutschland, wo es zuletzt einen „Wechselrekord“ gegeben hat; in Österreich prolongiere sich der Vertrag nämlich automatisch, wenn ein Kunde nichts unternimmt, während in Deutschland Versicherer ihren Kunden zum Jahresende aktiv einen Prämienvorschlag machen müssen. Aber auch hierzulande gebe es einen freien Wettbewerb: Jeder Versicherer versuche, durch seine Tarifierungsmodelle einen idealen Preis zu finden, der attraktiv sei und mit dem man trotzdem Geld verdienen kann.

Der Preis sei das eine, so Lackner. Wo der Berater aber definitiv einen Mehrwert gegenüber einer Vergleichsplattform bieten könne, sei die Abwicklung: „Erst wenn man einen Schaden hat und bemerkt, es funktioniert nicht, dann sieht man erst, welche Qualität eine ordentliche Beratung hat.“ Verfüge ein Kunde nur über eine Haftpflichtversicherung, könnte es ihm egal sein, es betrifft ja immer einen anderen, wenn es nicht funktioniert. Anders bei der Kaskoversicherung: „Da spürt man es selbst“. Deshalb sei es gut, einen Berater zu haben, der auch Empfehlungen abgibt, denn „das Spektrum der Anbieter ist groß und jeder hat so seine Vor- und Nachteile“.

Patrick Rechberger





Sergius Kahr

Herausforderung Werkstattkosten

Zu den aktuellen Herausforderungen für Kfz-Versicherer zählen auch steigende Versicherungsaufwände durch Inflation und immer komplexere Fahrzeuge; dazu kommt, dass manche Werkstätten auch bei kleinen Schäden Teile austauschen, statt zu reparieren. Für die Versicherungsbranche sei die Situation „extrem unbefriedigend“, so Sipöcz. Durch die hohe Inflation seien Materialkosten und Stundensätze in den letzten drei bis vier Jahren explodiert: „Wir sind mittlerweile in einer Situation, dass der Stundensatz einer Werkstätte deutlich über 200 Euro liegt, mitunter zahlt man sogar 300 Euro.“ Die VAV sei ein eher kleiner Versicherer, dem es nur punktuell möglich sei, dem mit Werkstättenkooperationen entgegenzusteuern. Doch einen Kunden, der vielleicht seit 30 Jahren Kunde eines Autohauses ist, das nur einen Kilometer von seinem Wohnort entfernt ist, zu einer 40 Kilometer entfernten Werkstätte zu routen, werde „nicht in jedem Fall gelingen“.

„Wenn jemand seit Jahrzehnten in einer Werkstatt ist, dann helfen auch keine klassischen Routing-Tarife, dann hat man eigentlich keine Chance“, pflichtet Lackner Sipöcz bei. Die HDI versuche, durch ein eigenes Werkstattnetz gegenzusteuern; man suche regional Betriebe, die

preislich deutlich unter dem Durchschnitt des Marktes liegen, aber „natürlich Qualität liefern“.

Die Ergo wiederum versucht, das Problem mit einem werkstattabhängigen Tarif in den Griff zu bekommen, erklärt Rechberger: „Das heißt, der Kunde bekommt 10 Prozent auf die Kaskoprämie, verpflichtet sich aber dann damit, im Schadenfall zu einer Partnerwerkstatt zu gehen; tut er das nicht, sondern fährt er trotzdem zur Werkstätte seines Vertrauens, die jetzt keine Partnerwerkstätte ist, muss er 10 Prozent der Kosten zusätzlich selbst zahlen.“

Versicherer dürften sich nicht mehr alles gefallen lassen, so Lackner: „Da müssen wir als Versicherer massiv gegensteuern, dass wir faire Preise erhalten und niemanden benachteiligen.“ Denn eines sei klar, da sind sich Sipöcz und Lackner einig: Die Preissteigerungen müssten am Schluss in den Tarifen abgebildet werden, Kunden damit auch höhere Prämien bezahlen.

Wo Sparpotenziale für Versicherer liegen

Eine Möglichkeit bestünde für Versicherer darin, Selbstbehalte in der Kaskoversicherung zu erhöhen oder dem Kunden Vorteile zu gewähren, wenn er nicht jeden kleinen Schaden sofort reparieren lässt. „Wenn es vom

Kunden so angenommen wird, wäre das sicher ein probates Mittel“, so Kahr. Er schränkt aber ein: Je jünger das Fahrzeug, desto eher werde eine Vollreparatur in der Markenwerkstätte stattfinden: „Jeder kleine Kratzer wird dann repariert, auch wenn es Selbstbehalt kostet.“ Anders bei älteren Baujahren: Hier könnte es ein vernünftiger Ansatz sein, in der Beratung dem Kunden zu vermitteln, ein bisschen eigenes Risiko auf sich zu nehmen und bei der Erwartungshaltung ein wenig zurückzustecken, „dass du jetzt alles hochglanzpoliert bekommst. Oder du zahlst es dir eben selbst.“

Eine weitere Einsparungsmöglichkeit gibt es auch bei den Ersatzteilen. Bei den Markenwerkstätten erhalten Kunden „natürlich Originalteile, die meistens etwas kostspieliger sind“, so Lackner. Ein Kunde, der sich ein teures, neues Auto gekauft hat, „will immer das Originalteil

haben“. Daneben gebe es aber auch „Identteile“ (mit Originalteilen bau- und funktionsgleich, nach den gleichen Kriterien und auf den gleichen Maschinen gefertigt, aber ohne Markenzeichen des Autoherstellers, Anm.) sowie Nachbauteile. Und schließlich seien Gebrauchtteile ein Thema, um die Kostendynamik teilweise in den Griff zu bekommen.

„Ich glaube, dass wir uns als Branche überlegen werden müssen, welche Maßnahmen wir setzen können, um weiterhin attraktive Prämien anzubieten“, resümiert Rechberger. „Wenn das alle im Gleichklang tun, dann werden wir es durchstehen. Aber die Erfahrung lehrt uns, dass wir nicht alles im Gleichklang tun, und dann ist es wieder so, dass wir uns gegenseitig aus dem Markt verdrängen. Wir sollten aber solche Themen gemeinsam durchstehen.“ →

VERSICHERUNGSJOURNAL spezial

RECHTSSCHUTZ

Erscheinungstermin Ende Mai 2025



Anzeigenkontakt

Mag. Manfred Sadjak
m.sadjak@versicherungsjournal.at
Tel.: +43 (0) 664 / 516 01 72



Thomas Lackner

Vom Ökosystem Kfz zum Ökosystem Mobilität

Noch steht das klassische Auto in Österreich im Zentrum der Mobilität, doch das ändert sich immer stärker. Öffentliche Verkehrsmittel verzeichnen Rekorde, der Trend geht zu einer „Sharing Economy“ und viele Jugendliche wollen keinen Führerschein mehr machen. Für Versicherer stellt sich die Frage, welche Rolle sie in einem „Ökosystem Mobilität“ in Zukunft spielen werden.

Längerfristig könne es für das Geschäft der Versicherer eine Disruption bedeuten, wenn Kfz nicht mehr gekauft oder geleast werden, sondern von einem Anbieter Mobilität gekauft wird, so Lackner. Versicherer werden für die Mobilität weiterhin eine wichtige Rolle spielen, ist Rechberger überzeugt. Es könne aber nötig werden, dass Versicherer umfassenden Versicherungsschutz für viele mögliche Konstellationen anbieten, oder aber auch sehr kurzfristigen Versicherungsschutz: „Beispielsweise, ich schließe jetzt in einer App eine Versicherung für die nächsten 24 Stunden ab, weil ich dann anders mobil unterwegs bin, als ich das sonst wäre.“ Und Lackner ergänzt: „Wenn sie das Fahrzeug gar nicht besitzen, dann kaufen sie Mobilität – und da ist alles drinnen, auch die Versicherung.“ Für Versicherer stelle sich die Frage, wie man diese Mobilität zukünftig in irgendeiner Form

abbilden kann. Jedenfalls werde es aber eine Pflichtversicherung geben, solange es Mobilität gibt, betont Sipöcz: „Und die Versicherer haben da Interesse, mitzuspielen.“

Allerdings müsse man sich auch die Statistiken ansehen, so Kahr. Von Jahr zu Jahr steige die Zahl der in Österreich zugelassenen Pkw, derzeit gebe es rund 5,350.000: „Die Zahlen lügen ja nicht.“ Es stelle sich zwar die Frage, wer zukünftig die Fahrzeuge besitzt, Tatsache sei aber, dass sie genutzt werden. Und das bilde letztlich immer den Bedarf und die Versicherungspflicht in der Kfz-Haftpflicht. Es sei einerlei, ob es sich um geborgte, geteilte, Firmenfahrzeuge oder selbst besessene Fahrzeuge handle: „Wir als Versicherer werden immer ein Betätigungsfeld haben, nämlich die Fahrzeuge zu versichern.“ Dazu komme, dass diese große Zahl an Fahrzeugen auch einen Wert hat, und auch dieser Wert werde wie bisher abgesichert werden: „Auch da sind wir weiterhin drinnen.“

Auch wenn sich die Mobilität ändert, „man fährt trotzdem Auto“, so Kahr. „Und daher wird es für uns in den nächsten Jahrzehnten ein zentrales Thema sein, als Versicherer gescheitete Lösungen anzubieten – und vielleicht auch neue Lösungen anzubieten, die sich aus dem geänderten Nutzungsverhalten ableiten werden.“ ■



GARANTA
VERSICHERUNG

Verantwortung, die bewegt: Nachhaltig abgesichert in die Zukunft.

Nachhaltigkeit ist mehr als ein Trend – sie ist unsere Verantwortung.

Unser Engagement reicht über das Naheliegende hinaus: Es umfasst faire Arbeitsweisen, kontinuierliche Weiterbildung, gesellschaftliche Verantwortung und langfristiges Denken – stets auf Basis von Vertrauen, Transparenz und Verlässlichkeit.

Wer heute Verantwortung übernimmt, gestaltet die Zukunft aktiv mit – wirtschaftlich, sozial und ökologisch.



Wohin sich die Mobilität bewegt

Ein Blick darauf, wie sich die Mobilität der Österreicherinnen und Österreicher in den vergangenen Jahren entwickelt hat und was in nächster Zukunft zu erwarten ist.

Von Emanuel Lampert



Mobilität verändert sich – aus verschiedenen Gründen. Einer war Corona: Lockdowns und Eindämmungsmaßnahmen ließen den Verkehr damals stark zurückgehen. Die Anzahl der Fahrgäste der Bahn sank 2020 um 39 Prozent auf 192,2 Millionen, die per Bahn gefahrenen Kilometer um rund 45 Prozent auf 7,4 Milliarden, wie der VCÖ (Verkehrsclub Österreich) jüngst in einer Analyse feststellte. 2023 sei aber bereits wieder ein neuer Rekord erreicht worden: Mit 328,4 Millionen gab es um fast 4 Prozent mehr Fahrgäste als 2019 und mit 14,5 Milliarden um 8 Prozent mehr gefahrene Kilometer als im bisherigen Rekordjahr 2019 – nicht

zuletzt wegen des Klimatickets, wie VCÖ-Experte Michael Schwendinger sagt.

Und der Autoverkehr? „Im Jahr 2020 legten Pkw auf Österreichs Autobahnen und Schnellstraßen mit 22,586 Milliarden Kilometer um 22,2 Prozent weniger Kilometer zurück als im Jahr 2019 (29,024 Milliarden Kilometer)“, so der VCÖ unter Berufung auf Daten der Asfinag. Noch 2023 seien Pkw um 250 Millionen Kilometer weniger auf dem hochrangigen Straßennetz gefahren als 2019. Erst 2024 sei wieder das frühere Niveau erreicht worden.

„Der Anteil von Homeoffice ist höher als vor der Pandemie, was die Zunahme des Arbeitspendelverkehrs

bremst“, fügt Schwendinger hinzu. „Zusätzlich hat in den vergangenen Jahren die Zahl der Unternehmen zugenommen, die Mobilitätsmanagement umsetzen und damit den Anteil der Beschäftigten, die mit Öffis, Fahrrad und Fahrgemeinschaften zur Arbeit kommen, erhöht haben.“

Beim Reise- und Ausflugsverkehr sieht der VCÖ hingegen keinen dämpfenden Faktor mehr. Im Gegenteil: 2023 machten die Österreicherinnen und Österreicher laut Statistik insgesamt 27 Millionen Urlaubsreisen, um 27 Prozent mehr als 2019. „Die Urlaubsreisen mit dem Auto nahmen um 23 Prozent auf 16,4 Millionen zu, prozentuell noch stärker stiegen die Bahnreisen um 63 Prozent auf 4,1 Millionen“, so der VCÖ.

In der Pandemie das Fahrrad „entdeckt“

Einen Blick auf die regionale Ebene gewähren Daten, die für die Länder Oberösterreich, Salzburg, Steiermark, Tirol und Vorarlberg sowie die Stadt Wien vorliegen. In

zwei Bereichen zeigen die Bundesländer eine einheitliche Entwicklung, sagt Schwendinger: „Der Radverkehr ist gestiegen, der Anteil des Autos ist zurückgegangen.“

Im Land Salzburg erhöhte sich demnach der Anteil des Radverkehrs an der Mobilität von 11 (2012) auf 13 Prozent (2022); in Oberösterreich von 5,2 (2012) auf 6,7 (2022), in Tirol von 11 (2011) auf 14 (2022), in der Steiermark von 6 (2014) auf 9 (2024) und in Vorarlberg von 16 (2017) auf 22 Prozent (2022). Wien kletterte von 7 (2019) auf 10 Prozent (2023), laut automatischen Radverkehrszählungen sei die Anzahl der Fahrten 2024 gegenüber 2023 um 5 Prozent gestiegen.

„In der Pandemiezeit haben viele das Fahrrad als Verkehrsmittel entdeckt, um gesunde Bewegung im Alltag machen zu können“, kommentiert Schwendinger. „Da weniger Autoverkehr war, wurde das Radfahren auch als angenehmer und sicherer empfunden. Ein Teil hat auch langfristig das Verhalten verändert und fährt nun häufiger mit dem Fahrrad.“ →

Werbung

generali.at/partner
Anzeige

HAB' DEN SCHEIN!

KFZ-VERSICHERUNG

UNS GEHT'S UM SIE

Angebot und Nachfrage finden schwer zusammen

Und was ist für die Kfz-Mobilität in naher Zukunft zu erwarten? Generell seien die Preise bei den Gebrauchtwagen post Covid „explodiert“, sagt Alexander Reissigl, Head of Auto & Motor bei der Plattform Willhaben.at, gegenüber VersicherungsJournal Spezial. Seit Ende 2024 beginnen sie langsam wieder zu sinken, so Reissigl weiter. Angebot und Nachfrage wären zwar vorhanden, aber „der Preis und der Umstand, dass wir uns aktuell im dritten Jahr einer Rezession befinden“, seien Faktoren, die sich negativ auf Zahlungsbereitschaft und verfügbare Budgets auswirken. „Diese Dynamik lässt sich natürlich auch direkt auf Neufahrzeuge übertragen. Manch eine Person wartet zu und repariert das bestehende Kfz – und so boomt der After Sales-Bereich –, andere greifen zu günstigeren Modellen und Angeboten.“

Elektrofahrzeuge seien „lange Zeit über die meisten Modelle hinweg sehr hoch eingepreist“ gewesen. Mit zunehmender Reife hinsichtlich Innovation und Technik sinke aber der Preis in der Produktion und damit auch für Endkunden. „Das sieht man heuer stellenweise bereits recht deutlich.“ So seien nun „auch einige sehr attraktiv eingepreiste Modelle auf den Markt gelangt, womit auch eine breite Käuferschaft adressiert werden würde“. Unglücklicherweise, schränkt Reissigl ein, stelle die motorbezogene Steuer auf E-Autos „einen Dämpfer für die Elektrifizierung in Österreich“ dar, die womöglich für viele „das Zünglein an der Waage sein kann, um nicht zuzuschlagen bzw. zuzuwarten“.

Selbstfahrendes Auto stößt auf einige Skepsis

Zuwarten heißt es auch noch an anderer Stelle. E-Auto-Fahrenden in Nordamerika stehe schon seit Längerem „Full Self-Driving“ (FSD) zur Verfügung, das als wichtiger Schritt hin zum autonomen Fahren gelte. Die Zulassung von FSD hänge stark vom jeweiligen Land ab. „In der EU gelten zum Beispiel strenge Vorschriften, die unter anderem durch UNECE-Regelungen (United Nations Economic Commission for Europe; Anm.) und nationale Behörden geregelt werden.“ Die erwartete Entscheidung der UNECE stehe derzeit noch aus.

Willhaben hat aus diesem Anlass im März unter seinen Nutzerinnen und Nutzern gefragt, was sie vom selbstfahrenden Auto halten, 2.644 haben geantwortet. Ergebnis: Sensoren, Kameras und KI die Steuer übernehmen zu lassen, stößt bei vielen auf Skepsis. Zwar empfinden 36,9 Prozent diese Entwicklung als sehr oder eher positiv, aber 45,2 Prozent als eher oder sehr negativ; der Rest sieht die Sache neutral.

Pkw-Dichte: Stadt-Land-Schere geht auseinander

Was den Motorisierungsgrad betrifft, haben sich Stadt und Land weiter auseinanderentwickelt

Im Verhältnis zur Anzahl der Einwohner habe die Anzahl der Pkw laut Daten der Statistik Austria in allen Landeshauptstädten außer Eisenstadt abgenommen. Dagegen habe sie in fast allen Bezirken zugenommen – nur in Bludenz, Bregenz, Dornbirn, Innsbruck-Land und St. Johann im Pongau nicht.

Im Ranking der bundesweit niedrigsten Motorisierungsgrade belegt der Wiener Bezirk Margareten mit 260 Pkw pro 1.000 Einwohner Platz 1, gefolgt von 19 weiteren Wiener Bezirken. Außerhalb Wiens ist Innsbruck am geringsten Pkw-motorisiert (437 pro 1.000; Platz 21). Graz (470) liegt auf Platz 23, Linz (502) auf Platz 24, die Stadt Salzburg (511) auf Platz 25.

Früher sei die Anzahl der Pkw in den Städten höher gewesen, merkt der VCÖ an. „Ein niedriger Pkw-Motorisierungsgrad ist heute ein Zeichen dafür, dass der Bevölkerung ein vielfältigeres Mobilitätsangebot zur Verfügung steht und dass wichtige Alltagsziele auch zu Fuß und mit dem Fahrrad gut erreichbar sind“, sagt Experte Michael Schwendinger. Anders verhält es sich heute in vielen Regionen. „Dort, wo viele Alltagsziele nur mit dem Auto gut erreichbar sind, ist eine hohe Anzahl von Pkw die Folge.“

In bereits elf Bezirken gab es 2023 mehr als 700 Pkw pro 1.000 Einwohner. Spitzenreiter war Waidhofen an der Thaya (767) vor Zwettl (741), Horn und Gmünd (je 727). Es folgten Güssing (722), Südoststeiermark, Hartberg-Fürstenfeld, Jennersdorf (je 719), Völkermarkt (707), Weiz (702) und Wolfsberg (701). „Im Jahr 2015 hatte kein einziger Bezirk einen Pkw-Motorisierungsgrad von mehr als 700“, so der VCÖ.

Die Befürworter sind tendenziell eher männlich und jünger als 59, leben in Wien, Salzburg und Oberösterreich, verdienen pro Monat oft netto 2.500 Euro oder mehr und haben in das zuletzt gekaufte Auto häufig überdurchschnittlich viel – 30.000 Euro oder auch weitaus mehr – investiert, berichtet Reissigl. „Frauen hingegen äußern sich deutlich öfter kritisch. Besonders ausgeprägt ist die Skepsis jedoch auch mit zunehmendem Alter, insbesondere ab 60 Jahren, sowie bei Personen, die in Vorarlberg, Tirol und im Burgenland leben.“ Ein wesentlicher Faktor sei auch die Nutzungsintensität: Wer seltener mit dem Auto fährt, befürworte autonome Fahrzeuge tendenziell stärker.

Mehrheit sieht sich die nächsten zehn Jahre selbst lenken

Konkret gefragt: „Wie wahrscheinlich ist es, dass du in den nächsten zehn Jahren ein Auto mit Full Self Driving nutzen würdest?“ Antwort: für 47,4 Prozent „sehr

unwahrscheinlich“, für weitere 19,2 Prozent „eher unwahrscheinlich“. Warum? Mehr als die Hälfte (55,7 Prozent) fährt schlicht und einfach „lieber selbst“. 42 Prozent haben Sicherheitsbedenken, 26,7 Prozent glauben, dass die Technologie bis dahin noch nicht ausgereift ist.

Umgekehrt rechnet etwas mehr als ein Viertel damit, bis 2035 mit einem autonomen Fahrzeug unterwegs zu sein. Warum? 71 Prozent vertrauen darauf, dass die Technologie bis dann zuverlässig sein wird; 52 Prozent erwarten, dass es bis dahin Regeln für einen sicheren Einsatz gibt; und 50,4 Prozent meinen, dass autonomes Fahren „den Verkehr flüssiger und umweltfreundlicher gestaltet“.

Während die eine Hälfte glaubt, dass autonomes Fahren langfristig sicherer ist als menschliches, zweifelt die andere Hälfte noch daran, so Willhaben. Uneins sei man sich auch in der Frage, wer für Unfälle mit autonomen Fahrzeugen haften soll, ergänzt Reissigl. „Hier würden die befragten Personen mit deutlichem Vorsprung den Hersteller in die Pflicht nehmen.“ ■

Werbung



Mobiler GO! Die flexible Kfz-Versicherung.

Auf Wunsch mit Zusatzschutz bei Verkehrsunfall.

Die sinnvolle Erweiterung der Super-Teilkasko: Wenn Ihr Kunde mit einem Fahrzeug zusammenstößt und die Kontaktdaten des Unfallgegners bekannt sind, übernehmen wir die Reparaturkosten – ganz ohne Vollkasko.

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



Werbung.

Produkte der ERGO Versicherung AG, Modecenterstraße 17, 1110 Wien

Jetzt
neu!

Einfach, weil's wichtig ist.

ERGO

Fairer Wettbewerb erwünscht

Im Gespräch mit VersicherungsJournal Spezial spricht Leasing-Experten Walter Rimpl, Inhaber und Geschäftsführer der Firma Checkleasing, über die allgemeine Lage am Kfz-Markt, das Leasinggeschäft und das Ausbremsen der E-Mobilität. Einen Appell richtet er auch an den Leasingverband sowie den Konsumentenschutz.

Von Klaus Schweinegger

VJ Spezial: Vom Leasingverband war vor kurzem zu vernehmen, dass trotz des vielzitierten „herausfordernden wirtschaftlichen Umfelds“ die Branche auf Wachstumskurs bleibt. Er bezieht sich dabei auf das vergangene Jahr. Im Jahr 2025 hat sich, gerade für die Kfz-Branche, die Lage aufgrund des Zollkrieges allerdings nochmals verschärft. Wie ist Ihre aktuelle Wahrnehmung des Marktes?

Walter Rimpl:

Ja, ein Zollkrieg kann sich definitiv auf die Kfz-Branche in Österreich auswirken – sowohl direkt als auch indirekt. Wenn Zölle auf Fahrzeugkomponenten oder fertige Fahrzeuge aus dem Ausland erhoben werden, steigen die Einkaufspreise. Österreich importiert viele Fahrzeuge und Autoteile (vor allem aus Deutschland, aber auch aus Asien und den USA), daher würden höhere Zölle die Preise für Importeure und letztlich auch für Konsumenten erhöhen. Steigende Preise für importierte Fahrzeuge oder Teile könnten die Nachfrage im Inland senken – das betrifft sowohl Händler als auch Werkstätten und Zulieferer. Zollkriege führen oft zu Verzögerungen und Unsicherheiten in globalen Lieferketten – das kann in der „Just-in-Time“-Produktion der Automobilbranche zu Problemen führen.



Walter Rimpl, Inhaber der Firma Checkleasing

VJ Spezial: Sie arbeiten viel auch mit Versicherungsmaklern zusammen und bieten auch ein eigenes Maklerservice an. Das Kfz-Leasing bleibt laut den veröffentlichten Zahlen ein Wachstumstreiber. Können Sie das bestätigen und welche Trends sind im Vertrieb aktuell erkennbar?

Rimpl: Das Kfz ist und bleibt eines der meist angefragten Objekte für eine Leasingfinanzierung. Sowohl im Unternehmensbereich als auch im Privatbereich. Wie oben ausgeführt, trägt aber auch ein eventueller Preisanstieg zur vermehrten Nachfrage beim Kfz-Leasing bei. Aktuelle fallende Zinsen sind es dann, welche dem Produkt dann zusätzlich noch einen Schub bescheren.

VJ Spezial: Die Fördertöpfe für die E-Mobilität sind seit Anfang des Jahres leer, ausgerechnet zu einem Zeitpunkt, da das Geschäft wieder angesprungen ist. Und angesichts der kommenden Sparpakete ist auch nicht damit zu rechnen, dass sie wieder gefüllt werden. Rechnen Sie damit, dass dies – ebenso wie in Deutschland nach dem E-Förderstopp – zu einem massiven Einbruch im Geschäft führt?

Rimpl: Österreich hat bisher relativ großzügige Förderungen für E-Autos geboten – sowohl für Privatpersonen als auch für Unternehmen. Seit März 2024 ist der E-Mobilitätsbonus für Privatpersonen ausgelaufen, ohne dass bisher ein neues Modell angekündigt wurde. Für Firmenfahrzeuge gibt es teils noch steuerliche Vorteile (z.B. zum Teil Vorsteuerabzug oder keine NoVA). Demnach könnte der Privatkundenmarkt schwächeln. Ohne Umweltförderung wird der Preisunterschied zwischen E-Autos und Verbrennern wieder spürbar – das schreckt viele preisbewusste Käufer ab.

Unternehmen profitieren aber weiterhin von steuerlichen Anreizen – das stützt den Markt zumindest teilweise. Leasing und Dienstwagen bleiben wichtige Treiber für die E-Mobilität. Einige Hersteller bieten nun eigene



Prämien oder Preisnachlässe, um den Förderstopp abzufedern. Wenn das nicht reicht, droht ein Absatzproblem für E-Modelle, vor allem, wenn Verbrenner durch Rabatte attraktiver werden. Unangetastet bleiben sollte auch der Vorteil beim Sachbezug für E-Auto-Fahrer.

Wenn die Nachfrage nach E-Autos zurückgeht, geraten geplante Umstellungen in Gefahr. Marktanteile verschieben sich: Wer sich E-Autos weiterhin leisten kann (z.B. Firmenkunden) bestimmt das Tempo der Transformation. Gleichzeitig bleibt die EU-Regulierung ein Druckfaktor. Auch ohne nationale Förderung müssen Hersteller Flottengrenzwerte einhalten – sonst drohen Strafen.

Ohne staatliche Förderung wird es deutlich schwieriger, E-Autos massentauglich zu halten, vor allem im Privatbereich. Ein kompletter Einbruch ist meiner Meinung eher unwahrscheinlich – aber eine deutliche Abkühlung der Nachfrage ist schon spürbar. Wenn die Politik nicht nachsteuert oder Hersteller den Preis nicht kompensieren, wird der Hochlauf der E-Mobilität in Österreich mitunter ausgebremst.

VJ Spezial: Aber kommen wir zu etwas anderem: Digitalisierung ist ein schwammiger Überbegriff, der alles oder nichts heißen kann. Was bedeutet er aber in Ihrem Geschäft in der Zusammenarbeit mit Versicherungsmaklern bzw. dem Vertrieb?

Rimpl: Überall dort, wo es das Bankgeheimnis, der Datenschutz etc. zulässt, werden Abwicklungsprozesse und auch Entscheidungen zur Bonität vereinfacht. Wenn wir heute eine Risikoprüfung für 100.000 Euro voll automatisiert abwickeln können, dann sind wir auf einem

guten Weg. Ein Prüfverfahren für 1 Million Euro passiert innerhalb einer Woche. Hier wurde schon viel an Optimierungsarbeit geleistet. Bedenkt man, dass es sich bei einem Leasingobjekt um 1 Million selten um ein Teil handelt, das irgendwo in einer Auslage auf einen Abnehmer wartet, sondern vielmehr eine entsprechende Lieferzeit hat, dann ist man mit der Bonitätsprüfung innerhalb weniger Tage sehr gut aufgestellt.

Auffällig bei all diesem Tun ist aber, dass der persönliche Bezug bei einer Leasingfinanzierung immer noch von größter Bedeutung ist. Kunden wenden sich an den Berater ihres Vertrauens, wenn es um eine definitive Anschaffung und die dazugehörige Leasingfinanzierung in diesen Bereichen geht.

VJ Spezial: Und gibt es abschließend Wünsche Ihrerseits an Vertriebspartner bzw. an die Leasing-Branche?

Rimpl: Wünschen würde ich mir, dass der Wettbewerb „fair“ bleibt. Vermehrt beobachten wir, dass Konditionen und Preisgestaltung beim Absatz eines Kfz vom Abschluss etwaiger weiterer Produkte abhängig gemacht werden. Wird das Leasing und/oder die Versicherung nicht beim Autohändler gemacht, muss der Kunde einen höheren Kaufpreis bezahlen. Man erhält einen sogenannten „Bonus“. Möchte der Kunde dann etwa seinen Leasingvertrag früher ausbezahlt bekommen, muss dieser Betrag wieder zurückbezahlt werden. Das war es dann mit dem Bonus. Hier würde ich mir wünschen, wenn beispielsweise der Leasingverband oder der Konsumentenschutz mehr Augenmerk darauf legen würden. ■

Sie wächst und wächst

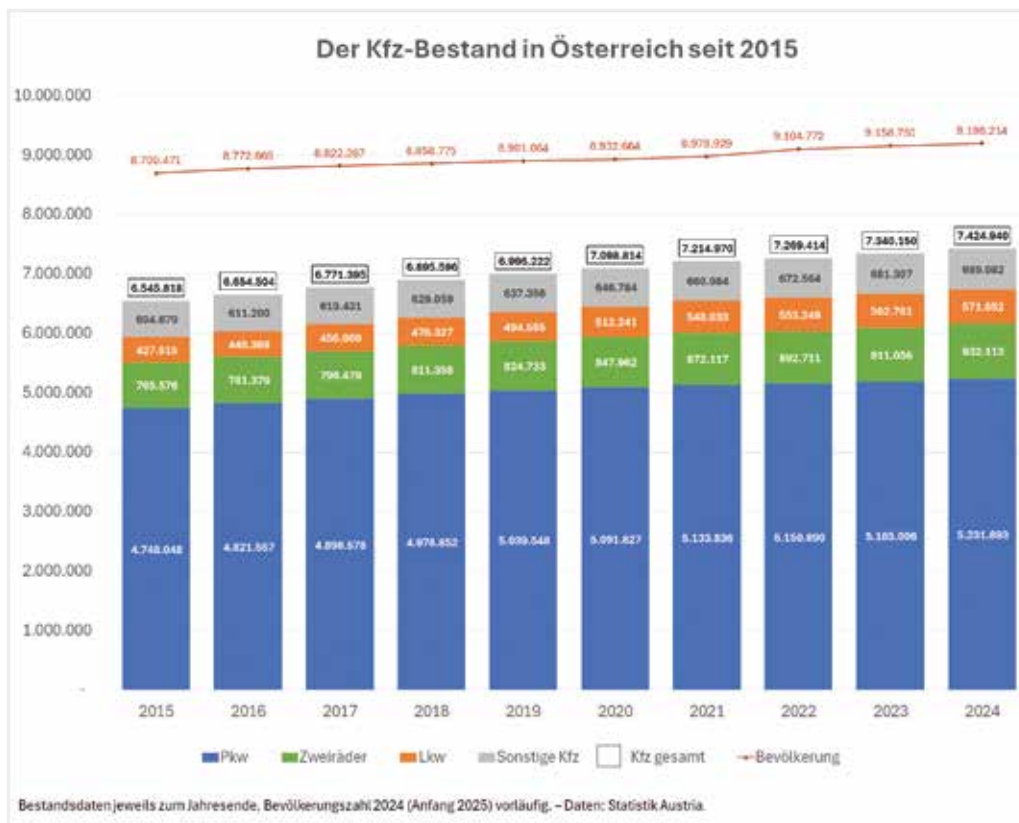
Auf eines ist bis dato Verlass: Österreichs Kfz-Flotte wird jedes Jahr größer. Der Antriebsmix ändert sich langsam, aber zusehends – und die neue Bundesregierung peilt einen „zukunfts-fähigen und klimafreundlichen Verkehr“ an.

Von Emanuel Lampert

Vor fünf Jahren, 2020, war es so weit: Der Kfz-Bestand in Österreich überschritt die Marke von sieben Millionen Stück. Zum Jahresende waren exakt 7.098.914 Kraftfahrzeuge zugelassen. Davon waren 5,09 Millionen oder 71,7 Prozent Personenkraftwagen. Trotz Krisen-jahren ist der Fuhrpark seit 2020 weitergewachsen. Ende 2024 hatte er sich bereits auf 7,42 Millionen vergrößert. Neben den Pkw (2024: 5,23 Millionen) sind in dieser Zeit auch alle anderen Segmente gewachsen: Zweiräder von 847.962 auf 932.113 Stück, Lastkraftwagen von 512.241 auf 571.852 und sonstige Kfz-Arten – das können etwa Zug-maschinen, Sattelzugfahrzeuge oder Wohnmobile sein – von 646.784 auf 689.082.

Alternative Antriebe sind zwar schon seit einiger Zeit in aller Munde. Vor allem angesichts einer großen Zahl bereits vorhandener „konventioneller“ Fahrzeuge gibt der Antriebsmix im Fahrzeugbestand aber nach wie vor ein recht konventionelles Bild ab: Von den Pkw waren Ende letzten Jahres 48,0 Prozent (2023: 49,9 Prozent) Diesel und 41,8 Prozent (2023: 42,2 Prozent) Benziner (Flex-Fuel mit-gerechnet). Die ganz große Mehrheit bildeten also, wenn auch mit sinkender Tendenz, Verbrenner.

Alternativ angetriebene Pkw überschritten 2024 aber erstmals die Marke von einer halben Millionen. Mit 535.294 Stück stellten sie einen Anteil von 10,2 Prozent (2023: 7,9 Prozent) des Pkw-Bestands. Die größte Gruppe



unter ihnen waren die 257.588 Benzin/Elektro-Hybride (Anteil: 4,9 Prozent; 2023: 3,8 Prozent) vor den reinen Elektroantrieben (200.603; Anteil: 3,8 Prozent; 2023: 3,0 Prozent). Mit Abstand folgten dahinter 72.347 Diesel/Elektro-Hybride (Anteil: 1,4 Prozent; 2023: 1,1 Prozent) und eine „Handvoll“ andere Antriebe (4.756; Anteil: 0,1 Prozent).

Deutlich anderer Antriebsmix bei Neuzulassungen

Bei den Neuzulassungen sieht es etwas anders aus. Vorweg: Das Geschäft im Neuwagenmarkt hat zuletzt wieder angezogen. Nach einem Tief, das 2022 mit nur 305.332 Neuzulassungen besonders ausgeprägt war, ging es 2023 (341.409) und 2024 (369.246) wieder aufwärts. Letztes Jahr wurden sowohl bei Pkw als auch bei Zweirädern und Lkw mehr neue Zulassungen ausgestellt.

Mit 253.789 Neuzulassungen entfielen mehr als zwei Drittel (68,7 Prozent) der neuen Kfz auf Pkw. Trotz des Zuwachses blieb ihre Anzahl damit aber noch immer deutlich unter dem Wert des letzten Vor-Corona-Jahres 2019. Damals wurden 329.363 neue Pkw auf die Straße gelassen.

Stark geändert hat sich in den letzten fünf Jahren der Antriebsmix. Rückblende: 2018 waren noch 54,0 Prozent der neuen Pkw Benziner und 41,1 Prozent Diesel. Die restlichen knapp 5 Prozent verteilten sich auf andere Antriebe. Ganz anders 2024: Nur noch ein Drittel (33,1 Prozent) waren Benziner, 17,4 Prozent Diesel. Die zweitgrößte Kategorie waren, wie schon seit 2021, Benzin- und Diesel-Hybride (31,9 Prozent). Elektro-Pkw hatten einen Anteil von 17,6 Prozent, wobei dieser erstmals rückläufig war – 2023 machten sie noch 19,9 Prozent der Neuzulassungen aus; das ist auch ein Rückgang in absoluten Zahlen, von 47.621 auf 44.622.

Österreich stärker unter Strom als viele andere

Nichtsdestoweniger: Österreich ist bei den Pkw-Neuzulassungen elektrisierter als der Durchschnitt der



Ländergruppe EU-EFTA-UK: In diesem Raum waren von Jänner bis November 15,1 Prozent der neuen Pkw elektrisch betrieben, in Österreich 17,4 Prozent – Platz 13 in dieser Liste. Ziemlich einsame Spitze ist hier übrigens Norwegen mit 89,3 Prozent, gefolgt von Dänemark (50,4 Prozent) und Schweden (34,4 Prozent). Am anderen Ende finden sich Slowenien, Lettland und Zypern (0,6 bzw. 0,7 und 0,8 Prozent). Nachbar Schweiz liegt mit 18,9 Prozent zwei Plätze vor uns, Nachbar Deutschland mit 13,4 Prozent drei Plätze hinter uns.

Anders als bei den Neu- hat der Elektro-Anteil bei den Gebrauchtzulassungen in Österreich übrigens zugelegt, von 2,6 (2023) auf 3,5 Prozent. Wenig überraschend waren die meisten der 820.629 gebraucht Zugelassenen aber Diesel (50,9 Prozent) und Benziner (36,9 Prozent). Der Anteil der Hybride wuchs von 6,0 auf 8,6 Prozent.

Was die neue Regierung vorhat

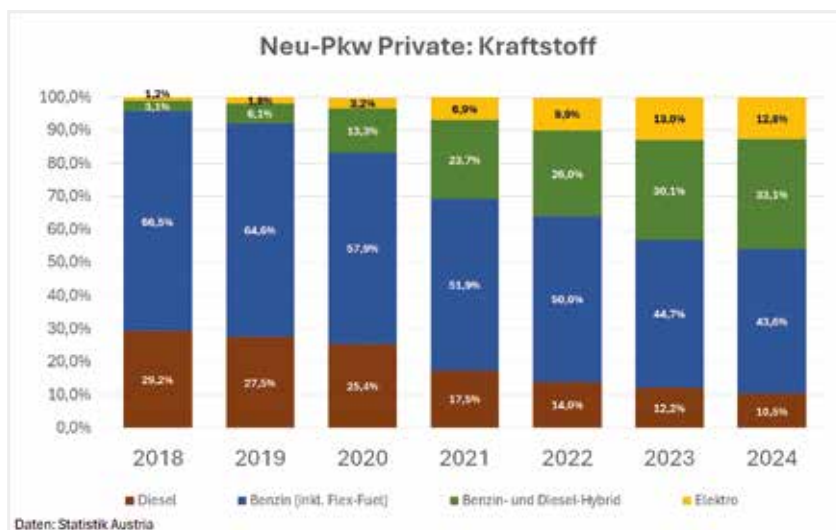
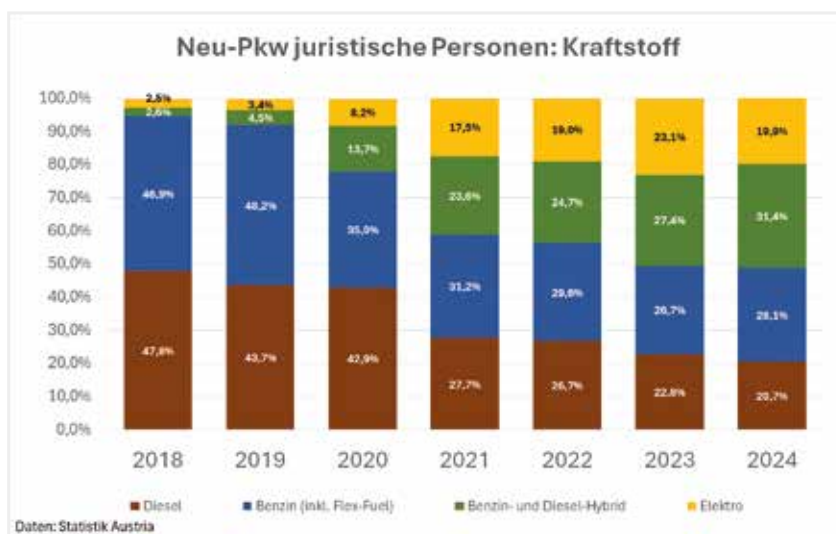
Der Entfall der bisherigen Begünstigungen in puncto motorbezogener Versicherungssteuer für elektrische Antriebe dürfte kaum geeignet sein, den zuletzt etwas schwächelnden Neuzulassungen bei Fahrzeugen mit elektrischem Antrieb neuen Auftrieb zu verschaffen.

Immerhin hat die neue Bundesregierung aber an anderer Stelle Ausbaupläne auch in Sachen Elektro – zumal ihr laut ihrem Programm ein „zukunftsfähiger und klimafreundlicher Verkehr“ vorschwebt, der unter anderem mit „ausreichend Verfügbarkeit von leistbaren klimafreundlichen Energieträgern (Preise und Menge)“ und „Ausbau und Förderung der Infrastruktur“ versehen sein müsse.

Auf der Agenda von ÖVP/SPÖ/Neos steht etwa ein „rascher kapazitätsorientierter Netzaufbau für das ‚neue Laden‘ und Ausbau der Ladeinfrastruktur für alternative Antriebe (Elektro, (Schnell-)Ladestationen). Auch „Rahmenbedingungen für schnelleren Hochlauf von E-Mobilität“ durch einen schnellen Ausbau der Ladeinfrastruktur zu schaffen, wurde vereinbart.

Im Straßenbau peilen die Koalitionäre „vernetzte Mobilitätsdienste und bessere Verkehrsinformation und -steuerung“ sowie „Maßnahmen im Bereich der E-Mobilität“ an. In Aussicht gestellt wird in diesem Zusammenhang die Erarbeitung einer „umfangreichen Verkehrs- und Infrastrukturstrategie“, die „zehn Jahre in die Zukunft denkt und vorausschauend plant“.

Grundsätzlich orientiert sich das Regierungsprogramm in Bezug auf Antriebsarten an den Prinzipien von „Technologieoffenheit und Innovationskraft“. Auf dieser



Basis sollen „die besten Rahmenbedingungen für die Entwicklung und Implementierung neuer umweltfreundlicher Technologien wie Wasserstoff, Elektromobilität, erneuerbare Kraftstoffe inkl. deren Beimengung oder E-Fuels“ entstehen.

Apropos Innovation: Weiterentwickeln will man auch den rechtlichen Rahmen für automatisiertes Fahren. Das Ziel: eine „klare rechtliche Basis für den langfristigen Regelbetrieb von autonomen Fahrzeugen schaffen und Österreich als Vorreiter in Europa positionieren“.



Das VersicherungsJournal Spezial auch digital lesen!

Besuchen Sie dazu unsere Homepage unter www.versicherungsjournal.at

Der beste Rat von Allrad bis Zweirad.

Besondere Vorteile in der muki Kfz-Versicherung

- Zweitwagenbonus
- Bestandskundenrabatt
- erweiterter
Berufsgruppenrabatt
- und vieles mehr

ÖGVS | Gesellschaft für
Verbraucherstudien GmbH

Q
ögvs.at

trend.

Qualitätstest: Tarife,
Transparenz & Komfort, Service

1. PLATZ
HAFTPFLICHT-TARIF

KFZ-Versicherer

Teilkategorie im Test 03/2025
17 Anbieter, ögvs.at/7979


muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

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

 www.muki.com

 [muki-versicherung](#)

 [muki_versicherung](#)

 [muki-vvag](#)



Die Kunden sind preissensitiver geworden

Wolfgang Wachschrütz, Obmann-Stv. der Fachgruppe Versicherungsmakler WKO Steiermark, über den herausfordernden Markt im Bereich der Kfz-Versicherung, ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und die Rolle des Maklers.

Von Rudolf Preyer

Im Gespräch mit Versicherungs-Journal Spezial bricht Wolfgang Wachschrütz eine Lanze für seinen Berufsstand. Kundinnen und Kunden können auf die Expertise der unabhängigen Maklerinnen und Makler vertrauen, auch in herausfordernden Zeiten.

VJ Spezial: Wie ist die Stimmung derzeit am Markt und beim Kunden?

Wolfgang Wachschrütz: Der Kfz-Versicherungsmarkt steht vor großen Herausforderungen. Die Prämien sind seit dem Jahr 2024 im Schnitt deutlich gestiegen und dies vor allem bei Neukunden. Hauptgründe dafür sind die steigenden Reparaturkosten, teure Ersatzteile und aufwendige Elektronik, die in den Fahrzeugen verbaut sind.

Auch häufigere Naturereignisse wie Hagel sind verantwortlich, dass Versicherer ihre Tarife angepasst haben. Viele Kunden sind mit den steigenden Kosten unzufrieden und nutzen Einsparungspotenziale durch Anbieterwechsel. Der Unterschied am Markt beträgt bis zu 30 % der Prämienkosten und wird häufig genutzt.

VJ Spezial: Wie preissensitiv sind die Kundinnen und Kunden in dieser Situation?

Wachschrütz: Bei der Auswahl der richtigen Versicherung gilt für Kunden selten der Grundsatz „koste es, was es wolle“. Kunden sind – je nach Ausprägung ihres Risikobewusstseins – sehr unterschiedlich, in der Regel jedoch



Wolfgang Wachschrütz, Obmann-Stv. der Fachgruppe Versicherungsmakler WKO Steiermark

bedacht auf ein günstiges Angebot im Hinblick auf Preis/Leistung.

Da der Wettbewerb unter den Anbietern noch immer hoch ist, lohnt es sich für Kundinnen und Kunden daher, einen Versicherungsvergleich über einen Versicherungsmakler durchführen zu lassen, da dieser der Einzige in der Versicherungsvermittlung ist, der auf alle Versicherungen und alle Tarife zugreifen kann.

VJ Spezial: Wie schaut es mit „Zusatzbausteinen“ (Stichwort Insassenunfall usw.) aus?

Wachschrütz: Eine Insassenunfallversicherung kann ein nützlicher Zusatzschutz zu einer Kfz-Haftpflichtversicherung und einer Kaskoversicherung sein. Vor Allem für den Lenker, da dieser der Einzige im Fahrzeug ist, der bei einem selbstverschuldeten Unfall keine Leistung aus einer Haftpflichtversicherung beanspruchen kann. In der Regel wird dieses Risiko jedoch mit einer Einzelunfallversicherung abgedeckt, die im Gegensatz zur Lenkerunfallversicherung keine Einschränkungen vorsieht – außerdem ist man rund um die Uhr und weltweit versichert.

Ein wichtiger Zusatzbaustein ist die Rechtsschutzversicherung, damit man aus wirtschaftlichen Überlegungen – durch das Kostentragungsrisiko bei einem Prozess – nicht auf sein Recht verzichten muss und auch bei einem Strafprozess die Kosten von einer

Rechtsschutzversicherung getragen werden. Denn auch bei einem Freispruch sind die Kosten der eigenen Rechtsvertretung immer zu bezahlen.

VJ Spezial: Generell gefragt: Nutzen Kundinnen und Kunden Infoportale im Internet, sind sie vorinformiert, ehe sie zur Beraterin, zum Berater kommen?

Wachschütz: Die Auswahl der richtigen Versicherung ist nicht so sexy wie die Konfiguration eines Autos über den Auto-Konfigurator. Hier wird das Ergebnis bildlich dargestellt und löst Emotionen aus. Bei der Auswahl der richtigen Versicherung ist dies schwierig, da diese erst im Schadenfall ihre Wirkung entfaltet. Deshalb ist es wichtig, dass Kunden auf Bedingungen und das Kleingedruckte besonders achten, um im Leistungsfall keine böse Überraschung zu erleben.

Und zu Ihrer Frage: Aus meiner Erfahrung nutzen Kunden, die von Versicherungsmaklern betreut werden, Infoportale kaum bis gar nicht, da sie auf die Expertise

ihres Maklers vertrauen, mit dem Wissen, dass Versicherungsmakler auf alle Versicherungen und deren Produkte zugreifen können.

VJ Spezial: Wie bedeutend wird der Beratungsanteil – also: die eigentliche Arbeit des Maklers – beim Abschluss eingeschätzt, wie sieht es im Leistungsfall aus?

Wachschütz: Wenn es um Beratung und Sicherheit geht, ist der Versicherungsmakler ein Garant, diesen Wunsch abzudecken. Ein Garant deshalb, da es tägliche Arbeit des Maklers ist, Risiken zu analysieren, diese zu bewerten und in Form eines Deckungskonzeptes mit den richtigen Versicherungen abzudecken. Auf diese Analyse aufbauend wird das beste Produkt – nach dem Prinzip „Best Advice“ – für den Kunden ermittelt. Im Schadenfall hat der Kunde einen Experten an seiner Seite, da der Versicherungsmakler kein Erfüllungsgelhilfe einer Versicherungsgesellschaft, sondern seinem Kunden verpflichtet ist. ■

Werbung



> Kfz-Versicherung
> www.hdi.at/kfz

FAHR FREUDE

Nachhaltig unterwegs mit
starken Versicherungspaketen





gemeinsam besser leben

Kfz-Versicherungs

Besser jetzt.

Gleich persönlich
oder online
informieren.

Die wesentlichen Produktinformationen finden Sie
im Produktinformationsblatt auf www.uniqa.at