

makler intern  01/2014



ÖVM-Forum 2014

Bessere Karten haben

Das Event der Versicherungsbranche!

Besuchen Sie uns am 9. und 10. April 2014 im Design Center in Linz

Ich will mich halt nicht festlegen!

Emil H, 31, Innsbruck

Verstanden:

Generali LifePlan

Das Leben ändert sich. Ihre Versicherung auch.

Mit Generali LifePlan können Sie jederzeit auf Veränderungen in Ihrem Leben reagieren. Die fondsorientierte Lebensversicherung bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihr Geld individuell (klassisch und fondsgebunden) zu veranlagen und Sie profitieren beim Generali LifePlan von möglichen Teilauszahlungen genau dann, wenn Sie das Geld wirklich brauchen.

Um zu verstehen, muss man zuhören.

Unter den Flügeln des Löwen.





Die Vernunft hat gesiegt!

In den letzten Wochen ist ein heftiger Streit zwischen der ARAG und einem Maklerkollegen aus OÖ entbrannt. In kurzen Worten, ARAG wollte sich von einem hoch defizitären Vertragsportfolio dergestalt trennen, dass man mit Hinweis auf Artikel 13/ Punkt 5. der ARB – Vergrößerung des versicherten Risikos durch Änderungen der Judikatur der Höchstgerichte – sämtliche Verträge dieses Maklerkollegen pauschal kündigt. Bezug genommen hat man dabei auf das gegen Generali erlassene Urteil 7 Ob 201/12b.

Abgesehen davon, dass diese Kündigungen, so die einhellige Meinung von Fachleuten, wenig Aussicht auf Erfolg vor den Gerichten gehabt hätten, haben die betroffenen KonsumentenInnen die Arbeiterkammer OÖ eingeschaltet. Ab diesem Zeitpunkt waren auch diverse Medien auf den Plan gerufen, was die Gesprächsbasis zwischen den beiden Kontrahenten nicht verbessert hat.

Auf Initiative von Bundesobmann Gunther Riedlsperger und mir, hat am 25.2.14 ein „Runder Tisch“ stattgefunden, um diesen Konflikt rasch und ohne weiteren medialen Schlagabtausch, der auch unserem Berufsstand schaden würde, zu lösen.

Neben dem Maklerkollegen und seinem Rechtsbeistand waren auch die Herren Dr. Rathwallner und Mag. Fasoli von der AK OÖ anwesend. Dr. Rathwallner hat eingangs betont, dass er die Vorgangsweise der ARAG nicht verstehen kann, zumal ARAG bis dato als zuverlässiger und unauffälliger Versicherer aus der Sicht des Konsumentenschutzes gegolten hat.

Dr. Effinger von ARAG hat gleich zu Beginn seiner Ausführungen meiner Hauptforderung entsprochen und erklärt, dass ARAG sämtliche Kündigungen ohne jegliche Vorbedingung zurückziehen wird!

Damit war der Bann gebrochen und der Weg frei, um auch einen Lösungsansatz für die Schwierigkeiten in der Geschäftsbeziehung zwischen dem Maklerkollegen und ARAG zu erarbeiten.

Dr. Effinger gebührt mein voller Respekt für den Mut, einen Fehler einzugestehen und mein Dank dafür, dass er das Steuer selbst in die Hand genommen und diese herzhafteste Kurskorrektur vorgenommen hat.

Alles in allem, dieses Gespräch war geprägt von gegenseitigem Verständnis und Lösungsorientiertheit, Fehler wurden eingestanden und das Problem unvoreingenommen im Sinne der KonsumentenInnen gelöst.

Auf Fragen von MaklerkollegenInnen, warum sich der ÖVM in diesen Konflikt eingebracht hat darf ich wie folgt antworten:

Unser gesetzlicher Auftrag ist es, die Interessen unserer KlientenInnen zu vertreten. In diesem Fall hat der ÖVM eine massive Schädigung von Kundeninteressen durch einen Versicherer gesehen und sich deshalb schützend vor die zahlreichen KonsumentenInnen gestellt.



Ing. Alexander PUNZL
Präsident ÖVM

»



Andererseits könnte es Schule machen, dass sich Versicherer in gleicher oder ähnlicher Weise unprofitabler Maklerbeziehungen entledigen. Auch hier war klar, dass sich der ÖVM deutlich gegen eine solch zweifelhafte Praxis aussprechen muss.

Diese Causa abschließend darf ich noch einen Ausspruch von Dr. Rathwallner von der AK OÖ sinngemäß wiederholen – „VersicherungsmaklerInnen sind die besten KonsumentenschützerInnen!“

Vor allem im Schadenfall zeigen sich unsere Stärken und damit trifft der ÖVM mit dem Motto des Symposiums am 9. April 2014 im Rahmen des ÖVM Forums in Linz, „Schaden, Kernkompetenz des Maklers“ voll ins Schwarze.

Zahlreiche Topreferenten wie z.B. Matthias Lanzinger, Dr. Hans Jörg Vogl oder Dr. Peter Resetarits werden Ihnen aus ihrer Sicht ihre Erfahrungen in Schadenfällen darlegen.

Abgerundet wird das Symposium mit der Abendveranstaltung, bei der wieder der AAA - Assekuranz Award Austria 2014 verliehen wird und der Kabarettist Andreas Vitasek wird mit seinem aktuellen Programm „Sekundenschlaf“ Ihre Lachmuskeln beanspruchen.

Planen Sie aber in jedem Fall auch noch den 10. April 2014 in Linz im Design Center ein, denn zahlreiche Aussteller erwarten Sie auf der ÖVM Messe an ihren Ständen zum gemütlichen Erfahrungsaustausch und zum besseren Kennenlernen.

9. und 10. April 2014 in Linz, der Branchentreffpunkt in diesem Jahr, Sie sollten ihn nicht versäumen! Ich hoffe, dass ich Sie zahlreich in Linz begrüßen kann und verbleibe

mit herzlichen Grüßen

Ing. Alexander Punzl
ÖVM Präsident

Impressum:

Medieninhaber & Herausgeber:

ÖVM – Österreichischer Versicherungsmaklerring und Verband der Risk-Manager und Versicherungs-Treuhänder, Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien
ZVR Zahl 936144042
Tel.: +43 (0)1 4169333, Fax: +43 (0)1 41693334
Mail: office@oevm.at, Web: www.oevm.at

Vereinszweck:

Der ÖVM ist ein gemeinnütziger, parteipolitisch unabhängiger Verein, der es sich zur Aufgabe gemacht hat, Fachwissen in allen Zweigen der öffentlichen und privaten Versicherung sowie im Bereiche der Finanzdienstleistungen zu fördern, die Gelegenheit zur Vertiefung von Fachwissen zu bieten und die Weiterentwicklung des Berufsstandes aufgrund vorhandener und künftiger gesetzlicher Bestimmungen sowie der EU-Empfehlungen, EU-Richtlinien, der Landesregeln und der Berufsordnung zum „Risk -Manager“ und „Versicherungs-Treuhänder“ zu fördern. Der ÖVM ist bemüht, das Verständnis für die Grundlagen des Versicherungswesens und Finanzdienstleistungswesens im Allgemeinen, in der Öffentlichkeit zu verbreiten, sowie zweckdienliche Einflussnahmen auf neue Gesetze, Verordnungen, Richtlinien und Normen, die das Versicherungswesen betreffen, auszuüben. Aktuelle Fragen, betreffend das gesamte Sachgebiet des Versicherungswesens, werden laufend in Form von Stellungnahmen beantwortet.

Vorstand:

Präsident: Ing. Alexander Punzl
Vizepräsident: Michael Schopper
Vizepräsident: Mag. Alexander Meixner
Schriftführer: Gerhard Veits

Verlagsort:

Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Redaktionsteam:

ÖVM Sekretariat

Layout & grafische Produktion:

Klepp & Partners Werbeagentur GmbH

Druck:

KurzDRUCK GmbH

Blattlinie:

Informationen für Vereinsmitglieder, Fachinformation zu Versicherungsthemen, Rechtliche Informationen

Sämtliche Angaben in dieser Zeitschrift erfolgen trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr. Eine Haftung der Autoren, der Herausgeber sowie des Verlags ist ausgeschlossen. Fremde Inhalte sowie Inhalte von Werbungen und PR-Artikeln werden nicht auf deren Richtigkeit und Wahrheitsgehalt kontrolliert. Aufsätze und Artikel Dritter geben die Meinung des jeweiligen Verfassers wieder, welche sich nicht mit jener der Redaktion decken muss. Deren Wiedergabe stellt keine Empfehlung dar.

Mit der Übermittlung von Inhalten zur Veröffentlichung an den ÖVM räumt der Autor das übertragbare, zeitlich und örtlich unbeschränkte ausschließliche Werknutzungsrecht (§ 24 Urhebergesetz) der Veröffentlichung in dieser Zeitschrift ein, einschließlich des Rechts der Vervielfältigung in jedem technischen Verfahren (z.B. Druck, Vervielfältigung auf Datenträgern jeder Art, Speicherung In- und Ausgabe durch Datenbanken) ein.

Der Nachdruck, wenn auch nur auszugsweise, ist nur mit Zustimmung der Redaktion unter Angabe der Quelle gestattet. Dies gilt auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigungen auf Datenträgern jeder Art, beispielsweise CD-Rom, etc.

INHALT

INHALTSVERZEICHNIS

ÖVM/INTERN



- ÖVM Forum 2014
Das Event des Jahres **4**
- Die Synopsen der Wüstenrot – oder „alles richtig gemacht“! **26**

RECHT



- Aktuelle Urteile **12**
- Das 7. Gebot: Du sollst nicht stehlen! **14**
- Klauseln für die Allgemeine Haftpflichtversicherung – Teil 4 **18**
- Wenn Versicherungen teilen **19**
- Wegehalterhaftung **22**
- Neue Gebühr in der Lebensversicherung **23**
- Betriebliche Vorsorge **24**
- Serie: Juristische Begriffe
Culpa in Contrahendo **33**
- Serie: Sozialversicherung
Opting-In und
Opting-Out **34**

WIRTSCHAFT & STEUER



- Versicherungsunternehmen werden zu Kreditgebern **28**
- Die GmbH light **30**
- Serie: Was ist das – eine Bad Bank? **32**
- Steuern –
Lebensversicherung **36**

ÖVA/AUSBILDUNG



- Veranstaltungskalender **38**
- Prüfungen zu den Fachgrundausbildungen 2013 **40**
- ÖVA meldet Seminarrekord **42**


www.oevm-forum.at


FORUM 2014

9. & 10. April 2014

Das Event des

Es ist wieder so weit! Das Design Center in Linz öffnet seine Pforten für die größte Fachmesse für die Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche. An zwei dicht gefüllten Tagen treffen sich Versicherungsmakler, Finanzdienstleister und nahezu alle namhaften Versicherungsunternehmen aus dem In- und Ausland, um Erfahrungen auszutauschen, Neuigkeiten zu präsentieren und über Trends und Geschäftsentwicklungen zu diskutieren. Das ÖVM Forum ist aber auch DER Branchenevent für Nebendienstleister und EDV-Anbieter und ein unverzichtbarer Anlass zur Eigenpräsentation für diese Unternehmen. In Summe ist diese Veranstaltung ein Marktplatz der Informationen an dem man unbedingt teilnehmen muss, wenn man nicht nur auf dem Laufenden bleiben, sondern darüber hinaus seine eigenen Erfolgchancen nachhaltig verbessern will.

Das 9. ÖVM Forum wird 2014 wieder das Top-Event der Versicherungsbranche sein. Dazu hat der ÖVM die Traditionsveranstaltung kräftig umgemodelt und punktet mit mehr Orientierung an Ausstellern, Besuchern. Beim diesjährigen ÖVM Forum kann man sich am ersten Tag in Ruhe auf die Vorträge konzentrieren und am zweiten Tag gehört die Aufmerksamkeit dann ganz den Ausstellern. Am Vormittag des Messebetriebs findet auch erstmals ein „Vorstands-Brunch“ am ÖVM Stand statt.

**DAS
Event der
Versicherungs-
branche!**

SYMPOSIUM 9.4.2014

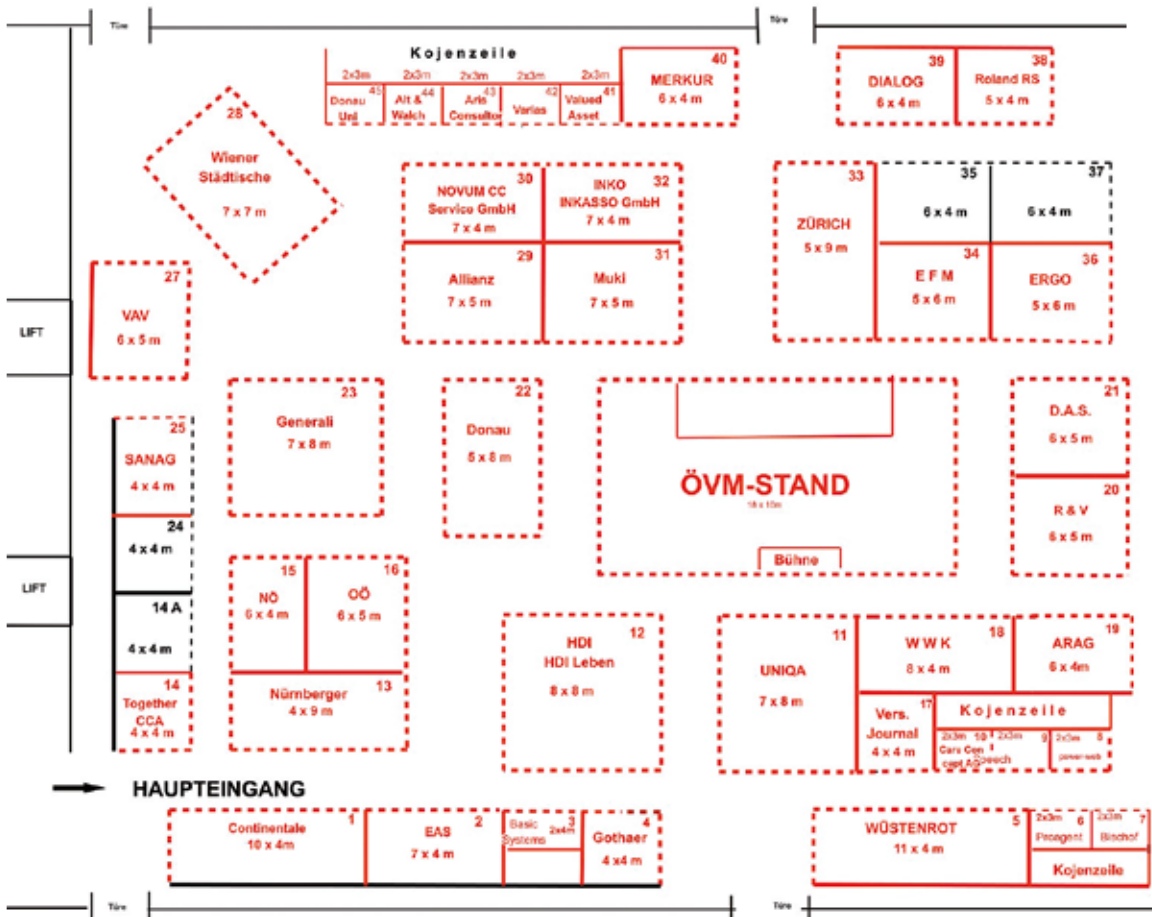
»

Internationale
Makler Messe

9./10. April 2014



Jahres 2014



Hier finden Sie einen Überblick über das Programm am 9. und 10. April 2014:

SCHADEN - KERNKOMPETENZ DES MAKLERS

14.30 bis 15.00 Uhr Kaffeepause im Foyer

11.00 bis 12.00 Uhr

Vortrag Matthias LANZINGER

„Die wahren Werte im Leben - und welchen Beitrag Versicherungen dazu leisten“

- Eine Sportlerkarriere mit Zukunft
- Karriere als Sportler, hoffnungsvolles Talent, Podest Plätze Junioren WM und im Weltcup
- Unfall, Unfallhergang und Versorgung
- Reha und erste Schritte ins Leben
- Versicherungsaspekte für den Weg zurück
- Schadensausmaß, Feststellung des Invaliditätsgrades und der Versicherungsleistung
- berufliche Neuorientierung: Medienkarriere, Studium, Managementkarriere, Vorträge
- sportliche Neuorientierung: Projekt Paralympics
- Diskussion



Lanzinger



Dr. Müller

12.15 bis 13.15 Uhr

Vortrag RA Dr. Hans-Jörg VOGL

„Versicherungswechsel und Maklerhaftung - Umdeckklauseln“

Allgemeines

- Aufklärungspflichten beim Versicherungswechsel
- Gedehnter Versicherungsfall
- Verstoßtheorie - Ereignistheorie

Wechsel der Gebäudebündelversicherung

- Leitungswasserschaden
- Hangrutschung
- Wechsel der Haftpflichtversicherung
- Dauerverstoß
- Verstoß durch Unterlassen

Wechsel der Rechtsschutzversicherung

- die unzureichenden Umdeckklauseln der Versicherungswirtschaft
- Nachdeckung
- die richtige Umdeckklausel



Dr. Vogl



Dr. Resetarits



Dr. Hellwagner

13.30 bis 14.30 Uhr

Vortrag Hofrat Dr. Gerhard HELLWAGNER

„Die Rechtsservice - und Schlichtungsstelle, Schadensfälle aus der Praxis für die Praxis“

Dr. Hellwagner wird einerseits über die Aufgaben und Zusammensetzung der Schlichtungskommission berichten und andererseits Fälle aus der Beratung und der Spruchpraxis der Schlichtungskommission schildern, die den Versicherungsmaklern eine wertvolle Hilfe für die tägliche Schadensabwicklung das Vertrauen der Versicherungskunden stärken und gleichzeitig die eigene Haftung des Maklers vermeiden können.

15.00 bis 16.00 Uhr

Vortrag Dr. Thomas MÜLLER - Kriminalpsychologe
„Der Kriminalpsychologische Ansatz - Menschen verstehen, analysieren und beurteilen“

Warum ist es eigentlich möglich im Rahmen einer kriminalpsychologischen Beurteilung Menschen zu beschreiben, die man noch nie gesehen hat? Wie funktioniert eigentlich eine Analyse eines Kapitalverbrechens und welche Informationen benötigt ein Kriminalpsychologe um Verhalten beurteilen zu können, wenn er eine Aussage über den Urheber treffen soll - der ihm ja unbekannt ist? Eine einzigartige Reise in eine Wissenschaft, die in den letzten Jahren mit allen medialen Darstellungen noch mystischer geworden ist, als sie im Endeffekt tatsächlich zu sein scheint. Im Zuge des Vortrages werden die Grundzüge einer Verhaltensbeurteilung besprochen und anhand praktischer Fälle dargestellt.

16.15 bis 17.15 Uhr

Vortrag Dr. Peter RESETARITS

„Wann wird eine Schadensangelegenheit zum Fernsehfall?“

Dr. Peter Resetarits präsentiert spezielle Versicherungsfälle, welche im Bürgeranwaltsstudio oder Schauplatz Gericht bereits diskutiert wurden und zeigt dazu kurze Videoeinspielungen. Nach einer Einleitung, die erklärt, wie die Redaktion zu den Fällen kommt, wer sie aussucht und was man dabei erlebt, werden 7 Fälle präsentiert.

17.30 bis 18.30 Uhr

Podiumsdiskussion zum Thema

„Der Makler als Garant für bestmögliche Schadenabwicklung“

Diskussionsteilnehmer:

Mag. Alexander PETZMANN,

Geschäftsführung CCA und Together

Wie kann der Spannungsbogen zwischen Qualität und Effizienz in der Abwicklung von Schäden im Maklerbüro bestmöglich gezogen werden?

Ing. Klaus J. Stadlbauer PMP,

Novum ccService Geschäftsstellenleiter Sbg
Fachliches Know-how garantiert eine professionelle Schadenabwicklung durch den Versicherungsmakler. Um eine effiziente und für den Makler kostengünstige Schadenabwicklung gewährleisten zu können, ist eine Brücke zwischen allen Betei-



lichten unabdingbar. Kurze Kommunikationswege sind die Grundvoraussetzung dafür.

Gerhard VEITS,

Versicherungsmakler und ÖVM-Vorstand
 Professionelle Schadenabwicklung durch den Versicherungsmakler.

Dr. Thomas HARTMANN,

Gutachter für RS und Haftpflicht, Buchautor
 In Zweifelsfällen wird die Deckung von den Versicherern (zunächst) einmal abgelehnt. Der Versicherungsnehmer steht dann vor dem Problem, dass es sich mit den fachlich überlegenen Schadenbearbeitern auf Diskussionen über die Versicherungsbedingungen einlassen muss. Echte Chancen hat er dabei nur, wenn er professionelle Unterstützung bekommt - in erster Linie durch seinen „Bundesgenossen“, den Versicherungsmakler.

Akad.Vkfm. Gunther RIEDLSPERGER, Bundesobmann Fachverband Versicherungsmakler

Dr. Wolfgang REISINGER, Leiter Spezialschaden, Wiener Städtische Versicherung AG

Die weitaus überwiegende Anzahl der Schadenfälle wird von allen Seiten unkompliziert abgewickelt. Das wird durch den Umstand bestätigt, dass sich die Zahl der Deckungsprozesse im Promillebereich befindet. Dennoch gibt es immer wieder Grenzfälle, wo Kunden und Versicherer auf einen sachkundigen

Vermittler angewiesen sind. Wer könnte das besser als der gut ausgebildete Versicherungsmakler.

Dr. Harald LANKISCH, GF Allianz Kundenservice

Präsentation, Moderation und Diskussionsleitung: Ronald Barazon

ABENDVERANSTALTUNG - Mittwoch 9.4.2014

Wir begrüßen unsere Gäste ab 19.00 Uhr am Red Carpet im Foyer vor der Veranstaltungshalle!
 19.30 Uhr Verleihung des AAA 2014

Versicherungsunternehmen im Blickpunkt der Versicherungsmakler in den Sparten:

- betriebliche Altersvorsorge
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Krankenversicherung
- klassische Lebensversicherung
- Lebensversicherung nicht klassisch
- Unfallversicherung
- private Rechtsschutzversicherung

Moderation: Sylvia Weißenböck

anschließend serviertes Galadinner und **GALAPROGRAMM mit ANDREAS VITASEK SEKUNDENSCHLAF**

Eine kabarettistische Navigationshilfe zwischen Wirklichkeit und Traum, Gestern und Morgen, Himmel und Hölle, Mann und Frau, Mensch und Tier.



Vitasek

»



10. April ÖVM- FORUM 2014

INTERNATIONALE MAKLER MESSE

in der Ausstellungshalle des Design Center

Öffnungszeiten: 9.00 - 20.00 Uhr

9.00 Uhr

Einlass

10.00 Uhr

Eröffnung des ÖVM Forum 2014 am ÖVM Stand

10.30 Uhr

Vorstandsbrunch am ÖVM Stand

20.00 Uhr

Ende

Ausstellerpräsentationen (Stand 1.3.2014)

10.00 – 10.40



Einfach Biometrie – Biometrie einfach,

Ingo Hofmann

11.00 – 11.40



Auslandsreiseversicherung – ein Spezialthema nicht nur für Spezialisten, Werner Kerschgens

12.00 – 12.40



20 Jahre EFM Franchisesystem – was kommt in den nächsten 20 Jahren?, Josef Graf

13.00 – 13.40



Berufshaftpflicht im Wandel der Zeit und deren Versicherungslösungen, Wolfgang Alphart

14.00 – 14.40



Erfolgreich in der Vorsorgeberatung mit dem VARIAS Vorsorgerechner, Arno Slepice

Anmeldung

pro Person bitte ein eigenes Formular verwenden

Titel	Vorname	Familienname
Firma		Position
Straße		PLZ/Ort
Tel.	Fax	E-Mail

Teilnahmegebühren

- ÖVM-Mitglied – GRATIS Eintrittskarte
- Abendveranstaltung – Anmeldung erforderlich pro Büro 1 Eintrittskarte gratis jede weitere Eintrittskarte EUR 45,-
- Nicht-Mitglieder – Eintrittskarte 9./10.4. EUR 20,-
- Abendveranstaltung – EUR 65,-

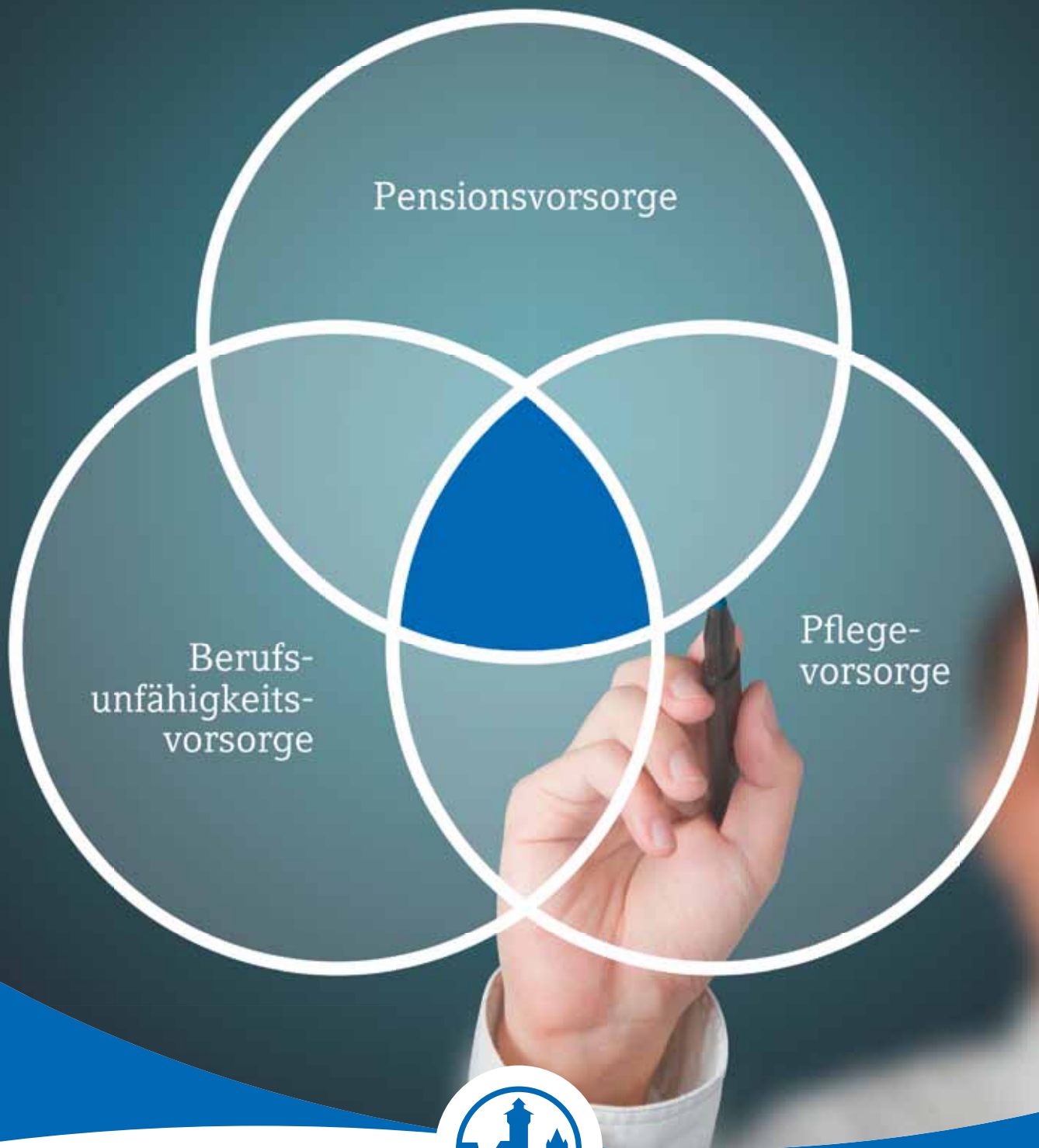
Zahlungs- und Stornobedingungen

Nach Übermittlung der Anmeldung erhalten Sie eine Rechnung mit Zahlschein. Bitte überweisen Sie die Teilnahmegebühr unter Angabe des Firmennamens und der Besucher auf das Konto Nr. 053587 der Kremser Bank und Sparkassen AG BLZ 20228, bis spätestens 28. März 2014. Nach Eingang der Teilnahmegebühr erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung und ein Namensschild, das gleichzeitig Ihre Eintrittskarte ist. Stornierungen können nur schriftlich akzeptiert werden. Bei einem Rücktritt innerhalb von 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn werden 50 % der Teilnahmegebühr einbehalten.

Datum	Unterschrift
-------	--------------

Fax Nummer +43 (0)1 41693334

ÖVM Veranstaltungen GmbH, Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien
Mail: office@oevm-forum.at



NÜRNBERGER Dreifach-Vorsorge



Mehr als die Summe seiner Teile.

Pensionsvorsorge
+ Berufsunfähigkeitsvorsorge
+ Pflegevorsorge

Das optimale Vorsorge-Paket ist mehr als die Summe seiner Teile.
Erst im Zusammenspiel zeigt sich die wahre Stärke der NÜRNBERGER
Dreifach-Vorsorge.

NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich
Telefon 0800/20 44 87, www.nuernberger.at

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER
Versicherung AG Österreich



Mehr Informationen zu diesen Versicherungsprodukten finden Sie im Internet unter www.nuernberger.at/dreifach-vorsorge.html

Aktuelle Urteile

Maklerprovision von einem Versicherer, der mit Maklern nicht kooperiert

Oder **Schlüssiger Maklervertrag**

Einem von mir vor dem Bezirksgericht für Handelssachen Wien kürzlich erwirkten Urteil lag folgender Sachverhalt zugrunde:

Der mit einem namhaften österreichischen Bankkonzern verbundene Versicherer („Bankenversicherer“) hatte mit einer Kundin einen Lebensversicherungsvertrag abgeschlossen. In der Folge trat die Versicherungskundin an einen Versicherungsmakler heran. Unter anderem beauftragte sie diesen, eine Erweiterung der Versicherungsleistungen samt damit verbundener Prämienerrhöhung bei dem Versicherer zu veranlassen.

Der Versicherungsmakler korrespondierte mit dem Versicherer und legte in der Korrespondenz offen, dass er als Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten tätig werde. Er erhielt vom Versicherer ein schriftliches Anbot für Leistungserweiterung. Auf Basis dieses Angebots wurde ein Antrag auf Polizzenänderung unterfertigt und per E-Mail vom Versicherungsmakler an den Versicherer übermittelt. Der Antrag wurde vom Versicherer angenommen.

Der Versicherungsmakler hat vor Antragsannahme nicht ausdrücklich darauf hingewiesen, dass er eine Provision erwarte. Der Versicherer hat nicht ausdrücklich mitgeteilt, keine Provision an den Versicherungsmakler zahlen zu wollen.

Der Vollständigkeit halber sei noch darauf hingewiesen, dass die Höhe der eingeklagten Provision außer Streit gestellt wurde.

Das Bezirksgericht für Handelssachen Wien ging vom Zustandekommen eines schlüssigen Maklervertrags zwischen Versicherungsmakler und Versicherer aus. Es begründete diese Rechtsansicht mit Ausführungen der Regierungsvorlage zum Maklergesetz, wonach eine Verkehrsübung dergestalt bestehe, wonach der Versicherungsmakler seine Provision vom Versicherer erhalte. Ferner bezog sich das Gericht auf die OGH-Entscheidung vom 16.05.2002, 6 Ob 86/02v, wonach die Vermittlung des Angebots eines Versicherungskunden auf Abschluss eines Versicherungsvertrags durch einen Versicherungsmakler an den Versicherer zugleich

auch ein Anbot des Maklers auf Abschluss eines Maklervertrages mit dem Versicherer darstelle und es einer ausdrücklichen Annahmeerklärung des Versicherers nicht bedürfe.

Das Gericht geht zwar nicht auf den Umstand ein, dass im gegenständlichen Fall zwischen Versicherungsmakler und Versicherer kein Rahmenprovisionsvertrag (Courtagevereinbarung) bestanden hat, diesbezüglich wurde jedoch seitens des Versicherers kein Vorbringen erstattet. Das Urteil des Bezirksgerichts für Handelssachen Wien blieb seitens des Versicherers unbekämpft.

Auch wenn es sich im gegenständlichen Fall um das Urteil eines Gerichts erster Instanz handelt, bestätigt es jene Rechtsansicht, wonach ein schlüssiger Maklervertrag schon durch Annahme eines von einem Versicherungsmakler übermittelten Angebots auf Versicherungsvertragsabschluss/Konvertierung zustande kommt, ohne dass der Versicherungsmakler ausdrücklich auf seine Provisionserwartung hinzuweisen hätte.

Bezirksgericht für Handelssachen Wien vom 12.11.2013, 8 C 458/13f

Weitere aktuelle Urteile:

Schriftformgebot = Unterschriftlichkeit? OGH vom 31.07.2013, 9 Ob 41/12p

Bislang ist man davon ausgegangen, dass „Schriftlichkeit“, sohin das unter Umständen auch vertraglich vereinbarte Gebot der Schriftform, „Unterschriftlichkeit“ bedeutet. In 1 Ob 515/95 hat der Oberste Gerichtshof hinsichtlich Bürgschaftserklärungen, für welche gesetzlich das Schriftlichkeitsgebot gilt, judiziert, dass eine per Telefax abgegebene Bürgschaftserklärung dem Schriftformgebot des § 1346 Abs 2 ABGB nicht genügt. In der Lehre hat Wilhelm sich insbesondere unter dem Aspekt der leichteren Fälschbarkeit eines Telefaxes gegen die Wirksamkeit einer Telefaxbürgschaft ausgesprochen (ecolex 1990, 208; ecolex 1996, 448). Soweit zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer Schriftlichkeit galt, wurde auch hier davon ausgegangen, dass die Übermittlung per Telefax nicht ausreichte.

Nunmehr hat der OGH ausgesprochen, dass eine Bürgschaftserklärung per Fax wirksam sei, wobei im gegenständlichen Verfahren außer Streit gestanden ist, dass es tatsächlich eine vom Bürgen eigenhändig unterfertigte Bürgschaftserklärung gab.

Das gegenständliche Judikat kann künftig ein taugliches Argument bei Problemen mit Versicherern bei der Abgabe von Erklärungen per Telefax bieten – soweit Schriftlichkeit im Hinblick auf die neuen Regelungen des Versicherungsrechtsänderungsgesetzes 2012 überhaupt noch gefordert ist (s. dazu Palten, Wollen Sie Elektro-Post? Dann kreuzen Sie bitte „ja“ an! Oder?, Makler Intern 1/2013, ab Seite 4). Ratsam ist es jedenfalls, das Original beispielsweise des Kündigungsschreibens nachzusenden, zumindest jedoch aufzubewahren.

Inwiefern sich aus § 1 b VersVG, der soweit das Versicherungsvertragsgesetz für Erklärungen die Schriftform (die Schriftlichkeit) verlangt, auf § 886 ABGB und § 4 Signaturgesetz verweist, eine von dieser Entscheidung abweichende Absicht des Gesetzgebers vermuten lässt, blieb in der gegenständlichen OGH Entscheidung unbeleuchtet und wird allenfalls für den Versicherungsbereich noch zu klären sein. § 886 ABGB normiert, dass ein Vertrag, für den Gesetz- oder Parteiwille Schriftlichkeit bestimmt, durch die Unterschrift der Parteien zustande kommt. Durch § 1b Abs 2 VersVG ist die Problematik ohnehin entschärft, da der Versicherer, wenn er sich auf die Unwirksamkeit einer nicht in Schriftform abgegebenen Erklärung berufen will, dem Erklärenden die Sanierung des Formmangels einräumen muss.

OGH vom 04.09.2013, 7 Ob 118/13y
Klauselentscheidung – Dauerrabattübernahme eines Nachversicherers

Rechtssatz:

„Eine Klausel über die („strenge degressive“) Rückforderung des vom Versicherer für den Versicherungsnehmer an dessen Vorversicherer gezahlten Dauerrabatts, zu dessen Bezahlung der Versicherungsnehmer wegen vorzeitiger Beendigung des mit dem Vorversicherer abgeschlossenen Versicherungsvertrags verpflichtet war, untergräbt dann das Kündigungsrecht des Verbrauchers gemäß § 8 Abs 3 erster Satz VersVG mit wirtschaftlichen Mitteln, wenn ihn in der Mehrzahl der Fälle eine längere Rückzahlungsverpflichtung gegenüber

dem Versicherer trifft als der Zeitraum wäre, für den er dem Vorversicherer den Dauerrabatt rückersetzen müsste. Eine solche Klausel widerspricht mangels sachlicher Rechtfertigung dem Verbot der Benachteiligung des Versicherungsnehmers gemäß § 879 Abs 3 VersVG.“

Mag. Markus Freilinger, Rechtsanwalt





Univ. Prof. Dr. Eva Palten
Professorin für Zivil- und Ver-
tragsversicherungsrecht an der
Universität Wien.

Das 7. Gebot: Du sollst nicht stehlen!

Die besonders informative Website: Gute Idee!

Kaum ein Unternehmer, der keine Website betreibt. Als virtuelles Schaufenster: Um sein Unternehmen, seine Leistungen, seine Mitarbeiter vorzustellen. Um sich von der Konkurrenz abzuheben. Und um damit letztlich mehr Geld zu verdienen.

Besonders attraktiv wirkt die Website, wenn sie (potentiellen) Kunden auch weitergehende Informationen bietet. Daher könnte ein Unternehmer, zum Beispiel ein Versicherungsmakler, auf den Gedanken verfallen, Scans von in Zeitschriften erschienenen Fachartikeln zum Download auf seiner Website zu platzieren. Möglicherweise in der Vorstellung, einmal Veröffentlichtes sei Allgemeingut – und der Autor des Artikels zweifellos begeistert, auf diese Weise ein zusätzliches Forum für sein großartiges Gedankengut zu gewinnen.

Aber: Außerordentlich schlechte Idee, wenn ...

... der Website-Betreiber damit das Urheberrecht verletzt.

In das Urheberrecht - das Recht an geistigem Eigentum - greift unbefugt ein, wer fremdes Gedankengut undeckelt als das eigene darstellt. Aus diesem Grund sind fremde Geisteserzeugnisse unter Angabe von Autor und Quelle zu zitieren; wörtlich übernommene Zitate überdies unter Anführungszeichen. Und auch dies nur in beschränktem Umfang. Dieser Teil der Angelegenheit dürfte sich spätestens seit der Plagiatsaffäre Gutenberg herumgesprochen haben.

Widerrechtlich handelt jedoch nicht nur, wer sich auf diese Weise mit fremden Federn schmückt. Sondern auch, wer fremde geistige Produkte zwar als solche zu erkennen gibt, aber unbefugt verwendet.

Das Werknutzungsrecht gehört dem Verlag ...

Das Urheberrecht ist an die Person des Urhebers gebunden. Veröffentlicht er sein Gedankengut in Gestalt eines Buchs, Zeitschriften- oder Zeitungsartikels, so überträgt er das Werknutzungsrecht

vertraglich dem jeweiligen Verlag. Das Werknutzungsrecht kann jegliche Art von Veröffentlichung und Verbreitung umfassen, in jeder Weise und auf allen Wegen, elektronisch, gedruckt oder sonst wie.

Der Verlag kauft die Rechte am Gedankengut des Autors. Dafür zahlt er Autorenhonorar. Ferner beschäftigt er Fachkräfte, die das Layout eines Druckartikels, die Umsetzung in Film, Netz usw. bewerkstelligen (letzteres ist übrigens geistiges Eigentum des Verlags bzw. der Fachkraft selbst). Auch diese Experten bezahlt der Verlag. Jeder Verlag lebt davon, die Produkte, in die er investiert hat, zu verkaufen. Macht man ihm einen Strich durch die Rechnung, indem man unbefugt Artikel im bekanntlich grenzenlosen Netz verbreitet, verursacht man ihm ersatzpflichtige wirtschaftliche Schäden. Dazu genügt auch eine bloße Verlinkung zu einem Artikel, den der Verlag selbst ins Netz gestellt hat. Der Verlag darf das. Nur der Verlag. Das Werknutzungsrecht des Verlags wird meist befristet. Bei Zeitschriftenartikeln erlischt es üblicherweise mit Ablauf des dem Erscheinen des Beitrags folgenden Kalenderjahres, § 36 Abs 2 UrhG. Näheres erfährt man aus dem Impressum der betroffenen Zeitschrift. Für das konkrete Produkt muss das allerdings im Einzelfall nicht gelten. Es könnte zwischen Autor und Verlag eine Sondervereinbarung getroffen worden sein. Davon weiß der Außenstehende nichts.

Daher empfiehlt es sich in jedem Fall und unabhängig vom Zeitverlauf beim Verlag anzufragen, wenn man einen Artikel verbreiten will. Aus rechtlichen Gründen. Aus Höflichkeit sowieso.

... und das Recht am geistigen Eigentum dem Autor!

Das aufrechte Werknutzungsrecht eines Verlags bindet auch den Autor selbst. Sobald das Werk allerdings von Verlagsrechten freigeworden ist, kann er wieder unbeschränkt darüber verfügen. Zum Beispiel, indem er das Manuskript einem anderen Verlag zur Veröffentlichung anbietet. Nehmen wir nun an, der Autor hätte mit diesem anderen Verlag einen Vertrag geschlossen. Nehmen wir weiters

Dieser Artikel wurde
in VR 2013, 24 (Heft
12) veröffentlicht und
wird mit freundlicher
Genehmigung des
Verlags und der Autorin
hier abgedruckt!

an, der andere Verlag winkt nach Vertragsschluss ab: Er habe festgestellt, dass der Artikel bereits im Netz und daher unattraktiv geworden sei, er habe an der Veröffentlichung kein Interesse mehr. Also wird der Autor dem neuen Verlag gegenüber vertragsbrüchig. Also verliert der Autor sein bereits einkalkuliertes Autorenhonorar.

Vielleicht ist der Beitrag dem Autor aber seit der Erstveröffentlichung auch peinlich geworden. Oder der Beitrag ist inhaltlich mittlerweile überholt. Oder der Autor hat seine seinerzeit vertretene Ansicht geändert. Oder er hat überhaupt keine Lust mehr, an die Öffentlichkeit zu treten. All das darf er, denn das geistige Produkt gehört ihm allein. Oder

es handelt sich bei der unbefugten Website - beispielsweise - um die des ÖKM oder der Deutschen Nationalzeitung, und mit beiden mag der Autor nicht in Verbindung gebracht werden, weil er einen Ruf zu verlieren hat.

Es empfiehlt sich daher in jedem Fall, unabhängig vom Zeitverlauf, beim Autor anzufragen, ob er mit einer Veröffentlichung einverstanden ist. Aus rechtlichen Gründen. Aus Höflichkeit sowieso. »

Wir kämpfen, damit Ihre Ansprüche im Schadensfall durchgesetzt werden!

- Anlageverluste
- Versicherungsstreitigkeiten
- Lebensversicherungen
- Schadenersatz bei Personenschäden
- Falschberatung durch Banken
- Fehlberatung durch Anwälte
- Überprüfung anwaltlicher Leistungen und Honorare

Die EAS AG wird am ÖVM Forum 2014 teilnehmen. Besuchen Sie uns am 10. April am Stand Nr. 2. Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

WIR KÄMPFEN FÜR SIE!
www.schadenshilfe.com



Erste Allgemeine Schadenshilfe AG
 Vorarlbergerstrasse 37, FL 9486 Schaanwald
 T +423 377 1700 | F +423 377 1709
www.schadenshilfe.com

Geistiges Eigentum ist (zumindest) genauso schützenswert wie Ihr Eigentum an Ihrem Auto ...

... oder was würden Sie sagen, wenn jemand Ihr Auto entwendet, damit einige Zeit lang herumfährt, erwischt wird, und Ihnen dann erklärt, er verstehe die ganze Aufregung nicht: Erstens hätten Sie das Auto selbst ja ohnedies gerade nicht benötigt und zweitens tue es dem Fahrzeug gut, an der frischen Luft bewegt zu werden, dafür müssten Sie doch dankbar sein ...? Eben!

Dieser Vergleich, so eindringlich er auch ist, hinkt freilich insofern, als Sie Ihr Auto - wenn auch abgenutzt - wiedererhalten. Fremdes geistiges Eigentum hingegen wird durch unbefugte Verbreitung nicht bloß abgenutzt. Sondern verbraucht.

Wer ungefragt fremde Produkte verbreitet, entwertet etwas, das einem anderen gehört – auch wenn er es als Fremdware deklariert. Und selbst das, was sich mit Zustimmung des Berechtigten im Netz findet, ist nicht selbstverständlich der Allgemeinheit zur beliebigen Verfügung und Verbreitung überlassen.

Kein Kavaliersdelikt!

Entsprechend hoch bemisst die Judikatur die dem Geschädigten entstehenden Ersatzansprüche. Es geht dabei dem Gesetzeszweck nach nämlich auch um Generalprävention. Also wird die Sache teuer. Überdies ist der Website-Betreiber als Quelle des Übels dem Berechtigten für das Verhalten sämtlicher weiteren Personen verantwortlich, die von seinem gesetzwidrigen Tun profitieren haben. So kann der Verlag/Autor zur Schadensbegrenzung vom Website-Betreiber verlangen, anhand seiner Download-Liste all jene, die sich den Artikel ih-

rerseits unbefugt heruntergeladen haben, a) über die widerrechtliche Nutzung zu informieren und b) auf das Verbot hinzuweisen, den Download unbefugt zu verwenden und weiter zu verbreiten. Das kostet den Betreiber Zeit, Geld – und Vertrauenswürdigkeit gerade bei denen, deren Vertrauen er gewinnen will.

Eingriffe in Urheberrechte können ferner medienrechtliche (und das heißt: strafrechtliche!) Konsequenzen nach sich ziehen. Jeder Kinobesucher weiß das: Er wird vor Beginn des Films unübersehbar darauf hingewiesen, dass sich jede Art von Mitschneiden, Mitfilmen usw auch auf dieser Ebene rächt.

Schließlich: Jeder Unternehmer wünscht sich möglichst viele Clicks auf seine Website, denn jeder Click bringt ihm wirtschaftliche Vorteile. Auch über Werbung, eine bessere Google-Reihung usw. Wer seine Medienpräsenz stärkt, indem er rechtswidrig von fremder Mühewaltung profitiert, betreibt unlauteren Wettbewerb zum Nachteil der Mitbewerber. Achtung - die Konkurrenz schläft nicht.

Und dies alles gilt nicht nur für unbefugt verwendete Artikel ...

... sondern für jedes geistige Produkt eines anderen. Daher auch für Skripten, Seminar- oder Kongressunterlagen, Vortrags-Handouts usw. Wer an einer Fortbildungsveranstaltung teilnimmt, erhält derlei ausschließlich für den eigenen Gebrauch. Nicht aber zur freien Verfügung und Weiterverbreitung: Egal, ob über eine Website, per E-Mail oder als schlichte Papier-Kopie.

Die besonders informative Website ...

...ist eine gute Idee! Und möglich. Aber nur mit Zustimmung des Berechtigten. Und mag sein, dass diese Zustimmung einen Preis hat.

Also: Besser vorher fragen als nachher bereuen!

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Privat Risikoanalyse

Dieses Werk dient als Beratungs- u. Protokollierungshilfsmittel in Form einer Check-Liste zur Erfassung der wesentlichen Risiken von Privatkunden. Versionen für Einzelkunden-Partner und Familien.

Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at





IHRE SORGEN



MÖCHTEN WIR HABEN



Ing. Alexander PUNZL
Präsident ÖVM

Haftpflichtversicherung

Klauseln für die Allgemeine Haftpflichtversicherung – Teil 4

ÖVM-HP-A10 Haftung für Dritte

Der Versicherungsschutz umfasst auch Schadenersatzverpflichtungen des Versicherungsnehmers gemäß § 1313a ABGB (Erfüllungsgehilfenhaftung) und § 1315 ABGB (Besorgungsgehilfenhaftung).

Führende Haftpflichtspezialisten sind der Meinung, dass diese Klausel gar nicht notwendig wäre, da die Haftung des VN ohnehin gesetzlich festgelegt ist. Trotzdem empfehlen wir, diese Klausel stets zu vereinbaren.

Mit Ihrem Klienten sollten Sie aber abklären, ob er auch die persönliche Haftpflicht dieser Erfüllungs- oder Besorgungsgehilfen mitversichert haben will. Ohne Zusatzvereinbarung leistet der Haftpflichtversicherer zwar, regressiert sich dann aber beim Erfüllungs- oder Besorgungsgehilfen! Zum Beispiel im Bereich der Nachbarschaftshilfe, Bauernakkordanten, freiwillige Helfer usw. haben Betroffene zumeist keine eigene Haftpflichtversicherung, die dann Deckung gewährt.

ÖVM-HP-A23 Jahreshöchstleistung

Abweichend von anderslautenden Bestimmungen beträgt die Jahreshöchstleistung

des Versicherers das-fache der jeweils maßgebenden Versicherungssumme. Dies gilt auch für sämtliche Sublimits dieses Versicherungsvertrages.

Vor allem bei höheren Pauschalversicherungssummen und Sublimits wird dann oft vereinbart, dass die angegebene Versicherungssumme nicht wie üblich dreimal, sondern nur zweimal oder gar nur einmal pro Jahr zur Verfügung steht. Bei einer Pauschalversicherungssumme von EUR 10.000.000,- wird es eher keine Probleme geben, bei einem Sublimit von z.B. EUR 200.000,- aber schon wenn man bedenkt, dass diese Summe vielleicht nur einmal pro Jahr und für sämtliche Abwehrkosten und Befriedigung gerechtfertigter Ansprüche ausreichen soll.

ÖVM-HP-A24 Vorzugsregel

Bei konkurrierenden Bestimmungen mit Inhalten der Versicherungspolizze ist die für den Versicherungsnehmer günstigere Bestimmung maßgeblich.

Aufgrund der Vielfalt an Versicherungsprodukten und deren oft sehr kurzen „Haltbarkeit“ ist es nahezu unmöglich, immer alle Details zu kennen. Da kann es schon vorkommen, dass eine Klausel die „normalen“ Versicherungsbedingungen verschlechtert.

Da immer der Verfasser von Klauseln für Schäden, die durch diese Klauseln entstehen zu haften hat, sollten Sie auf diese Klausel nie verzichten.

ÖVM-HP-B25 Umweltsachschäden, Eigenschäden

Abweichend von Art. 1 und Art. 7 AHVB sind jegliche Kosten aufgrund von Schäden am Erdreich und/oder an Gewässern des Versicherungsnehmers sowie Schäden am versicherten Gebäude samt Inhalt

- infolge Lagerung, Leitung, Herstellung und Verwendung von Mineralölprodukten;
- infolge Lagerung, Leitung, Herstellung und Verwendung gefährlicher Stoffe durch Abwasserbeseitigung;
- durch Lagerung, Leitung, Herstellung und Verwendung von Pflanzen-, Bautenschutz und Düngemitteln



versichert, und zwar auch dann, wenn die Beseitigung solcher Schäden keine Maßnahmen zur Abwendung und/oder Minderung eines drohenden oder bereits eingetretenen Drittschadens darstellt.

Die Versicherungssumme beträgt im Rahmen der Pauschalversicherungssumme%, mindestens EUR

Grundsätzlich sind bekanntlich nur Schäden von Dritten versichert und Eigenschäden sind im

Rahmen der Grundbedingungen zumeist nur in ganz wenigen Bereichen mitversichert.

Gerade bei Schäden durch Kontamination werden häufig auch eigene Sachen beschädigt, Gebäude, Einrichtung und Erdreich, welche dann ebenfalls zu sanieren oder im schlimmsten Fall abzutragen/ zu entsorgen und wiederzubeschaffen/ wiederaufzubauen sind. Mit dieser Klausel verschaffen Sie Ihren Klienten auch für solche Kosten eine Deckung.

Wenn Versicherungen teilen

Wir teilen gerne...mit Freunden, unseren Kindern und Verwandten....aber auf die Quote kommt es an.

Auch Versicherungen teilen im Zuge eines KFZ Schadenfalles gerne. Trotzdem sind das Teilungsabkommen und die Quotenregelung getrennt zu betrachten.

Das Teilungsabkommen

Beim Teilungsabkommen handelt es sich, wie schon der Name sagt, um ein "Abkommen", welches zwischen den Versicherungsgesellschaften geschlossen wurde. Dieses Abkommen wurde vom österreichischen Versicherungsverband genehmigt.

Dem Teilungsabkommen der KFZ Versicherung haben sich fast alle Versicherungsgesellschaften angeschlossen. Laut letztgültiger Information steht derzeit zur Diskussion, ob die Allianz aus dem Teilungsabkommen ausscheidet. Eine Entscheidung sollte bis 31.3. dieses Jahres fallen.

Aktuell dabei sind folgende Versicherungsgesellschaften: Basler, Zürich, Donau, Ergo, Generali, Garanta, Grawe, HDI, Helvetia, Kärtner, Muki, NÖ, Oberösterreichische, Raiffeisen, Salzburger, SKA, Tiroler, Uniqa, VAV, Vorarlberger, VVD, Städtische und Wüstenrot (Angaben ohne Gewähr). Voraussetzung für eine Abrechnung nach dem Teilungsabkommen ist immer, dass neben einer Haftpflichtdeckung auch eine Vollkasko- oder Teilkaskodeckung besteht.

Hat zum Beispiel der unschuldig Beteiligte eine Haftpflicht- und Vollkaskoversicherung und die gegnerische Versicherung zahlt aus der Haftpflicht den Schaden aus, so wird z.B. durch die

Versicherung des unschuldig beteiligten 50 % des Schadens aus der Kasko an die Versicherung des schuldigen Lenkers bezahlt. (Beteiligung gemäß Abkommen) Bei einem Teilkaskoschaden natürlich nur der Glasschadenanteil.

Natürlich ist es auch möglich, dass die gegnerische Kaskoversicherung ein Teilungsabkommen stellt, das würde bedeuten, dass eine Zahlung nur aus dem Haftpflichtvertrag erfolgt.

Was ist für uns Makler in diesen Fällen von Interesse?

Folgt eine Zahlung im Zuge des Teilungsabkommens aus einem Haftpflichtvertrag darf es zu **keiner Malusumreihung** kommen.

Was die Kasko betrifft, darf in diesem Fall die Schadenzahlung **nicht im Rendement** aufscheinen. Dies betrifft auch einen **allfälligen Kaskobonus** sofern kein Mitverschulden gegeben ist. Aufgrund von Rückfragen bei Versicherern und aus Erfahrung weiß man, dass dieser Vorgang aus technischen Gründen **automatisch nicht funktioniert**.

Sollten Sie eine derartige Unregelmäßigkeit feststellen, so ist eine Korrektur beim Versicherer zu beantragen.

Öfters wurde auch die Frage gestellt, ob es zu dem Teilungsabkommen OGH-Entscheidungen gibt. Entscheidungen und gesetzliche Regelungen gibt es nicht. Die Gerichtsbarkeit ist in diesem Fall ausgeschlossen, da die Entscheidung einem Schieds-Komitee im Versicherungsverband obliegt. »



Alfred BINDER
ÖVM Vorstand

Das Quotenvorrecht

Als Norm für das Quotenvorrecht wird der § 67 VersVG herangezogen.

Laut einem OGH Urteil vom 04.02.1976 (8 Ob 17/76) wird das Quotenvorrecht wie folgt beschrieben:

Ersetzt der Versicherer dem Versicherungsnehmer nur einen Teil des Schadens, so hat der Versicherungsnehmer gegenüber dem Schädiger in Ansehung seines noch ungedeckten Restschadens den Vorrang vor dem Versicherer, während der auf den Versicherer übergegangene Teil der Forderung dem beim versicherten gebliebenen Ersatzanspruch im Range nachgeht. Der Versicherer übernimmt die Forderung seines Versicherungsnehmers gegen den Dritten mit allen Nachteilen muss insbesondere auch die Aufrechterhaltung hinsichtlich des übergegangenen Anspruchs gegen sich gelten lassen.

Einfach erklärt: Innerhalb der Mitverschuldensquote wird der Versicherungsnehmer des Kaskoversicherers vorrangig befriedigt. Dies betrifft zum Beispiel den Selbstbehalt aus der Kasko ohne

Anrechnung des Mitverschuldens.

Dazu ein Beispiel:

Die Kaskoversicherung zahlt an den Versicherungsnehmer den vollen Schaden in Höhe von EUR 2.000,-- trotz eines 50 %igen Mitverschuldens. Auch die gegnerische Haftpflichtversicherung hat ein 50 %iges Fremdverschulden anerkannt. Es werden daher 50 % von der Kaskozahlung somit EUR 1.000,-- als **Deckungsfond** gebildet.

Geht man davon aus, dass der Selbstbehalt zwischen EUR 250,-- und EUR 400,-- liegt, würde der kaskoversicherte Versicherungsnehmer den vollen Selbstbehalt aus dem Deckungsfond refundiert bekommen, da das Maximum des Deckungsfonds nicht erreicht wurde.

Was ist in diesem Fall für uns Makler von Interesse?

Es ist schon vorgekommen, dass im Zuge eines Mitverschuldens nur der um den Mitverschuldensanteil verminderte Selbstbehalt an den kaskoversicherten VN refundiert wurde. In diesem Fall müssen wir uns auf das Quotenvorrecht beziehen und den vollen Selbstbehalt fordern.



Der Österreichische Versicherungsmaklerring begrüßt seine neuen Mitglieder vom Zeitraum **Oktober 2013 bis März 2014:**

Niederösterreich

- LH Versicherungsmakler GmbH, 3300 Amstetten
- Hofbauer Harald Versicherungsmakler GmbH, 3370 Ybbs
- BERNHART + BERNHART Versicherungsmakler OG, 3400 Klosterneuburg
- Dr. Rudolf Toifl GmbH, 3002 Purkersdorf
- Kohl Ludwig, 3830 Waidhofen

Kärnten

- Profanter GmbH, 9020 Klagenfurt

Oberösterreich

- Schierl Rene, 4840 Vöcklabruck
- Versus & Partner GmbH, 4921 Hohenzell

Tirol

- Zmug GmbH, 6250 Kundl
- Zöschg – Groh Versicherungsmakler, 6020 Innsbruck

Wien

- Appel KG, 1030 Wien
- Lopper Pierre Ges.m.b.H, 1010 Wien

Besuchen Sie uns auf unserer Homepage unter www.oevm.at



NICHTS IST ÜBERZEUGENDER ALS DER ERFOLG!

Der ÖVM hat es sich zum Ziel gesetzt, „jungen Neueinsteigern“
Hilfestellung für den Berufsstart als Versicherungsmakler anzubieten.

Fachwissen und fundierte Kenntnisse über die rechtlichen Grundlagen des Maklerberufes sind die Basis für ein erfolgreiches Bestehen am Markt und damit auch für eine funktionierende Partnerschaft mit den Versicherungsgesellschaften.

Jungmakler - Starter - Paket*

Paketpreis € 990,- /statt € 2.421,-

- ▶ Jungmakler-Mitgliedsbeitrag für 2 Jahre
- ▶ 7 Seminartage Ihrer Wahl aus dem gesamten ÖVA Schulungsangebot
- ▶ 2-Tageskarte für das ÖVM FORUM 2014 mit Abendveranstaltung

Konnten wir Ihr Interesse wecken?

Nähere Informationen erhalten Sie im ÖVM-Sekretariat
Tel. (01) 416 93 33 oder auf unserer Homepage unter www.oevm.at

* Das Jungmakler - Starter - Paket kann jedes ÖVM-Mitglied erwerben, welches seinen Gewerbeschein noch nicht länger als 2 Jahre besitzt und die 7 Bausteine in einem Zeitraum von 2 Jahren absolviert.

Mit freundlicher
Unterstützung von:





Gerhard VEITS
Vorstand ÖVM
ÖVM Ombudsmann

Wegehalterhaftung

darf nicht überspannt werden

Rechtsgrundlage: § 1319a ABGB

(1) Wird durch den mangelhaften Zustand eines Weges ein Mensch getötet, an seinem Körper oder an seiner Gesundheit verletzt oder eine Sache beschädigt, so haftet derjenige für den Ersatz des Schadens, der für den ordnungsgemäßen Zustand des Weges als Halter verantwortlich ist, sofern er oder einer seiner Leute den Mangel vorsätzlich oder grobfahrlässig verschuldet hat. Ist der Schaden bei einer unerlaubten, besonders auch widmungswidrigen, Benützung des Weges entstanden und ist die Unerlaubtheit dem Benutzer entweder nach der Art des Weges oder durch entsprechende Verkehrszeichen, eine Abschränkung oder eine sonstige Absperrung des Weges erkennbar gewesen, so kann sich der Geschädigte auf den mangelhaften Zustand des Weges nicht berufen.

Sachverhalt:

Der Kläger fuhr mit seinem Mountainbike auf einer etwa 2,5m breiten Forststraße mit einer Oberfläche aus Schotter, gebrochenem Gestein und gebrochenen Dachziegeln, die ein Gefälle von etwa 10 % aufwies, mit etwa 20 km/h bergab. Diese Forststraße mündet wenige Meter unterhalb der Unfallstelle in einen als Radwanderweg ausgedehnten öffentlichen Weg. An der Unfallstelle hat die Beklagte seit Jahren an zwei außerhalb des Wegs angebrachten Holzstehern eine quer über den Weg gespannte silbergraue Metallkette angebracht, von der der Kläger - ihm war diese Forststraße bis dahin unbekannt - nichts wusste. Ein

besonders aufmerksam fahrender Mountainbiker hätte die quer über die Forststraße gespannte Kette aus einer Entfernung von etwa 50 m erkennen können, bei durchschnittlicher Aufmerksamkeit war sie jedenfalls aus einer Entfernung von etwa 25 m erkennbar. Der Anhalteweg für einen Mountainbiker aus einer Geschwindigkeit von 20 km/h beträgt knapp 12 m. Der Kläger, der die Kette nicht bemerkte, fuhr dagegen, stürzte über sie und zog sich durch den Sturz schwere Verletzungen zu.

Der Kläger war auf die Forststraße gelangt, indem er mit seinem Mountainbike zunächst einen über einen anderen Weg gelegten Metallschranken umging, an Verkehrszeichen „Allgemeines Fahrverbot“ mit dem Zusatz „Forststraße“ samt Zusatztafel „gilt auch für Reiter und Radfahrer“ vorbeiging, etwa 100 bis 150 m auf einem Wanderweg und schließlich etwa 12 m über eine Waldlichtung und über den Wegrand der Forststraße sein Mountainbike weiterschob. Erst auf der Forststraße bestieg er sein Mountainbike und fuhr diese in der Annahme bergab, dass man auf dieser Forststraße - wie überhaupt im Wald - Fahrrad fahren dürfe.

Rechtliche Beurteilung des OGH

Der OGH bestätigte die Urteile der Vorinstanzen und wies das Klagebegehren zurück. Der Kläger hätte erkennen müssen, dass er auf der Forststraße mit seinem Mountainbike nicht fahren dürfe. Die Beklagte habe nicht damit rechnen müssen, dass der Kläger die Forststraße rechtswidrig benutzen werde. Überdies hätte der Kläger bei gehöriger Aufmerksamkeit und Reaktion den Sturz durch eine Bremsung nach Erkennen des Hindernisses verhindern können. Der Wegehalter hat für Unfallfolgen nur einzustehen, wenn ihm oder seinen Leuten grobe Fahrlässigkeit vorwerfbar ist. Darunter ist eine auffallende Sorglosigkeit zu verstehen, bei der die gebotene Sorgfalt nach den Umständen des Falls in ungewöhnlicher Weise verletzt wird und der Eintritt des Schadens nicht nur als möglich, sondern geradezu als wahrscheinlich vorzusehen ist. Es kommt im jeweils zu prüfenden Einzelfall darauf an, ob der Wegehalter die ihm zumutbaren Maßnahmen getroffen hat, um eine gefahrlose Benützung gerade dieses Wegs sicherzustellen.

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Musterformulare für Versicherungsmakler

Die administrative Tagesarbeit des Versicherungsmaklers ist gekennzeichnet von einer gewissen Routine und Standard-Arbeiten im Backoffice. Dieses Handbuch beinhaltet mindestens 80% jener Schriftstücke, welche üblicherweise von der Kollegenschaft benötigt werden.



Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at

Neue Gebühr in der Lebensversicherung

– oder doch nur ein Einzelfall?

Ein Kunde der Österr. Beamtenversicherung ersuchte (über seinen Versicherungsmakler) den Versicherer um Änderung der Bezugsberechtigung im Ablebensfall in seiner Lebensversicherung. Diesem Ansuchen entsprach der Versicherer umgehend, aber welch Überraschung, der Versicherer verrechnete für diesen Vorgang eine Gebühr in Höhe von 5,00 Euro.

Dem Versicherungsmakler des erstaunten Kunden, der diese Lebensversicherung übrigens nicht vermittelt hatte, war diese „Bearbeitungsgebühr“ bislang unbekannt. Daher erkundigte er sich im Sekretariat des ÖVM, ob er die allgemeine Einführung einer neuen Kostenverrechnung durch die Lebensversicherer verschlafen habe.

Auch wenn man die Höhe dieser Gebühr im ersten Augenblick als Lappalie betrachten kann, so würde sich da doch was zusammenlappern, wenn sich alle Lebensversicherer jede Bezugsrechtsänderung gesondert honorieren ließen.

Also erkundigte sich der ÖVM schriftlich bei den im Land tätigen Lebensversicherern, wer denn eine solche Kostenverrechnung vorgesehen hat. Das Ergebnis ist erfreulich!

Keine Gebühr für die Durchführung einer Bezugsrechtsänderung verlangen:

Allianz, Basler, BAWAG P.S.K, Dialog Leben, Donau, Finance Life, Generali, Gothaer, GRAWE, Helvetia, Kärntner LV, NÖV, Nürnberger, OÖV, Skandia, Standard Life, Tiroler LV, Uniqa, Vorarlberger LV, Zürich;

Leider noch keine Antwort auf die Anfrage erhielten wir von:

APK, Clerical Medical, Continentale, ERGO, HDI

Leben, Merkur, Prisma Life, Wüstenrot, WWK;

Wir schließen daraus - natürlich mit aller Vorsicht - dass sich doch nur ein einziger Versicherer diesen Vertragsservice separat entlohnen lässt. Gleichzeitig hoffen wir sehr, mit dieser Erkundigung keinen Anbieter „auf eine gute Idee“ gebracht zu haben!

Wie ist die Angelegenheit nach dem VersVG zu beurteilen?

§ 41 b VersVG

Der Versicherer darf – vorbehaltlich des § 27 Abs. 6 ZaDiG – neben der Prämie nur solche Gebühren verlangen, die der Abgeltung von Mehraufwendungen dienen, die durch das Verhalten des Versicherungsnehmers veranlasst worden sind; die Vereinbarung davon abweichender Nebengebühren ist unwirksam.

Unbestritten ist es der Versicherungsnehmer, der dem Versicherer eine Mühewaltung abringt, wenn er eine Bezugsrechtsänderung wünscht. Aus dem Wort „Mehraufwendungen“ im Gesetzestext des § 41 b VersVG wird aber angezeigt, dass keine Zusatzkosten verrechnet werden können, die mit der Abwicklung derartiger Versicherungsverhältnisse im Regelfall ohnehin verbunden sind. Die Frage, ob denn eine Bezugsrechtsänderung in der Lebensversicherung als Regelfall zu bezeichnen ist, wurde unseres Wissens noch nicht gerichtlich beurteilt. Aber was noch nicht ist





DI Wolfgang WEISZ
Abteilungsleiter Betriebliche
Altersvorsorge (BAV), Allianz
Österreich

Betriebliche Altersvorsorge

verstehen und nutzen

Österreich ist in der betrieblichen Altersvorsorge ein Entwicklungsland. Dabei bietet das Multitalent BAV – gerade für Makler – riesige Chancen. Um einen Geschäftserfolg daraus zu machen, ist entsprechendes Fachwissen nötig. Die BAV-Akademie der Allianz bietet das Rüstzeug in vier aufeinander abgestimmten Modulen – kompakt und praxisnah. Warum die Spezialausbildung in diesem Bereich eine hervorragende Basis ist, Unternehmer bei der richtigen Planung ihrer betrieblichen Vorsorge zu beraten, erklärt Dipl.-Ing. Wolfgang Weisz, Abteilungsleiter Betriebliche Altersvorsorge (BAV) bei der Allianz in Österreich.

■ **intern: Herr Weisz, die betriebliche Altersvorsorge gilt als komplexes Thema. Weshalb sollen sich Makler mit dem Thema BAV beschäftigen? Ein Viertel aller Österreicher hat schon eine BAV-Lösung ...**

Wolfgang Weisz: Der Wermutstropfen dabei ist jedoch, dass dieses Bild durch Großbetriebe mit mehr als 1.000 Mitarbeitern verzerrt wird, wo die Marktdurchdringung gut 90 Prozent beträgt. Schon bei Betrieben ab 250 Mitarbeitern sinkt diese Quote aber auf weniger als 40 Prozent – und bei KMUs bewegen wir uns im einstelligen Prozentbereich. Doch KMUs sind nach wie vor das Rückgrat der heimischen Wirtschaft – über 90 Prozent aller Unternehmen zählen zu diesem Größensegment.

■ **Was ist der Grund für diese Verweigerung im KMU-Bereich?**

Ich würde das nicht als Verweigerung bezeichnen, es ist wohl eher die Scheu vor dem Unbekannten. Und da müssen wir uns alle selbst an der Nase nehmen: Anbieter, Makler und Interessensvertretungen sind in der Pflicht, hier Aufklärungsarbeit zu leisten und Arbeitgebern wie Arbeitnehmern aufzuzeigen, welche Vorteile sie von BAV-Lösungen haben. Genau hier möchten wir mit unserer Strategie ansetzen.

■ **Wie sehen die Praxismodule aus?**

Wir haben uns angesehen, was unsere Vertriebspartner brauchen und vier Module entwickelt, welche das gesamte BAV-Spektrum abdecken. Als einer der führenden Komplettanbieter möchten wir Bewusstsein für die Bedarfslagen der Unternehmer schaffen.

■ **Worum geht es in der Basisausbildung?**

Im ersten Schritt geht es vor allem darum, sich einen Überblick über alle BAV-Lösungen zu machen. Wer das große Bild kennt, kann sich in den drei folgenden Modulen mit den Details beschäftigen. Es ist wie beim Hausbau: Bevor das Dach errichtet wird, sollten Sie sich mit der Planung beschäftigen. Je besser die Planung und je besser der Architekt und Baumeister, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass das Gesamtprojekt Ihren Vorstellungen entspricht. Genauso ist es mit der BAV.

■ **Die Allianz legt einen großen Fokus auf Weiterbildung im BAV-Bereich ...**

Ziel ist es, unseren Vertriebspartnern eine gute Ausbildung zu geben, um unsere gemeinsamen Kunden bestmöglich zu beraten. Es gibt für alle Unternehmen nicht DIE eine richtige Lösung, DAS eine richtige System – es hängt immer davon ab, was an Potenzial bzw. Bedarfslagen da ist – und das ist je nach Unternehmen unterschiedlich. Ein guter Berater kann man auf den individuellen Kundenbedarf eingehen, weil er unterschiedliche Lösungsansätze kennt. Unsere Kunden sollen nach konstruktiver Beratung eigenverantwortlich mitentscheiden, in welchem Ausmaß sie Verantwortung in Sachen BAV wahrnehmen wollen.

■ **Gibt es existenzbedrohende Risiken, die man durch Betriebliche Vorsorgemodelle abdecken sollte?**

Klares JA: Noch immer ist knapp ein Viertel der Arbeitnehmer in Österreich im System Abfertigung Alt – ein Auslaufmodell, das gerne übersehen wird. Für das Unternehmen können Abfertigungszahlungen zu existenzbedrohenden Liquiditätsabflüssen führen, weil Rückstellung sehr oft mit Rückdeckung verwechselt wird. Und auch für die seit 2003 obligatorische Abfertigung neu haben wir die Vorsorgekasse im Produktportfolio.

■ **Sie haben jetzt das absolute Muss für Unternehmer beschrieben – welche Lösungen bauen darauf auf?**

Wenn man die Dimensionen sieht, die für jeden Mitarbeiter auf freiwilliger Basis rausschauen, würde ich vor allem folgendes Steuerzuckerl sehen, das ganz einfach zu nutzen ist: Die Gehaltsumwandlung im Rahmen der Zukunftssicherung



nach § 3/1/15a EStG. Den Arbeitgeber kostet es nichts, außerdem erspart er sich damit auch noch Lohnnebenkosten.

■ **Und für den Arbeitnehmer?**

Im Zuge der Arbeitnehmerveranlagung holen sich die Österreicher im Schnitt 400 bis 500 Euro vom Finanzamt zurück. Mit einer Gehaltsumwandlung können da nochmals bis zu 150 Euro dazukommen – und das ganz einfach über die Gehaltsverrechnung.

■ **Stichwort betriebliche Kollektivversicherung und Pensionskasse...**

... das intelligente Gehaltsmodell: steuerbegünstigt für Arbeitnehmer, lohnnebenkostenfrei für Arbeitgeber. Als Komplettanbieter in der Branche verfügen wir in beiden Durchführungswegen über breite Expertise. Wenn man mehr Chancen auf höhere Erträge haben und offensiver veranlagen möchte, bietet die Pensionskassenlösung sehr gute Möglichkeiten. Als etwas vorsichtiger veranlagt ist die Betriebliche Kollektivversicherung (BKV) einzustufen, die ein echtes Plus an Sicherheit – harte Garantien – bietet. Und mit der Novelle des

Betriebspensionsgesetzes aus 2013 sind auch Wechsel innerhalb der beiden Systeme möglich.

■ **Was hat es mit Firmenpensionen für Chefs auf sich?**

Die Königsdisziplin der BAV: hier geht es wirklich um die Spitze des jeweiligen Unternehmens: In der Regel vor allem um Leistungsträger, die ein Unternehmen durch Pensionszusagen an sich binden möchte, wie zum Vorstände, Geschäftsführer und leitende Angestellte. Mit der Rückdeckungsversicherung zur Leistungszusage bzw. dem Gesamtpackage bietet die Allianz hier maßgeschneiderte Lösungen auf höchstem Niveau.

■ **Abschließend: Was ist nun die ideale BAV-Lösung für ein Unternehmen?**

Um diese Frage für einen Berater zu beantworten, gibt es unterschiedliche Lösungen. Ein Unternehmer mit vier Angestellten wird einen anderen Bedarf haben als ein Betrieb mit 150 Mitarbeitern. Absolventen unseres Ausbildungsweges können ihre Kunden bedarfsgerecht beraten: es gibt für jeden Kunden die ideale Lösung aus der zweiten Säule – denn die BAV ist ein Multitalent.

Die Synopsen der Wüstenrot

oder „alles richtig gemacht!“

Erinnern wir uns kurz an die Ausgabe 01/2012 des Makler Intern zurück. In dieser Ausgabe stellte der ÖVM zum ersten Mal das so genannte „3-Spalten-Modell“ als ideales Werkzeug für Versicherer vor, um uns Versicherungsmaklern Änderungen in Bedingungen, Klauseln oder Tarifen transparent und ohne doppelten Boden näher zu bringen.

Seitdem sind zwei Jahre ins Land gegangen und ich möchte mich im Namen des ÖVM herzlichst bedanken. Zwar hat sich nicht jede Versicherungsgesellschaft unseren Vorschlag zu Herzen genommen bzw. diesen 1:1 umgesetzt, aber die Ansätze sind da und werden von Jahr zu Jahr besser.

Wie der Headline bereits zu entnehmen, hat vor allem die Wüstenrot hinsichtlich unseres Vorschlags ganze Arbeit geleistet und mit der Herausgabe Ihrer kürzlich erschienenen Synopsen der Eigenheim-/Haushaltsversicherung 11/2013

gezeigt, wie die perfekte Illustration eines Bedingungsvergleichs aussehen kann und auch sollte.

Klar und übersichtlich wurden in dieser Gegenüberstellung in der ersten Spalten die „alten“ Bedingungen, in der zweiten die „neuen“ und in der dritten ein Kommentar bezüglich der Veränderungen dargestellt. Ansprechende optische Aufbereitung, keine Verschiebungen in den Zeilen, kein Weglassen von Deckungseinschränkungen, verständliche Erklärungen zu Unformulierungen und deutliche Hinweise auf Mehrleistungen, machen dieses Werk zu einer echten und ehrlichen Hilfe für uns Versicherungsmakler.

Daher von unserer Seite als ÖVM, ein großes Lob an die Wüstenrot. Ihr habt alles richtig gemacht!

Vielen Dank dafür!

Service für ÖVM-Mitglieder:



Michael SCHOPPER

Auf unserer Homepage (www.oevm.at) haben wir einen speziellen Bereich eingerichtet, um Ihnen zentralisiert eine Sammlung der uns zur Verfügung gestellten Synopsen zu schaffen.

Nachdem Sie sich eingeloggt haben, finden Sie unter [**Download – Mitglieder**] an erster Stelle das Untermenü [**Bedingungsvergleiche**] in dem Sie u. a. auch die neue Synopse der Wüstenrot herunterladen und einsehen können.

Service für Versicherer:

Sie entwickeln gerade ein neues Tarifwerk, Klauseln oder Bedingungen und möchten diese dem ÖVM und seinen Mitgliedern ebenfalls transparent näher bringen? Sie haben Fragen zu den Einzelheiten des „3-Spalten-Modells“?

Wir stehen Ihnen jederzeit gerne mit Rat und Tat zur Seite:

Herr Michael Schopper

INFINCO OG
Maria Theresien Straße 27
6020 Innsbruck
Tel.: 0512/588580

bzw.

Herr Thomas Leitner

Leitner Hans Ing. Versicherungsmakler GmbH
Primoschgasse 5
9020 Klagenfurt
Tel.: 0463/54384



Thomas LEITNER

EFM FEIERT 20 JAHRE FRANCHISING BEIM ÖVM FORUM

Franchising gewinnt seit 2005 auch in Österreich immer mehr an Bedeutung. Bereits vor mehr als 20 Jahren erkannte Josef Graf das Potential dieses Vertriebswegs für die Versicherungsbranche. Heuer feiern die EFM Versicherungsmakler, mit über 50 Standorten die Nr. 1 in Österreich, 20 Jahre EFM Franchising.

Am Anfang gab es McDonald's

Alles begann bereits im Jahr 1987 auf einem Flug nach New York. Damals war Josef Graf im Zuge einer Incentivereise auf dem Weg dorthin und las an Bord das Buch zur Erfolgsgeschichte von McDonald's. Er war fasziniert, wie einfach fünfzig Jahre zuvor das Unternehmenskonzept aus einem Zufall heraus entstanden ist und welcher Weltkonzern daraus geworden war. Daraus ist die Vision der EFM entstanden, die Versicherungsbranche nachhaltig im Sinne der Kunden über Qualitätsstandards zu verändern, wie es McDonald's geschafft hat. Außerdem sah er in Franchising die einzige Möglichkeit Vertrieb und Qualität optimal zu verbinden. Basierend darauf wurde 1991 die EFM gegründet.

„Ich habe diesen Schritt nie bereut.“

Nach gründlicher Recherche und Vorarbeit konnte 1994 der erste Franchisebetrieb in Schladming eröffnet werden, welcher dieses Jahr das 20. Jubiläum feiert. Thomas Dankmaier, 1. EFM Franchiseunternehmer dazu: „Mein Zugang zu Franchising war recht spontan würde ich sagen. Josef hat mich angerufen und gesagt, dass wir nach Essen auf eine Franchisemesse fahren. Um 10 Uhr abends sind wir in rasantem Tempo nach Deutschland gefahren. Ich wusste nicht, was Franchising ist, aber ich bin mitgefahren. Als die ganze Idee konkreter wurde, meinte Josef zu mir: ‚Du musst immer das Vorzeigebüro sein, ich kümmere mich um neue Franchiseunternehmer.‘ Ich habe Josef vertraut,

mir in Schladming ein Büro gesucht und die Idee ist sofort aufgegangen. Ich habe diesen Schritt nie bereut.“ Der Betrieb entwickelte sich wie erwartet und war nach drei Jahren bereits Marktführer im Privatkundengeschäft in der Region. Nach und nach kamen immer mehr Franchiseunternehmer in der Steiermark und bald auch den angrenzenden Bundesländern hinzu.

Unterstützung durch die „Franchisepäpstin“

Begleitet wurde die EFM von Beginn an von Mag. Waltraud Martius, internationale Franchiseberaterin. Auch Sie ist mit dem Weg, den die EFM eingeschlagen hat, zufrieden: „Beim Nachdenken über die Systeme, die den Weg des Fairplay Franchisings gefolgt sind, taucht an erster Stelle immer wieder die EFM auf. Ein großes Plus, das Josef Graf und die EFM auszeichnet, ist, dass schon von Beginn an darüber nachgedacht wurde, wie man ein nachhaltiges und erfolgreiches Franchisesystem für alle Beteiligten aufbauen kann.“ Einer der Erfolge war sicherlich die Auszeichnung mit dem 1. Franchisegeber-Award Österreichs.

Gemeinsames Feiern am ÖVM Forum

Heute kann die EFM auf einige Meilensteine zurückblicken, die nun gemeinsam am ÖVM Forum gefeiert werden sollen. Josef Graf, EFM Gründer und Vorstand, dazu: „Wir freuen uns auf viele Besucher am Stand, die mit Sekt und Kuchen unser Jubiläum feiern möchten. Auch werden wir einen Blick in die Vergangenheit wagen und die letzten Jahre Revue passieren lassen. Ich bin sehr stolz zu sehen, wie sich die EFM und das gesamte System weiter entwickeln und bin schon gespannt, was in Zukunft noch alles auf uns zukommt. Ein großes Dankeschön gebührt hier allen Personen, die je bei der EFM waren bzw. es noch sind. Alle haben ihren Beitrag geleistet und die EFM zu dem gemacht, was sie heute ist.“

www.efm.at/franchise

GEMEINSAM NOCH
ERFOLGREICHER!



EFM News: Bleiben Sie am Ball! Mehr dazu online.

EFM
VERSICHERUNGSMAKLER

EFM - MIT ÜBER 50 STANDORTEN DIE NR. 1 IN ÖSTERREICH



Ronald BARAZON

Versicherungsunternehmen werden zu Kreditgebern

Eine Novelierung der Kapitalanlageverordnung steht derzeit zur Diskussion und wird in Kürze den Versicherungsunternehmen die Möglichkeit eröffnen, Kredite und Darlehen an mittelständische Unternehmen zu vergeben und Unternehmensanleihen zu zeichnen. Mit dieser Maßnahme soll die Dominanz der Veranlagungen in Staatsanleihen korrigiert und eine breitere Streuung erreicht werden. Für die Realwirtschaft bedeutet die Neuerung die Eröffnung einer weiteren Finanzierungsquelle, die angesichts der Kreditbremse im Gefolge von Basel III besonders erfreulich ist. Die Änderung der Anlagepolitik der Versicherungen ist zudem ein Anlass, die Finanzierung der Altersvorsorge in ihrer Gesamtheit kritisch zu beleuchten.

Ein Beitrag zur Entschärfung von Basel III

Die Novellierung der Kapitalanlageverordnung wird von der Finanzmarktaufsicht betrieben, die hiermit eine erfreuliche Initiative setzt. Die Versicherungen mussten in den letzten Jahren zur Kenntnis nehmen, dass Staatsanleihen keineswegs in allen Fällen risikolose Veranlagungen darstellen. Somit ist eine Erweiterung des Spektrums ohne Zweifel sinnvoll. Basel III, das nun als CRD IV und CRR am 1. Jänner 2014 in Kraft tritt, bewirkt bei den Banken eine dramatische Kreditbremse, sodass die Erschließung von Alternativen dringend geboten ist. Versicherungsdarlehen sind da ohne Zweifel hilfreich.

Eine neue Rolle für die Banken

Spontan herrscht bei den Banken naturgemäß keine große Begeisterung über das Eindringen der Versicherungen in ihr angestammtes Geschäft. Allerdings passt die Neuerung in das Bild, das sich für die Zukunft abzeichnet.

Die Banken werden nach wie vor die erste Adresse sein, wenn Unternehmen eine Finanzierung brauchen. Nur werden die Institute nicht mehr vorrangig Kredite vergeben können, sondern sich um eine Kombination von Instrumenten bemühen müssen.

Neben dem Kredit, dem zwar eine geringere aber weiterhin eine wichtige Rolle zukommen muss, werden die Beschaffung von Beteiligungskapital und Leasingfinanzierungen an Bedeutung

gewinnen. Versicherungsdarlehen eröffnen eine willkommene Ergänzung.

Die entscheidende Bonitätsprüfung

Selbstverständlich sind die Versicherungen angehalten, bei der Vergabe von Krediten an gewerbliche Unternehmen in besonderem Maß auf die Bonität zu achten. In der Praxis wird man wohl vielfach auf die Expertise der Kreditabteilungen in den Banken zurückgreifen. In den großen Versicherungsunternehmen stellt man sich darauf ein, selbst die neue Herausforderung anzunehmen und im eigenen Haus eine professionelle Kreditabteilung aufzubauen. Da aber Finanzierungen meist im Rahmen einer Kombination verschiedener Elemente erfolgen, sollten die Banken in der neuen Kapitalanlageverordnung der Versicherungen keine Bedrohung, sondern Entlastung sehen.

4 Mrd. Euro Volumen

Auch ist die Größenordnung zu beachten. Das Volumen der langfristigen Kredite an Produktions- und Dienstleistungsbetriebe stagniert derzeit bei 51 Mrd. Euro. Die Versicherungen haben ein Veranlagungsvolumen in der Größenordnung von 100 Mrd. Euro, wovon realistischer Weise etwa 4 Mrd. Euro zu Ausleihen umgeschichtet werden können. Bei einer statischen Betrachtung würden die Versicherungen somit einen Marktanteil von 8 Prozent des Langfrstkredits erobern können. Da es sich aber um dynamische Prozesse handelt, der Aufbau eines Kreditportefeuilles Zeit erfordert, die Mittelaufbringung wie die Mittelvergabe von den verschiedensten Faktoren bestimmt werden, bedeutet die in Vorbereitung befindliche Verordnung keine Revolution, aber eine wichtige Weichenstellung.

Die Finanzierung der Altersvorsorge neu denken

Die Finanzierung der Betriebe auch durch Versicherungsunternehmen und insbesondere durch die Lebensversicherung ist ein Anlass, um auf die Finanzierungsstruktur der Altersvorsorge zu verweisen. Die Altersvorsorge auf der Basis von Kapitalanlagen funktioniert, wenn und weil die Unternehmen eine entsprechende Verzinsung des eingesetzten Kapitals erwirtschaften. Dieses Grundmuster stimmt immer, ob es nun die Zinsen für einen Kredit sind, die in weiterer Folge die

Einlagenzinsen finanzieren, oder die Dividenden auf Aktien oder sonstige Ausschüttungen.

Ebenfalls von den Unternehmen zu erwirtschaften sind die Beiträge für die Pensionen auf der Basis des Umlagesystems der Sozialversicherung. Auch die Steuern, die mit zur Finanzierung des öffentlichen Pensionssystems beitragen, müssen die Betriebe verdienen.

Dass Steuern auch von Privatpersonen und Beiträge auch von Arbeitnehmern bezahlt werden, spielt für die Strukturanalyse keine Rolle. Auch diese Beiträge müssen zuerst von den Unternehmen erwirtschaftet werden.

Die Altersvorsorge wird zwei Mal bezahlt

In einem funktionierenden Finanzmarkt sollten die Kreditzinsen und die Gewinnausschüttungen der Unternehmen die Hauptlast der Altersvorsorge tragen. Breit gestreut hätte das Publikum über die verschiedensten Anlageformen das Sparkapital bei den Unternehmen platziert und würde aus der Verzinsung die Pensionen finanzieren.

Die Sozialversicherung, deren Notwendigkeit und Unverzichtbarkeit hier nicht in Frage gestellt wird, wäre auf der Basis des Umlageverfahrens für eine Basisversorgung zuständig. Die Unternehmen müssten also die Altersvorsorge nur ein Mal und zwar über die Verzinsung des eingesetzten Kapitals finanzieren, die Beiträge an die Sozialversicherung würden eine Ergänzung darstellen. Tatsächlich wird die Altersvorsorge zwei Mal finanziert – ein Mal über die Kapitalverzinsung und ein zweites Mal über die Beträge und Steuern, die in die Sozialversicherung fließen.

34,4 Mrd. Euro für die Pensionen der Sozialversicherung

Diese Feststellung gilt insbesondere für Österreich, wo die Sozialversicherung den Anspruch erhebt, die Alterspensionen zur Gänze zu sichern und die private Vorsorge eher als Nebensache sieht. Diese Einstellung stimmt zwar mit der Realität nicht überein, private Vorsorge ist unverzichtbar, doch wird an der Illusion festgehalten.

Angesichts der Beträge, die für die öffentlichen Pensionen aufgewendet werden, könnte man tatsächlich eine Vollversorgung vermuten. Im Jahr 2012 wurden für die Pensionen der Sozialversicherung 27,13 Mrd. Euro an Beiträgen und weitere 7,29 Mrd. Euro aus Steuermitteln aufgewendet, somit insgesamt 34,42 Mrd. Euro. Das gesamte österreichische Sozialprodukt zu laufenden Preisen betrug 307 Mrd. Euro. Auf die Pensionen der Sozialversicherung allein entfielen somit 11,2 Prozent, wobei verschiedene Sozialleistungen, die

ebenfalls den Pensionisten zugute kommen, nicht berücksichtigt sind.

Dass dennoch diese gigantischen Summen keine befriedigenden Pensionen sichern, ist eine Folge des trotz aller Reformen frühen Pensionsantrittsalters von 59 Jahren. Bei einer Lebenserwartung von im Schnitt bereits deutlich über 80 ergeben sich weit mehr als zwanzig Pensionsjahre, die enorme Kosten verursachen.

Der unsichtbare Kapitalmarkt

Ein Sozialprodukt von 307 Mrd. Euro, ein Pro-Kopf-Wert von 36.430 Euro der gesamten und von 80.000 Euro der berufstätigen Bevölkerung setzt einen beträchtlichen Kapitaleinsatz und eine entsprechende Rendite voraus. Es gibt also auch in Österreich selbstverständlich einen beträchtlichen funktionierenden Kapitalmarkt. Allerdings ist dieser Kapitalmarkt leider unsichtbar. Das beginnt mit dem Umstand, dass nur wenige Firmen an der Börse notieren. Das setzt sich fort mit der Dominanz der Gesellschaften mit beschränkter Haftung, deren Anteile nicht gehandelt werden und daher keinen realistischen Wert aufweisen. Die Personengesellschaften entziehen sich vollends dem Kapitalmarkt.

Die Unternehmen sind zudem meist nicht an Beteiligungskapital interessiert und geben nur zögernd Informationen bekannt. Das Firmenbuch verfügt zwar aufgrund der Meldepflicht über umfangreiche Daten, doch werden diese kaum ausgewertet und leisten somit auch keinen Beitrag zur Schaffung eines funktionierenden Kapitalmarkts.

Geringe Schulden, niedrige Zinsen

Einen Ansatz für die Entwicklung eines Kapitalmarkts, der als Basis für die Finanzierung der Pensionen dienen könnte, müssten die Kredite liefern. In diese Richtung weist auch die eingangs geschilderte, neue Kapitalanlageverordnung, die den Versicherungen die Vergabe von Krediten eröffnet. Allerdings haben die Unternehmungen in den vergangenen Jahren unter dem Druck von Basel II und nun auch von Basel III die Kreditfinanzierung reduziert. Das Volumen ist deutlich kleiner als es sein könnte. Die Niedrigzinspolitik der Zentralbank bewirbt zudem derzeit eine geringe Rendite des eingesetzten Fremdkapitals. »



Nicht zu vergessen ist der Umstand, dass Kreditzinsen steuerlich absetzbar sind, während die Verzinsung von Beteiligungskapital der Körperssteuer unterliegt. Bei höheren Zinsen ergeben sich beträchtliche Kostenvorteile zugunsten der Kredite, wodurch diese Finanzierungsform tendenziell immer bevorzugt wird.

Die Lohnnebenkosten

Unter den geschilderten Bedingungen erscheint eine Änderung der Struktur kaum möglich. Der Umstand, dass die Altersvorsorge in Österreich zwei Mal finanziert wird, ist zwar kaum bewusst, findet aber sehr wohl Berücksichtigung in der öffentlichen Diskussion: Da wird über die so genannten Lohnnebenkosten geklagt, die nichts anderes sind als die Finanzierung der Pensionen über die Beiträge, die die Unternehmen erwirtschaften müssen. Ein

beachtlicher Teil dieser Mittel könnte bei einer effizienten Finanzierung der Altersvorsorge für höhere Löhne und Gehälter, für Investitionen und die Bedienung von Beteiligungskapital verwendet werden.

Die kleine Chance

Eine kleine Chance eröffnet die Umsetzung von Basel III. Das neue Regelwerk sorgt bei den Banken für eine massive Einschränkung der Möglichkeiten, Kredite zu vergeben. Unter diesem Druck könnten die Unternehmungen ihre Ablehnung von Beteiligungskapital aufgeben müssen. Damit wäre die Voraussetzung für die Entwicklung eines funktionierenden Kapitalmarkts gegeben, der als Träger der Altersvorsorge neben und vielleicht sogar vor der Sozialversicherung fungieren sollte.

Ronald Barazon in „Der Volkswirt“ 3/2013



Ing. Herbert BRUNNER

Die GmbH *light*

2013 geschaffen, 2014 ... nun doch kein Ende

Erst mit Juli 2013 wurde es aufgrund von diversen Gesetzesänderungen möglich, eine GmbH mit einem Mindeststammkapital von lediglich EUR 10.000 zu gründen. Damit wollte man Ein-Personen-Unternehmen den Zugang zur GmbH und den damit verbundenen Haftungsbeschränkungen ermöglichen. Gleichzeitig wurde die Mindestkörperschaftsteuer auf EUR 500 pro Jahr herabgesetzt. Ebenfalls wurde die Möglichkeit geschaffen, das Stammkapital von bestehenden GmbHs auf die EUR 10.000 herabsetzen zu lassen.

Nur wenige Monate (und eine Nationalratswahl) später lag ein Gesetzesentwurf vor, der – mehr oder weniger – den Urzustand wieder herstellen hätte sollen. Nach massiven Interventionen unterschiedlichster Interessensvertretungen konnte jedoch verhindert werden, dass die Novität „GmbH light“ wieder völlig abgeschafft wird. Der aktuelle Gesetzesentwurf (unter Berücksichtigung eines noch vorliegenden Abänderungsantrages) sieht nun folgende Änderungen vor:

Mit 1. März 2014 soll das Mindeststammkapital für GmbHs wieder auf den alten Betrag von EUR 35.000 erhöht werden. Bei Neugründungen soll es für die Anfangsphase von maximal 10 Jahren jedoch möglich sein, darauf eine Bareinlage von nur EUR 5.000 anstatt der sonst regelmäßigen

EUR 17.500 zu leisten. Die Inanspruchnahme dieses Gründungsprivilegs muss im Firmenbuch vermerkt werden, ein Hinweis auf Geschäftsseiten, Websites etc. soll jedoch nicht notwendig werden. Für die ersten 5 Jahre ist eine reduzierte Mindestkörperschaftsteuer von jeweils EUR 125 pro Quartal vorgesehen, für die weiteren 5 Jahre soll die Mindestkörperschaftsteuer jeweils EUR 250 pro Quartal betragen. Gründungsprivilegierte GmbHs müssen nach spätestens 10 Jahren die gesetzlichen Mindesteinlagen in Höhe von EUR 17.500 erreicht haben. Eine Verpflichtung zur Bildung einer Gründungsrücklage soll jedoch nicht notwendig werden, vielmehr soll es der Verantwortung der Gesellschafter überlassen bleiben, wie sie die nach Auslauf der Gründungsprivilegierung zu leistenden weiteren Einzahlungen aufbringen. Auch bereits bestehende GmbHs mit weniger als EUR 35.000 Stammkapital sollen weder eine Kapitalaufstockungsrücklage bilden noch einen Hinweis auf ihren Geschäftspapieren führen müssen.

Da bis Redaktionsschluss noch kein endgültiger Gesetzesbeschluss vorliegt, bleibt abzuwarten, welche der noch geplanten Änderungen berücksichtigt werden. Gerne halten wir Sie unter www.taxbert.at darüber auf dem Laufenden.

Allianz Assistance

Hilft dort, wo andere
aussteigen. Sofort und
rund um die Uhr!

**Fragen Sie Ihren
Maklerbetreuer!**



Bernhard Pichler – Makler-Center Salzburg

Unser Anspruch: höchste Qualität für unsere Vertriebspartner!

Ihre Rückmeldungen, auf die wir stolz sind:

1. Platz im Weiterbildungsangebot – wir sind stolz auf unsere Top Partner- und BAV-Akademie und informieren Sie gerne.

1. Platz in der BAV – wir sind **der** Partner in diesem stark wachsenden Bereich und werden das auch weiterhin bleiben.

1. Platz in der Technischen Versicherung – ein klarer Auftrag, den Vorsprung zu halten und auszubauen.

Assistance Webshop: www.allianz-assistance-hilfe.at

Hoffentlich Allianz.

Allianz 





Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM

was ist das ...?

Mit dieser Serie/Rubrik wollen wir dem interessierten Leser Begriffe aus der Finanzwirtschaft näher bringen, um für etwaige Kundenfragen gewappnet zu sein. Frei nach dem Motto:

„Was wir wissen, ist ein Tropfen; was wir nicht wissen, ein Ozean.“

Sir Isaac Newton



... eine Bad Bank

Begriff

Als Bad Bank, auch Abwicklungsbank, Abwicklungsanstalt oder Auffangbank, werden Kreditinstitute bezeichnet, die in Zeiten von Banken Krisen zum Zwecke der Abwicklung nicht einlösbarer Kreditforderungen gegründet werden. Ein Ausfall dieser Forderungen würde die Bonität und in weiterer Folge die Existenz der betroffenen Banken gefährden. Die Haftung für das durch die Abwicklungsbanken übernommene Kreditportfolio übernimmt der Staat, ein Einlagensicherungsfonds oder eine Bankengruppe. Eine Überführung notleidender Kredite in eine Sondergesellschaft stellt demnach ein profundes Mittel dar, um die drohende Insolvenz einer Bank abzuwenden. Hat die Bad Bank ihre Funktion erfüllt, wird sie in der Regel aufgelöst.

Kreditrisiko und mangelndes Eigenkapital

Kredite sind immer mit dem Risiko behaftet, dass der Kreditnehmer sie nicht ordnungsgemäß zurückzahlen kann. Man spricht in diesem Zusammenhang auch vom sogenannten Bonitätsrisiko. Der Anteil an uneinbringlichen Kreditforderungen schwankt mit dem Konjunkturzyklus und mit jener Sorgfalt, die die Banken bei Kreditnehmerprüfung walten lassen. Kreditrisiken müssen im Sinne der Vorschriften des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht mit Eigenkapital unterlegt werden. Je höher das Risiko, desto mehr Eigenkapital wird benötigt. Können die Mindesteigenkapitalanforderungen aufgrund von Kreditausfällen nicht eingehalten werden, kann es zu einem Entzug der Geschäftserlaubnis (Konzession) kommen, was in einem ersten Schritt zu einer Abwicklung und in weiterer Folge zu einer Insolvenz der Bank führen kann.

Kreditinstitute innerhalb der Volkswirtschaft

Kreditinstitute nehmen als Finanzintermediäre eine Sonderstellung innerhalb der Volkswirtschaft ein. Sie sind für die Versorgung mit Geldmitteln – in barer und unbarer Form – verantwortlich

und transformieren in diesem Zusammenhang Fristen, Größen und Risiken. Banken stehen im Mittelpunkt des volkswirtschaftlichen Kreislaufes und werden auch als Drehscheibe der Volkswirtschaft bezeichnet. Abwicklungen und Insolvenzen von Kreditinstituten haben stark negative Auswirkungen auf den Konjunkturverlauf und führen im schlimmsten Fall zu einem gänzlichen volkswirtschaftlichen Stillstand. Die daraus für einen Wirtschaftsstandort resultierenden Schäden sind nachhaltig und äußerst dramatisch. Aus diesem Grund wird vielfach versucht, Banken Krisen zu vermeiden. Mögliche Instrumente sind Bürgschaften oder Garantien des Staates, die Verstaatlichung von in Not geratenen Instituten oder eben die Errichtung von Abwicklungsanstalten.

Hintergrund

Damit eine Bank Geld verleihen kann, muss sie zuvor von Geschäftspartnern und Kunden Geld erhalten. Eine Grundvoraussetzung für das Bankgeschäft ist deshalb das Vertrauen der Geldgeber in die Bonität der Bank. Bei hohen Verlusten durch Kreditausfälle ist dieses bedroht. Wichtigstes Ziel der Sanierung muss es daher sein, Vertrauen wieder aufzubauen. Hierzu bedarf es unter anderem einer Rekapitalisierung, also der Zuführung von neuem Eigenkapital, da das bisherige durch die Verluste größtenteils verloren wurde. Essentiell ist es sicherzustellen, dass im Kreditportfolio keine weiteren unbekannteten Risiken versteckt sind. Dies ist schwierig, zumal die wahren Risiken eines Problemkredits erst nach dessen vollständiger Abwicklung feststehen. Klarheit würde also nur eine möglichst schnelle Abwicklung bieten. Eine schnelle Verwertung in der Krise würde aber die Erlöse deutlich reduzieren. Die Auslagerung der Kredite in die Bad Bank soll daher die Möglichkeit schaffen, durch Kreditsanierung oder Sicherheitenverwertung ohne Zeitdruck möglichst gute Verwertungsquoten zu erzielen. Auf der anderen Seite soll die zu sanierende Bank sofort von den Kreditrisiken befreit werden.

Ablauf

Die Bad Bank kauft aus dem Gesamtportfolio die notleidenden Kredite. Hierzu tritt die zu sanierende Bank die Kreditforderungen an die Abwicklungsanstalt ab und erhält, falls die Kredite sich nicht als ganz wertlos herausstellen, einen Kaufpreis, der den Nominalwert der Kredite abzüglich der erwarteten Verluste beträgt. Chancen und Risiken aus dem Kreditportfolio gehen auf die Bad Bank über. Die zu sanierende Bank ist nun von der Haftung für dieses Portfolio befreit und muss für dieses auch kein Eigenkapital halten. Mit dieser Transaktion entsteht jedoch ein Buchverlust in Höhe des Abschlags. Sofern die Bank diesen Verlust nicht aus Eigenmitteln decken kann, benötigt sie von außen frisches Kapital, das mangels Bonität der zu sanierenden Bank vom Staat zur Verfügung gestellt wird.

Die Abwicklungsbank selbst muss ebenfalls seitens des Staates mit ausreichend Kapital ausgestattet werden, um die Risiken aus dem Kreditportfolio tragen und die Abwicklung bewerkstelligen zu können. Da sie wie ein spezielles Inkassounternehmen arbeitet und nicht auf einen dauerhaften Geschäftsbetrieb ausgelegt ist, sondern

als Zweckgesellschaft nach erfolgter Abwicklung des Portfolios aufgelöst wird, kann dies technisch über Bürgschaften des Staates erfolgen. Inwieweit der Staat dann aus den Bürgschaften in Anspruch genommen werden muss, hängt vom Ergebnis der Abwicklung ab. Bis dieses feststeht, kann viel Zeit vergehen.

Conclusio

Vertreter des Bad Bank – Modells gehen davon aus, dass der volkswirtschaftliche Schaden einer Bankeninsolvenz weitaus höher zu beziffern wäre, als jene finanziellen Mittel, die notwendig sind, um eine Auffanglösung erfolgreich umzusetzen. Ferner wird unterstellt, dass die zu sanierende Bank nach Abgabe der notleidenden Kredite und Zufuhr des notwendigen Eigenkapitals von außen in der Lage ist, wirtschaftlich gesund zu werden.

Quellen:

Rolf Beike/Johannes Schlüt, Finanznachrichten – lesen – verstehen – nutzen, Schäffer-Poeschel
<http://wirtschaftslexikon.galer.de>



Culpa in Contrahendo

Culpa in Contrahendo kommt aus dem Lateinischen und bedeutet Verschulden bei Vertragsabschluss. Bereits mit Aufnahme eines rechtsgeschäftlichen Kontakts treffen die Vertragspartner bestimmte Schutz-, Aufklärungs- und Sorgfaltspflichten. Die Verletzung dieser Pflichten kann zu Schadenersatz führen. Gehaftet wird nur für den Vertrauensschaden. Ein Vertrauensschaden ist ein Schaden, der dem Geschädigten daraus entstanden ist, dass er auf die Gültigkeit des Rechtsgeschäfts oder der Richtigkeit einer Erklärung vertraut hat. Es ist das negative Interesse zu ersetzen, bedeutet, dass der Geschädigte so zu stellen ist, wie er stehen würde, wenn er nicht auf die Gültigkeit des Rechtsgeschäfts vertraut hätte. Der mögliche Vertragspartner muss vor Abschluss eines Vertrages (d.h. im Verhandlungsstadium) beispielsweise darüber aufgeklärt werden, ob der Vertragsabschluss noch unsicher ist. Wenn der Vertrag nicht

zustande kommt und dem Geschäftspartner ein Schaden daraus entstanden ist, weil er auf das Zustandekommen des Vertrages vertraut hat, so ist ihm dieser Vertrauensschaden zu ersetzen.

Der Oberste Gerichtshof hat sich schon öfter mit der Culpa in Contrahendo im Zusammenhang mit fehlender Deckung in Schadensfällen beschäftigt. Er kommt zu dem Entschluss, dass ein Mitarbeiter einer Versicherung zwar nicht prüfen müsse, ob das Versicherungsbedürfnis des Versicherungsnehmers durch die Bedingungen voll abgedeckt ist, und ein Versicherungsnehmer auch nicht erwarten könne, dass jedes erkennbare Risiko in den Schutzbereich seiner Versicherung fällt. Es sei jedoch die Pflicht des Mitarbeiters, Fehlvorstellungen, die der Versicherungsnehmer über den Deckungsumfang äußert, richtig zu stellen. Diese Aufklärungspflicht besteht insbesondere dann, wenn der Mitarbeiter aus den Äußerungen des »

Versicherungsnehmers klar erkennt bzw. erkennen musste, dass dieser über einen für ihn wesentlichen Vertragspunkt eine irri-ge Vorstellung hat. Aus diesem Umstand resultierende Deckungslücken führen dann zu einer Ersatz- und Deckungspflicht des Versicherers, wenn der Schaden bei rechtzeitiger Aufklärung durch entsprechenden Abschluss

einer den Versicherungsschutz gewährleistenden Versicherung gedeckt worden wäre.

Quellen:

<http://wirtschaftslexikon.galer.de>
<http://www.ris.bka.gv.at>
<http://www.rechtslexikon.net>



Opting-In und Opting-Out

Bei der gesetzlichen Sozialversicherung handelt es sich um eine Pflichtversicherung. Das Versicherungsverhältnis entsteht kraft Gesetz unabhängig vom Willen des Versicherten und des Versicherungsträgers. Der Gesetzgeber ordnet – in der Regel abhängig von der Art der Erwerbstätigkeit – bestimmte Personengruppen den entsprechenden Sozialversicherungsträgern zu. Eine Risikoselektion – wie sie in der Privatversicherung üblich ist – gibt es nicht.

Personen, die von der Pflichtversicherung nicht umfasst sind, haben die Möglichkeit, sich freiwillig bei einem Sozialversicherungsträger zu versichern. Man nennt diese Möglichkeit auch Opting-In. Abhängig von der Lebens- und Erwerbssituation gibt es verschiedene Varianten des Selbstversicherungsschutzes:

- **Selbstversicherung in der Krankenversicherung:** Krankenversicherungsschutz für Personen ohne Pflichtversicherung und ohne Anspruchsberechtigung sowie für Freiberufler mit Wahlmöglichkeit.
- **Begünstigte Selbstversicherung für Studierende:** Besonders günstiger Krankenversicherungsschutz für Studierende ohne Möglichkeit zur Mitversicherung.
- **Selbstversicherung für geringfügig Beschäftigte:** Kranken- und Pensionsversicherung für Personen in einem oder mehreren geringfügigen Beschäftigungsverhältnissen, wenn die Summe ihrer Entgelte die Geringfügigkeitsgrenze nicht übersteigt.

Von der Pflichtversicherung in der Kranken- und/oder Pensionsversicherung sind im Sinne des § 5 GSVG jene Gruppen von Freiberuflern ausgenommen, die in eigenständigen Interessensvertretungen (Kammern) organisiert sind. Voraussetzung ist jedoch, dass alternativ im jeweiligen Versicherungszweig eine gleichartige oder zumindest annähernd gleichwertige Versorgung der Kammermitglieder – meist bei einem Privatversicherer mit umfangreichen Deckungserweiterungen – sichergestellt ist. Man nennt diese Möglichkeit Opting-Out.

Folgende Berufsgruppen haben von einem Opting Out in der Krankenversicherung Gebrauch gemacht:

- Tierärzte
- Ziviltechniker
- Wirtschaftstreuhänder
- Patentanwälte
- Apotheker
- Ärzte
- Notare

Die Berufsgruppe der Rechtsanwälte hat sich nicht nur aus der gesetzlichen Kranken-, sondern auch aus der gesetzlichen Pensionsversicherung herausnehmen lassen.

Quellen:

<http://esv-sva.sozvers.at>

Der Mensch
kann Gänsehaut
bekommen, ohne
dass ihm kalt ist.

www.merkur.at



IST DER MENSCH NICHT EIN WUNDER?

WIR VERSICHERN DAS WUNDER MENSCH.

MERKUR 
DIE GESUNDHEITS-VERSICHERUNG

Steuern – Lebensversicherung

Die Mindestlaufzeit von Einmalerlägen für Personen, die das 50-igste Lebensjahr vollendet haben, wird im Zuge des Steueränderungsgesetzes von 15 auf 10 Jahre reduziert. Anlass genug sich die steuerliche Behandlung von Lebensversicherungen einmal genauer anzusehen:

Welche Steuern können im Zusammenhang mit Lebensversicherungen anfallen?

a) Versicherungssteuer:

Lebensversicherungen unterliegen grundsätzlich der 4%-igen Versicherungssteuer. Ausnahmen gelten in folgenden Fällen:

- Einmalerläge bzw. Quasi-Einmalerläge, die nach dem 31.12.2010 abgeschlossen werden und eine Laufzeit kürzer als 15 Jahre aufweisen, unterliegen der 11%-igen Versicherungssteuer.
- Die Prämien der staatlich geförderten Zukunftsvorsorge sind gänzlich von der Versicherungssteuer befreit.
- Prämien, die an eine betriebliche Kollektivversicherung oder an eine Pensionskasse gezahlt werden, unterliegen einem Sondersteuersatz von 2,5%.

b) Einkommensteuer:

Die Auszahlungen aus Lebensversicherungen sind grundsätzlich von der Einkommensteuer befreit. Eine Ausnahme stellen Rentenzahlungen dar, wenn die Summe der geleisteten Renten den am Beginn der Rentenzahlung vorhandenen Einmalbeitrag übersteigt.¹

c) Kapitalertragsteuer²:

Erträge aus Lebensversicherungen unterliegen in der Regel nicht der Kapitalertragsteuer. Eine Ausnahme ist jedoch gegeben, wenn Einmalerläge innerhalb der Mindestfrist von 15 Jahren³ rückgekauft werden und die Versicherungsleistung die eingezahlten Prämien übersteigt. Der Abzug der 25%-igen Kapitalertragsteuer führt zu einer Endbesteuerung. Eine Aufnahme in den Gesamtbetrag der Einkünfte im Sinne des Einkommensteuergesetzes ist demnach nicht mehr notwendig, die Besteuerung nach dem Tarif entfällt.

Welche Tatbestände führen zu einer Nachversteuerung hinsichtlich der Versicherungssteuer?

a) Quasi-Einmalerlagsversicherungen:

Ein Quasi-Einmalerlag ist eine Versicherung mit

nicht laufenden und/oder nicht wesentlich gleich bleibenden Prämienzahlungen.⁴

„Laufende“ Prämienzahlungen liegen dann vor, wenn während der gesamten Versicherungsdauer die Prämien mindestens einmal jährlich zu zahlen sind. Der Anspruch auf die Versicherungsleistung darf somit nicht später als ein Jahr nach der letzten Prämienfälligkeit entstehen.

„Gleichbleibende“ Prämienzahlungen liegen dann vor, wenn sich der Betrag der Jahresprämie während der gesamten Laufzeit exklusive der verbraucherpreisindexbedingten Erhöhung nicht ändert.

Im „Wesentlichen gleich bleibende“ Prämienzahlungen liegen vor, wenn durch Prämienzahlungen die Versicherungssumme zu Vertragsbeginn nicht mehr als verdoppelt wird.

b) Teilrückkäufe und Entnahmen:

Bei Teilrückkäufen oder Entnahmen stellt sich die Frage der Nachversteuerung allerdings nur bei Einmalerlagsversicherungen bzw. „Quasi-Einmalerlagsversicherungen“. Bei Verträgen mit laufender, im Wesentlichen gleich bleibender Prämienzahlung kommt es im Zusammenhang mit Teilrückkäufen oder Entnahmen keinesfalls zu einer Nachversteuerung.

Ein Teilrückkauf ist ein einseitiges Gestaltungsrecht des Versicherungsnehmers, das von diesem jederzeit und in jeder Höhe in Anspruch genommen werden kann. Jener Teil der eingezahlten Prämie unterliegt der Nachversteuerung, der auf den ausgezahlten Betrag der Versicherungsleistung entfällt.

Bei Entnahmen wird vom Versicherer mit dem Versicherungsnehmer bei Vertragsabschluss eine Teilauszahlungsmöglichkeit vereinbart, die der Versicherungsnehmer während der Laufzeit des Vertrages in Anspruch nehmen kann. Entnahmen von mehr als 25% der ursprünglichen Versicherungssumme vermindern diese wesentlich und sind daher einem Teilrückkauf gleichzuhalten. Beträgt somit die Summe der Entnahmen mehr als 25% der ursprünglichen Versicherungssumme, erfolgt eine Nachversteuerung jenes Teiles der eingezahlten Prämie, der auf den ausgezahlten Betrag der Versicherungsleistung entfällt.

Quellen:

<https://findok.bmf.gv.at>

¹ Ausgenommen sind Rentenzahlungen aus einer staatlich geförderten Zukunftsvorsorge.

² Die Kapitalertragsteuer ist wie die Lohnsteuer eine besondere Erhebungsform der Einkommensteuer.

³ Bei Personen die das 50-igste Lebensjahr vollendet haben beträgt diese Mindestlaufzeit 10 Jahre.

⁴ Ein ursprünglich ratierlich abgeschlossener Vertrag, der zuerst prämienfrei gestellt und dann rückgekauft wird, stellt niemals einen Einmalerlag dar.

„Die Maklergruppe“ blickt auf ein hervorragendes Geschäftsjahr 2013 zurück!

Die von akad. Vkm. Matthias Lindenhofer und akad. Vkm. Rainer Vogelmann gegründete „**DIE Maklergruppe Versicherungsmakler OG**“ bietet sowohl Partnern als auch Kunden einzigartige Vorteile. „Geänderte Rahmenbedingungen und wirtschaftliche Aspekte machen auch für erfolgreiche Versicherungsmakler Kooperationen notwendig“, meinen die beiden Gründer. Diese Zeichen der Zeit wurden von Rainer Vogelmann und Matthias Lindenhofer erkannt. Sie entwickelten daraufhin das erfolgsversprechende Konzept der „Maklergruppe“ und setzten es im Jahr 2012 in die Tat um. **Bereits im Jahr 2013 fährt „Die Maklergruppe“ ein hervorragendes Ergebnis ein.**

Die Maklergruppe besteht mittlerweile aus einem Zusammenschluss von 12 erfolgreichen Versicherungsmaklern in Wien, Nieder- und Oberösterreich. Aufgrund der gemeinsamen, effizienten Zusammenarbeit senken alle Mitglieder ihre Kosten und erhöhen dadurch ihre Gewinne.

Die innovative Gruppe verleiht jedem Mitglied mehr **Sicherheit** und führt zu einer wesentlichen **Wertsteigerung** der einzelnen Unternehmungen. Die Maklergruppenpartner unterstützen sich dabei laufend gegenseitig, um das gemeinsame Geschäftsziel zu erreichen.

Intensives Networking sowie gegenseitige Unterstützung ermöglichen einen intensiven fachlichen Erfahrungsaustausch unter Profis. Dadurch finden sich selbst in komplexen Schadensfällen immer intelligente Lösungen.

Durch das gemeinsam entwickelte, einzigartige **Kundenvorteilspaket** profitieren alle Kunden nicht nur von den besten



Akad. Vkm.
Rainer VOGELMANN



Akad. Vkm.
Matthias LINDENHOFER

Produkten zum besten Preis, sondern auch von zahlreichen Zusatzvorteilen.

Die Schaffung einer gemeinsamen Marke und eines starken einheitlichen, strategischen Marktauftritts machen es so den Kunden der Maklergruppe möglich, rasch und einfach einen Maklergruppenpartner zu finden, um von den zahlreichen Vorteilen profitieren zu können.

In der Aufnahme der Partner achtet die Maklergruppe besonders auf hohe Qualität. Die Maklergruppe möchte nicht rasant, sondern stetig, gesund und weiterhin mit viel Qualität wachsen, um den erfolgreich eingeschlagenen Weg fortsetzen zu können.

- 1 Gänserndorf
- 2 3 x in Wien
- 3 Klosterneuburg
- 4 St. Pölten
- 5 Melk
- 6 Pöchlarn
- 7 Ybbs an der Donau
- 8 Amstetten
- 9 Waidhofen/Ybbs
- 10 Mattighofen



www.diemaklergruppe.at

Das Leben kann so einfach sein.

die
makler
gruppe

ÖVA - Veranstaltungskalender

Seminar	Credits WKO	Mär.	Apr.	Mai	Jun.
ÖVA Fachgrundausbildung für Mitarbeiter von Maklerbüros <ul style="list-style-type: none"> • ein komplettes Grundschulungsprogramm • Schulungen durch Praktiker • Gruppenarbeiten 	80	21.			
		28.			
	80		24.		
				8.	
	80			23.	
					5.
ÖVA Seminar Transportversicherung	80			20.	
				22.	
ÖVA Seminar Haftung und Deckung	80				12.
ÖVA Seminar Praxistraining Sachversicherung	160				5./6.
					24./25.

Unsere Aus- u. Weiterbildung ist für das Weiterbildungszertifikat des Fachverbandes der Vers.makler anrechenbar. Die jeweiligen Credits finden Sie in der Spalte „Credits WKO“.

1. Halbjahr Vorschau 2014

Ort	Thema	Referenten
Mils/Imst	Feuer, Feuer-BU	Johann Katschthaler, Ing. Alexander Punzl
Wien		
Mils/Imst	Sturmschaden, Leitungswasser	Johann Katschthaler, Alfred Binder
Wien		
Mils/Imst	Haushalt, Glasbruch, Einbruchdiebstahl	Johann Katschthaler, Alfred Binder
Wien		
Tirol	Transportversicherung auch für KMU's erforderlich? – Ignorieren heißt Maklerhaftung	Bruno Dudli
Wien		
Wien	Von den gesetzlichen Haftungsgrundlagen über Beweislastregeln zur Umsetzung in Versicherungslösungen aus Haftpflicht und Rechtsschutzversicherung	Gerhard Kofler, Dr. Helmut Tenschert
Tirol	Fortgeschrittenenschulung in den Sparten Feuer, Feuer-Betriebs- unterbrechung, BUFT, Leitungswasser, Sturm, Einbruch, Glas und Haushalt aufbauend auf die Fachgrundausbildung	Gerhard Veits
Wien		

Die einzelnen Einladungen werden noch rechtzeitig per Post versendet.

Anmeldemöglichkeiten auch über unsere Homepage unter: www.oevm.at / **Aus- u. Weiterbildung**

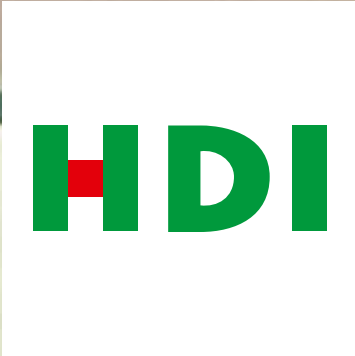
Prüfungen zu den Fachgrundausbildungen 2013



Am 21.2.2014 wurde der Ausbildungszyklus der Fachgrundausbildung 2013 in Preitenegg, Kärnten, mit den Abschlussprüfungen beendet. Der Zyklus war wieder ein voller Erfolg, insgesamt wurden an 2 Standorten 24 Seminare mit insgesamt 223 Teilnehmern abgehalten. Sieben Kolleginnen und Kollegen stellten sich letztendlich der mehrstündigen, praxisorientierten Klausur, die sich aus einem schriftlichen und einem mündlichen Teil zusammensetzte. Abgefragt wurden einerseits Grundkenntnisse aus dem Versicherungsvertragsrecht, der Sozialversicherung und der Einkommensteuer, andererseits versicherungsspezifisches Fachwissen aus den Personen- und Sachsparten. Die Kolleginnen und Kollegen zeigten, dass sie die in den Vorträgen vermittelte Theorie gut beherrschen und praktisch anwenden können. Am Ende gab es ein sehr erfreuliches Ergebnis. Es konnte die weiße Fahne gehisst werden. Alle Kandidaten haben bestanden und sind nun qualifizierte Versicherungsfachkräfte. Herzliche Gratulation seitens des gesamten ÖVM-Vorstandes an:

mensteuer, andererseits versicherungsspezifisches Fachwissen aus den Personen- und Sachsparten. Die Kolleginnen und Kollegen zeigten, dass sie die in den Vorträgen vermittelte Theorie gut beherrschen und praktisch anwenden können. Am Ende gab es ein sehr erfreuliches Ergebnis. Es konnte die weiße Fahne gehisst werden. Alle Kandidaten haben bestanden und sind nun qualifizierte Versicherungsfachkräfte. Herzliche Gratulation seitens des gesamten ÖVM-Vorstandes an:

- Guggenbichler Claudia, VNR Niescher e.U., 9754 Steinfeld
- Kern Stephanie, Gally Vers.makler GmbH, 3100 St. Pölten
- Kienbacher Romana, Grünsteidl Vers.makler GmbH, 4020 Linz
- Kraler-Prugger Claudia, EFM Lienz, 9900 Lienz
- Lucanin-Eror Marijana, Gross Vers.makler GmbH, 1010 Wien
- Pleschberger David, VNR Niescher e.U., 9754 Steinfeld
- Wagner Manuel, EFM Vers.makler AG, 8020 Graz



HDI – Das ist Versicherung.

- Sicher fahren – 7x mehr Prämien sparen.
- Österreichs bestes Werkstattnetz.



ÖVA meldet Seminarrekord

Die Österreichische Versicherungsakademie verzeichnete 2013 das beste Ergebnis seit ihrer Gründung vor über 20 Jahren. Die Zahl der Seminarteilnehmer konnte innerhalb eines Jahres um mehr als ein Drittel gesteigert werden.

„Wir können mit dem Erfolg unserer Versicherungsakademie wirklich zufrieden sein“, sagt Alexander Punzl, Präsident des ÖVM, über die nun vorliegende Jahresbilanz der Versicherungsakademie des ÖVM. „Rund 1.000 Seminarteilnehmer sprechen nicht nur für ein hohes Verantwortungsbewusstsein unseres Berufsstandes im Umgang mit ständiger Weiterbildung; es zeigt auch, dass wir mit dem Angebot unserer Versicherungsakademie ins Schwarze getroffen haben“, so Punzl.

Das bestens besuchte Angebot der ÖVA reichte 2013 von der Mitarbeiterausbildung im gesamten Sach- und Personenbereich bis zu Spezialseminaren mit dem Schwerpunktthema Schadenbearbeitung durch den Versicherungsmakler. Aber auch die Weiterbildung in der Sparte Haftpflicht wurde gut angenommen.

Aus- und Weiterbildung von Praktikern für Praktiker

Gerhard Veits, Vorsitzender der ÖVA, führt den Erfolg der ÖVM Versicherungsakademie in erster Linie darauf zurück, „dass wir unserem Leitsatz der Aus- und Weiterbildung von Praktikern für Praktiker konsequent gefolgt sind“. Veits weiter: „Wir machen keine Produktschulungen, sondern konzentrieren uns statt dessen auf unsere Stärke, die darin besteht, den Kolleginnen und Kollegen aus der Versicherungsmaklerbranche echte Fachkompetenz zu vermitteln. Das ist unser Erfolgsrezept“. Die Aus- und Weiterbildungsschiene der ÖVA wird speziell von den ÖVM-Mitgliedern gut angenommen. Gerade bei ihnen ist eine klare Steigerung bei den Seminarbesuchen zu beobachten.

Die Tendenz zu verstärkter Aus- und Weiterbildung wird auch vom Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten bestätigt. Viele Versicherungsmakler haben bereits von dessen Seminarangebot Gebrauch gemacht, weil in geraumer Zeit die laufende Aus- und Weiterbildung in der Gewerbeordnung verankert werden soll. Teil des Angebots des Fachverbandes

sind auch jene ÖVA-Schulungen und Seminare, die 2013 bestens besucht waren.

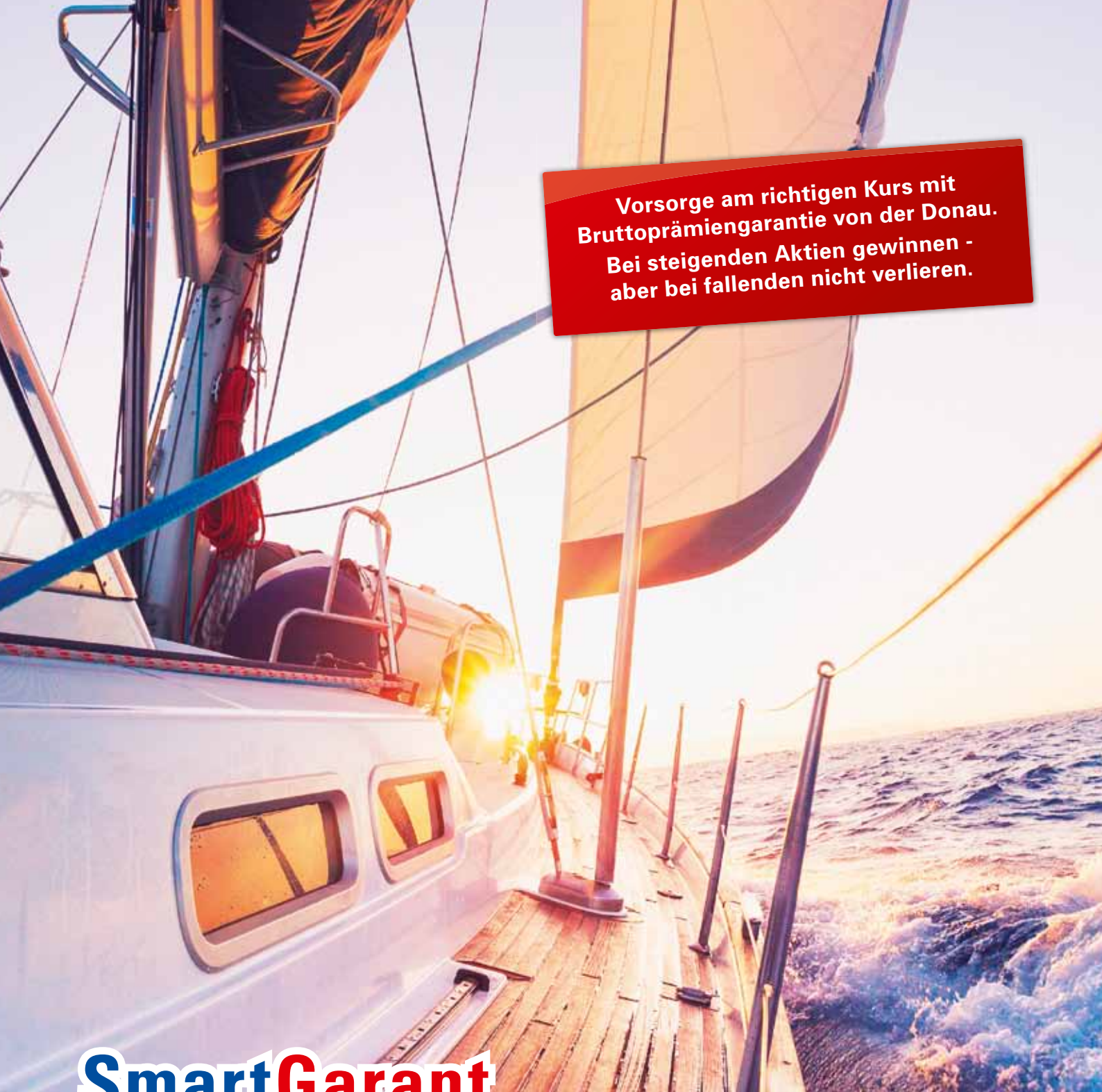
Christine Weiländer freut sich zudem, „dass unser Seminarzentrum im 14. Bezirk in Wien so gut angenommen wird“. Außerdem beobachtet die ÖVM Generalsekretärin einen starken Anstieg der Frauen in der grundlegenden Ausbildung. Weiländer: „Die Branche ist längst keine Männerdomäne mehr, selbst wenn Frauen in den Chefetagen derzeit noch eher eine Ausnahme sind. Aber mit dem steigenden Anteil an weiblichen Mitarbeitern bei den Versicherungsmaklern wird sich wohl auch das bald ändern“.

ÖVA ist zertifizierter förderungswürdiger Bildungsträger

Als anerkanntes Kompetenzzentrum vermittelt die ÖVA fundiertes Fachwissen und bietet österreichweit ganzjährig ein umfangreiches Aus- und Weiterbildungsprogramm an. Seit 2009 ist die ÖVA von der Donau Universität Krems zertifiziert und als förderungswürdiger Bildungsträger anerkannt. Mit dieser Anerkennung ist es gelungen, auch das Angebot an förderungswürdigen Fachseminaren zu erweitern.

Neu- und Quereinsteigern bietet die ÖVA eine Fachgrundausbildung an. Darauf aufbauend werden seit 2011 auch Fortgeschrittenenschulungen angeboten. Der Einstieg in diese Seminarreihe ist jederzeit möglich, da sie jährlich wiederholt werden. Um das Erlernte zu dokumentieren, können die Ausbildungsreihen auf freiwilliger Basis mit einer Prüfung abgeschlossen werden.

„Nicht nur Maklerinnen und Makler müssen bestens geschult sein, auch die Backofficekräfte, die häufig das Herzstück eines Maklerbüros darstellen, sollen über fundiertes Fachwissen verfügen“, fordert ÖVA-Chef Veits. „Ein Makler kann nur dann langfristig erfolgreich sein, wenn seine Administration und Verwaltung perfekt geführt wird. Außerdem verschaffen kompetente Backofficemitarbeiter dem Vertrieb Freiräume, die dieser wiederum zur Produktionssteigerung nutzen kann. Auf die gezielte fachliche Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Maklerbüros wird seitens der ÖVA deshalb größter Wert gelegt“, so Veits abschließend.



Vorsorge am richtigen Kurs mit
Bruttoprämiengarantie von der Donau.
Bei steigenden Aktien gewinnen -
aber bei fallenden nicht verlieren.

SmartGarant

Vorsorge am richtigen Kurs mit Bruttoprämiengarantie von der Donau. Bei steigenden Aktien gewinnen - aber bei fallenden nicht verlieren.

- **100%ige Donau-Garantie auf die eingezahlten Prämien zum Laufzeitende**
- **Chance auf hohe Rendite**
- **Flexibilität und Sicherheit**
- **Jährlicher Lock-In bereits erreichter Gewinnanteile**

Denn die Vorsorge sollte sich den Bedürfnissen der Kunden anpassen – und nicht umgekehrt.

Flexibel wie das Leben



Der Wüstenrot Privat-Rechtsschutz: Freie Anwaltswahl & 3 Jahre Prämiengarantie*

Top Preis-/
Leistungs-
Verhältnis!

Recht haben und Recht behalten.

Mit der Privat-Rechtsschutzversicherung von Wüstenrot ist man für unangenehme rechtliche Streitfälle rund ums Wohnen, Kfz, um die Familie, den Beruf und die Freizeit bestens gerüstet – jetzt inklusive Streitigkeiten aus Versicherungsverträgen, XXL-Schutz (z.B. mit Anti-Stalking- und Mobbing-Rechtsschutz!) und Europa-Gerichts-Rechtsschutz.

wüstenrot

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

P.b.b. Verlagsort 8680 Müzzzuschlag • GZ 08Z037665 M