

makler

intern



04/2015

Boxenstopp ÖVM Forum

Machen Sie Ihren persönlichen Boxenstopp beim ÖVM Forum am 13. und 14. April 2016 im Design Center in Linz.

In der Pension werden
Sie weniger für Ihr
Geld bekommen.
Reden Sie mit uns.

1,5%
Garantiezins* p.a.
nur noch bis
15. Dezember

Je früher Sie mit der richtigen Vorsorge starten, desto besser. Ihr Makler-Betreuer informiert Sie gerne. **Um zu verstehen, muss man zuhören.**

Unter den Flügeln des Löwen.



*Für Verträge der klassischen Lebensversicherung, die bis zum 15.12.2015 mit einem spätesten Versicherungsbeginn 1.3.2016 beantragt werden, beträgt der Garantiezins 1,5 % p.a. auf die Sparprämie (einbezahlte Prämie abzüglich Versicherungssteuer, Prämienanteil für den Versicherungsschutz und Kosten).



„Boxenstopp“ – Standortbestimmung in vielerlei Hinsicht

In der heutigen Zeit sind wir alle, liebe KollegenInnen aus verschiedensten Gründen Getriebene. Von unseren KlientenInnen, von der Gesetzgebung, von den marktwirtschaftlichen Veränderungen oder ganz einfach von eigenen, geschäftlichen Zielsetzungen oder Erfordernissen.

Darum ist das kommende Jahresende dazu prädestiniert einmal inne zu halten, die Vergangenheit Revue passieren zu lassen, eine Standortbestimmung zu machen und das kommende Jahr 2016 zu planen.

Hier möchte ich Ihnen einmal wieder vor Augen führen, dass Sie der ÖVM dabei in vielen Bereichen unterstützen kann:

Aus- und Weiterbildung:

Nicht nur den gesetzlichen Vorgaben schuldend, sondern auch aus eigenem Antrieb heraus haben Sie in der Vergangenheit und werden auch 2016 auf Ihre eigene Aus- und Weiterbildung und die Ihrer MitarbeiterInnen großes Augenmerk (zu) legen (haben).

Die ÖVA - Österreichische Versicherungsakademie - wird Ihnen stets ein verlässlicher und starker Partner bei der Aus- und Weiterbildung sein. Aktuelle Themen, vorgetragen von TopreferentenInnen garantieren Ihnen weiterhin einen bestmöglichen Lernerfolg.

Wie schon 2015 wird die ÖVA auch 2016 verstärkt auf zeitgemäße, digitale Methoden der Wissensvermittlung in Form von Webinaren setzen.

Informieren Sie sich und planen Sie anhand des ÖVA-Schulungskalenders!

Auswahl der Produktpartner:

„Best Advice“ - diese Schlagworte sind zwar im Maklergesetz nicht zu finden, trotzdem wird erwartet, dass wir unsere Empfehlungen bei der Auswahl eines Versicherungsproduktes auf diesen Umstand stützen.

Auch dabei bietet Ihnen der ÖVM eine praxisnahe und mit Hilfe von unabhängigen VersicherungsvermittlernInnen erstellte Marktstudie, den Assekuranz Award Austria AAA, eine große Entscheidungshilfe.

Schon in wenigen Wochen starten wir wieder die Befragung in den Sparten Haushalt/Eigenheim, Berufsunfähigkeitsversicherung, Krankenversicherung, Klassische Lebensversicherung, Lebensversicherung nicht klassisch, Unfallversicherung und Privat – Rechtsschutz und ich bitte Sie um Ihre Teilnahme. Nützen Sie sehr zahlreich die Gelegenheit, den Versicherern aus Sicht des/der unabhängigen VersicherungsvermittlersIn ein fachkundiges Feedback.

„FOLLOW ME! – DIE NACHFOLGEBÖRSE FÜR VERSICHERUNGSMAKLER“ und das ÖVM Forum in Linz, 13. und 14. April 2016



Ing. Alexander PUNZL
Präsident ÖVM

»



Unsere Nachfolgebörse Follow Me startete fulminant und vielbeachtet am 21.9.15 und erfreut sich seither größtem Zuspruch von allen Seiten.

Nahezu 50% unserer KollegenInnen sind 50+ und vor allem für diese Gruppe hat der ÖVM Follow Me entwickelt. Denken Sie rechtzeitig, bestenfalls schon ein paar Jahre bevor Sie Ihren wohlverdienten Ruhestand antreten möchten, an die Vorbereitung der Betriebsübergabe.

Wir bringen durch Follow Me nicht nur Verkäufer und Käufer zusammen, sondern bieten Ihnen zahlreiche Tools um eine für beide Seiten faire und erfolgreiche Nachfolgereglung zu ermöglichen.

Aufgrund des äußerst regen Zuspruchs haben wir uns entschlossen, auch das ÖVM-Forum 2016 in Linz unter den Titel „Follow Me“ zu stellen.

In Linz werden Sie am 14. April 2016 komprimiert und umfassend Informationen und Tipps sammeln können, wie Sie sich als Abgeber oder Übernehmer optimal vorbereiten und einen Deal abwickeln können.

Darum, liebe KollegenInnen, tragen Sie sich schon jetzt den 13. und 14. April 2016 dick und rot in Ihrem Kalender ein, ein Muss-Termin für den/die unabhängige(n) VersicherungsmaklerIn und die Versicherungswirtschaft!

Aber nützen Sie auch die Weihnachtsfeiertage um privat inne zu halten und sich zu erholen bzw. ein paar Tage mit Ihren Lieben zu verbringen.

Auf dem Weg dahin wünsche ich Ihnen allen noch erfolg- und ertragreiche Arbeitswochen und ich freue mich Sie beim ÖVM Forum 2016 begrüßen zu dürfen.

Mit kollegialen 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.

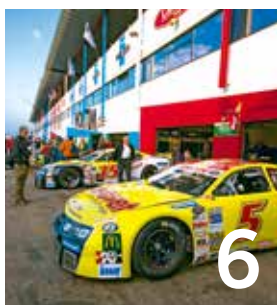
Mit der Übermittlung von Inhalten zur Veröffentlichung an den ÖVM räumt der Autor das übertragbare, zeitlich und örtlich unbeschränkte ausschließliche Werknutzungsrecht (§ 24 Urhebergesetz) der Veröffentlichung in dieser Zeitschrift ein, einschließlich des Rechts der Vervielfältigung in jedem technischen 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 – Vor dem Ziel noch mal zum Boxenstopp **6**

CCA und TOGETHER unterstützen die Initiative Follow-me **12**

Risikoanalyse für Transportrisiken **26**

Allgemeine Klauseln & Sachklauseln – Teil 2 **30**

RECHT



Serie Kündigungsrecht – Empfänger, Zugang und Transportgefahr der Kündigung **10**

Aktuelle OGH-Judikatur **16**

Trends am österreichischen Versicherungsmarkt: Stärkeres Interesse an Crime Cover – Teil 2 **22**

Serie juristische Begriffe – Sachwalterschaft **24**

Serie: Was ist das – Versicherungstechnisches Risiko **25**

Rechtsschutz – offensichtliche Trends **29**

WIRTSCHAFT & STEUER



Serie Sozialversicherung – Mittelaufbringungsverfahren in der Sozialversicherung **29**

ÖVA/AUSBILDUNG



Grundschulung für MitarbeiterInnen von Versicherungsmaklern mit Abschlussprüfung und Diplom **18**

ÖVA – Veranstaltungskalender Grundschulungen 2016 **20**

ÖVA – Veranstaltungskalender Seminare Vorschau 2016 **32**

Lerntool **34**

ÖVA Studienreise 2015 **36**

Seminarankündigung – Highlights der Haftpflicht **38**



FORUM 2016
Internationale Makler Messe

13. und 14. April 2016
DESIGN CENTER LINZ
www.oevm-forum.at

FOLLOW ME!



Nachfolgebörse
für Versicherungsmakler

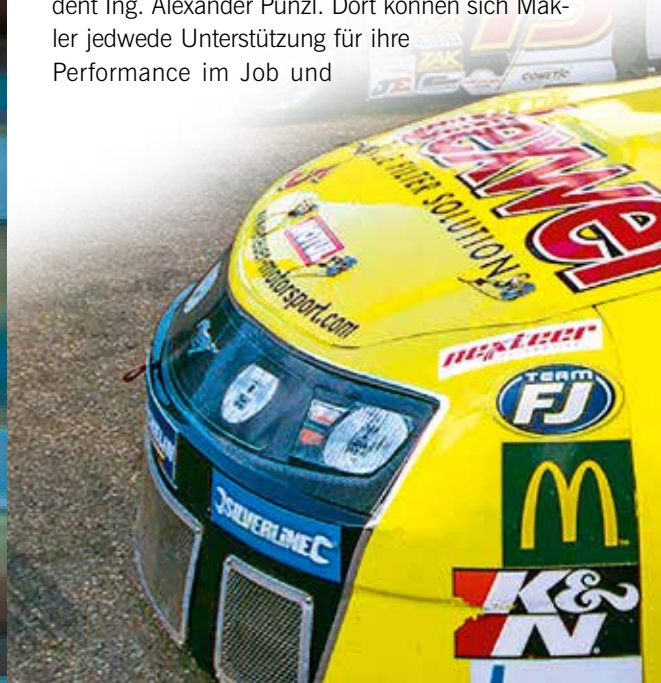
Vor dem Ziel noch ÖVM-Forum in Linz mit Fokus auf Perform



Der Österreichische Versicherungsmaklerring (ÖVM) lädt die Versicherungswirtschaft am 13. und 14. April 2016 ins Design Center in Linz. Die 10. Auflage des ÖVM-Forums steht dieses Mal ganz im Zeichen einer branchenweiten Bestandsaufnahme, für jeden einzelnen Makler ebenso wie für den gesamten Wirtschaftszweig. Unter dem Motto „Follow me zum Boxenstopp!“ schließt das Forum lückenlos an den ÖVM-Nachfolgetag im Wiener Ringturm an und bietet damit viel Raum für den Informations- und Erfahrungsaustausch von Österreichs Versicherungsmakler/innen. Für ÖVM-Mitglieder ist die Teilnahme an dem zweitägigen Event kostenlos.

<http://www.oevm-forum.at>

Bis 2018 steht rund ein Viertel aller selbständigen Versicherungsmakler zur Übergabe an. Aber auch für alle anderen haben sich viele Rahmenbedingungen verändert. „Zahlreiche Maklerbüros stehen vor einer Ziellinie. Damit diese auch erfolgreich überquert werden kann, biegen wir mit den Besuchern in eine echte Boxengasse ein“, erklärt ÖVM-Präsident Ing. Alexander Punzl. Dort können sich Makler jedwede Unterstützung für ihre Performance im Job und



Wieder mal zum Boxenstopp

Performance und Betriebsnachfolge

auch privat holen und damit besser auf die Zukunft vorbereiten. „Entlang der Boxengasse warten interessierte Partner, mögliche Kaufinteressenten, Rechtsanwälte, Unternehmensberater, Steuerexperten, Gesundheits- und IT-Profis. Mit ihrer Expertise und Erfahrung begutachten sie Reifendruck, Motorblock sowie Benzinverbrauch und geben wertvolle Tipps für die letzten Kilometer vor der Betriebsübergabe“, so Punzl.

Mit dem Boxenstopp-Schwerpunkt will der ÖVM das Bewusstsein für die Herausforderungen der Maklerschaft und der Nachfolgeproblematik stärken, den Austausch fördern und mit seinem weitverzweigten Netzwerk beratend zur Seite stehen. Flankiert werden diese Services von der Nachfolgebörse, der neuen Matching-Plattform des ÖVM. Auch 2016 besteht das ÖVM-Forum aus einem Symposium und einem darauffolgenden Messetag. Für das Symposium konnte der ÖVM wieder eine Reihe

hochkarätiger Referenten gewinnen – unter ihnen Marketing-Profi Roger Rankel, „Bürgeranwalt“ Peter Resetarits und ORF-Journalist Hanno Settele. Für herzhaftes Lachen sorgt diesmal Kabarettist Viktor Gernot. Am Messetag sind insgesamt 50 Aussteller mit Beratung, Services und Produkten vertreten. Sie decken ein breites Spektrum ab und bilden das Herzstück des zweiten Tages.

Kunden gewinnen, Umsatz steigern

Kunden werden immer anspruchsvoller, die Märkte sind gesättigt. Das stellt Makler vor große Herausforderungen. Wie man damit am besten umgeht, verrät Roger Rankel. Unter dem Motto „Wie verführe ich eine Diva?“ zeigt der Verkaufskoach und Vertriebsguru Möglichkeiten auf, wie man trotz widriger Rahmenbedingungen reüssiert und seinen Umsatz steigert. Der persönliche Umgang und das Kundenerlebnis stehen dabei im Mittelpunkt. »





Roger RANKEL

Aber nicht nur Kunden möchten verwöhnt werden. Auch potenzielle Nachfolger brauchen eine ganz besondere Behandlung. „Rankel ist mit seiner gewinnenden Art und fachlichen Tiefe eine Bereicherung für unser Forum“, freut sich ÖVM-Generalsekretärin Christine Weiländer.

„Er erklärt die Do's und Dont's bei Kundengewinnung und Übergabegesprächen, und gibt den Teilnehmern wertvolle strategische Kniffe mit auf den Weg.“

Journalisten erzählen aus dem Nähkästchen

Während Rankel das Maklergeschäft aus Vertriebs- und Marketingsicht beleuchtet, zeichnet Peter Resetarits, bekannt aus den ORF-Sendungen „Am Schauplatz“ und „Bürgeranwalt“ oder „Ein Fall für Resetarits“, eindrucksvolle Bilder und Begegnungen aus der Praxis. Exemplarisch für verzwickte Situationen präsentiert der TV-Journalist einige untypische Versicherungsfälle und erzählt von seinen teils skurrilen Erfahrungen im Spannungsfeld zwischen Versicherern, Maklern und Kunden.

„Wir sind sehr gespannt, mit welchen aufschlussreichen Fällen Resetarits diesmal aufwartet“, sagt Christine Weiländer. „Heuer bieten die Vorträge auf dem Symposium nicht nur einen Blick über den Tellerrand, sondern auch einen über den Großen Teich“, sagt die Generalsekretärin. Resetarits' Kol-



lege, der langjährige ORF-Korrespondent Hanno Settele, gibt einen Einblick in die Versicherungssysteme der USA und berichtet aus erster Hand über die Besonderheiten im „Land der unbegrenzten Möglichkeiten“.

Assekuranz Award Austria

Die Vorträge und Referate münden am Abend in das traditionelle Gala-Dinner mit rund 800 erwarteten Gästen.

In diesem Rahmen geht die Verleihung des Assekuranz Award Austria über die Bühne. Ausgezeichnet werden die von der Österreichischen Maklerschaft am besten beurteilten Versicherer in den Sparten Haushalt/Eigenheim, Berufsunfähigkeit, Krankenversicherung, Klassische Lebensversicherung, Lebensversicherung nicht klassisch, Unfallversicherung und privater Rechtsschutz.

„Mit unserer Benchmark-Studie hören wir tief in die Branche hinein und können dadurch den Versicherern ein detail- und aufschlussreiches Feedback ihrer Arbeit geben. Deshalb ist es uns ein besonderes Anliegen, mit einer weiterhin hohen Zahl an



Peter RESETARITS

© ORF Stars



Umfrage-Teilnehmern die Stellung der Assekuranz Awards als sensibler Gradmesser gefestigt zu wissen“, sagt ÖVM-Präsident Ing. Punzl. Nach der Preisverleihung sorgt Kabarettist Viktor Gernot für einen humoristischen Abschluss des ersten Tages. In seinem Programm „Im Glashaus“ ritzt er mit feiner Klinge ein paar tiefe Kratzer ins Glas. Mit pointierten Spitzen nimmt Gernot Politik, Fernsehen und die Gesellschaft im allgemeinen auf den Arm.

Tipps für die Performance

Nach dem Symposium folgt der Messe-Tag mit rund 50 Ausstellern. Vertreten ist diesmal eine noch breitere Palette an Dienstleistern als bisher. Je nach Interessensgebiet und Bedarf können die Besucher im Linzer Designcenter an den verschiedenen Kojen und Messeständen ihren persönlichen Boxenstopp einlegen, inmitten von echten Rennautos aus den NASCAR und einem eigens für Linz aufgestellten Rennkurs von CARRERA.

Die von den Ausstellern abgedeckten Bereiche reichen von Aus- und Weiterbildung, Gesundheit und steuer- sowie unternehmensrechtlicher Beratung über Persönlichkeitsentwicklung und Marketing bis hin zu IT-Support, neuen Geschäftsfeldern (Cross-Selling) und Finanzierungsformen (Crowd-Funding).

Auf einer Gesamtfläche von knapp 3.000 Quad-

ratmetern geben sich selbständige Makler, Generaldirektoren von Versicherern, Rechtsberater und Gesundheitstrainerinnen die Klinke in die Hand, kurz und gut: Alle helfenden Hände für eine gute Performance.

Das Informationsangebot ist facettenreich und umfassend. Wie funktioniert Suchmaschinenoptimierung? Welche Alternativen gibt es zum klassischen Bankenkredit? Welche sozialversicherungstechnischen Aspekte sind für mich besonders wichtig? Wie kann ich die Zusammenarbeit mit den Versicherungsunternehmen verbessern? Welche Weiterbildungsmöglichkeiten sind für mich und meine Mitarbeiter relevant? Wieviel ist mein Kundenstock wert? Diese Fragen und viele mehr kommen in Linz auf's Tapet.

Ihr Auftritt bitte!

Investieren Sie zwei wichtige Tage in Ihre Zukunft! Egal ob Sie eine wirtschaftliche Zwischenbilanz oder einen Benchmark-Test für Ihr Büro machen möchten, ob Sie eine Bewertung Ihres Kundenbestands benötigen oder Ideen für die künftige Nachfolgeregelung:

Hier erfahren Sie alles über Ihre Performance und Ihr Potenzial. Der Österreichische Versicherungsmaklerring geht mit großen Erwartungen ins Neue Jahr 2016. Und die Performance seiner Mitglieder steht dabei ganz oben.



© Felicitas Matern

Viktor GERNOT



Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie Kündigungsrecht

Empfänger, Zugang und Transportgefahr der Kündigung

Eine Kündigung ist an den jeweiligen Vertragspartner (= Empfänger) zu richten. Kündigt der Versicherer mehrere Versicherungsnehmer, so muss er jedem gegenüber kündigen, es sei denn, es gibt einen Bevollmächtigten auf Seiten der gemeinsamen Versicherungsnehmer.

Nicht empfangsberechtigt sind der Zessionar, der Pfandgläubiger, der Versicherte, der Bezugsberechtigte, wohl aber der versicherungsrechtliche Sondernachfolger des Versicherungsnehmers im Zuge eines Besitzwechsels. Auf Seiten des Versicherers ist auch der Vermittlungs- und Abschlussagent empfangsberechtigt.

Kündigt der Versicherer im Zuge des Einleitens eines Insolvenzverfahrens über den Versicherungsnehmer, so muss die Kündigung an den Masseverwalter gerichtet werden, sofern ein solcher bestellt wurde.

Unter dem Zugang versteht man die rechtliche Wirksamkeit der Kündigung. Dieser Zeitpunkt ist aufgrund der Kündigungsfristen nicht zwingend ident mit der Beendigung des Dauerschuldverhältnisses.

Die Bedeutung des Zugangsprinzips reicht über den Antrag hinaus. Es gilt auch für alle auf einen Vertrag bezogenen Willenserklärungen (Bsp.: Annahme, Kündigung).

Für den Zugang ist erforderlich, dass

- die Erklärung in den Machtbereich des Empfängers gelangt und
- der Absender damit rechnen darf, dass der Empfänger von ihr Kenntnis erlangt.

Die Transportgefahr für die Erklärung bis zum Zugang trägt der Absender. Geht die Erklärung unterwegs verloren, so ist sie dem Empfänger nicht zugegangen und daher auch nicht rechtswirksam geworden.

Alle Risiken nach dem Zugang trägt der Empfänger. Es ist dann insbesondere gleichgültig, ob der Empfänger tatsächlich die Erklärung zur Kenntnis genommen hat.

Mit dem Zugang wird die Erklärung rechtswirksam. Dies bedeutet zweierlei:

- Regelmäßig beginnt mit dem Zugang die Bindung an die Erklärung. Sie ist dann also unwiderruflich.
- Sollte die Erklärung nur innerhalb einer bestimmten Frist abgegeben werden können, so entscheidet der Zugang über die Rechtzeitigkeit.

Von großer praktischer Bedeutung ist die Beweislast. Der Absender hat im Streitfall die Tatsache des Zugangs und der Rechtzeitigkeit zu beweisen. Der Beweis der Absendung genügt nicht, er begründet auch keine Beweiserleichterung.

Sowohl der § 5a Abs. 10 als auch der § 10 VersVG beinhalten Abweichungen von den allgemeinen Zugangsbestimmungen des ABGB.

Wurde elektronische Kommunikation im Sinne des § 5a VersVG rechtsgültig vereinbart und die Vorgaben der Absätze 8 und 9 beachtet, so wird – widerlegbar – vermutet, dass die Sendung den Empfänger elektronisch tatsächlich zugegangen ist (Zugangsvermutung).

§ 10 VersVG normiert, dass der Versicherungsnehmer die Änderung seiner Anschrift umgehend bekannt zu geben hat. Tut er dies nicht, so genügt für Willenserklärungen des Versicherers, wenn dieser sie mit eingeschriebenem Brief an die letzte bekannte Adresse absendet. Die Erklärung wird in dem Zeitpunkt wirksam, in welchem sie ohne die Anschriftsänderung gewöhnlich zugegangen wäre (Zugangsfiktion).

Quellen:
Straube, M./Gisch, E./Berisha, A.; Österreichisches Versicherungsvertragsrecht; Manz; 2014
Wieser, Felix; Versicherungsvertragsrecht; LexisNexis; 2012

Homepage:
www.arbeiterkammer.at

VOLL- ODER TEILZEIT? EFM BESONDERS FAMILIENFREUNDLICH

Familie & Beruf miteinander zu vereinbaren fällt vielen nicht leicht. Aber gerade bei den EFM Versicherungsmaklern lässt sich dies gut miteinander verbinden. Bereits 2013 wurde die EFM vom Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend als familienfreundliches Unternehmen ausgezeichnet. Daran hat sich auch bis heute nichts geändert - Familienfreundlichkeit steht weiterhin an oberster Stelle.

Familie und Firma unter einem Hut bringen

Für viele junge Familien stellt die Vereinbarkeit von Beruf und Familie eine Herausforderung dar. Die langen Sommerferien, der Pflegebedarf kranker Kinder und eine abwechslungsreiche Freizeitgestaltung lassen sich nur schwer miteinander vereinbaren. Die EFM unterstützt ihre Mitarbeiter dabei mit freier Zeiteinteilung und ermöglicht Stundenanpassungen für die einzelnen Mitarbeiter. Somit ist von der Teilzeit- bis zur Vollzeitbeschäftigung alles möglich und dank der Gleitzeitregelung kann man sich trotzdem sorgenfrei um seine Kinder kümmern.

Finanzielle Unterstützung der Familien

Aber nicht nur hinsichtlich zeitlicher, sondern auch finanzieller Ressourcen unterstützt die EFM ihre Mitarbeiter. Kosten für die Kinderbetreuung, die Verpflegung und auch Fahrtkosten nehmen oft hohe Ausmaße an und können vor allem junge Familie belasten. Dabei hilft die EFM ihren Mitarbeitern mit einem außerordentlichen Kostenzuschuss.

Mütter, die im Arbeitsleben stehen

EFM beschäftigt auch sehr viele Mütter. Eine davon ist Edith Koller - zuständig für Buchhaltung/Bilanzierung in der Systemzentrale, Mutter von drei Kindern und bereits seit vielen Jahren Mitarbeiterin des Unternehmens. Besonders schätzt sie, dass sie nach der Karenzzeit mit einer niedrigen Wochenstundenanzahl ins Unternehmen kommen konnte und ihre Arbeitszeit dann im Laufe der Jahre mit den Kindern „mitwuchs“. Somit konnte sie ihre Kinder, vor allem als sie noch klein waren, gut betreuen und sich beruflich weiterentwickeln, als sie älter wurden.

Auch Tarina Ecker aus der Fachabteilung ist sehr glücklich mit der Situation bei der EFM. „Die EFM ist wirklich



EFM Mitarbeiterin Edith Koller mit Familie

mehr als familienfreundlich. Mehr als außergewöhnlich ist das Verständnis der Vorstände und Kollegen (auch den kinderlosen) für unvorhersehbare Zwischenfälle. Ein kurzer Anruf in der Früh genügt und nicht nur, dass die Kollegen Mitgefühl zeigen, sie übernehmen auch ohne Wenn und Aber die Arbeiten, die ich nicht erledigen kann.“, erzählt die Mutter eines Bubens im Kindergartenalter. Da das Wir-Gefühl in der EFM besonders wichtig ist, wird außerdem immer intensiver Kontakt zu karenzierten Müttern gehalten. Sie werden zu Firmenveranstaltungen eingeladen und mit allen Neuigkeiten im Unternehmen versorgt. So garantiert die EFM, dass die junge Mutter nach der Karenzzeit in guter Atmosphäre in das Berufsleben zurückkehrt und niemand einfach „vergessen“ oder ersetzt wird.

Vorstand ist für die Familie

EFM Vorstand Josef Graf betont immer die Wichtigkeit eines familienfreundlichen Arbeitsumfeldes. Deshalb will sich die EFM nicht auf den Lorbeeren ausruhen, sondern weiterhin aktiv an einem familienfreundlichen Arbeitsumfeld feilen. „Viele Unternehmer unterschätzen das Potential von jungen Müttern. Sie sehen nur die Kosten, aber vergessen dabei eines: Eine junge Mutter hat zuhause soeben die beste Managementausbildung absolviert und davon profitiert auch das Unternehmen.“

www.efm.at/bestandskauf

Nachfolger
für Ihren Bestand
gesucht?

EFM
VERSICHERUNGSMAKLER



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



CCA und TOGETHER unterstützen die Initiative Follow-me!

Im Rahmen der Nachfolgebörse des Österreichischen Versicherungsmaklerrings stellt CCA und TOGETHER das technische Werkzeug zur Verfügung und bieten damit Unterstützung von der anonymisierten Bestandsbewertung bis hin zur vollständigen Betriebsübergabe.

Initiative und möchten diese nach besten Kräften unterstützen. Mit unseren EDV-Werkzeugen gelingt die digitale Aufbereitung des Bestandes rasch und professionell! Das Chefboard visualisiert die wichtigen Hard Facts grafisch und anonymisiert und erleichtert Verkäufer und Käufer wichtige



Österreichs Versicherungsmakler und Mehrfachagenten werden immer älter. Laut einer Studie des Österreichischen Versicherungsmaklerrings ist knapp die Hälfte aller Makler über 50 Jahre alt. Viele werden in den kommenden Jahren in den Ruhestand gehen. Damit steht ein umfassender Generationenwechsel an. Leider mangelt es aber an Nachwuchs bzw. Interesse am Maklerberuf. Laut den Ergebnissen des Marktforschungsunternehmens Wissma sind derzeit nur 6% aller Makler unter 30. Viele Versicherungsmakler finden keine Nachfolger innerhalb der Familie und stehen vor der Herausforderung das Unternehmen zu verkaufen.

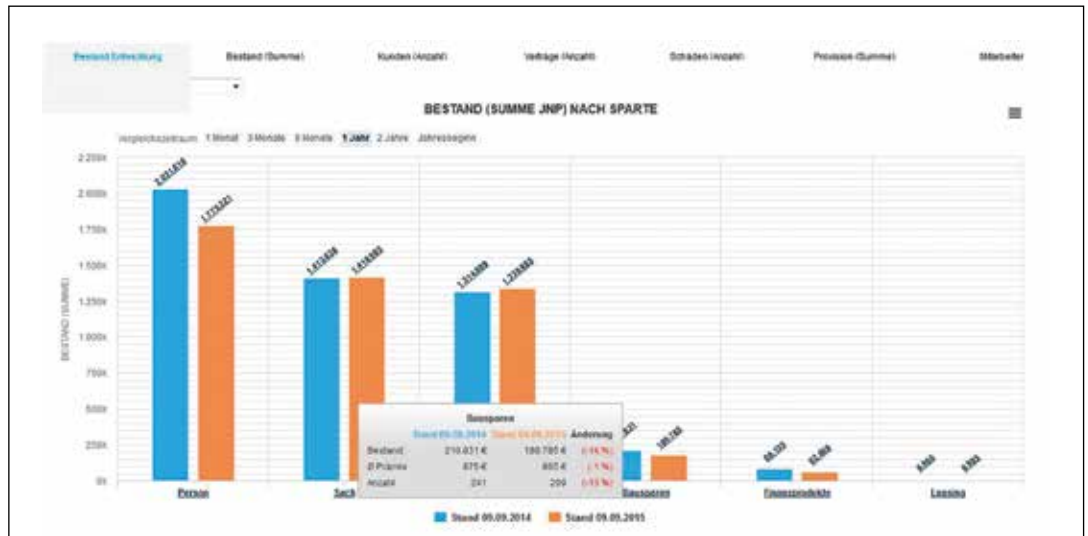
Der Österreichische Versicherungsmaklerring hat mit der Nachfolgebörse eine Plattform geschaffen, um die Bemühungen heimischer Makler bei einer reibungslosen Übergabe des Unternehmens zu unterstützen. Damit werden ideale Bedingungen geschaffen, um übergabe- und übernahmewillige Betriebe sowie Kapitalgeber und -vermittler zusammenzubringen. „Wir begrüßen die ÖVM

Entscheidungen rund um die Nachfolge!“ erklärt Mag. Alexander Petzmann, Geschäftsführer CCA und TOGETHER.

Digitalisierung des Bestandes

Das wichtigste Kapital eines Versicherungsmaklers bzw. -maklerin ist der Kundenstock. Früher wurde dieser per Karteikärtchen geführt, heute überwiegt die digitale Bestandsverwaltung. Gerade in der Generation 50 plus werden Bestände aus Respekt vor Mehraufwand und Arbeitsverhinderung noch immer nicht digital verwaltet.

Für die Übergabe eines Bestandes an einen jungen Makler ist die Digitalisierung jedoch unumgänglich. Mit Hilfe des Österreichischen Maklerdatensatz (OMDS) kann der eigene Bestand in kurzer Zeit digitalisiert werden. „Die Ermittlung des realistischen Kaufpreises eines Versicherungsmaklerunternehmens ist ohnehin sehr schwierig, ohne digitale Aufbereitung von Kunden-, Vertrags- und vor allem Provisionsdaten ist es ein nahezu hoffnungsloses Unterfangen. Hier bietet der ÖVM in



Bestandsbewertung auf einen Blick für den Käufer

Eine der wichtigsten Komponenten bei der Unternehmensnachfolge ist die Bestandsübernahme. Mit Hilfe von IT Werkzeugen werden die Daten aus dem OMDS-Bestand des Verkäufers in eine lesbare Form gebracht. Die eingespielten Daten werden im Chefboard anonymisiert und online dem Interessenten zur Verfügung gestellt. Dieser hat nun die Möglichkeit die Struktur des Bestandes näher zu betrachten, ohne Zeitdruck und in gewohnter Umgebung.

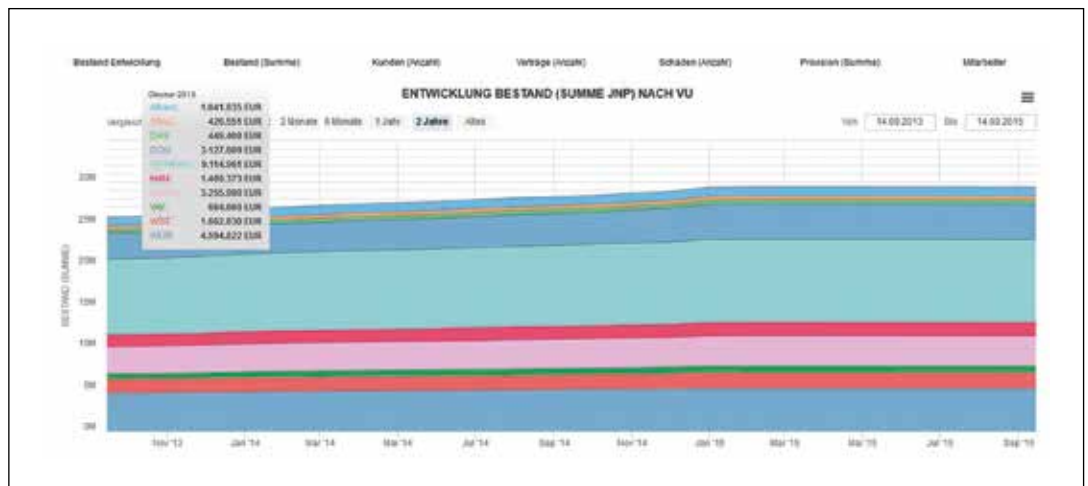
Die graphische Darstellung im Chefboard ermöglicht in wenigen Klicks eine Übersicht über die Verteilung nach Sparten, Versicherungen und Provisionen, eine Analyse der Alters- und Vertragsstruktur, die Entwicklung des Bestandes sowie die geographische Verteilung der Kunden. Damit kann der Bestand bewertet und eine erste Entscheidungsgrundlage für den Interessenten geschaffen werden. Bei Bedarf wird in einem weiteren Schritt

ein eigener Zugang über CCA Online eingerichtet, um den Bestand im Detail prüfen zu können.

Einfache und schnelle Bestandsübergabe

Sobald alle rechtlichen sowie kaufmännischen Details vereinbart und der Vertrag unterschrieben ist, steht der Bestandsübergabe nichts mehr im Weg. Die bereits mit den vollständigen Bestandsdaten eingespielte CCA Datenbank kann auf Wunsch direkt vom Käufer übernommen werden. Natürlich ist es im Rahmen eines Projektes auch möglich, die neuen Daten in eine bestehende CCA9 Datenbank einzupflegen.

Bei Interesse erhält der Käufer nicht nur einen digitalisierten Bestand, sondern auch ein ausgereiftes Verwaltungstool und kann damit sofort losstarten.



FÜR SIE DA, UM FÜR SIE DA ZU SEIN!



PLUS INVEST –
passt sich perfekt
den Plänen Ihrer
KundInnen an

Unsere Partnerbetreuer sorgen mit hoher Kompetenz und bestem Service dafür, dass es unseren Vertriebspartnern in ganz Österreich an nichts fehlt.

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

Mehr Infos bei Ihrem Partnerbetreuer oder auf wienersaetdtische.at/vertriebspartner

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP



Mag. Markus FREILINGER
Rechtsanwalt in Wien
Tätigkeitsgebiete: Versicherungs-, Versicherungsvertrags- und Versicherungsmaklerrecht sowie Allgemeines Zivilrecht und Allgemeine Streitsachen

Aktuelle OGH-Judikatur

Äquivalenzwahrende Obliegenheiten 70b 81/15k vom 2.7.2015

Der Oberste Gerichtshof befasst sich in diesem Erkenntnis insbesondere mit den äquivalenzwahrenden Obliegenheiten. Er grenzt in der Entscheidungsbegründung diese Obliegenheiten, die in § 6 Abs. 1a VersVG geregelt sind, von nicht risikobezogenen gem. § 6 Abs. 1 VersVG ab und setzt sich mit den jeweiligen Behauptungs- und Beweispflichten auseinander.

Hinter dem Ausdruck „äquivalenzwahrende Obliegenheiten“ verbergen sich solche, „die die dem Versicherungsvertrag zugrundeliegende Äquivalenz zwischen Risiko und Prämie aufrechterhalten“ sollen (§ 6 Abs. 1a VersVG). Bspw. – wie im gegenständlichen Sachverhalt – die Verpflichtung des VN gem. Art. 9.1.1. AKHB vor Eintritt des Versicherungsfalls, Vereinbarungen über die Verwendung des Fahrzeugs einzuhalten. Nach dem konkreten Sachverhalt hatte der VN Probefahrt-Kennzeichen für eine Privatfahrt verwendet. Als weiteres Beispiel kann die Vereinbarung einer geringeren Prämie bei Einsatz von Sicherheitseinrichtungen im Rahmen der Einbruchdiebstahlversicherung angesehen werden.

Wie auch bei Obliegenheitsverletzungen nach § 6 Abs. 1 VersVG drohen dem Versicherungsnehmer Kündigung und Leistungsfreiheit nur bei schuldhafter, also zumindest leicht fahrlässiger Obliegenheitsverletzung.

§ 6 Abs. 1a VersVG stellt lediglich für den Bereich der Leistungsfreiheit eine zusätzliche Regel auf. Diese Proportionalitätsregel stellt anders als § 6 Abs. 2 VersVG nicht auf den „Kausalitätsgrad“ sondern auf den „Äquivalenzgrad“ ab. Das bedeutet, dass eine Leistungsfreiheit nur in dem Verhältnis eintritt, in dem die vereinbarte hinter der für das höhere Risiko tarifmäßig vorgesehenen Prämie zurückbleibt.

Die Behauptungs- und Beweislastregeln stellen sich wie folgt dar:

Der Versicherer hat (wie auch bei anderen Obliegenheiten) die objektive Verletzung der Obliegenheit des VN zu behaupten und zu beweisen. Kann der VN dann nachweisen, dass die Obliegenheit unverschuldet, dh. nicht einmal leicht fahrlässig, verletzt wurde, tritt keine Leistungsfreiheit ein.

Dieser Nachweis wird in der Praxis häufig misslingen, da sich der VN etwa nicht darauf berufen kann, er hätte die vereinbarte Obliegenheit nicht gekannt. Voraussetzung dafür ist gem. § 6 Abs.

5 VersVG, dass dem VN die Versicherungsbedingungen oder andere Urkunden, in welchen die Obliegenheiten mitgeteilt werden, ausgefolgt wurden, wofür der Versicherer beweispflichtig ist. Tritt somit Leistungsfreiheit ein, da dem VN der Entschuldungsbeweis misslingt oder er diesen gar nicht antritt, steht dem VN der Beweis offen, dass es sich um eine äquivalenzwahrende Obliegenheit gem. § 6 Abs. 1a VersVG handelt. Da es sich um eine den VN begünstigende Regel handelt, muss der Versicherungsnehmer nachweisen, dass der Versicherer das höhere Risiko zu höheren Prämien versichert. Gelingt dieser Nachweis und es handelt sich um eine äquivalenzwahrende Obliegenheit, wird die Leistung des Versicherers nach Art der Proportionalitätsregel bei der Unterversicherung gekürzt, und zwar bei jedem Verschuldensgrad, also auch bei Vorsatz.

Im konkreten Fall scheiterte der VN nicht nur daran, ihm wurde auch eine Obliegenheitsverletzung gem. § 6 Abs. 3 VersVG (Obliegenheit nach dem Versicherungsfall) zur Last gelegt, nämlich jene, nach Möglichkeit zur Feststellung des Sachverhalts beizutragen.

Konkret hatte der VN unter Verwendung von Probefahrtkennzeichen mit dem benutzten PKW eine Fahrt von seinem Wohnsitz zu einem Kundentermin unternommen. Er nahm seine Ehefrau mit, um sie am Weg bei der Schwiegermutter abzusetzen. Der VN hatte zwar im Zuge der Schadenmeldung mitgeteilt, dass seine Ehefrau im Wagen war, nicht jedoch, dass er vom Wohnsitz aus gestartet war, was voraussetzte, dass der VN davor den Wagen vom Firmensitz zum Wohnsitz gebracht haben musste. Der Versicherer brachte im Verfahren vor, dass der VN diese Angaben unterlassen habe. Der VN brachte allerdings nicht vor, dass er über diese Umstände aufgeklärt hätte. Der OGH ging davon aus, dass der VN dadurch die Aufklärung über jedenfalls für allfällige Regressansprüche der Haftpflichtversicherung bedeutsame Umstände nicht aufgeklärt hatte. Er ging daher davon aus, dass der Versicherung der Beweis der Obliegenheitsverletzung gelang.

Das Vorliegen nur leichten Verschuldens hatte der VN gar nicht behauptet. Im Gegensatz zur Verletzung von Obliegenheiten vor Eintritt des Versicherungsfalls gem. § 6 Abs. 1 bis 2 VersVG, steht dem VN bei Obliegenheiten, welche nach Eintritt des Versicherungsfalls zu erfüllen sind, gem. § 6 Abs. 3 VersVG der Beweis offen,

Mag. Freilinger hat kürzlich seinen Kanzleisitz verlegt nach

Falkestraße 1/6
1010 Wien
Telefon:
+43 (1) 512 49 99
Telefax:
+43 (1) 513 48 74
Email:
mf@rechtsanwalt-freilinger.at

dass die Obliegenheitsverletzung weder vorsätzlich noch grob fahrlässig erfolgte. Bloß leicht fahrlässige Obliegenheitsverletzungen bleiben demnach ohne Sanktion. Allerdings wird dieser Beweis bei Aufklärungsobliegenheiten selten gelingen. Wie der OGH darlegt, genügt für den Vorsatz iSd § 6 Abs. 3 VersVG „das allgemeine Bewusstsein, dass der VN bei der Aufklärung des Sachverhalts nach besten Kräften mitzuwirken hat. Dieses Bewusstsein ist heute bei einem Versicherten in der Regel vorzusetzen.“

Theoretisch wäre dem VN nun noch der Kausalitätsgegenbeweis offen gestanden, dh. der Beweis, dass die Verletzung weder auf die Feststellung des Versicherungsfalls noch auf die Feststellung oder den Umfang der dem Versicherer obliegenden Leistung Einfluss gehabt hat. Dieser Beweis wurde nicht angetreten.

Diese Entscheidung bietet eine gute Übersicht über das komplexe Thema Obliegenheitsverletzungen, das auf den ersten Blick einfach anmuten mag.

Unfallversicherung – Altersbedingte Abnützungen, OGH vom 2.7.2015, 7Ob 67/15a

Nach Art. 18.3. AUFB 1998 ist der „Vorzustand“ der versicherten Person zu berücksichtigen, wenn

bereits vorhandene Krankheiten oder Gebrechen die Unfallfolgen beeinflussen. Unter die verwendeten Begriffe „Krankheiten“ und „Gebrechen“ fallen nur nicht altersadäquate degenerative Veränderungen, dh. nur gesundheitliche Beeinträchtigungen, die „über die mit der Alterung typischerweise einhergehenden Einschränkungen des Gesundheitszustands hinausgehen und dürfen daher nicht innerhalb der medizinischen Norm liegen“. „Bei einem alterstypischen normalen Verschleißzustand handelt es sich weder um eine Krankheit noch um ein Gebrechen.“ Nicht von Bedeutung ist, ob der Versicherte die degenerativen Veränderungen auch tatsächlich schmerzhaft wahrnimmt und für behandlungsbedürftig hält.

Der Umstand, dass im konkreten Fall die rechte Schulter des Klägers bis zum Unfall frei beweglich war und erst danach Bewegungseinschränkungen auftraten, spreche nach dem ersten Anschein für die Kausalität des Unfalls. Damit sei „unter Anwendung des Anscheinsbeweises grundsätzlich vom Vorliegen eines Kausalzusammenhangs zwischen dem Sturz und der festgestellten Invalidität des Klägers auszugehen, wenn nicht der Versicherer beweist, dass er auch ohne den Unfall an den gleichen Beschwerden leiden würde.“

**Frohe Weihnachten
und ein erfolgreiches neues Jahr**

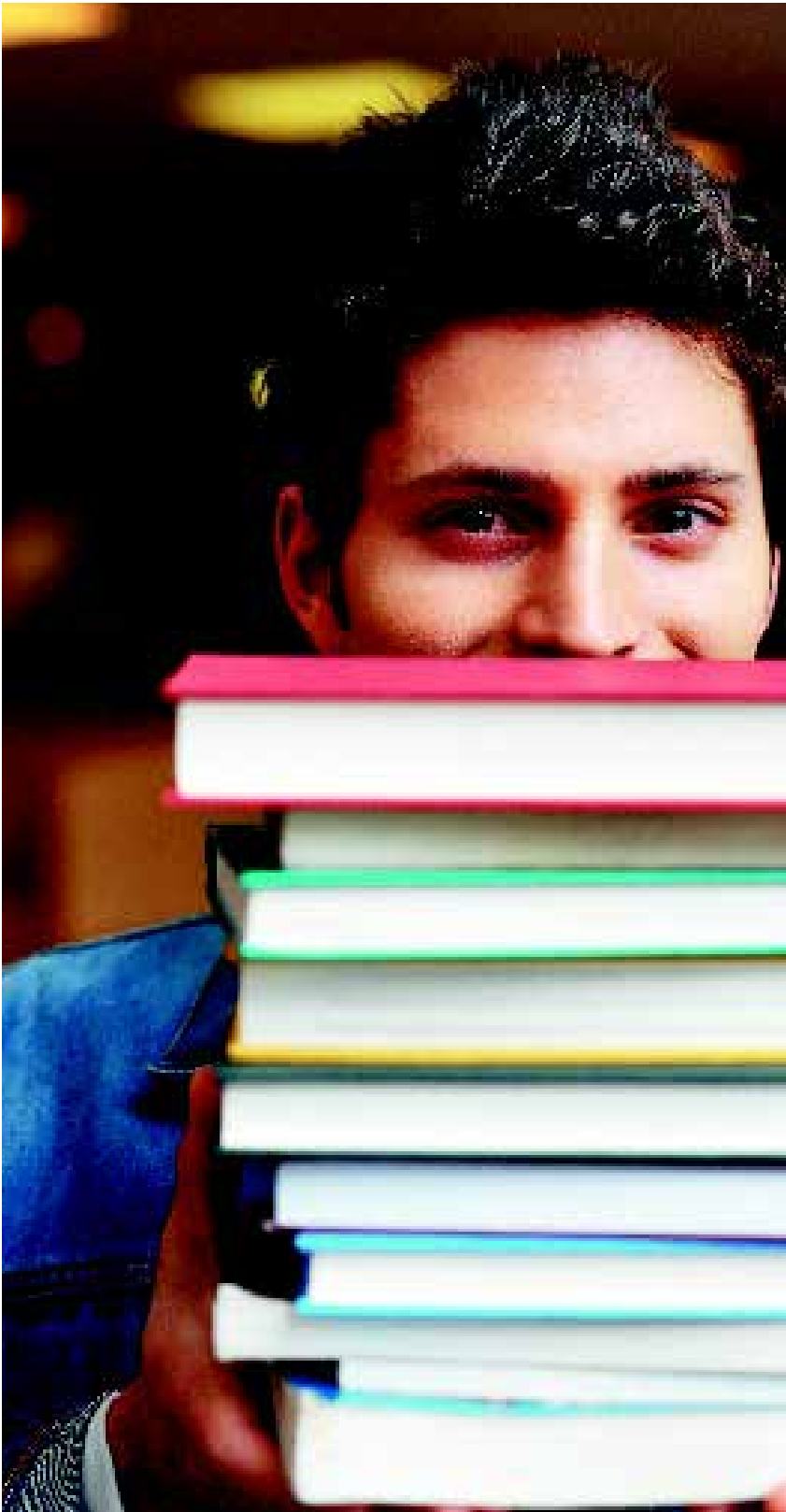
wünscht der





Grundschulung

für MitarbeiterInnen von Versicherungsmaklern mit Abschlussprüfung und Diplom



...natürlich durch die –
Österreichische Versicherungsakademie

Grundsätzliches

Gut ausgebildete MitarbeiterInnen stellen ein unschätzbares Unternehmenskapital dar! Ein fachlich kompetentes und motiviertes Team ist die Idealvorstellung für jede Geschäftsführung. Mitarbeiterschulung verfolgt damit nicht nur einen Selbstzweck sondern ist gleichzeitig ein wesentliches Instrument für ein erfolgsorientiertes Personal- und Unternehmens-Management. Doch eine „planlose“ Ausbildung führt ebenso wenig zum Ziel wie eine „halbherzige“!

Wer für die Zukunft plant, sollte daher gerade diesem Thema besondere Bedeutung beimessen, weil vor dem „Ernten“ immer das „Säen“ kommt!

Im Zusammenhang mit der Mitarbeiterausbildung ist vor allem auch die Verpflichtung zu beachten, welche die GewO (Gewerbeordnung) für Versicherungsmakler vorsieht.

Auszug aus dem § 137b GewO - Berufliche Anforderungen

(1) Der Einzelunternehmer oder im Falle von Gesellschaften (§ 9 Abs. 1) wenigstens ein Drittel aller dem Leitungsorgan eines Unternehmens angehörenden Personen, die für die Versicherungsvermittlung verantwortlich sind, sowie alle direkt bei der Versicherungsvermittlung mitwirkenden Beschäftigten haben die dazu erforderliche fachliche Eignung zu besitzen. Diese kann entweder durch den Befähigungsnachweis für die Gewerbe Versicherungsvermittlung oder Gewerbliche Vermögensberatung oder gemäß § 19 durch einschlägige Ausbildungsgänge oder durch adäquate Verwendungszeiten erfüllt werden.

(6) Die Behörde überprüft regelmäßig das Vorliegen der Anforderungen nach Abs. 1 bis 5, im Falle des Absatzes 3 unter Mitwirkung des Versicherungsunternehmens (der Versicherungsunternehmen), das eine Bestätigung abgegeben hat (die eine Bestätigung abgegeben haben). Die zur Versicherungsvermittlung Berechtigten sind verpflichtet, die nötigen Aufzeichnungen zu führen und evident zu halten und die Überprüfung bei Bedarf zu ermöglichen.

Grundschulung für MitarbeiterInnen von Versicherungsmaklern

Die ÖVA bietet bereits seit vielen Jahren, regelmäßig und erfolgreich, Fach-Grundschulungen an. In den Jahren 2014 und 2015 wurde das gesamte Lehrprogramm dieser Grundausbildung neu überarbeitet, aktualisiert, modernisiert und durch einige Module erweitert. Dabei haben neben den versicherungsfachlichen Grundlagen auch speziell die besonderen Anforderungen und Bestimmungen für die Beratung durch Versicherungsmakler Berücksichtigung gefunden. Ebenfalls wurde der Lehrkörper durch weitere Vortragende erweitert und das Schulungsprogramm durch Webinar-Einheiten ergänzt. Darüber hinaus wurde ein Lern- und Prüfungsvorbereitungstool eingerichtet, welches den KursteilnehmerInnen ermöglicht, laufend das Erlernte zu vertiefen.

Damit ist die ÖVA bundesweit die einzige Institution, die ein komplettes Grundschulungsprogramm mit Abschlussprüfung und Diplom - **abgestimmt auf den Bedarf der Versicherungsmakler** - anbietet.

Abschlussprüfung und Diplom

Jede(r) LehrgangsteilnehmerIn kann sich am Ende der Fachgrundausbildung einer kommissionellen (schriftlichen und mündlichen) Prüfung unterziehen. Eine erfolgreiche Ablegung dieser Prüfung wird durch ein Diplom – „ÖVA geprüfte/r Versicherungsfachfrau/mann“ bestätigt.

Lehrplan der ÖVA Fachgrundausbildung 2016

1. Halbjahr:

- Die Grundlagen des VersVG
- Einführung in das Kündigungsrecht
- Kfz Versicherung, Haftpflicht, Kasko

- Feuerversicherung, Feuer-BU
- Sturmschaden-, Leitungswasserversicherung
- Haushalt, Glas, Einbruchdiebstahl
- Grundlagen der Betriebswirtschaft
- Rechtsschutz Versicherung

2. Halbjahr:

- Haftpflicht Versicherung EHVB/AHVB
- Handel, Gewerbe, Landwirtschaftsversicherung
- Lebensversicherung, BUZ
- Unfallversicherung, BUFT
- Kranken-, Pflegeversicherung
- Webinar Sozialversicherung (4 x 1,5 Stunden)

Sie bestimmen selbst, in welcher „Liga“ sich ihr Team bewegt!

FACT BOX

- ÖVA – Österr. Versicherungsakademie
- gegründet 1992
- Fachgrundausbildung
- Fortgeschrittenenausbildung
- Spezialseminare
- anerkannter Bildungsträger durch den Fachverband der Versicherungsmakler der WKO
- zertifiziert durch die Donau Uni Krems
- zertifiziert durch die Kepler Universität Linz
- ca. 1.000 Seminarteilnehmer(innen) jährlich
- Organisation und Verwaltung durch den Österreichischen Versicherungsmaklerring
- Vorsitzender der Akademie: Gerhard Veits



ERGO Service-Line
Makler- und Agenturvertrieb

01 27444 - 6440
makler@ergo-austria.at

Die Mitarbeiter des ERGO VertriebsService stehen Ihnen in der Zeit von

Montag bis Mittwoch 8:00–16:30 Uhr
Donnerstag 8:00–17:30 Uhr
Freitag 8:00–16:30 Uhr

für Fragen bzw. Ihre Unterstützung gerne zur Verfügung.

Schadenmeldungen übermitteln Sie bitte an:
schaden.office@ergo-austria.at
Anträge übermitteln Sie bitte an:
antraege@ergo-austria.at



ÖVA – Veranstaltungskalender Grundschulungen

Seminar	Credits WKO	Monat											
		Jän.	Feb-	März	April	Mai	Juni	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.		
ÖVA Fachgrund- ausbildung für Mitarbeiter von Makler- büros <ul style="list-style-type: none"> • ein komplettes Grundschulungsprogramm • Schulungen durch Praktiker • Gruppenarbeiten 	80	20.											
		20.											
		21.											
	80		4.										
			5.										
			9.										
	80		25.										
				10.									
				11.									
	80			31.									
					1.								
					6.								
	80				20.								
					20.								
					22.								
	80					12.							
						12.							
						13.							
	80						1.						
							2.						
						7.							
						22.							
						23.							
160						24.							
							7./8.						
							15./16.						
80									4.				
									5.				
									6.				
80									20.				
									21.				
									20.				
80										15.			
										16.			
										17.			
80											6.		
											7.		
											6.		
50								19.					
								23.					
								26.					
								29.					

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

2016

Ort	Thema	Referenten
Wien	Die Grundlagen des VersVG	Ewald Maitz
Kärnten		Michael Schopper
Salzburg		Michael Schopper
Salzburg	Einführung ins Kündigungsrecht	Ewald Maitz
Kärnten		Mag. Alexander Meixner
Wien		Mag. Alexander Meixner
Salzburg	KFZ Versicherung, Haftpflicht, Kasko	Johann Katschthaler
Kärnten		Johann Katschthaler
Wien		Alfred Binder
Wien	Feuer, Feuer-BU	Ing. Alexander Punzl
Salzburg		Mag. Alexander Gimborn
Kärnten		Ing. Alexander Punzl
Wien	Sturmschaden, Leitungswasser	Alfred Binder
Salzburg		Ewald Maitz
Kärnten		Alfred Binder
Wien	Haushalt, Glasbruch, Einbruchdiebstahl	Alfred Binder
Salzburg		Mag. Alexander Gimborn
Kärnten		Alfred Binder
Wien	Grundlagen der Betriebswirtschaft	Mag. Alexander Meixner
Salzburg		Mag. Alexander Gimborn
Kärnten		Mag. Alexander Meixner
Wien	Rechtsschutz Versicherung	Ing. Gernot Mirko Ivanic
Salzburg		Andreas Walser
Kärnten		Ing. Gernot Mirko Ivanic
Wien	Haftpflicht Versicherung (2 Tage)	Ing. Alexander Punzl
Salzburg		Mag. Alexander Gimborn
Kärnten		Ing. Alexander Punzl
Wien	Handel, Gewerbe, Landwirtschaft	Ing. Alexander Punzl
Salzburg		Ewald Maitz
Kärnten		Ing. Alexander Punzl
Wien	Leben, BUZ	Mag. Alexander Meixner
Salzburg		Michael Schopper
Kärnten		Michael Schopper
Wien	Unfall, BUFT	Mag. Alexander Meixner
Salzburg		Michael Schopper
Kärnten		Michael Schopper
Wien	Kranken, Pflegeversicherung	Mag. Alexander Meixner
Salzburg		Michael Schopper
Kärnten		Michael Schopper
	WEBINAR Sozialversicherung und Steuern jeweils 1,5 Stunden	Mag. Alexander Meixner

Die einzelnen Einladungen werden noch rechtzeitig per Post versendet.

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



Mag. (FH) Joe KALTSCHMID
Geschäftsführender Gesellschafter und Gründer des auf Managerhaftpflicht und VH-Risiken spezialisierten Brokers INFINCO in Österreich und Liechtenstein

Trends am österreichischen Versicherungsmarkt: Stärkeres Interesse an Crime Cover

Teil 2

Während wir uns in der letzten Ausgabe des „Makler Intern“ mit Trends innerhalb der D&O-Versicherung in Österreich befasst haben, beleuchten wir in diesem Beitrag eine Versicherungssparte, auch Line genannt, um die Fachterminologie zu bemühen, die in Österreich auf immer mehr Interesse stößt – nämlich die Crime Cover oder auch Vertrauensschadensversicherung genannt.

Reise ins Unbekannte?

Ja, ich würde sagen, dass für viele Kollegen die Beschäftigung mit der Crime Cover eher eine Reise in eine unbekannte Versicherungswelt darstellt. Bis auf die einsilbige Aussage, dass die Crime

Cover auch Deckung bei Vorsatz gewährt, wird es um Wissen über diese Sparte recht still. Dies hängt wohl mit mehreren Faktoren zusammen. Einerseits wird die Crime Cover von einem sehr überschaubaren Kreis von vorwiegend ausländischen Versicherern angeboten. Österreichische Versicherer bieten das Produkt kaum an. Zudem spielt die Kreditversicherung, worunter auch die Crime Cover eingereicht wird, bei österreichischen Maklern und Maklerhäusern noch immer eine untergeordnete Rolle; und

nicht zuletzt sind viele Kollegen mit dem „Daily Business“ so gefordert, dass sie sich nicht auch noch mit einem zusätzlichen, wenig bekannten-Terrain auseinandersetzen wollen.

Crime Cover – ein neuer Schuh?

Die Crime Cover wird auch am österreichischen Versicherungsmarkt schon seit geraumer Zeit angeboten. Von einem Novum am Markt kann also keineswegs gesprochen werden. Neu ist viel mehr der zu beobachtende Trend, dass das Interesse der Crime Cover mehr und mehr auch auf zahlreiche Branchen übergreift. Während in den vergangenen Jahren vor allem Finanzdienstleistungsunternehmen, allen voran die Banken, Interesse an Versicherungsschutz gegen Vertrauensschäden zeigten so wie größere Industrieunternehmungen, ist die Crime Cover nunmehr auch bei Handelsunternehmungen und Dienstleistungsberufen stärker in den Fokus gerückt.

Woher kommt dieses verstärkte Interesse an Crime Cover?

Sicherlich hängt das gestiegene Interesse mit aktuellen Schadensereignissen zusammen, aber auch mit der stärkeren Beratungstätigkeit von Maklerhäusern im Bereich Crime Cover. Getrieben wird das Thema Crime aber durch Compliance (Regelkonformität) und der damit einhergehenden Rechtsprechung. Danach kann ein Unternehmensleiter i.d.R. einer persönlichen Haftung nur dann entgehen, wenn er nachweisen kann, dass er durch ein ausreichendes Informations- und Risikomanagement sichergestellt hat, von allen wesentlichen Vorgängen im Unternehmen Kenntnis erlangt - und für alle wesentlichen Risiken angemessene Sicherheitsmaßnahmen sowie „Worst-Case“-Absicherungen veranlasst zu haben.

Wie sieht es mit tatsächlichen durch Crime verursachten Schäden in Unternehmen aus?

In Österreich gibt es dazu keine gesicherten Zahlen. Aber werfen wir einen Blick zu unseren deutschen Nachbarn, so zeichnet sich ein beunruhigendes Bild. Denn jedes vierte deutsche Unternehmen wurde in den letzten 3 Jahren Opfer von



Computerkriminalität, so eine Studie von KPMG Deutschland aus den Vorjahren. Die Tendenz im Bereich Computerkriminalität dürfte stark steigend sein. Bei den börsennotierten Unternehmungen, beträgt die Quote der durch Wirtschaftskriminalität geschädigten Unternehmen gar 68 Prozent. Ein Drittel der Schäden resultieren aus internen, also von eigenen Mitarbeitern (Vertrauenspersonen) vorsätzlich verursachten Schäden. Aber nicht nur die Anzahl der Schäden ist beachtlich, sondern auch die Schadenshöhen, die sich durchwegs im siebenstelligen Eurobereich finden lassen.

Gegen welche Schäden schützt die Crime Cover?

Grundsätzlich schützt die Crime Cover das versicherte Unternehmen gegen Vermögens- und Sachschäden, die diesem durch vorsätzliche unerlaubte Handlungen, die nach den gesetzlichen Bestimmungen zum Schadenersatz verpflichtet, zugefügt werden.

Die Deckung entfaltet ihren Schutz gegen „Malversationen“ verursacht durch zwei verschiedene Personengruppen:

Einerseits wird das Unternehmen gegen vorsätzliche unerlaubte Handlungen von Mitarbeitern geschützt, andererseits aber auch gegen Dritte Personen etwa, welche das versicherte Unternehmen vorsätzlich durch kriminelle Aktivitäten schädigen. Als „Dritte“ gelten Personen, sowohl juristische als auch natürliche, welche weder versichertes Unternehmen, Vertrauenspersonen, Organ, Gesellschafter oder Treuhänder der Versicherungsnehmerin sind.

„Gegen“ welche Tatbestände besteht Versicherungsschutz?

Versicherungsschutz besteht bei Betrug, Veruntreuung, Dokumentenmissbrauch oder Verrat von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen oder anderen vorsätzlich begangenen Tatbeständen. Gerade in der jüngeren Vergangenheit gab es in Österreich gleich mehrere Schadensfälle durch Veruntreuung in Unternehmen und Verbänden, bei denen sich beispielsweise Mitarbeiter von Steuerberatern der Finanzonlinedaten von Klienten bedienten und sich Teile deren Steuergutschriften abbuchten oder Mitarbeiter von Tourismusverbänden durch den dauerhaften Griff in die Kassa den jeweiligen Verband schwer schädigten.

In allen neueren Bedingungswerken der Crime-Cover findet sich auch stets ein Baustein, der das versicherte Unternehmen gegen Eingriffe Dritter in die EDV schützt, also gegen sogenannte Hackerschäden. Je nach Bedingungswerk können

auch mittelbare Schäden wie Aufwendungen zur Fortführung des Geschäftsbetriebes oder Überweisungen nach Ausspähungen und Missbrauch von Benutzerzugangsdaten versichert werden.

Ebenso von Bedeutung für den Versicherungsschutz ist die Mitversicherung von Schadensermittlungs- und Rechtsverfolgungskosten, die einen nicht unerheblichen Betrag des Schadens ausmachen können. Generell bestehen am Markt sehr unterschiedliche Deckungskonzepte von Crime Covers, ein Trend, der durch die Deckungskonzepte von Spezialmaklern nochmals verstärkt wird. Deshalb ist es für Makler, die nicht regelmäßig mit der Sparte Crime zu tun haben, sicherlich von Vorteil, sich eines Spezialisten zu bedienen.

Bei welchen Kunden soll man eine Crime Cover anbieten?

Gerade aus dem immer stärker in den Vordergrund tretenden Gedanken „Compliance“ und den geschilderten Schäden sehen wir, dass die Crime Cover längst nicht nur in Banken oder großen Industrieunternehmen installiert werden sollte, sondern, dass sie vielmehr als Instrument eines modernen Risk Managements in jedes Unternehmen gehört.



Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Evaluierung im Versicherungsmaklerbüro

Die Durchführung einer Evaluierung zum präventiven Arbeitsschutz ist für jedes Unternehmen, welches auch nur eine(n) einzige(n) Mitarbeiter(in) beschäftigt, gesetzlich vorgeschrieben. Im Rahmen des Arbeitnehmerschutzes bedeutet Evaluierung, dass Arbeitsprozesse hinsichtlich Sicherheit und Gesundheitsschutz laufend kontrolliert und beurteilt werden.





Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie juristische Begriffe

Sachwalterschaft

Wann wird ein Sachwalter bestellt?

Wenn eine Person über 18 Jahre die erforderlichen Entscheidungen und Handlungen, die das tägliche Leben so mit sich bringt, für sich selbst nicht mehr treffen kann, ohne dabei Gefahr zu laufen, benachteiligt zu werden, kann ein Sachwalter bestellt werden. Das können beispielsweise vertretungsbefugte Angehörige, Vorsorgebevollmächtigte, Familienmitglieder oder Mitarbeiter vom psychosozialen Dienst sein.

Was ist eine Sachwalterverfügung?

Durch eine Sachwalterverfügung können Betroffene rechtzeitig Personen als Sachwalter vorschlagen, von denen sie annehmen, dass sie ihre Wünsche und ihre Interessen am besten und im Sinne des zukünftig Betroffenen vertreten. Liegen keine hinderlichen Umstände vor, wird das Pfllegschaftsgericht (Bezirksgericht) auch die vorgeschlagene Person, sofern diese zustimmt – mit der Sachwalterschaft betrauen.

Wer bestellt einen Sachwalter und wie sieht das Verfahren aus?

Der Sachwalter wird vom Pfllegschaftsgericht (Bezirksgericht) bestellt. Vorgeschlagen wird die Bestellung von jener Person, die den Verlust der Selbstbestimmungsmöglichkeit erkennt oder davon betroffen ist. Anträge müssen bei jenem Gericht gestellt werden, das für den Wohnort des Betroffenen zuständig ist. Das Verfahren selbst ist kostenlos, allenfalls können Kosten für notwendige medizinische Gutachten entstehen. Zur Beurteilung der geistigen Behinderung und der psychischen oder intellektuellen Beeinträchtigung der betroffenen Person muss ein Sachverständiger bestellt werden. Sein Gutachten ist Entscheidungshilfe dafür, welche Angelegenheiten der Betroffene weiterhin selbst regeln kann und für welche Bereiche er einen Sachwalter benötigt.

Was ist der Inhalt des Bestellungsbeschlusses?

Die Verhandlung erfolgt mündlich und endet im Bestellungsbeschluss, der folgende Inhalte umfasst:

- konkrete Sachwalterbestellung;
- Bezeichnung der Person des Sachwalters;
- Aufgabenbereich des Sachwalters;
- Ausmaß, in welchem sich die betroffene Person im Rahmen ihres Vermögens oder Einkommens

verpflichten kann;

- Ausspruch, wenn die betroffene Person nur mehr mündliche Testamente vor einem Notar oder bei Gericht errichten kann;
- Ausspruch über die Kosten.

Welche Auflagen gibt es für die Sachwalter?

Für Sachwalter gelten, sofern sie nicht nur zur Vertretung in einer einzelnen Angelegenheit betraut sind, folgende Auflagen:

- Der Kontakt mit der betrauten Person hat mindestens einmal im Monat persönlich zu erfolgen, bei akutem Bedarf häufiger.
- Über die Kontakte ist das Pfllegschaftsgericht vom Sachwalter einmal im Jahr zu informieren.
- Die dauernde Verlegung des Wohnsitzes bzw. der Abschluss eines Heimvertrages bedarf der gerichtlichen Zustimmung.
- Bei bestimmten medizinischen Behandlungen oder der Ablehnung ist, wenn keine verbindliche Patientenverfügung vorliegt, ebenfalls eine gerichtliche Zustimmung notwendig.
- Belege müssen gesammelt und aufbewahrt werden. Das Gericht kann den Sachwalter jederzeit zur Rechnungslegung beauftragen.
- Ein Sachwalter darf maximal fünf Sachwalterschaften übernehmen. Sollte ein Rechtsanwalt bestimmt werden, dann maximal 25 Fälle.

Wodurch endet eine Sachwalterschaft?

Eine Sachwalterschaft endet

- durch Tod des Betroffenen;
- wenn der Betroffene keine Unterstützung mehr braucht,
 - auf Antrag des Betroffenen;
 - auf Antrag des Sachwalters;
 - von Amts wegen, da die Sachwalterschaft seitens des Gericht regelmäßig auf seine Notwendigkeit hin überprüft wird.

Auf welche Rechtsgrundlagen stützt sich die Sachwalterschaft?

Es gelten die einschlägigen Paragraphen §§ 268 ff des ABGB.

Quellen:

Russwurm, H./Schöller, A.; Österreichisches Rechtswörterbuch; Juridica; 1997

Homepage:

www.help.gv.at



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

... Versicherungstechnisches Risiko

Die Prämienberechnung in der Privatversicherung erfolgt auf Basis von Statistiken. Aus diesen Aufzeichnungen werden im Rahmen der Wahrscheinlichkeits- und Risikotheorie Erwartungswerte, Streuungen bzw. Standardabweichungen errechnet, die dann zur Kalkulation der Risikoprämie dienen. Die Summe dieser Prämie soll letztendlich ausreichen, um im **Kollektiv** und **in der Zeit** das Gesamtrisiko auszugleichen und einen Gewinn zu erzielen.

Das Auftreten von **Überschäden** zeigt jedoch, dass sich das Risiko nicht dadurch ausschalten lässt, dass Versicherungsleistungen alleine nach der theoretischen Schadenserwartung tarifiert werden.

In der Kalkulation muss jedoch auch Vorsorge für das so genannte **versicherungstechnische Risiko** getroffen werden, nämlich für jenen Fall, dass für einen bestimmten Zeitraum der Gesamtschaden des versicherten Bestandes die Summe der für das ursächliche Risiko zur Verfügung stehenden Gesamtprämie und des vorhandenen Sicherheitskapitals übersteigt. Dieses Risiko lässt sich in folgende Komponenten gliedern:

- Irrtumsrisiko
- Änderungsrisiko
- Zufallsrisiko oder Schwankungsrisiko

Irrtumsrisiko

Grundlage für die Ermittlung der Risikoprämie stellen Wahrscheinlichkeitsverteilungen dar. Diese sind jedoch lediglich Annahmen auf Basis vergangenheitsbezogener Informationen über Struktur und Charakter der Risiken. Von exakt formulierbaren Risikogesetzen kann demnach keine Rede sein, es kann in der Realität zu Abweichungen kommen. Die Gefahr derartiger Abweichungen bezeichnet man als **Irrtumsrisiko**. Dieses Risiko ist umso höher zu veranschlagen, je beschränkter die Datenbasis ist, auf die sich die Modellbildung bezieht. Das Risiko ist auch dann größer, wenn es sich um neuartige und wenig erforschte Risiken handelt.

Änderungsrisiko

Struktur, Rahmenbedingungen und Ursachen der

Risiken eines Versicherungsbestandes unterliegen selbst einer zeitlichen Änderung, die über zufallsabhängige Schwankungen hinausgeht. Diese Änderung betrifft die **Einzelrisiken**, wie auch das **Kollektivrisiko**. Sie bewirkt, dass sich die tatsächliche Gesamtschadenverteilung mit der Zeit von einem zunächst geeigneten Modell entfernen kann. Dadurch tritt neben die zufallsbedingten Schwankungen eine systematische Verschiebung des realisierten **Gesamtschadens** gegenüber den kalkulierten Erwartungswerten, was zulasten des Ergebnisses der Versicherungsunternehmen geht. Beispiele für derartige systematische Änderungen wäre das Auftreten von neuartigen Krankheiten, der Anstieg der durchschnittlichen Lebenserwartung oder ganz allgemein die Verschiebung von Wert- und Moralvorstellungen.

Zufallsrisiko oder Schwankungsrisiko

Der kollektive Effektivwert der Schäden weicht vom geschätzten Erwartungswert ab, weil zufällig besonders viele Versicherungsfälle und/oder zufällig besonders hohe Einzelschäden auftreten. Anzahl und Größe der eingetretenen Schäden verteilen sich innerhalb eines definierten Zeitraumes anders, als es auf Grund der Wahrscheinlichkeitsberechnungen zu erwarten gewesen wäre. Diese Form des versicherungstechnischen Risikos lässt sich weiter in das **Kumul-, Ansteckungs-, Großschaden- und Katastrophenrisiko unterteilen**.

Maßnahmen zur Reduktion des versicherungstechnischen Risikos

Grundsätzlich führen die Größe des versicherten Kollektivs, die Menge der gesammelten Daten und der Wissenstand über das gegenständliche Risiko zu einer Reduktion des versicherungstechnischen Risikos. Ein gänzlich ausschalten ist jedoch völlig ausgeschlossen, weshalb dieses Risiko in die Prämiengestaltung zu berücksichtigen ist. Dies erfolgt einerseits ganz allgemein durch Sicherheits- und Schwankungszuschläge zur reinen Grundrisikoprämie und andererseits im Einzelfall durch individuelle Risikozuschläge (Bsp.: Zuschläge für vorhandenen Vorerkrankungen in der Krankenversicherung).

Quellen:

Farny, D.; Versicherungsbetriebslehre; Versicherungswirtschaft; 2000

Homepage:

www.wirtschaftslexikon24.com



Gerhard VEITS
Vorstand ÖVM

Risikoanalyse für Transportrisiken

Bekanntlich ist jeder Versicherungsmakler verpflichtet, eine angemessene Risikoanalyse und ein angemessenes Deckungskonzept für seine Kunden zu erstellen. Dabei ist gerade die Risikoerhebung als zentrale Aufgabe zu sehen, denn nicht erkannte Gefahren werden weder bewertet, noch werden für unerkannte Wagnisse Sicherheitsgüter zur Verfügung gestellt. Das gilt im Tagesgeschäft des Versicherungsmaklers natürlich für sämtliche, versicherbare Risiken des Auftraggebers.

Somit gehört auch die Erhebung und Bewertung (gemeinsam mit dem Kunden) von möglichen Transportrisiken in den Pflichtenkatalog des Versicherungsmaklers, sofern sich dieser nicht vertraglich von dieser Verpflichtung freizeichnet.

Für die Konzeption einer passenden Transportversicherung ist Spezialwissen erforderlich, die

Beziehung von Spezialisten wird sich daher in vielen Fällen als ratsam erweisen.

Die erste Risikoanalyse

Eine erste Erhebung von Transportgefahren erfolgt praktischerweise mit einem detaillierten Fragebogen, welchen der Versicherungsmakler gemeinsam mit seinem Klienten erörtert. Aus dieser groben Ermittlung lassen sich bereits die wesentlichen Transportrisiken des Kunden darstellen und diese dient somit als Grundlage für das zu erstellende Deckungskonzept.

Service des ÖVM

Ab sofort steht die Risikoanalyse für die Transportrisiken (Fragebogen) allen jenen Versicherungsmaklern welche die Risikoanalysen-Sammlung des ÖVM bereits erworben haben, auf Anforderung kostenfrei zur Verfügung.

An dieser Stelle bedanken wir uns vor allem bei Herrn Bruno Dudli, Spezialist für die Transportversicherung bei der Helvetia Versicherung, für seine beratende Tätigkeit und die Zurverfügungstellung hilfreicher Unterlagen.

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



VORSCHAU:

Zusatzklauseln zur qualitativen Verbesserung des Versicherungsschutzes für die Transportversicherung

Neben der erwähnten Risikoanalyse wird der ÖVM in absehbarer Zeit auch eine ganze Reihe von Zusatzklauseln für die Konzeption eines ausgereiften Transportversicherungs-Deckungskonzeptes zur Verfügung stellen können. Sobald diese fertig ausgearbeitet und „katalogisiert“ sind, werden die Mitglieder des ÖVM mittels Newsletter informiert.

Privat Risikoanalyse

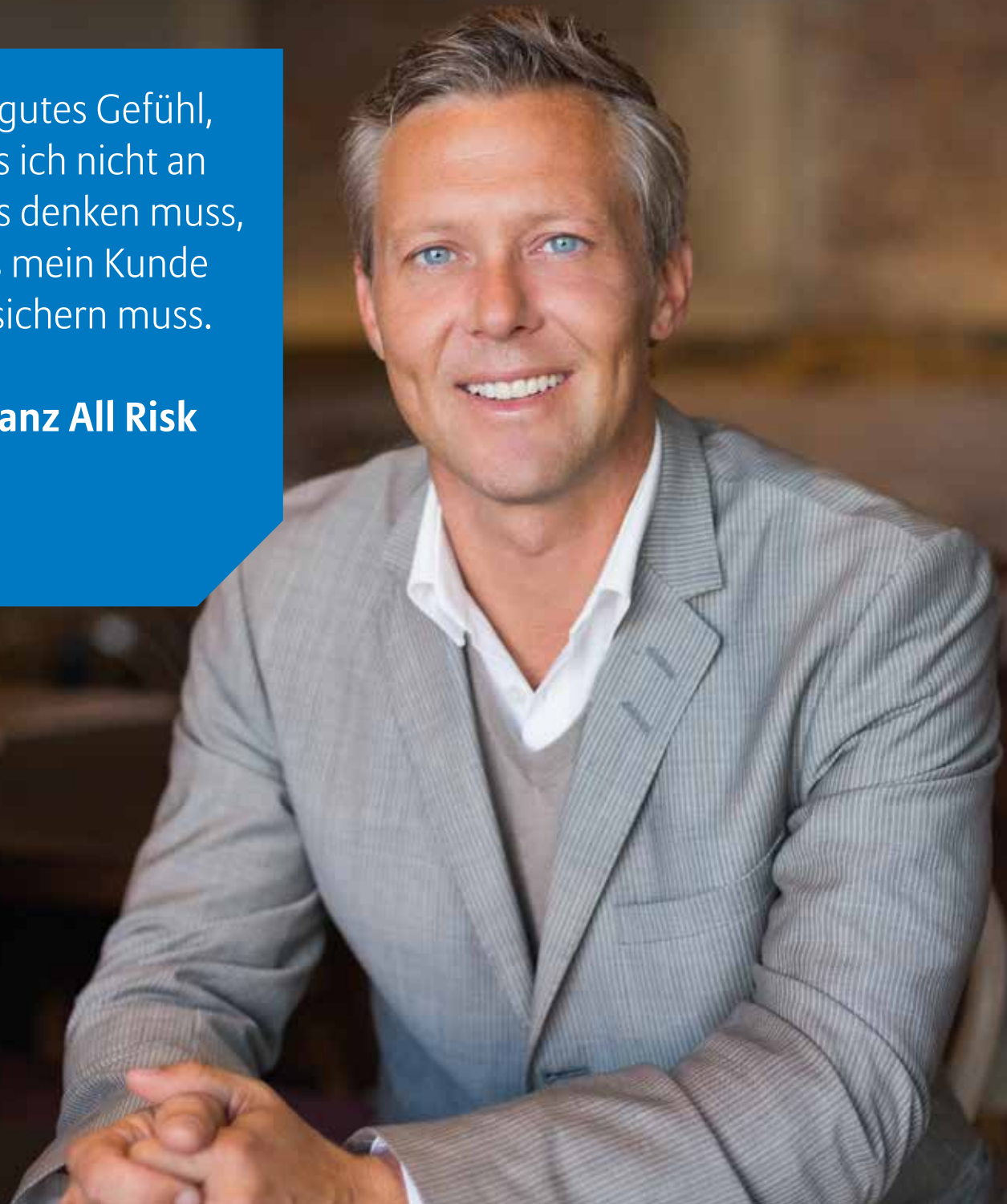
Dieses Werk dient als Beratungs- u. Protokollierungshilfsmittel in Form einer Check-Liste zur Erfassung der wesentlichen Risiken von Privatkunden. Versionen für Einzelkunden-Partner und Familien.

Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at



Ein gutes Gefühl,
dass ich nicht an
alles denken muss,
was mein Kunde
versichern muss.

Allianz All Risk



Das Prinzip von Allianz All Risk ist einfach:

All Risk deckt alle Schäden, die nicht ausdrücklich ausgeschlossen sind.
Sogar Ungeschicklichkeit ist versichert!

Allianz Business für Klein- und Mittelbetriebe

Änderungen, Irrtümer und Druckfehler vorbehalten! Der angeführte Leistungsumfang stellt einen Auszug aus den Allgemeinen, Ergänzenden Allgemeinen und Besonderen Versicherungsbedingungen dar. Diese werden dadurch nicht ersetzt. Vollständige Informationen entnehmen Sie bitte dem Antrag, der Polize und den jeweiligen Versicherungsbedingungen.



Holen Sie sich jetzt
Ihr passendes Offert!

Hoffentlich Allianz.

Allianz 



Serie Sozialversicherung

Mittelaufbringungsverfahren in der Sozialversicherung

Hinsichtlich der Finanzierung der Sozialversicherung lassen sich grundsätzlich zwei Verfahrensmodelle unterscheiden:

- das Umlageverfahren
- das Kapitaldeckungsverfahren

Vor allem in Anbetracht des demographischen Wandels stellt sich die Frage, welches dieser Mittelaufbringungsverfahren bei gleichen Beitragssätzen effizienter ist. Ziel ist jedenfalls eine langfristig konstante finanzielle Belastung von Beitragszahlern und öffentlicher Hand.

In Österreich wird derzeit in allen Versicherungszweigen – Unfall-, Kranken-, Pensions- und Arbeitslosenversicherung – im Umlageverfahren finanziert. Das bedeutet, dass aus den Beiträgen der Erwerbstätigen im gleichen Kalenderjahr die angefallenen Leistungsaufwendungen aller Versicherten gedeckt werden. Die Beiträge werden somit vom Zahler auf den Leistungsbezieher umverteilt. Eine Ansparung erfolgt demnach nicht. Demgegenüber werden im Kapitaldeckungsverfahren, das in der Privatversicherung vorherrschend ist, Prämien bzw. Beiträge entrichtet, mit denen auf Basis versicherungsmathematischer Grundsätze laufend Rückstellungen – diese sind der Höhe nach von Sparte zu Sparte unterschiedlich – aufgebaut werden, die veranlagt und dann in Leistungsfällen sukzessive aufgezehrt werden.

Würdigung des Umlageverfahrens:

Risiken, die mit der Geldanlage verbunden sind, werden im Umlageverfahren eher gering gehalten. Geldentwertung (Inflation), Kursverfälle oder Vermögensverluste durch schlechtes Management sind für dieses System eine geringere Gefahr. Ohne gesetzliche Grundlage ist es nicht leicht möglich, die Gelder zweckentfremdend zu verwenden. Das Kapital bleibt im Großen und Ganzen im Wirtschaftskreislauf jenem Bereich erhalten, aus dem es stammt. Nachteile können als Resultat des Prinzips des sozialen Ausgleichs entstehen, wenn Leistungen unvorhergesehen steigen, die Zahl der Beitragszahler sinkt bzw. jene der Leistungsbezieher sich deutlich erhöht. Dann fehlt es an Liquidität und es droht Kapitalknappheit.

Würdigung des Kapitaldeckungsverfahrens:

Das Geldanlagerisiko hat bei diesem Verfahren deutlich mehr Gewicht. Kursverluste, Inflation oder Misswirtschaft des Managements wirken sich direkt auf den zu bildenden Kapitalstock aus. Leistungssteigerungen sowie ein Sinken der Beitragszahler bzw. eine Erhöhung der Leistungsbezieher haben dank des Äquivalenzprinzips und Anwendung der Wahrscheinlichkeitsrechnung geringere negative Auswirkungen, es bleibt jedoch ein gewisser Unsicherheitsfaktor in Form des versicherungstechnischen Risikos erhalten. Auch bei diesem Verfahren droht die Gefahr der Kapitalknappheit, weil auch die beste Geldanlage nichts darüber aussagt, wie rasch verwertbar die Vermögenswerte am Markt sind und welcher Preis unter Zeitdruck für diese Werte am Markt erzielt werden kann.

Conclusio:

Die Frage, welchem System Vorrang gegeben werden soll, wird oft diskutiert. Einerseits erfordert das Umlageverfahren kein angespartes Kapital und ist damit für Umstellungen flexibler, da das Kapitalbildungsverfahren auf vorhandene Reserven zu achten hat. Das Risiko des Einzelnen ist deutlich geringer. Andererseits ermöglicht das Kapitaldeckungsverfahren aufgrund des Äquivalenzprinzips eine risikogerechtere Prämiengestaltung und darauf aufbauend eine Finanzierung des Systems auf Basis der geleisteten Beiträge. Dies geht jedoch mit einem höheren (finanziellen) Risiko des Einzelnen einher. Österreich hat grundsätzlich bisher mit dem Umlageverfahren gute Erfahrungen gemacht, jedoch zeigt sich, dass nicht zuletzt aufgrund rückläufiger Geburtenraten eine Unfinanzierbarkeit des Systems droht. Wie so oft wird vermutlich der goldene Mittelweg den gewünschten Erfolg liefern. Wann dieser zur Umsetzung gelangt bleibt jedoch abzuwarten.

Quellen:

Bücher:
Brodil, W./Windisch-Graetz, M.; Sozialrecht in Grundzügen; Facultas; 2009
Führer, C./Grimmer, A.; Versicherungsbetriebslehre; Kiehl; 2009
Tomandl, T.; Sozialrecht; Manz; 2009

Homepages:

www.sozialversicherung.at

Rechtsschutz – offensichtliche Trends

Die Rechtsschutzversicherung ist in Bewegung. Grund genug die zwei offensichtlichen Trends etwas näher zu beleuchten.¹

Bedingungen

Seit mittlerweile mehr als 20 Jahre können Versicherungsbedingungen vom Versicherer frei gestaltet werden. Gab es bis zur Jahrtausendwende in den Bedingungswerken der Rechtsschutzversicherer kaum Änderungen, so werden die Bedingungen seit 2005 in immer kürzeren Abständen überarbeitet und teilweise neu formuliert.

Für diese Entwicklung sind mehrere Gründe maßgeblich, von denen folgend die wichtigsten kurz erwähnt werden sollen:

- **Wandel in der Technik**
Das Internet ist allgegenwärtig. Es bedarf daher neuer Produktbausteine mit angepassten Bedingungen um diesem Trend Rechnung zu tragen.
- **Gesetzesnovellen**
Änderungen in Gesetzeslage, wie beispielsweise das „Unternehmensstrafrecht“ müssen in die Bedingungen eingearbeitet werden.
- **Änderung in der Judikatur**
Eine geänderte Rechtsprechung macht eine Neuformulierung bzw. eine Konkretisierung des Bedingungswerkes notwendig.
- **Amerikanisierung der Rechtsprechung**
Nach amerikanischem Vorbild ist nun auch in Österreich ein höheres Anspruchsdenken bei (vermeintlich) Geschädigten festzustellen. Dies hat eine höhere Klagbereitschaft zur Folge, was wiederum zu Unstimmigkeiten hinsichtlich der Deckung führt. Eine Konkretisierung des Deckungsumfanges trägt dieser Entwicklung Rechnung.
- **Reduktion des Deckungsumfanges**
Die Rechtsschutzversicherer sind nicht zuletzt aufgrund diverser Großschäden aus dem Bereich der Finanzdienstleistung kostenseitig stark unter Druck geraten. Dies führt hinsichtlich der neuen Produktgenerationen nicht nur zu deutlich höheren Prämien sondern auch durch geänderte Bedingungen zu einer deutlichen Einschränkung des Versicherungsschutzes. Dies beginnt schon beim örtlichen Geltungsbereich.

Kraft Gesetz ist der Makler als Bundesgenosse des Kunden zur laufenden Überprüfung der bestehenden Verträge und gegebenenfalls zur Unterbreitung geeigneter Vorschläge für eine Verbesserung des Versicherungsschutzes verpflichtet.² Insbesondere dann, wenn sich die Risikosituation des Kunden ändert. Bei Neuabschlüssen oder Konvertierungen ist jedoch akribisch darauf zu achten, dass sich das Bedingungswerk und damit zusammenhängend der Deckungsumfang des Produktes für den Kunden keinesfalls verschlechtern. Dem Makler müssen demnach sowohl die alten als auch die neuen Rechtsschutzbedingungen (ARB) im Detail bekannt sein, möchte er nicht in eine Haftungsfalle tappen. Hilfestellung könnte in diesem Zusammenhang eine jüngst veröffentlichte Studie des Rechtsschutzexperten Dr. Thomas Hartmann im Auftrag der Arbeiterkammer geben, die den Vergleich der unterschiedlichen Versicherungsbedingungen der einzelnen Versicherer zum Gegenstand hat.

Einschränkungen bei den Deckungszusagen versus Informationsflut

Deckungszusagen werden zunehmend eingeschränkt. Im Gegenzug neigen die Schadensreferenten der Gesellschaften jedoch merklich dazu, deutlich mehr an Unterlagen und Informationen seitens der Rechtsanwälte als früher zu verlangen. Dies kostet nicht nur Zeit, sondern verursacht auch einen immensen Mehraufwand. Das Auseinanderklaffen von Leistung und Gegenleistung kann äußerst kontraproduktiv wirken, nämlich dann, wenn sich möglicherweise der eine oder andere Anwalt die betriebswirtschaftliche berechnete Frage stellt, ob sich ein Mandat, an dem eine Rechtsschutzversicherung beteiligt ist, aufgrund des Mehraufwandes überhaupt rechnet.

Dies würde im Worst Case dazu führen, dass jene Anwälte, die aufgrund ihrer Qualifikationen und Erfolge vor Gericht, gut ausgelastet sind, rechtsschutzversicherte Fälle mangels ausreichender Gewinnerwartung ablehnen. Somit würde für Rechtsschutzversicherte nur mehr die B-Liga an Anwälten zur Verfügung stehen, was dem Absatz von Rechtsschutzversicherungsverträgen sicherlich hinderlich wäre und keinesfalls im Sinne der Versicherer sein kann.



Ing. Mirko Gernot IVANIC
Vorstand ÖVM

¹ Sollten Kollegen weitere Trends ausfindig gemacht haben, dann freut sich der Autor dieses Artikels über entsprechende Informationen per Mail unter mirko.ivanic@efm.at.

² Es sei denn er hat diesen Punkt ausdrücklich in einem Maklervertrag abgedungen.



Mag. Thomas LEITNER
Vorstand ÖVM

Allgemeine Klauseln & Sachklauseln

Teil 2

Vor kurzem habe ich einen Bericht im Fernsehen gesehen, in dem der bayrische Wetterprophet Sepp Haslinger aufgrund des Blütenstandes seiner im Garten wachsenden Königskerze - trivialerweise auch Wetterkerze genannt - uns nach dem heurigen Jahrhundertssommer einen besonders strengen Winter mit reichlich Schneefall prophezeit.

Man kann nun von solchen Bauernweißheiten halten was man will - angeblich hat sich der Sepp jedoch noch nie geirrt - und natürlich stehen laut den Meteorologen noch keine verlässlichen Prognosen zur Verfügung, dennoch musste ich kurz einmal durchschnaufen. Letzten Sommer das schwere Hagelunwetter im Raum Klagenfurt, heuer das schwere Hagelunwetter im Raum Villach und jetzt soll auch noch ein harter Winter mit viel Schneefall kommen? Ich sehe unser Büro schon wieder mit unzähligen Schadensfällen konfrontiert.

Doch man muss das ganze auch positiv sehen, so sind die Auftragsbücher der Reparaturwerkstätten gefüllt und der Tourismus darf sich - sofern der Sepp Recht behält - über ausgebuchte Skigebiete freuen. Zudem ist es die beste Werbung, wenn die durch uns Versicherungsmakler vermittelten Verträge halten was Sie versprechen und unsere Kunden bei solchen Wetterkapriolen ihren Schaden durch unsere Unterstützung auf Heller und Pfennig - besser gesagt auf Euro und Cent - ersetzt bekommen.

Damit das auch so bleibt, habe ich für den zweiten Teil unserer Serie ein paar spezielle Klauseln heraus gesucht, die uns das Leben deutlich erleichtern können.

ÖVM2014-ST004 Hagelschäden inkl. optische Schäden

Hagelschäden sind jegliche Beschädigungen, die an den versicherten Sachen durch herabfallende Schloßen während eines Hagelschlages verursacht werden. Optische Schäden werden mit EUR 25.000,- auf erstes Risiko pro Schadensfall begrenzt.

Diese Klausel hat zwar nichts mit dem kommenden Winter zu tun, aber nach den oben erwähnten Ereignissen in Kärnten, kann ich sie nur jedem Versicherungsmakler ans Herz legen. Vor allem

der Passus hinsichtlich der optischen Schäden¹ ist heutzutage aufgrund der modernen Bauweise mit fehlenden Überdächern, teuren Raffstoreanlagen und Blecheinfassungen ein absolutes Must-have. Zwar gibt es im Privatbereich fast kein Premium-Eigenheimprodukt mehr, dass hierfür kein Sublimit enthält, aber im Gewerbe- oder Industriebereich trifft man diesbezüglich nur sehr selten einen Versicherungsschutz an.

Da eine solche Deckungserweiterung zumeist prämienpflichtig ist, so steht es Ihnen natürlich frei, eine andere Erstrisikosumme zu wählen bzw. die optischen Schäden auf den Sichtbereich oder Eingangsbereich zu beschränken. Bitte beachten Sie jedoch dabei, dass sie dann nicht mehr die Überschrift „ÖVM2014-ST004 Hagelschäden inkl. optische Schäden“ benutzen dürfen, um etwaige Verwechslungen auszuschließen.

ÖVM2014-ST005 Schneerutschschäden

Schäden an den versicherten Sachen (inkl. Regenabläufe etc.), die durch Herabrutschen bzw. Herabfallen von angesammelten Schnee- und Eismassen (Dachlawinen, Eiszapfen oder ähnliches) verursacht werden, gelten als mitversichert.

Ein häufiger Streitfall bedingt die Tatsache, dass die in den Sturmbedingungen angeführten Schneedruckschäden nur dann unter Deckung fallen, wenn die Schnee- oder Eismassen ruhen und es dadurch zu einem Schadenereignis kommt². Es gibt zwar ein OGH-Urteil aus dem Jahr 2014³, das zur Not behilflich sein kann, aber mit dieser Erweiterung entgehen Sie von vornherein unnötigen Diskussionen im Leistungsfall.

ÖVM2014-ST009 Raureiflast - Schneelast

Schäden die dadurch entstehen, dass Äste, Bäume, Masten, Leitungen und dergleichen durch das Gewicht von gebildetem Raureif, gefrierendem Regen, Nebel bzw. Schneelast abbrechen bzw. umstürzen und dabei versicherte Sachen beschädigen gelten als mitversichert (inkl. Nebenkosten bzw. Entsorgung).

Mir selbst fehlt zu dieser Klausel die praktischer

¹ Ausschluss gemäß Artikel 2 Pkt. 8 AStB 2001 (VVO)

² siehe Artikel 1 Pkt. 1.3. AStB 2001 (VVO)

³ siehe 7 Ob 127/14y

Erfahrung, aber Kollegen aus den Bundesländern Oberösterreich, Niederösterreich, Burgenland und der Steiermark haben sicherlich noch den letzten Dezember im Kopf, als Raureif und Eisregen in diversen Bezirken Katastrophenalarm auslöste.

Für Außenstehende ein atemberaubendes Naturschauspiel, für die Betroffenen jedoch ein Ereignis mit teilweise verheerenden finanziellen Folgen. Aus diesem Grund wurde auch diese Klausel in unser Verzeichnis aufgenommen, um die aktuell vorhandene Deckungslücke in den Versicherungsbedingungen zu stopfen.

ÖVM2014-FBU003 Ausfall der Stromversorgung

Der Versicherer haftet auch für die Unterbrechungsschäden des versicherten Betriebes infolge von jeglichen Stromversorgungsausfällen (inkl. Ausfall in den Werken des jeweiligen Stromlieferanten).

So manch einer von Ihnen wird jetzt die Stirn runzeln, warum ich gerade im Zusammenhang mit dem kommenden Winter eine FBU-Klausel ins Spiel bringe. Dennoch kann diese Klausel für Gewerbe- oder Industriebetriebe außerhalb der schnell und leicht erreichbaren Ballungsgebiete ein bedeutsames Thema sein.

Man stelle sich nur das Szenario vor, dass aufgrund großer Schneelast Bäume wie Zahnstocher knicken, auf eine Stromleitung fallen und somit die komplette Stromversorgung für ein Tal und die dort ansässigen Bewohner und Unternehmen ausfällt. Ein so genanntes Blackout wäre die Folge und gerade im Winter, vielleicht auch noch während eines anhaltenden Schneesturms, der Aufräum- und Reparaturarbeiten behindert, kann es zu einem ungewollten, längerfristigen Betriebsstillstand kommen, der durch die Standarddeckung oder auch Erweiterungen um so genannte unbenannte Gefahren nicht unter Versicherungsschutz fallen würde.

In diesem Sinne hoffe ich für unsere Leser ein paar kleine Anregungen gegeben zu haben und drücke uns die Daumen, dass wir so stressfrei als möglich durch den Winter kommen.

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Risikoanalysen für Betriebe branchenbezogene Sammlung

z.B. für Klein- u. Mittelbetriebe, Arztpraxen, Autohäuser, Hotel u. Pensionsbetriebe u.v.m. Die Kernaufgaben des Riskmanagement sind:

Risikoerkennung – Risikobewertung – Sicherheitsgüterdisposition
Anpassung an die jeweiligen Anforderungen sind möglich und in vielen Fällen sinnvoll.

Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at



Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Personal des Versicherungsmaklers

Auswahl – Einstellung –
Ausbildung

Qualifiziertes, motiviertes und treues Personal stellt einen unschätzbaren Unternehmenswert dar! Das Handbuch von Gerhard Veits beinhaltet eine ganze Reihe von Anleitungen, Musterformularen, Checklisten und Bewerbungstest, Schulungsplan und Schulungsunterlagen.

Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at



ÖVA – Veranstaltungskalender Seminare

Seminar	Credits WKO	Jän.	Feb.	März	April	Mai	Juni
ÖVA Seminar – Risikoanalyse und Risikobewertung	80	26.					
ÖVA Seminar Lebensversicherung	80	28.					
ÖVA Seminar – Provisionsvereinbarungen und –abrechnungen lesen und verstehen	80		11.				
ÖVA Seminar Bauwesenversicherung in der Praxis	80		18.				
			26.				
ÖVA Seminar Beschwerden zur Kundenbindung nutzen			23.				
			2.				
ÖVA Seminar Highlights der Haftpflichtversicherung	120			16./17.			
ÖVA Seminar Wege zur erfolgreichen Abwicklung von komplexen Personenschäden	80				5.		
					28.		
ÖVA Seminar Cyber Risiken	80				27.		
ÖVA Seminar Haftpflichtversicherung	80					18.	
						19.	
							8.
ÖVA Seminar bAV betriebliche Altersvorsorge	80					24.	
							9.
ÖVA Seminar Vom Maklervertrag, Risikoanalyse, Deckungskonzept bis zur Antragstellung	80						3.

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

Vorschau 2016

Ort	Thema	Referenten
Wien	Konventionelle Schadenverhütung im Wandel, Risikoanalyse und –bewertung, Brandschutz im Betrieb, Betriebsartspezifische Schadenverhütung	Dr. Michael Buser
Tirol	Was der Versicherungsmakler über Lebensversicherungen wissen MUSS – ein Blick hinter die Kulissen	Wolfgang Staudinger
Wien	Basis Wissen, Provisionskontrolle, Betriebswirtschaftliche Aspekte: Provision – Umsatz – Budget - Bilanz	Christian Brandstätter Andrea Wellner
Wien	Das Seminar bietet neben den theoretischen Grundlagen auch Erfahrungen aus der Praxis	Ing. Gerhard Fischer
Tirol		
Vorarlberg	Eine gut abgewickelte Beschwerde ist Kundenbindung pur!	Mag. Oliver Gütersberger
Kärnten		
Salzburg	Risikoausschlüsse, Subunternehmer, Nachbesserungsbegleitkosten, neue Judikatur, Mangelschaden, Mangelfolgeschaden, Reiner Vermögensschaden, Produkthaftung u.v.m. 16.3. ab 17h ÖVM Generalversammlung	Dr. Johannes Stögerer
Wien	Schmerzensgeld, Ersatz für die Behinderung des besseren Fortkommens, Heilungskosten, vermehrte Bedürfnisse, Pflegekosten, Verdienstentgang, u.v.m.	Dr. Walter Kath
Tirol		
Wien	Ob Hacker Angriff oder Datenverlust – Cyberrisiken werden für Unternehmen zunehmend zum Problem	Anton Alt Mag. Bernd Trappmaier
Vorarlberg	Haftpflichtversicherung – fit für das Tagesgeschäft	Gerhard Kofler
Salzburg		
Wien		
Wien	Betriebliche Altersvorsorge komplexes ganz einfach	Mag. Gerald Hermüller
Salzburg		
Kärnten	Vom Maklervertrag, Risikoanalyse, Deckungskonzept bis zur Antragstellung am Beispiel von betrieblichen Versicherungen	Gerhard Veits

Die einzelnen Einladungen werden noch rechtzeitig per Post versendet.

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



ÖVA Online – Lerntool

NEU!

VERSICHERUNGSVERMITTLER-VERORDNUNG

§ 3. Die fachliche Qualifikation der direkt bei der Versicherungsvermittlung beschäftigten Mitarbeiter im Sinne von § 137b Abs. 2 GewO 1994 wird durch geeignete Ausbildungen [...] oder den Nachweis auch umfangsmäßig und inhaltlich vergleichbarer interner Schulungen [...] erfüllt.

Fachliche Eignung

Der § 137b GewO normiert, dass alle Personen, die direkt bei der Versicherungsvermittlung mitwirken, die dazu erforderliche fachliche Eignung besitzen müssen. Eine derartige Qualifikation kann im Sinne der Versicherungsvermittler-Verordnung entweder durch entsprechende externe Ausbildungen, zu der auch der Fachlehrgang Versicherungsfachkraft des ÖVM zählt, oder durch dokumentierte interne Schulungen nachgewiesen werden.

Nachweis

Ein derartiger Nachweis kann jedoch nur gelingen, wenn hinsichtlich der Mitarbeiter nicht nur die Teilnahme an den Veranstaltungen sondern auch die Kenntnisse der vermittelten Lehrinhalte dokumentierbar sind. Eine derartige Dokumentation erfolgt am besten durch das Bestehen einer Prüfung, die das gelernte Wissen zum Gegenstand hat.

Fachgrundausbildung NEU ab 2015

Auf Basis dieser Überlegung und der einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen wurde bereits 2015 die Fachgrundausbildung des ÖVM auf völlig neue Beine gestellt. Die Inhalte wurden überarbeitet, ergänzt und um neue Wissensgebiete wie beispielsweise das Kündigungsrecht, die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Steuer- und Sozialversicherungswesen erweitert. Zur Vertiefung der Lehrinhalte und zur gezielten Vorbereitung auf die Abschlussprüfung wurde ein ONLINE-Lerntool entwickelt, das aktuell über 700 Single-Choice-Fragen umfasst. Der Fragenkatalog wird laufend überarbeitet, evaluiert und erweitert. Der Aufbau des Lerntools wurde jenem des Lehrgangs angepasst und umfasst die folgenden 14 Wissensbereiche:

- Grundlagen VersVG
- Grundlagen Betriebswirtschaft
- Grundlagen Sozialversicherung und Steuern
- Einführung Kündigungsrecht
- KFZ-Versicherung
- Feuer- und Feuer-Betriebsunterbrechungsver-sicherung

- Sturmschaden- und Leitungswasserversicherung
- Haushalts-, Glasbruch- und Einbruchdiebstahlversicherung
- Handel-, Gewerbe- und Landwirtschaftsversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Lebensversicherung und Berufsunfähigkeitszusatzversicherung
- Unfall- und Insassenunfallversicherung
- Kranken- und Betriebsunterbrechungsver-sicherung

ONLINE-Lerntool als Stand-Alone-Produkt

Aufgrund zahlreicher Anfragen, ob es denn nicht möglich wäre, abseits der Fachgrundausbildung ebenfalls einen Zugang zu diesem Übungstool zu erhalten, hat sich der ÖVM entschlossen, ab 2016 eine adaptierte Version als Stand-Alone-Produkt anzubieten. Interessenten haben dann die Möglichkeit das Tool zeitlich befristet für 6 Monate um lediglich EUR 40,00 zuzüglich USt zu nutzen. Mit diesem Zugang wird es möglich sein, alle Fragen pro Wissensbereich zu Übungszwecken durchzuarbeiten und Wissenstests – entweder pro Gebiet oder über den gesamten Stoff – zu absolvieren. Am Ende dieser Überprüfung erhält der Kandidat Feedback zu den gegebenen Antworten sowie ein ausdrückbares Ergebnis zur Evaluierung oder zur Dokumentation.

HIGHLIGHTS:

- ✓ Stand-Alone-Produkt – Teilnahme an der Fachgrundausbildung ist nicht erforderlich
- ✓ Dokumentation der fachlichen Eignung im Sinne des Gesetzes
- ✓ mehr als 700 Fragen
- ✓ 14 Wissensbereiche
- ✓ Selbstlernkontrolle
- ✓ laufende Wissensüberprüfung
- ✓ gezielte Prüfungsvorbereitung auf die Abschlussprüfung zur Versicherungsfachkraft
- ✓ örtliche und zeitliche Flexibilität
- ✓ Frühbucharbonus bis 31.12.2015

Ab 1.1.2016 über das
ÖVM Sekretariat zu bestellen:
office@oevm.at

Wo komm' ich zum
Boxenstopp?



FORUM 2016

Internationale Makler Messe



SAVE THE DATE

13. und 14. April 2016
DESIGN CENTER LINZ

www.oevm-forum.at

13. April: ÖVM-Symposium & Abendveranstaltung
14. April: ÖVM-Forum Messe

ÖVM Veranstaltungen GmbH
Gottfried-Alber-Gasse 5, Top 5-6, 1140 Wien
E-Mail: office@oevm.at

Ansprechpersonen: Christine Weiländer,
Ulrike Menger, Monika Brandtner

FOLLOW ME!



Nachfolgebörse
für Versicherungsmakler
www.follow-me.cc

Jetzt gleich anmelden:
Tel. 01/416 93 33



Bei der 7. Studienreise „Zirkeltraining“ haben sich 12 Teilnehmer der Herausforderung gestellt. 1 Woche lang wurde alles rund ums VersVG, ABGB, Schadenersatzrecht, Spartenkunde und zur Schadenabwicklung gelernt und mit Spielen, Sport und Spaß gefestigt. Natürlich waren wieder alle die dabei waren Gewinner, aber die 3 besten durften eine Trophäe mit nach Hause nehmen:

1. Platz: Markus Marinkovits, Marlin & Partner GmbH, 2822 Bad Erlach
2. Platz: Alexander Grantner, CSG GmbH, 9020 Klagenfurt
3. Platz: Mag. Rupert Mayrhofer, 6020 Innsbruck



5.–12. September 2015, Abano Terme / Italien

Studienreise 2015

Auszüge aus den Bewertungsbögen:

Optimale Studienreise für Anfänger und auch für die Wissensauffrischung bereits im Maklerberuf stehender. In angenehmer Atmosphäre mit Kollegen lernen, Erfahrungen austauschen ist optimal. Ein „MUSS“ für jeden.

Kommentare der Teilnehmer

Markus Marinkovits:

Ich bedanke mich bei euch nochmals recht herzlich für diese absolut unvergessliche Woche in Italien. Es war nicht nur eine lehrreiche Woche. Ich habe wieder viele und vor allem beeindruckende Personen kennen und schätzen gelernt. Gerade das fachliche Niveau sämtlicher Teilnehmer, speziell das der jüngsten, war überaus beeindruckend. Gerhard´s Lehrheiten schaffen es, dass sich die vermittelten Inhalte regelrecht einbrennen und dies hilft in weiterer Folge im täglichen Geschäft. Ich werde mich immer gerne an die Herausforderung, den Spaß und den familiären Zusammenhalt der Teilnehmer und der Crew erinnern. Aus diesen Gründen kann ich die ÖVM Studienreise jedem empfehlen, ob alter Hase oder Neueinsteiger.

Claudia & Alexander Grantner:

Was wir bei den Seminaren und vor Allem beim Zirkeltraining an Zusatzwissen mitgenommen haben ist unbezahlbar. Unsere Kunden und natürlich auch wir haben dadurch sehr große Vorteile. Die Vortragsart ist EINZIGARTIG und wir bedanken uns herzlich bei Gerhard und seinem Einsatz und natürlich bei Ulli und Christa für die Betreuung und Organisation.

Erwin Gauglhofer:

Meine Erwartungen für ein solches Zirkeltraining wurden mehr als erfüllt. Gezieltes (hartes) Training in Verbindung mit Sport, Spaß und den Wiederholungen brachte bei mir ein optimales Lernergebnis!



Dr. Johannes STÖGERER

Highlights der Haftpflicht

Nach Auslaufen der Serie „Haftpflichtecke“ bin ich mit dem Management des ÖVM dahingehend übereingekommen, dass im März 2016 wieder ein 1 ½ tages Seminar rund um das Thema Haftpflicht stattfinden wird.

Nach meiner langjährigen Erfahrung kann es in diesem Bereich jederzeit geschehen, dass auch routinierte Anwender plötzlich mit einem Versicherungsfall in ihrem Bestand konfrontiert werden, der trotz vorhandener Fachkenntnis und langjähriger Erfahrung nicht ganz einfach zu lösen ist.

Jetzt ist Umsicht geboten, damit darüber hinaus mit juristischem Grundwissen, technischem Verständnis, Eloquenz und Verhandlungsgeschick der Kunde zufriedengestellt werden kann.

Gelingt dies, so ist paradoxerweise die Beziehungsebene zwischen Makler und Kunden intensiver, als wenn der Schadenfall überhaupt nicht passiert wäre (!), gelingt dies nicht, ist im Ernstfall der Fortbestand der Geschäftsbeziehung zum Kunden gefährdet. Vielleicht ist darin die Begründung zu suchen, dass man die Haftpflicht auch fallweise als „Königssparte“ bezeichnet.

Aufgrund der zur Verfügung stehenden Zeit kön-

nen nur bestimmte Themenbereiche behandelt werden:

1. Tag:

- Neue Risikoausschlüsse – ein Marktüberblick
- Der Subunternehmer in Deckung und Haftung
- Graubereich Nachbesserungsbegleitkosten
- Beweglich oder unbeweglich?
- Neue Judikatur zum Thema KFZ- oder Betriebshaftpflicht

2. Tag:

- Mangelschaden, Mangelfolgeschaden und Reiner Vermögensschaden sowie Produkthaftung und Erweiterte Produkthaftung

Im Bereich Produkthaftung werden die vermittelten Inhalte anhand von Fallbeispielen in Gruppenarbeiten selbstständig erarbeitet und vertieft, wobei das Ergebnis jeder einzelnen Gruppe schlussendlich vom Gruppensprecher präsentiert und hernach im Forum diskutiert werden kann. Nach meiner Erfahrung lässt sich auf diese Weise ein nachhaltiger Zuwachs des eigenen Fachwissens und dessen Anwendung erzielen.

SEMINAR HIGHLIGHTS DER HAFTPFLICHTVERSICHERUNG 16./17. März 2016, Hotel Hubertushof, Salzburg - Anif

The screenshot shows the website for the ÖVA (Österreichische Versicherungsakademie). The main banner features a photo of three men holding books and the text "Die ÖVA - Gesamtüberblick Aus- und Weiterbildungsprogramme". Below the banner, there is a section titled "ÖVA - Wissen ist Macht" with a list of services and logos for "cert" and "M".

Alle ÖVA Seminare für 2016 finden Sie auch auf unserer Homepage unter www.oevm.at/Spezialseminare bzw. Fachgrundausbildung



SMART GARANT

Ertragsphantasie mit
Geld-zurück-Garantie*

Nähere Infos erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer
oder unserer Serviceline 050 330 330
www.donauversicherung.at

* Zum Laufzeitende



So schnell
kann's gehen.

Die ERSTE Absicherung
vor finanziellen Folgen
bei Diagnose Krebs.

LebensWert
Schützt vor finanziellen Folgen bei Diagnose Krebs

**Einzigartig
in Österreich!**

Für die meisten Menschen ist eine Krebsdiagnose nicht nur persönlich sondern auch finanziell eine Tragödie. Denn Kreditraten nehmen keine Rücksicht auf eingeschränkte Erwerbsfähigkeit – und oft kommen neue Kosten hinzu, wie z.B. für eine Haushaltshilfe oder Kinderbetreuung. Ersparen Sie Ihren Kunden wenigstens die finanziellen Sorgen: mit **Wüstenrot Lebens:Wert**.

Lebens:Wert. Schützt vor finanziellen Folgen bei Diagnose Krebs

wüstenrot

FINANZIEREN | VORSORGEN | VERSICHERN

www.wuestenrot.at/lebenswert

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

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