

öVA Akademie

Der Baustein zum Erfolg.

P.b.b. Verlagssort 1140 Wien • GZ 08Z037665 M

övm

- **Assekuranz Award Austria 2013**
- **IMD II: Die Diskriminierung der
Versicherungsvermittler**
- **Steuerliche News**
- **Polizzen - Änderung Stimmt zu, wer schweigt?**
- **Der „alte“ Dauerrabatt ist tot –
es lebe der „neue“ Dauerrabatt?**

öva

- **Die Österreichische Versicherungsakademie**
- **Weiterbildungsprogramm der WKO**
- **Das war die 4. ÖVM Studienreise**

Nähere Infos unter <http://partner.generali.at>
oder unter 0800/208 808.

Immer, immer, immer.

Er mag Rechnen, ich Malen. Er mag Fußball, ich Computerspielen. Er mag schon groß sein, ich noch nicht. Wir sind also nicht genau gleich. Aber das ist egal. Wenn ich aufwache, ist er da. Wenn ich krank bin, ist er's meistens auch. Wenn ich streiten will, streitet er mit mir. Wie fad muss es sein, keinen Zwillingbruder zu haben?

Um zu verstehen, muss man zuhören.

Lebenssituationen sind vielfältig, unsere Lösungen auch.

Unter den Flügeln des Löwen.





Weiterbildungsoffensive des Fachverbandes

powered by ÖVA

Liebe KollegenInnen!

Der ÖVM war sich seit jeher schon der großen Bedeutung der Aus- und Weiterbildung bewusst. In Form der Österreichischen Versicherungsakademie ÖVA bieten wir allen in unserem Beruf tätigen praxisnahe und fachlich hoch stehende Seminare mit ausgewiesenen qualifizierten ReferentenInnen.

Nicht nur wegen der aufgrund der IMD 2 zu erwartenden Weiterbildungsverpflichtung hat sich der Fachverband der WKO entschlossen, 2013 eine Weiterbildungsoffensive zu starten.

Herzstück dieser Offensive ist ein Weiterbildungszertifikat, das Ihnen nicht nur gegenüber Ihren KlientenInnen die Möglichkeit gibt, Ihre fachliche Qualifikation ständig unter Beweis zu stellen.

Der Fachverband wird einen Ausbildungskalender, der sämtliche in Österreich angebotenen Fachseminare beinhaltet, veröffentlichen und laufend aktualisieren.

In diesem Kalender werden nur besonders qualifizierte Bildungsträger aufgenommen und so bin ich sehr glücklich und stolz, dass die ÖVA und unsere Veranstaltungen darin zu finden sein werden. Details entnehmen Sie bitte einem ausführlichen Artikel im Blattinneren.

Ich möchte Sie alle an dieser Stelle bitten, das reichhaltige und abwechslungsreiche Fortbildungsprogramm zahlreich zu nutzen und würde mich natürlich auch sehr freuen, wenn wir Sie auch bei Veranstaltungen der ÖVA begrüßen dürften.

Eine andere Art der Zertifizierung, in diesem Fall der Versicherer, wird es 2013 auch wieder geben. Der Assekuranz Award Austria AAA wird im nächsten Jahr wieder die führenden Versicherer in den Bereichen Sach- und Rechtsschutzversicherung prämiieren.

In den kommenden Wochen wird der Fragenkatalog gemeinsam mit zahlreichen Branchenvertretern ausgearbeitet, dadurch sind größtmögliche Unabhängigkeit und aussagekräftige Ergebnisse garantiert. Danach wird die Befragung in gewohnter Weise durchgeführt und ich hoffe, dass sich wieder so viele KollegenInnen daran beteiligen!

Lassen Sie diese Chance, unsere „Lieferanten“ zu bewerten nicht ungenützt. Nur wenn wir artikulieren, mit welchem Versicherer wir zufrieden sind bzw. bei welchem Versicherer es nicht gut läuft, kann Optimierung platzgreifen.

Darum, bitte, nehmen Sie sich für diese Studie Zeit, auch wenn sie in unserem Beruf zu einem sehr knappen Gut geworden ist, es zahlt sich aus!

Ganz und gar nicht optimal ist das „Pensionspanorama – heiter bis wolzig“ der Arbeiterkammer OÖ. Ein Erdbeben der Entrüstung ist quer durch unsere Branche gegangen, wegen der fragwürdigen Karikaturen, vor allem aber weil die AK OÖ damit eine ganze Branche in noch nie da gewesener Weise diskreditiert.

Dazu gesagt und geschrieben wurde schon genug, ich möchte nur 2 Dinge anmerken:

1. Trotz allergrößter Anstrengungen unserer Standesvertretung ist es anscheinend noch immer nicht ausreichend gelungen, unseren Berufsstand ins richtige Licht zu rücken. Wie sonst ist es zu erklären, dass ein paar Jugendliche so ein, sicher maßlos übertriebenes Bild von uns zeichnen? Hier fehlt es noch immer an Aufklärung und Information und so habe ich die AK OÖ und die jungen KünstlerInnen namens des ÖVM zu einem offenen und ehrlichen Dialog eingeladen. Die jungen Menschen sind unsere KlientInnen der Zukunft!
2. Aus einer der Stellungnahmen der AK OÖ an den ÖVM entnehme ich, dass „das gesetzliche Pensionssystem auch weiterhin gesichert werden kann“. „Kann“, das bedeutet, dass es in der derzeitigen Form nicht mehr gesichert ist! Dieser Gesinnungswandel ist bemerkenswert und lässt mich hoffen, dass alle Kräfte in unserem wunderschönen und sicheren Land Österreich endlich an einem Strang ziehen und das derzeitige Pensionssystem nachhaltig und vor allem rasch reformieren! Tun wir das nicht, dann ist der Kollaps unausweichlich, entweder bei den staatlichen Pensionen oder bei unserer Staatsverschuldung!

Abschließend wünsche ich Ihnen und Ihren Lieben ein besinnliches und geruhames Weihnachtsfest, Gesund- und Zufriedenheit im Neuen Jahr.

Ihr
Ing. Alexander Punzl

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 Ständeregeln 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

Vizepräsidenten: Alfred Binder
Schriftführer: Gerhard Veits

Verlagsort:

Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Redaktionsteam:

ÖVM Sekretariat

Layout & grafische Produktion:

Klepp & Partner Werbeagentur GmbH

Druck:

Holzhausen Druck & Medien GmbH

Blattlinie:

Informationen für Vereinsmitglieder, Fachinformation zu Versicherungsthemen, Rechtliche Informationen

Ein frohes Weihnachtsfest und ein sorgenfreies Jahr 2013.



Diese Bilder entstanden in einem gemeinsamen Projekt von Wiener Städtische und Rote Nasen Clowndoctors. Sie wurden von Kindern während ihres Aufenthalts im Krankenhaus gestaltet.

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

Assekuranz Award Austria 2013 – Gradmesser der Versicherungsbranche

§ 28 Zi. 2 MaklerG normiert, dass es zu den Pflichten des Versicherungsmaklers gehört, den nach den Umständen des Einzelfalls bestmöglichen Versicherungsschutz zu vermitteln (Best-Advice-Prinzip). Da aber bekanntlich das billigste Produkt nicht zwangsläufig das für den Kunden beste sein muss, spielen neben der Prämienhöhe auch noch andere Kriterien, wie beispielsweise die Produktqualität, die Fachkompetenz, die Serviceleistung oder die Schadensregulierung, eine gewichtige Rolle.

Wie soll aber der gewissenhafte Makler bei mehr als hundert Anbietern am österreichischen Markt zu all diesen Informationen in ausreichendem und repräsentativem Umfang gelangen? Eine unabhängige und wissenschaftlich fundierte Bewertung von Versicherungsgesellschaften oder einzelner Sparten wäre da mehr als hilfreich. Eine derartige Studie könnte nämlich dazu beitragen, den Makler bei der Produktauswahl im Sinne des Best-Advice-Prinzips zu unterstützen und das Haftungsrisiko zu minimieren. Darüber hinaus hätte die Bewertung einen zusätzlichen Nutzen. Sie würde den

Versicherungsgesellschaften ein Zeugnis über die von ihnen erbrachten Leistungen ausstellen, was in naher Zukunft mit Sicherheit zu Verbesserungen führen würde.

Allen Kollegen die den Bedarf einer derartigen Studie erkannt haben und sich nun voller Datendrang an die Umsetzung machen wollen, sei gesagt, dass sie sich die Mühe sparen können. Den Assekuranz-Award-Austria muss man nicht mehr erfinden, den gibt es schon. Und das zum siebenten Mal.

Der Österreichische Versicherungsmaklerring (ÖVM) führt gemeinsam mit dem Marktforschungsinstitut WISSMA die größte, vergleichende Studie zur Leistungsqualität der am österreichischen Markt tätigen Versicherungsunternehmen aus Maklersicht durch. Mehr als 7.200 Branchenkollegen bzw. deren Mitarbeiter werden eingeladen, mittels Online-Befragung den Erfolg der Bemühungen der Versicherungspartner zu bewerten. Seit 2011 gibt es eine Aufteilung in die Bereiche Sach- und Personenversicherungen, um noch exaktere und

Assekuranz Austria Award-Index

Dieser Index ermöglicht die zusammenfassende Beurteilung eines Versicherungsunternehmens in einer Sparte auf Basis von 18 bzw. 21 wesentlichen Leistungsmerkmalen. Die Merkmale fließen mit unterschiedlichen Gewichtungen in die Berechnung ein. Das Ergebnis ist eine aussagekräftige Kennzahl für die Gesamtleistung eines Versicherungsproduktes bzw. eines Versicherers. Da dieser Index als übergreifendes Qualitätsurteil für die Versicherungsbranche von immenser Bedeutung ist, werden den Gesellschaften abhängig vom erreichten Ergebnis Sterne als Auszeichnung verliehen. Maximal können 100 Punkte erzielt werden.



aussagekräftigere Ergebnisse zu erzielen. 2013 sind wieder die Sachsparten an der Reihe, die Datenerhebung startet im Jänner. Der Fragebogen wurde nochmals gestrafft und der Zeitaufwand zur Beantwortung der Fragen für die Kollegen damit deutlich verringert. Die Prämierung der Preisträger findet voraussichtlich im Mai statt.

Wertigkeit und Aussagekraft der Studie stehen und fallen mit der Anzahl der Teilnehmer. Je mehr Kollegen an der Befragung teilnehmen, umso gewichtiger wird das Ergebnis. Mehr Gewicht bedeutet mehr Druck auf die Assekuranzen und in weiterer Folge eine größere Chance, Versicherer zu Änderungen zu bewegen.

Die Versicherungsunternehmen nehmen die Befragung und die daraus resultierenden Ergebnisse nachweislich sehr ernst. Das zeigt zum einen die aktive Teilnahme an der Kickoff-Veranstaltung, die jährlich vor Beginn der Befragung stattfindet, und zum anderen die äußerst rege Nachfrage nach der über 300 Seiten starken, gebundenen Studie. Die Auswertungen der letzten Jahre haben gezeigt, dass sich Gesellschaften, die in einem Jahr besonders schlecht bewertet wurden,

die Kritik zu Herzen genommen haben. Im darauffolgenden Jahr kam es dann zu einer deutlichen Verbesserung des Ergebnisses. Die Studie liefert den Assekuranzen Informationen über Stärken und Schwächen aus erster Hand. Versicherungen sehen, in welchen Bereichen sie noch Verbesserungspotential besitzen und wo es gilt, ihre Vorreiterrolle zu festigen bzw. sogar auszubauen.

Als kleines Dankeschön erhält jeder Kollege, der einen komplett ausgefüllten Fragebogen abgibt, gegen Bekanntheit einiger Informationen zu seinem Unternehmen eine kostenlose, mehrseitige Benchmarkstudie, die ihm zeigt, wie sein Unternehmen im Vergleich zum Branchenschnitt positioniert ist.



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

**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

IMD II: Die Diskriminierung der Versicherungsvermittler

ronald barazon



Die Europäische Kommission hat im Juli den lange erwarteten Entwurf einer Neufassung der „Richtlinie über Versicherungsvermittlung“ vorgelegt. Im Mittelpunkt der IMD II steht die Offenlegung der Provisionen und sonstigen Vergütungen bei Maklern und Agenten sowie der variablen Bezüge bei angestellten Mitarbeitern der Versicherungsunternehmen im Vertrieb. Vorgesehen sind extrem hohe Strafen, die durch die Aufsichtsbehörden zu verhängen wären. Wird der Vorschlag vom Parlament und vom Rat in dieser Form beschlossen, so kommt eine dramatische Diskriminierung der Versicherungsvermittler zustande, bei der Gleichheitsgrundsatz jedenfalls verletzt und den Angehörigen dieser Berufsgruppe der Anspruch auf ein faires Verfahren vorenthalten wird. Es ist nicht nachvollziehbar, warum die EU-Kommission besonders die Versicherungsvermittler im Visier hat.

Die Provision als Handelsspanne

Die Richtlinie verbindet mit der Verpflichtung zur Offenlegung der Provision auch eine Definition. Ausdrücklich heißt es in der Begründung in den Bemerkungen zum Kapitel VI: „Informationen über den Preis des Versicherungsschutzes und die Vertriebskosten schaffen Vergleichbarkeit“.

Für die EU Kommission ist folglich die Provision mit einer Handelsspanne zwischen dem Einstands- und dem Verkaufspreis eines Produkts gleich zu setzen.

Es ist somit nebensächlich, welche Aufwendungen der Vermittler hat und wie sein Nettoverdienst aussieht.

Der Gleichheitsgrundsatz

Unter diesen Umständen ist eine Sonderregelung für Versicherungsvermittler keinesfalls mit dem Gleichheitsgrundsatz vereinbar, der auch für die EU ein entscheidender Bestandteil der Menschenrechte ist. Konsequenterweise müssten auch Autohändler den Preis nennen, den sie den Fabriken zahlen. Boutiquen wären zu verpflichten, die Zahlungen an die großen Markenfirmen offen zu legen, die Supermärkte hätten bei jedem Produkt im Regal zwei Preise anzugeben – den Einkaufs- und den Verkaufspreis. Die Liste ließe sich unendlich fortsetzen.

Der universelle Bazar

Die Offenlegung würde „Vergleichbarkeit“ schaffen, lautet das Argument der EU. Man wisse dann endlich das Entgelt für den Versicherungsschutz. In erster Linie kennt man wohl den Bruttobezug des Vermittlers, dem man als Kunde ge-

genüber sitzt. Und wird somit von der EU eingeladen um einen Rabatt zu schachern. Warum sich nur die Versicherungsvermittler dieser Situation aussetzen sollen und alle anderen Verkäufer von Waren und Dienstleistungen nicht, ist unverständlich.

Die betonte Möglichkeit einer Vergleichbarkeit der reinen Versicherungskosten demonstriert die Marktferne der Autoren des Richtlinienentwurfs. Versicherungen sind nicht einheitlich, sondern weisen Unterschiede auf, die nur Experten, also die Vermittler, beurteilen können. Es bleibt also allein das Gefeilsche wie in einem Bazar.

Das Gehalt auf der Visitenkarte?

In ihrem Eifer attackiert die EU-Kommission nicht nur die selbstständig tätigen Versicherungsvermittler. „Vertriebsangestellte von Versicherungsunternehmen- und vermittlern müssten den genauen Umfang ihrer variablen Vergütungen offen legen“, lautet die Vorgabe. Die Entlohnung der angestellten Mitarbeiter im Außendienst sieht in der Regel ein bescheidenes Mindestsalär und Provisionen vor, die sich nach den abgeschlossenen Verträgen richten.

Ähnliche Regelungen gibt es in zahlreichen Branchen, ohne dass die Beträge je den Kunden mitgeteilt werden. Somit ist auch hier nicht einsichtig, warum nur die Versicherungsvermittler in die Verlegenheit gezwungen werden, ihre Bezüge bekanntzugeben.

Betrachtet man den Richtlinienentwurf aus der Perspektive des Gleichheitsgrundsatzes, so müsste jede und jeder eine öffentliche Bekanntgabe des Einkommens vornehmen.

Der vermeintliche Konsumentenschutz

Begründet wird die Aktion mit dem Schutz des Konsumenten. Die Versicherungsvermittler würden den Kunden Verträge verkaufen, die nicht ihren Bedürfnissen entsprechen, lautet der Vorwurf. Die Offenlegung sollte dieses Fehlverhalten bekämpfen. Die Logik ist nicht nachvollziehbar. Man stelle sich die Verkaufssituation vor, die von der EU vermutet und angeprangert wird. Ein übereifriger Vermittler versucht einem ahnungslosen Konsumenten eine Versicherung aufzuschwatzen, die dieser nicht brauchen kann. Die Überredungskunst bewirkt, dass der Abschluss zustande kommt. Wird der Konsument nein sagen, nur weil er die Provision des aufdringlichen Verkäufers kennt? Wohl kaum.

Das Gegenstück: Der Konsument benötigt tatsächlich den Versicherungsschutz, der Vermittler informiert professionell

und angemessen. Warum soll er seine Provision offen legen und sich einer Rabattdiskussion stellen?

Die Antwort der Autoren des Richtlinienentwurfs lautet: Der Vermittler sollte ein Honorar vom Versicherungsnehmer bekommen. Nur dann würde er unabhängig und korrekt beraten. Wenn die Provision vom Versicherungsunternehmen kommt, sei auf jeden Fall ein Interessenkonflikt gegeben, der Vermittler neige dazu die Interessen der Versicherung über jene des Versicherten zu stellen.

Der Interessenkonflikt

Der immer wieder von der EU strapazierte Interessenskonflikt entbehrt nicht einer gewissen Skurrilität. Agenten und angestellte Außendienstmitarbeiter vertreten nur ihre Unternehmen und können daher nur Produkte dieser Versicherungen anbieten. Sie sind nicht berechtigt, Vergleichsangebote zu präsentieren.

Diese Vermittler unterscheiden sich somit nicht von Verkäufern in anderen Branchen, die ebenfalls nur die Produkte ihrer jeweiligen Firmen vertreiben. Dass Verkäufer sich bemühen, die Kunden zufrieden zu stellen, aber auch die Interessen der Firmen im Auge haben, ist ein selbstverständlicher Bestandteil des Marktgeschehens und üblicher Weise nicht zur Diskussion.

Die Rolle der Makler

Nachvollziehbar wäre die Argumentation der EU nur bei den Maklern. Diese agieren frei auf dem Markt und wählen für ihre Kunden aus dem breiten Angebot der Versicherungsunternehmen Produkte für ihre Kunden aus.

Da mag nun der Verdacht entstehen, dass diese Makler doch nicht so frei und unabhängig agieren und Produkte verkaufen würden, bei denen sie mehr verdienen. Dieses Fehlverhalten kann nicht ausgeschlossen werden. Es ist aber sicher nicht mit der Offenlegung der Provisionen oder mit einem Honorarsystem zu bekämpfen.

Wieder ein Blick in die Realität: Der Makler teilt dem Kunden mit, dass er bei der Versicherung A die Provision X bekommt, bei der Versicherung B die geringere Provision X-Y. Die Versicherungen selbst kosten etwa gleich viel Prämie. Wird nun der Kunde die beiden Versicherungen vergleichen und die für ihn entsprechende wählen? Oder sich über die Ersparnis bei der Provision freuen?

Der Fetisch „Honorar“

Auch bei der Verteidigung der Honorare zeigt sich die Markferne der IMD-Autoren. Honorare an Vermittler werden selbstverständlich von Unternehmungen bezahlt, die kontinuierlich Versicherungsschutz benötigen. Bei einer Vielzahl von Polizzen und immer wieder anfallenden Schäden macht eine honorarfinanzierte Betreuung Sinn. Privatpersonen, die die üblichen Risiken – Leben, Krankheit, KFZ und Wohnung – abdecken und oft jahrelang keinen Kontakt mit der Versiche-

rung benötigen, zahlen keine Honorare. Wird diese Form der Entlohnung erzwungen, so tritt leicht der Fall ein, dass der Private verärgert sich nicht versichert und in der Folge keinen Versicherungsschutz hat. In Ländern, in denen das Honorarsystem erzwungen wurde, mussten zahlreiche Makler aufgeben. Somit haben die Konsumenten nicht den Vorteil, den Makler bieten – den Vergleich der zahlreichen Angebote auf dem Markt. Ein entscheidendes Element des für die Verbraucher wichtigen Wettbewerbs ging in diesen Ländern verloren. Wie so oft schadet auch hier die Missbrauchsbekämpfung mehr als sie nützt. Mit der Neufassung der Vermittler-Richtlinie werden die Provisionen nicht generell abgeschafft. Verboten werden sie allerdings bei Produkten, die als so genannten PRIP – packaged retail investment products – eingestuft werden wie fonds- oder indexgebundene Lebensversicherungen.

Der Ablauf

Richtlinien müssen vom Parlament und vom Rat beschlossen und von den Mitgliedsstaaten im nationalen Recht umgesetzt werden. Es ist zu befürchten, dass alle hier aufgezeigten Ungereimtheiten die politischen Instanzen passieren werden. Vermutlich wird die Materie die Verfassungsgerichte und den EuGH beschäftigen müssen.

Vorerst ist noch nicht einmal klar, wie die Regelungen im Detail aussehen werden. Außer der Offenlegung sieht die IMD II auch eine Vielzahl von Informationspflichten vor. Die Konsumenten sind über die Tätigkeit und die Position des Vermittlers, aber auch über die Versicherungsunternehmen und die Produkte aufzuklären. Hier handelt es sich um Grundsätze, die erst im nationalen Recht präzisiert werden müssen.

Drakonische Strafen, kein fair trial, Pranger

Bereits in der Richtlinie sind bereits drakonische Strafen vorgesehen, so als ob die Vermittler und ihre Partner in den Versicherungsunternehmen potenzielle Kriminelle wären, die man durch eine extreme Abschreckungspolitik bändigen muss. Wird das Paket an Offenlegungen und Informationen von einer Versicherungsunternehmung verletzt, so sollen Verwaltungsgeldstrafen bis zu 10 Prozent des Jahresumsatzes verhängt und den Direktoren die Berufsbefugnis entzogen werden. Bei natürlichen Personen sind Strafen bis zu 5 Mio. Euro vorgesehen. Für die Strafen wären allein die Aufsichtsbehörden zuständig. Die bestraften Personen sind im Internet zu publizieren.

In der EU-Kommission kennt man offenbar nicht nur den Gleichheitsgrundsatz nicht. Auch der Begriff des fair trial vor einem unabhängigen Richter scheint bis nach Brüssel noch nicht vorgedrungen zu sein. Und den mittelalterlichen Pranger hält man offenbar für eine zu Unrecht abgeschaffte Einrichtung.

Ronald Barazon in „Der Volkswirt“

Pensionskassen Reform

Im Mai 2012 wurde die Pensionskassenreform im Parlament beschlossen. Die meisten Änderungen treten mit 01.01.2013 in Kraft. Die Zeit bis zum Inkrafttreten wird für Verordnungen der FMA und für die Möglichkeit der Vorabbesteuerung von Pensionskassenkapital bis zum 31.10.2012 genützt.

Die wichtigsten Regelungen:

- Es erfolgt eine Erhöhung der möglichen **variablen Beiträge**, da bisher nur bis zur Höhe der laufenden Arbeitgeberbeiträge variable Beiträge geleistet werden konnten. Nun ist vorgesehen, dass bei fixen Arbeitgeberbeiträgen iHv 2 % der Lohn- und Gehaltssumme variable Beiträge bis 10 % geleistet werden können, abhängig von bestimmten betrieblichen Kennzahlen.
- Anwartschafts- und Leistungsberechtigte können künftig in eine „**Sicherheits-VRG**“ wechseln. Die Pension kann nicht unter den Anfangswert sinken, alle fünf Jahre erfolgt eine Wertsicherung. Dafür dürfen die Pensionskassen zusätzliche Kosten aus der Deckungsrückstellung entnehmen. Erfasst sind nur beitragsorientierte Zusagen ohne Nachschusspflicht des Arbeitgebers und Anwartschaftsberechtigte ab dem 55. Lebensjahr. Der Rechnungszins wird voraussichtlich 1,75 % betragen.
- Gesetzliche Einführung eines **Lebensphasenmodells**, womit schon bisher oft geübte Praxis in Gesetzesform gegossen wird. Vorgesehen wird ein drei Mal möglicher Wechsel (für Hinterbliebene bei Pensionsantritt). Die Pensionskasse kann dafür Sub-VRG einrichten.

- Eingeführt werden **erfolgsabhängige Vermögensverwaltungskosten** bei Nichterreichen des Rechnungszinses durch die Performance für Pensionisten und die Wahlmöglichkeit eines Modells ohne Schwankungsrückstellung.
- Neu ist auch ein niedrigerer **Rechnungszins für Neueintritte (max. 3 %)**, bisher hat die jeweils aktuelle Verordnung der FMA nur für Neuverträge (Pensionskasse – Unternehmen) gegolten.

- Eingeführt wird die **Durchlässigkeit** der Systeme der betrieblichen Altersvorsorge, damit ein Wechsel zwischen Pensionskasse und Betrieblicher Kollektivversicherung (BKV) für Anwartschaftsberechtigte ab dem 55. Lebensjahr ermöglicht wird.
- Für Neueintritte ab 01.01.2013 wird die maximale **Unverfallbarkeitsfrist** von fünf auf drei Jahre verkürzt.
- Die **Informations- und Beratungspflichten** der Pensionskassen (die Verordnung der FMA voraussichtlich im November) und wohl auch des Arbeitgebers steigen an.
- Festgesetzt wird die **Mindestsumme des zu übertragenden Vermögens** bei Kündigung des Pensionskassenvertrages (100 % der Deckungsrückstellung + 100 % der Schwankungsrückstellung); die Übertragung hat für alle Anwartschafts- und Leistungsberechtigten sowie für alle beitragsfrei ausgeschiedenen Mitarbeiter zu erfolgen.

Anpassungsbedarf wird es in folgenden Bereichen geben:

- Pensionskassenverträge/Versicherungsverträge;
- Betriebsvereinbarungen/Vertragsmuster/Formulare (z.B. Anträge);
- Individualberechnungen;
- Informationsunterlagen;
- Veranlagung/Struktur der Pensionskassen (VRG).

Was gilt automatisch, was muss vereinbart werden:

Folgende Punkte gehen „**ex lege**“ in die Verträge ein:

- Höchstgrenze Rechnungszins für Neueintritte (höchstens 3 %);
- Verkürzung der maximalen Unverfallbarkeitsfrist für Neueintritte von 5 auf 3 Jahre;
- Wahlmöglichkeit „Sicherheits-VRG“;
- Erfolgsabhängige Vermögensverwaltungskosten bei Pensionisten;
- Wahl eines Modells ohne Schwankungsrückstellung für Pensionisten (bis 31.10.2014);
- Prämienmodell (4,25 % staatliche Förderung 2012 für Eigenbeiträge);



entliche News

- Mindestübertragungssumme bei Kündigung des Pensionskassenvertrages.

Folgende Bestimmungen müssen extra vereinbart werden (bei Bedarf):

- Wahlmöglichkeit Betriebliche Kollektivversicherung (Abschluss Rahmenvertrag) für Aktive;
- Lebensphasenmodell;
- Variable Beiträge.

Financial Counseling

Die Pensionskassen stecken in einer Vertrauenskrise (Stichworte: Nachhaltigkeit in der Veranlagungsstrategie, Informationspolitik). Daran wird auch die Reform nicht viel ändern. Die Eigenbeiträge der Arbeitnehmer sind massiv zurückgegangen, Neugeschäft fällt kaum an, und die Betreiber selbst tragen zur Misere durch verbesserungsfähige Betreuung bei. Um Firmen mit beitrags- oder leistungsorientierten Pensionskassenlösungen in dieser komplexen Materie umfassend zu

unterstützen, bieten wir folgende Dienstleistungen an:

- Aufbereitung verständlicher, neutraler Informationen;
- Umsetzung der Reform (Analyse und erforderliche Adaptierung bestehender Pensionskassenverträge, möglicher Wechsel der VRG/Lebensphasenmodell/Sicherheits-VRG/Pensionskasse bzw. Wechsel in die Betriebliche Kollektivversicherung);
- Versicherungsmathematische Berechnungen (Vergleich PK – BKV, Hochrechnungen);
- Moderation von Informationsveranstaltungen im Unternehmen (AG, AN/BR, PK).



**Frohe Weihnachten
und ein erfolgreiches neues Jahr**

wünscht der



Polizzen-Änderung: Stimmt zu, wer schweigt?

Eine Klausel, mit der Änderungen des Versicherungsvertrags auch durch Stillschweigen des Versicherungsnehmers zustande kommen können, musste vor das Handelsgericht Wien. Dieses beurteilte die Klausel in seinem Urteil als gesetzwidrig. Die Formulierung lasse dem Versicherer zu viel Spielraum. Der Versicherer hat angekündigt, keine Berufung einzulegen und die Klausel künftig nicht mehr zu vereinbaren. Dem Handelsgericht Wien lag vor Kurzem eine Passage aus Versicherungsbedingungen zur rechtlichen Beurteilung vor. In der Klausel geht es um die Änderung bestehender Verträge auf Angebot des Versicherers.

Klausel zur Vertragsänderung

Im ersten Satz hält die Klausel fest, dass Änderungen bei bestehenden Verträgen zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer vereinbart werden müssen und dass der Versicherer dem Versicherungsnehmer nach dem ersten Versicherungsjahr jederzeit ein Angebot auf Änderung unterbreiten könne.

„Wenn Sie ein solches, unter Berufung auf diese Klausel gemachtes Angebot zur Vertragsänderung nicht innerhalb von zwei Monaten nach Erhalt des Angebotes ausdrücklich ablehnen, gilt Ihr Schweigen als Zustimmung zu diesem Änderungsangebot“, womit die vom Versicherer angebotene Vertragsänderung Vertragsinhalt werde, heißt es weiter.

„Auf die Bedeutung des Schweigens und die Möglichkeit, innerhalb einer Frist von zwei Monaten eine ausdrückliche Erklärung abzugeben“, werde der Versicherer den Versicherungsnehmer im Angebot auf Vertragsänderung besonders hinweisen.

Komme eine Willenseinigung zwischen dem Versicherungsnehmer und dem Versicherer „aufgrund Ihres ausdrücklichen Widerspruchs nicht zustande, unterbleibt die Durchführung der angebotenen Vertragsänderung“.

VKI klagt auf Unterlassung der Klausel-Verwendung

Dagegen brachte der Verein für Konsumenteninformation im Auftrag des Konsumentenschutz-Ministeriums Klage beim Handelsgericht Wien ein.

Der VKI hielt die Klausel für gesetzwidrig im Sinne des § 879 ABGB, weil die Klausel dem Versicherer das Recht einräume, Versicherungsverträge ohne jegliche inhaltliche Beschränkung nach Belieben in Form einer Erklärungsfiktion nach § 6 Abs

1 Z 2 KSchG zu ändern. Die Klausel biete eine inhaltlich gänzlich unbeschränkte Änderungsmöglichkeit, etwa die Einführung und Änderung von Risikoausschlüssen, oder eine Erhöhung der Prämie.

Sie weiche auch von den berechtigten Erwartungen der Verbraucher deutlich ab und sei als überraschend sowie nachteilig im Sinne des § 864a ABGB („Bestimmungen ungewöhnlichen Inhalts“) anzusehen. Vor allem der erste Teil der Klausel lasse vermuten, Änderungen könnten nur einvernehmlich erfolgen. Die nachfolgende Eingriffsmöglichkeit sei deshalb überraschend.

Der VKI betrachtete die Klausel auch als intransparent im Sinne des § 6 Abs 3 KSchG, da die mögliche Reichweite der Änderungsmöglichkeiten nicht abschätzbar sei. Die Gebote der Erkennbarkeit und Verständlichkeit sowie die Pflicht, auf Rechtsfolgen einer Klausel ausreichend hinzuweisen, würden dadurch verletzt.

Versicherer sieht Gesetzeskonformität gegeben

Nach Ansicht des Versicherers sind die Voraussetzungen, die § 6 Abs 1 Z 2 KSchG für eine wirksame Erklärungsfiktion verlangt, erfüllt: Die Klausel bestimme ausdrücklich den Erklärungswert des Schweigens des Verbrauchers und erkläre die damit verbundenen

Rechtsfolgen. Der Versicherungsnehmer werde auch darauf hingewiesen, wie er diese Rechtsfolgen vermeiden kann. Die Klausel sehe auch eine konkret genannte, angemessene Überlegungs- und Reaktionsfrist vor.

§ 6 Abs 1 Z 2 KSchG regle nicht, was Vertragsinhalt werden kann, sondern lediglich, wie der Erklärungsempfänger ein Angebot annehmen könne. Die Klausel sei auch nicht überraschend im Sinn des § 864a ABGB, da sie nicht versteckt, sondern bereits im Antrag als „zusätzliche Vereinbarung“ bezeichnet und von den übrigen Bestimmungen gesondert dargestellt sei. Die weitere Überschrift „Änderung des Vertrages“ gebe einen klaren Hinweis darauf, worum es in der Klausel geht.

Die Klausel sei außerdem sprachlich besonders klar und verständlich formuliert. Der durchschnittliche Verbraucher wisse, wie er eine Vertragsänderung verhindern könne.

Kritikpunkt 1: Überraschender Klauselinhalt

Das Handelsgericht räumte ein, dass „Vereinbarungen“ im juristischen Sinn nicht immer ausdrücklich zustande kommen

VersicherungsJournal.at

müssten. Allerdings werde der „typische/durchschnittliche Verbraucher“ die Formulierung des ersten Satzes der Klausel („Änderungen müssen vereinbart werden“) regelmäßig dahingehend verstehen, dass „vereinbart“ im Sinne von „ausdrücklich vereinbart“ gemeint sei.

Es sei daher überraschend, wenn im weiteren Verlauf des Absatzes, „der aufgrund des „entwarnenden“ Charakters des ersten Satzes dann oft nicht mehr (aufmerksam) gelesen werden wird“, bestimmt werde, dass Vertragsänderungen gerade doch nicht ausdrücklich vereinbart werden müssten, sondern auch durch Schweigen des Verbrauchers zustande kommen könnten.

Die Klausel sei daher in ihrer konkreten Gestaltung ungewöhnlich und überraschend. Sie sei auch nachteilig, „da sie den Verbraucher schlechter stellt, als wenn die Klausel nicht vereinbart würde“. Sie verstoße im Ergebnis gegen § 864a ABGB.

Kritikpunkt 2: „Vertragsänderungen in jede Richtung“

Die Klausel selbst sieht das Handelsgericht im Einklang mit den formalen Voraussetzungen des § 6 Abs 1 Z 2 KSchG. Allerdings sei „nicht außer Acht zu lassen“, dass „bei kundenfeindlichster Auslegung der Klausel Vertragsänderungen in jede Richtung vorgenommen werden können“.

Es können daher auch Hauptleistungspflichten aus dem Vertrag jederzeit einem Änderungsvorschlag unterliegen, dem die Kunden dann ausdrücklich widersprechen müssten. Das Handelsgericht verwies in diesem Zusammenhang auf ein Urteil des OGH zu einer ähnlichen AGB-Klausel, in dem dieser wiederum auf ein Urteil des deutschen Bundesgerichtshofs Bezug genommen hatte.

Diese BGH-Entscheidung hatte der Möglichkeit der Vertragsänderung durch „Zustimmungsfiktion“ Grenzen gesetzt, wonach grundlegende Vertragsinhalte einer individualvertraglichen Änderung bedürfen.

Das Handelsgericht Wien sah im vorliegenden Fall „keine sachliche Rechtfertigung für eine derart weitreichende, inhaltlich unbeschränkte Änderungsmöglichkeit“. Es erachtete sie deshalb als gröblich benachteiligend nach § 879 Abs 3 ABGB und damit als unzulässig.

Kritikpunkt 3: Umfang der Änderungsmöglichkeiten zu unkonkret

Im Hinblick auf § 6 Abs. 3 KSchG befand das Gericht die Klausel auch als intransparent und folglich gesetzwidrig. Für einen Kunden sei zwar grundsätzlich ersichtlich, dass die Klausel eine Vertragsänderung ermöglichen soll, ohne auf eine Antwort des Kunden warten zu müssen. „Es wird einem durchschnittlichen Verbraucher aber nicht ersichtlich sein, welchen weiten Spielraum er der Beklagten mit der Zustimmung zu dieser Klausel verschafft.“ Die Reichweite der Gestaltungsmöglichkeiten, die sich ein AGB-Verwender vor-

behält, müsse sich aus der Klausel selbst ergeben. Das Urteil ist nicht rechtskräftig. Der Versicherer hat allerdings angekündigt, keine Berufung einzulegen und die Klausel künftig nicht mehr zu vereinbaren. Dort, wo diese bereits vereinbart worden sei, werde man sich nicht darauf berufen. „Wesentlich ist festzuhalten, dass die Klausel noch nie zur Anwendung kam und daher diesbezüglich auch kein Beratungsbedarf besteht“, heißt es vom Unternehmen.

Emanuel Lampert

Quelle: Versicherungsjournal von 9.10.2012

Für Sie!

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Schadensbearbeitung durch den Versicherungsmakler

Anleitung zur Bearbeitung von Standard-Schadensfällen bei Personen-, Sach-, Haftpflicht-, Rechtsschutz und Kfz-Schäden. Grundsätzliches und Einführung für die Ablauforganisation der Bearbeitung. Obliegenheitslisten, Muster Schadenmeldung für jede Sparte uvm.

Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at



Für Sie!

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Privat Risikoanalyse (Stand 2008)

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



www.oevm.at

Der Euro ist gerettet, aber noch nicht bezahlt

mag. seiner



In erster Linie handelt es sich nicht um eine Eurokrise, sondern um eine Staatsschuldenkrise in Kombination mit insolventen Banken. Die Staatsschulden aller Länder sind gestiegen, weil in der Demokratie vor allem jene Politiker gewählt werden, die dem Wähler einen persönlichen Nutzen versprechen. Und diese Versprechen kosten eben Geld, und dieses Geld war und ist nicht vorhanden, also wurden Schulden gemacht.

Jetzt ist der Zeitpunkt gekommen, wo diese Schulden auch rückbezahlt werden müssen. Schlagworte wie „die Reichen müssen zahlen“ sind zwar populär, aber die Realisierung ist realitätsfremd. Es gibt zu wenig Reiche, und jene die reich sind, sind international tätig und können daher problemlos ihr Vermögen verschieben und in Sicherheit bringen. Übrig bleiben wie immer wir Normalbürger.

Über Steuererhöhungen, neue Steuern, neue Gebühren aber auch durch das Rückfahren von Sozialleistungen sind alle betroffen. Grundsätzlich ist dieser Weg vorgegeben und notwendig, aber die Politik ist aufgerufen, einen sozial ausgewogenen Weg zu gehen. Derzeit werden z.B. nur die Pensionen der ASVG Pensionisten real gekürzt, während die weitaus höheren Pensionen der Beamten keine vergleichbaren Kürzungen erfahren. Diese und andere Unterschiede widersprechen dem Gleichheitsgrundsatz, denn staatliche Zuschüsse müssten für alle Menschen nach dem oder in demselben System (z.B. ASVG) erfolgen. Besser Verdienende haben ohnedies die Möglichkeit, über private Versicherungen den höheren Lebensstandard zu sichern.

Staatliche Zusatzpensionen und Sonderpensionen sind überflüssig; hier könnte langfristig massiv eingespart werden. Das sollte auch für ehemalige Politiker gelten, die ja diese Schulden aufgebaut haben und jetzt mit gut gepolsterten Pensionen ein weit überdurchschnittliches Leben führen.

Die einschneidenden Maßnahmen in der Gesundheitspolitik treffen vor allem auch die unteren Einkommensschichten. Diese müssen die oftmals sehr langen Wartezeiten für einen OP-Termin erst überleben. Während die Sozialversicherungsbeiträge sofort einzuzahlen sind, sonst gibt es enorm hohe Verzugszinsen, heißt es bei den Leistungen „bitte warten“.

Auch die Aussagen, „die Banken sollen zahlen“ sind leere Worte. Die Banken, das sind wir. Wir zahlen über höhere Bankgebühren und über niedrige Haben-Zinsen - weit unter der Inflationsrate – die von den Bankmanagern getätigten Fehlinvestitionen. Wenn sich die Banken dadurch von der

Tieflage erholen, dann sind es wieder die Manager, die sich entsprechende Boni auszahlen und sich auf die Schultern klopfen; d.h. sie haben die Banken „gerettet“ aber wir haben es bezahlt und zahlen weiter. Wenn die Banken aber insolvent sind, dann fängt der Staat sie auf, und das sind wieder wir Steuerzahler.

Die von der EU bisher getätigten Maßnahmen haben vor allem einen Zeitgewinn bewirkt. Der Rettungsschirm wird auch bis zu einem gewissen Ausmaß über das Drucken von Geld finanziert – ähnlich wie es auch die Amerikaner, Chinesen, Russen oder Inder machen. Das führt zu einer höheren Inflationsrate und erleichtert dem Staat die Staatsschulden zu tilgen.

Jetzt ist es aber an der Zeit, Sonderfinanzierungen nicht zum Stopfen der Budgetlöcher frei zu machen, sondern das Geld sollte zweckgebunden für Investitionen in die Wirtschaft freigegeben werden.

Nur die Wirtschaft kann aus der Krise herausführen; nur Menschen die auch Arbeit haben, können Steuern zahlen. Der soziale Friede in einem Land hängt vor allem von Arbeit ab. Politiker können keine Arbeitsplätze schaffen, sondern nur vernichten.

Es müssen Rahmenbedingungen geschaffen werden, die es ermöglichen Produkte des täglichen Lebens in Europa zu produzieren. Wo in Europa werden noch Schuhe, Stoffe, Lampen, Spielzeug etc. produziert?

Wir brauchen nicht weniger Europa sondern mehr Europa; d.h. strengere, kontrollierbare Rahmenbedingungen, die den Volkswirtschaften aber genügend Freiraum für die regionalen Besonderheiten lassen und die Gesetzesflut für Detailregelungen eingrenzen.

Vielfalt ist gefragt, nicht Einfalt.

Mag. Werner Seiner, Graz
ÖVM Mitglied



Änderung der Rechtsprechung – Aufklärungspflicht nach Abschluss des Versicherungsvertrags?

OGH vom 31.8.2011, 7 Ob 72/11f

Ein Haftpflichtversicherungsvertrag wird abgeschlossen. Als Versicherungssumme sind ATS 20.000.000,- vereinbart, für reine Vermögensschäden lediglich ATS 100.000,- (€ 7.267,29). Im Zuge der Vertragsanbahnung erklärt die Kundin, eine Gynäkologin, dem Außendienstmitarbeiter, einen sehr umfassenden Versicherungsschutz anzustreben, da gleichzeitig zwei Menschenleben, nämlich nicht nur die Schwangere, sondern auch das Kind betroffen seien.

Einige Jahre später – also nach Abschluss des Versicherungsvertrags - nimmt der Oberste Gerichtshof erstmals zu der sogenannten „wrongful-birth“-Problematik Stellung und bejaht erstmals die Haftung für Unterhaltsschäden, wenn es auf Grund eines Beratungsfehlers des behandelnden Arztes zu der bei richtiger Aufklärung nicht gewollten Geburt eines Kindes kommt. Der Versicherer klärt weder bei Vertragsabschluss noch später über das Sublimit für reine Vermögensschäden oder darüber auf, dass Schäden aus der „wrongful-birth“-Problematik nur eingeschränkt versichert sind.

Ist der Versicherer zur Aufklärung über die nach Abschluss des Versicherungsvertrags geänderte Rechtsprechung und die daraus resultierende Haftungsproblematik verpflichtet?

Unter folgenden Voraussetzungen, ja:

„Eine neue Rechtsprechung, die dem Versicherer (dem auch der Wunsch des Versicherten nach umfassendem Versicherungsschutz bekannt war) wohl nicht entgangen sein kann, führt zu existenzbedrohenden Berufsrisiken einer bestimmten, überschaubaren Gruppe von nach denselben Bedingungen Versicherten (hier: Gynäkologen). Geht es um die Verfehlung eines für eine solche Gruppe von Versicherungsnehmern typischen Deckungsbedürfnisses (also die Absicherung ihrer besonderen Berufsrisiken), kann daher schon die (weitere) Kenntnis des Versicherers, dass der Versicherungsnehmer dieser Gruppe angehört und umfassenden Versicherungsschutz anstrebt, eine solche Verpflichtung auslösen.“

Weitere Voraussetzungen seien u.a., dass die Versicherungsnehmerin bei pflichtgemäßer Aufklärung entsprechende Vorsorge getroffen hätte und entsprechender Versicherungsschutz verfügbar gewesen wäre.

Relevant sei nicht, ob der Versicherer (Außendienstmitarbeiter)

ter) nach Vertragsabschluss weitere Kontakte mit der Versicherungsnehmerin hatte, welche ihm in zumutbarer Weise die Möglichkeit geboten hätten, seiner Aufklärungs- und Warnpflicht nachzukommen. Letzterer Umstand war für das Gericht II. Instanz noch wesentlich. Unerheblich sei ferner, ob der Versicherer der Versicherungsnehmerin umfassenden Versicherungsschutz und Deckung jedes einzelnen Schadensfalls bis zur vollen Versicherungssumme zusicherte, da diese ihren Wunsch nach umfassendem Versicherungsschutz ausdrücklich deponiert hatte.

Das Urteil des OGH bietet nicht nur einen Überblick über die bisherige Judikatur zu vorvertraglichen Aufklärungspflichten des Versicherers sondern bejaht eine „nebenvertragliche dem Vertragsabschluss nachfolgende Beratungs- und Warnpflicht“ des Versicherers unter den beschriebenen Voraussetzungen. Das erstinstanzliche Urteil wurde übrigens zwecks Feststellung der Verfügbarkeit eines entsprechenden Versicherungsschutzes aufgehoben.

Anlass für die Aufklärungsverpflichtung in gegenständlichem Sachverhalt ist zwar eine Rechtsprechungsänderung, welche nur für eine relativ kleine „überschaubare“ Berufsgruppe relevant ist, für diese zu existenzbedrohenden Risiken führt und in den Medien auch entsprechend präsent war. Inwieweit diese Judikatur künftig weitere Anwendungsfälle finden wird, bleibt abzuwarten.

Fraglich ist, ob dieses Urteil auch auf den Pflichtenkatalog von Versicherungsmaklern, die zur umfassenden Wahrung der Interessen der Versicherungskunden verpflichtet sind (§ 28 MaklerG), ausstrahlen wird. Nach § 28 Ziff 7 MaklerG besteht für Versicherungsmakler die Pflicht zur laufenden Überprüfung bestehender Versicherungsverträge des Kunden. Diese Verpflichtung kann zwar - auch Konsumenten gegenüber - abbedungen werden. Inwieweit sich, obwohl die Verpflichtung zur laufenden Überprüfung bestehender Versicherungsverträge vertraglich ausgeschlossen wurde, in ähnlichen Konstellationen Aufklärungspflichten für Versicherungsmakler gegenüber Kunden ergeben, ist fraglich.

Mag. Markus Freiling, Rechtsanwalt

Klauseln – eine Serie – Teil 19

AK – 035 - Verkaufspreisklausel

Es gilt vereinbart, dass für fix verkaufte bzw. bestellte Fertigfabrikate und Handelswaren im Schadensfall die Verkaufspreise zu ersetzen sind, wobei die ersparten Kosten abzuziehen sind.

Sofern der Versicherungsnehmer den Nachweis erbringt, dass er für Handelsware Ersatz in gleicher Güte weder aus den unversehrt gebliebenen Beständen liefern, noch gleichwertigen Ersatz auf dem Markt erhalten kann, gilt als Ersatzwert für die Handelsware der kalkulierte Verkaufspreis abzüglich der durch die Nichtlieferung ersparten Kosten.

Die Verkaufspreisklausel ist quasi eine Ergänzung zur BU-Versicherung. Bedingung für eine entsprechende Entschädigung ist es aber, das die Ware nachweislich fix verkauft oder zumindest bestellt war. Bei der Vertragsgestaltung müssen Sie bei Anwendung dieser Klausel aber darauf achten, dass Sie in der Versicherungssumme nicht wie üblich nur den Einstandspreis, sondern eben den Verkaufspreis abbilden, da Sie sonst mit Unterversicherung zu rechnen haben.

Apropos Entschädigungsleistung bei Waren und Vorräten, z.B. wird gem. Art. 7/2.3 der Musterbedingungen für die Feuerversicherung der Wiederbeschaffungspreis, maximal aber der erzielbare Verkaufspreis entschädigt. Dies ist dann von Bedeutung, wenn es sich um „Ladenhüter“ oder ein unverkäufliches Muster/Ausstellungsstück handelt.

In einem aktuellen Schadenfall hatte unser Klient, der uns nur mit der Beratung in diesem Fall beauftragt hat, Musterware mit beträchtlichem Wert in seinem Betrieb lagernd, die er seinen Kunden laut Bilanz kostenlos oder zu einem weit unter den Gestehungskosten liegenden Preis verkauft. Nach einem Grossbrand musste der Kunde diese Muster natürlich wieder nachbeschaffen und erhielt von der Versicherung nur einen Bruchteil der dafür nötigen Kosten.

Zielführender wäre es hier aber gewesen, diese Muster nicht unter der Position Waren und Vorräte, sondern unter Datenträger, Geschäftsunterlagen, Reproduktionshilfsmittel etc. ausdrücklich mitzuversichern, denn dafür wird voller Ersatz geleistet.

Da der Klient diese Muster aber gedanklich und bilanziell unter Waren „gebucht“ hat, konnten wir das Deckungskonzept nicht passend gestalten.

Weiters ist nach dem Schadensfall auch ans Licht gekommen, dass zahllose Muster, die sich außerhalb bei Kunden unseres Klienten befunden haben, durch den Grossbrand wertlos geworden sind, weil die bezügliche Ware unwiederbringlich zerstört wurde. Auch hier wäre eine besondere Zusatzdeckung notwendig gewesen.

Wir haben daraufhin natürlich unsere Risikoanalysen demgemäß ergänzt, vielleicht kontrollieren Sie Ihre auch?!

FBU – 008 - Verzögerte oder beeinträchtigte Inbetriebnahme

Neue Maschinen bzw. Anlagen im Bau als Ersatz oder Erweiterung bestehender Anlagen und zusätzliche dem gleichen Betriebszweck dienende Neuanlagen auf dem Grundstück einer versicherten Betriebsstätte sowie vorübergehend außer Betrieb genommene Anlagen sind als dem Betrieb dienende Sachen anzusehen.

Eine Minderung des Deckungsbeitrages durch verzögerte Inbetriebnahme der Anlagen aufgrund eines ersatzpflichtigen Sachschadens ist im Rahmen der vereinbarten Haftungszeit Gegenstand des Versicherungsschutzes.

Voraussetzung ist, dass die Anlagen ohne Eintritt des Schadenereignisses einen Deckungsbeitrag innerhalb der Haftungszeit erwirtschaftet hätten.

Bei der Ermittlung des nach einem Schadenfall zu entschädigenden Deckungsbeitrages wird stets nur die „deckungsbeitragstiftende“ Einrichtung berücksichtigt.

Selbstverständlich werden Einrichtungen oder Maschinen, die sich zum Schadeneintritt z.B. erst in Errichtung oder im Probebetrieb befunden haben, in der Sachversicherung entschädigt. In der BU finden sie aber keine Berücksichtigung, weil sie zum Zeitpunkt des Schadens noch keinen Deckungsbeitrag erwirtschaftet haben.

Trotzdem hätte dieser Klient Einbußen, wenn diese Anlagen ohne den Schaden in nächster Zeit (maximal innerhalb der Haftungszeit) einen Deckungsbeitrag erwirtschaftet hätten.

Ing. Alexander Punzl, ÖVM Präsident

ing. a. punzl



Auf Grund der zahlreichen Anfragen zur Klauselserie Nr. 18 aus dem Heft 3/2012 Seite 12, finden Sie hier den Rechtssatz zum dem OGH Urteil auf das sich Alexander Punzl in dem Artikel bezieht.

Gericht: OGH

Entscheidungsdatum: 28.04.2003

Geschäftszahl: 70b82/03i

Rechtssatz: Unter „nicht benützte und nicht beaufsichtigte Baulichkeiten“ in Art 6 Abs 2 AWB ist nicht bloß das (Gesamt) Gebäude (also Haus), sondern auch die einzelnen darin befindlichen Wohnungen zu verstehen.

VERSICHERUNGSRADAR RÜTTELT BRANCHE AUF

Mit der Headline „Jährliches Sparpotential für Haushalte bis zu 3.500 Euro“ rüttelten die EFM Versicherungsmakler, mit über 50 Standorten die Nr. 1 in Österreich, in vielen österreichweiten Medien die Bevölkerung wach. Mittels Versicherungsradar wurden dabei 29 Versicherungsanbieter miteinander verglichen, wobei sich ein erhebliches Sparpotential für österreichische Haushalte ergab. Wir sprachen mit Josef Graf, Vorstand der EFM, darüber.

Herr Graf, danke fürs Kommen. Zuerst zum allgemeinen Verständnis, was genau ist der Versicherungsradar?

Der Versicherungsradar zeigt grundsätzlich die erheblichen Prämienunterschiede bei einzelnen Versicherungsprodukten auf. Wir haben dazu 200.000 bestehende Versicherungspolizzen durchforstet, um einen typischen Versicherungswarenkorb für einen ideal versicherten Haushalt zu definieren. Dieser besteht laut unserer Erhebung aus einer Familienunfall-, Haushalts-, Rechtsschutz-, Kfz-, Eigenheim-, Risikolebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung. Anhand dieses Versicherungswarenkorbs wurden dann zwei Musterfamilien gegenübergestellt, wobei Familie A immer die günstige und Familie B immer die teuerste Prämie zugewiesen wurde. Somit kamen wir auf ein theoretisches, jährliches Sparpotential von 3.500 Euro für einen österreichischen Haushalt.

Das heißt, man könnte sich in 30 Jahren ca. 100.000 Euro sparen?

In der Theorie, ja. Der aktuelle Vergleich zeigt die maximale Ersparnis zwischen teuerster und günstigster Versicherung je Sparte auf. Es handelt sich dabei sicherlich um Extremfälle. Aus Erfahrung wissen wir aber, dass sich über 90% der Österreicher innerhalb dieser Bandbreite befinden.

Wieso haben Sie diesen Versicherungsradar gemacht?

In der täglichen Praxis erleben wir regelmäßig Haushalte, bei denen deutlich über tausend Euro jährlich eingespart werden können, wenn Versicherungen gewechselt werden. Leider vergleichen Österreicher in Sachen Versi-

cherungen noch immer viel zu wenig, obwohl, wie der Versicherungsradar zeigt, ein enormes Einsparungspotenzial besteht. Wir möchten mit dieser Erhebung die Österreicher für dieses Thema sensibilisieren und gleichzeitig vermitteln, wie wichtig das Vergleichen von Versicherungen ist.



Josef Graf, EFM Vorstand

Mehrere Österreicher vergleichen heutzutage ja schon mittels Online-Vergleichsprogrammen. Was halten Sie davon?

Herkömmliche Versicherungsvergleichsprogramme im Internet sind eine Orientierungshilfe für Preis-Leistungsvergleiche. Man erhält dort jedoch keine Beratung und speziell verhandelte Produkte scheinen in all diesen Vergleichen gar nicht auf. Man darf nicht einfach die günstigste Versicherung nehmen ohne auf die Leistungen zu achten, denn das könnte bedeuten, dass man vielleicht unzureichend versichert ist und die Versicherung im Ernstfall nicht bezahlt. Auch eine unnötige oder Doppelversicherung wäre dann möglich. Die wichtigen Informationen sind einfach oft im Kleingedruckten. Preis ist nicht alles.

Wie waren denn die Reaktionen auf den Versicherungsradar?

Wir sind sehr zufrieden und ich glaube, dass wir mit der Veröffentlichung auch etwas bewirken konnten. Viele unserer Makler wurden von bestehenden Kunden auf die Artikel angesprochen. Auch Neukunden konnten bereits gewonnen werden. Ich denke, viele Leute haben für dieses Thema sensibilisiert. Es war auf jeden Fall ein Schritt in die richtige Richtung.

Wie geht es mit dem Versicherungsradar und Ihrer „Aufklärungsarbeit“ weiter?

Wir bleiben dran! Wir werden den Versicherungsradar regelmäßig wiederholen, um auch die Änderung der Spannweite im Auge zu behalten.

Vielen Dank für das informative Gespräch.

www.efm.at/franchising

GEMEINSAM NOCH ERFOLGREICHER!

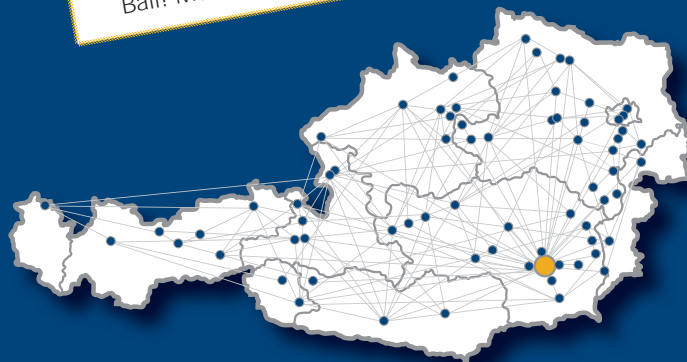
EFM
VERSICHERUNGSMAKLER

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

Interesse an einer Kooperation?



Ernst Vallant
Expansionsmanager für
Versicherungsmakler/-agenten/-vertreter
ernst.vallant@efm.at
0664 160 62 69



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



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

Insiderhandel und Front-Running

Die Möglichkeiten sich an der Börse unberechtigt zu bereichern, sind – abgesehen von direkten Manipulationen (z. B. Erstellen falscher Wertpapierabrechnungen) – im Wesentlichen auf die Ausnutzung von Informationen zurückzuführen. Eine vorherrschende Rolle nehmen in diesem Zusammenhang folgende zwei Formen der Marktmanipulation ein:

- Insiderhandel
- Front-Running

Insiderhandel:

Wer aufgrund seiner Stellung in einem Unternehmen einen Informationsvorsprung hat, also über Informationen oder Fakten verfügt, die der Öffentlichkeit (noch) unbekannt sind und die Auswirkungen auf den Aktienkurs der Gesellschaft haben können, zählt zu den Insidern. Dieses Wissen darf weder der Insider noch irgendjemand sonst für Börsengeschäfte nutzen.

Im Börsengesetz ist eine Insiderinformation im § 48a wie folgt definiert:

- Sie muss eine öffentlich nicht bekannte, genaue Information sein.
- Sie muss mit einem oder mehreren Emittenten oder einem oder mehreren Finanzinstrumenten direkt oder indirekt in Zusammenhang stehen.
- Sie muss geeignet sein, bei ihrer Veröffentlichung den Kurs eines Wertpapiers erheblich zu beeinflussen.
- Sie muss so beschaffen sein, dass ein verständiger Anleger sie wahrscheinlich als Teil der Grundlage seiner Anlageentscheidungen nutzen würde.

Der Gesetzgeber unterscheidet zwischen Primär- und Sekundärinsider. Primärinsider sind Personen, die als Mitglieder des Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgans des Emittenten (z.B. Vorstände oder Aufsichtsräte) oder sonst auf Grund ihres Berufes (z.B. Wirtschaftsprüfer, Dolmetscher) oder ihrer Beteiligung am Kapital des Emittenten direktem Zugang zu einer Insider-Information haben. Alle Personen, die nicht als Primärinsider eingestuft werden

(z. B. Lebenspartner eines Vorstandsmitgliedes, Reinigungskräfte), werden den Sekundärinsidern zugerechnet.

Front-Running:

Verwalter im weitesten Sinne - Vermögensverwalter, Fondsmanager oder Bankmitarbeiter, die mit der Abwicklung von Kundenorders zu tun haben, nutzen ihre Kenntnisse über (vor allem große) Kundenaufträge, bevor diese Aufträge an der Börse platziert werden, zu ihrem eigenen Vorteil. Bei Wertpapieren mit geringem Handelsvolumen funktioniert diese Form der Manipulation besonders gut. Der Verwalter nimmt den Kundenauftrag entgegen, wartet mit der Weitergabe der Order an die Börse jedoch, um vorher für sich selbst (auf eigene Rechnung) einige der Aktien zu kaufen bzw. zu verkaufen. Erst dann leitet er den Auftrag weiter, der aufgrund seines Umfangs den Kurs nach oben bzw. nach unten treibt.

Front-Running ist aber auch ohne direkte Kundenaufträge möglich. Vor allem Analysten, Redakteure von Börsenmagazinen oder Banken können Aktien auf eigene Rechnung kaufen und sie anschließend Lesern, Kunden und anderen Marktteilnehmern offiziell zum Kauf, etwa mit der Begründung, die Aktie hätte sich aufgrund einer eingehenden Analyse als besonders aussichtsreich herausgestellt, empfehlen. Ob der Empfehlende tatsächlich von dem Papier überzeugt ist oder nicht, spielt eigentlich keine Rolle. Ziel ist vielmehr, möglichst viele Anleger dazu zu verleiten, dem Ratschlag zu folgen und zu kaufen. Aufgrund der steigenden Nachfrage klettert der Kurs nach oben und die Urheber der Aktienempfehlungen können ihre vorab gekauften Werte mit Gewinn abstoßen. Das Internet bietet in Form von Newsboards, Chats oder Massenmails für derartige Praktiken einen ausgezeichneten Nährboden.

Strafmaß:

Die Finanzmarktaufsicht hat bei begründetem Verdacht von Marktmanipulation den Sachverhalt der Staatsanwaltschaft anzuzeigen und kann sodann von dieser mit weiteren Ermittlungen beauftragt werden.



mag. meixner

Ungeachtet einer in die Zuständigkeit der Gerichte fallenden strafbaren Handlung sieht das Börsegesetz eine Freiheitsstrafe von bis zu fünf Jahren sowie eine Verwaltungsstrafe von bis zu € 150.000,00 vor.

Quelle:

Finanznachrichten, Beike/Stütz, Schäffer-Pöschel Verlag
www.fma.gv.at

Synopsen – Die große Chance!!

74% der Versicherungsmakler haben in der Befragung zum Assekuranz Award Austria 2012 (AAA) angegeben, dass für sie Synopsen wichtig bis sehr wichtig sind. Damit waren die Synopsen bei Bedingungs- bzw. Tarifänderungen eine der wichtigsten „Forderungen“ der Versicherungsmakler an die Versicherungswirtschaft.

Der Vorstand des ÖVM hat dies als Vertreter von über 500 Versicherungsmaklerbüros als Auftrag verstanden und sich intensiv mit der Thematik „Synopsen“ auseinandergesetzt. Ziel des ÖVM ist es, dass Synopsen bei Bedingungs- bzw. Tarifänderungen künftig eine Selbstverständlichkeit sind. Vorstandskollege Thomas Leitner hat sich bereits in der Ausgabe 1/2012 des Makler Intern mit seinem Artikel - SYNOPSEN oder unser tägliches Brot gibt uns heute – dem von den ÖVM-Maklern favorisierte „3-Spalten-Modell“ gewidmet (siehe Seite 37 und 38 – <http://www.oevm.at/leistungen-f-mitglieder/makler-intern>)

Die Unisex-Richtlinie ist ganz aktuell eine große Chance zur Umsetzung bzw. Verwendung von Synopsen nach dem „3-Spalten-Modell“!!

Durch die verpflichtende Gleichstellung von Frauen und Männern zum 21.12.2012 müssen sämtliche Versicherungsunternehmen ihre Tarife neu kalkulieren. Neben den tariflichen Anpassungen werden viele Versicherungen auch Änderungen bzw. Anpassungen in ihren Bedingungen vornehmen. Und dies gleichzeitig in mehreren Sparten – Kranken-, Pension-, Lebens-, Berufsunfähigkeits-, Pflege-, Unfallversicherung etc.

Somit ist aus Sicht der Versicherungsmakler damit zu rechnen, dass in den nächsten Wochen eine Vielzahl an Informationen der einzelnen VU's auf unseren Schreibtischen landen werden.

Der ÖVM ist überzeugt, dass Synopsen auf Basis des „3-Spalten-Modell“ die beste Möglichkeit sind um Versicherungsmakler umfassend, punktgenau und zeitsparend über die Änderungen zu informieren.

Gerne steht das ÖVM-Team der österreichischen Versicherungswirtschaft bei Fragen zur Umsetzung des „3-Spalten-Modell“ zur Verfügung.

Michael Schopper, ÖVM Vorstand



Der Österreichische Versicherungsmaklerring begrüßt seine neuen Mitglieder vom Zeitraum Oktober 2012 bis Dezember 2012:

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

Tirol

- Prosecura GmbH, 6020 Innsbruck

Salzburg

- SVB Versicherungsbüro Eppinger Petra, 5351 Bad Ischl

Kärnten

- direktversicherungsmakler.at, 9500 Villach
- DVM Management Duller Michael, 9330 Althofen

Oberösterreich

- Oehen Josef, 4656 Kirchham

Einblick – Durchblick

Verkehrswert als Bemessungsgrundlage für die Grundbuchseintragungsgebühr ab 2013

Nachdem der Verfassungsgerichtshof mit seiner Erkenntnis vom 21.9.2011 (G 34, 35/2011) die Anknüpfung des Gerichtsgebührengesetzes an die Bemessungsgrundlagen des Grunderwerbsteuergesetzes zur Berechnung der Eintragungsgebühren im Grundbuch für verfassungswidrig erklärt und die maßgeblichen Bestimmungen mit Ablauf des 31.12.2012 aufgehoben hat, ist eine Neuregelung mit 1.1.2013 geplant.

Der nun vorliegende Begutachtungsentwurf für eine Grundbuchsgebührennovelle sieht eine für sämtliche Arten des Liegenschaftserwerbs einheitliche Bemessungsgrundlage vor. In Zukunft soll für die Bemessung der Eintragungsgebühr in der Höhe von 1,1% der Verkehrswert des einzutragenden Eigentums- oder Baurechts herangezogen werden. Die Ermittlung der Grunderwerbsteuer basiert weiterhin auf dem niedrigeren Einheitswert.

Die geplante Änderung führt in jenen Fällen, in denen hinsichtlich der Eintragungsgebühr bisher der Einheitswert (oder ein Vielfaches davon) als Bemessungsgrundlage heranzuziehen war (z.B. 3-facher Einheitswert bei Liegenschaftsschenkungen, 2-facher Einheitswert bei Umgründungen) zu höheren Eintragungsgebühren. Bei entgeltlichen Erwerbsvorgängen wäre unverändert der Wert der Gegenleistung heranzuziehen. Bei nachstehenden begünstigten Erwerbsvorgängen soll die Eintragungsgebühr jedoch nur vom 3-fachen Einheitswert, maximal jedoch 30 % des Verkehrswertes, bemessen werden:

- Bei Übertragung zur Fortführung des Betriebes, wenn land- oder fortwirtschaftlich genutzte Grundstücke an im Gesetz ausdrücklich genannte Personen (z.B. Ehegatte, Kinder, etc.) gegen Sicherung des Lebensunterhaltes des Übergebers übertragen werden oder wenn alle Anteile einer Gesellschaft vereinigt werden oder alle Anteile einer Gesellschaft übergehen.
- Bei Übertragung einer Liegenschaft, die der Befriedigung des dringenden Wohnbedürfnisses des Berechtigten dient, wenn die Übertragung zwischen im Gesetz ausdrücklich genannten Personen (z.B. Ehegatte, Kinder, etc.) erfolgt und sie bisher im gemeinsamen Haushalt gelebt haben.

Eine unrichtige oder unvollständige Angabe in der Eingabe zur Erschleichung einer weit unter dem Wert liegenden Bemessungsgrundlage soll eine Anzeige des Sachverhalts bei

der Staatsanwaltschaft und für den Fall der Verurteilung eine Festsetzung der Eintragungsgebühr in zweifacher Höhe zur Folge haben.

Die Novelle soll mit 1.1.2013 in Kraft treten. Durch die in Zukunft abweichenden Bemessungsgrundlagen für die Ermittlung der Eintragungsgebühr und der Grunderwerbsteuer wäre eine einheitliche Selbstberechnung und Entrichtung nicht mehr möglich.

VersRÄG 2012 und Makler-Versicherungsanträge

Das VersRÄG 2012 hat bekanntlich auch dazu geführt, dass Versicherungsanträge neue Inhalte aufweisen müssen. Diese beziehen sich einerseits auf die Einverständniserklärungen der Versicherungsnehmer zur (teilweise) ausreichenden Kommunikation in geschriebener Form und andererseits zur Datenübermittlung.

In der Praxis der meisten ÖVM-Mitgliedsbetrieben werden zwar für die Beantragung von Personenversicherungen die Antragsformulare der jeweiligen Versicherer verwendet, hingegen werden für die Beantragung von Sachversicherungen häufig selbst konzipierte und aus dem eigenen Verwaltungsprogramm abrufbare Anträge genutzt.

Um eine Vereinfachung und vor allem Vereinheitlichung der nun erforderlichen Zusatztexte in die Makleranträge für Sachversicherungen zu ermöglichen, hat der ÖVM eine große Anzahl von Versicherern kontaktiert. Leider ist dieser Versuch (vorerst) gescheitert, nachdem die einzelnen Anbieter allzu unterschiedliche Ansichten über die Auslegung und Umsetzung der diesbezüglichen Bestimmungen des VersRÄG 2012 vertreten.

Daher besteht derzeit die etwas unbefriedigende Situation der „individuellen“ Lösungen in Bezug auf die Gestaltung von maklereigenen Antragsvorlagen.

Der ÖVM wird sich dieser Thematik auch weiterhin annehmen und wir hoffen sehr, in absehbarer Zeit von einer praxisnahen Lösung berichten zu können.

Ihr

Gerhard Veits, ÖVM-Ombudsmann

Haftung des Versicherers für Versicherungsmakler bei wirtschaftlichem Naheverhältnis

Der Versicherer haftet ausnahmsweise für einen Versicherungsmakler, wenn das wirtschaftliche Naheverhältnis zu ihm derart eng ist, dass es zweifelhaft scheint, ob der Makler in der Lage ist, überwiegend die Interessen des

Versicherungsnehmers zu wahren (Pseudomakler im Sinne des § 43a VersVG). Liegt der Anteil einer Versicherungsgesellschaft am Gesamtumsatz des Maklers bei knapp 17%, kann allein aufgrund dieser Tatsache noch kein so intensives wirtschaftliches Naheverhältnis zwischen Makler und Versicherer abgeleitet werden, dass der Makler nicht in der Lage wäre, überwiegend die Interessen des Versicherungsnehmers wahrzunehmen.

OGH 16.02.2011, 7 Ob 15/11y

Quelle:
www.ris.bka.gv.at

Beweislastverteilung in der Unfallversicherung

Beweispflichtig für das Vorliegen eines nach den Versicherungsbedingungen zu deckenden „unfreiwilligen“ Unfalls ist der Kläger als Versicherungsnehmer bzw. Versicherter. Nach ständiger Rechtsprechung reicht in der Regel zum

Nachweis des Versicherungsfalles schon aus, wenn Umstände dargelegt werden, die die Möglichkeit eines Unfalles naheliegend erscheinen lassen.

Aufgabe des Versicherers ist es, Umstände zu behaupten und zu beweisen, die dafür sprechen, dass das Ereignis, welches die Schädigung herbeigeführt hat, nicht unabhängig vom Willen des Versicherungsnehmers bzw. Versicherten gewesen ist
Kann seitens des Gerichtes nicht festgestellt werden, wann, wo und wie der Kläger als Versicherungsnehmer bzw. Versicherter sich die Verletzung zuzog, so hat der Versicherungsnehmer bzw. Versicherte den ihm obliegenden Beweis, dass die Verletzung unfreiwillig geschah, nicht erbracht.

OGH 12.10.2011, 7 Ob 187/11t

Quelle:
www.ris.bka.gv.at

Serie: Sozialversicherung

Berufskrankheiten

Die gesetzliche Unfallversicherung deckt neben Arbeits- und Wegunfällen auch das Risiko der Berufskrankheit, also das Auftreten von bestimmten Krankheitsbildern und deren Dauerfolgen. Der Gesetzgeber konnte sich aber nicht dazu durchringen, jede Krankheit, die als Folge der Ausübung einer Erwerbstätigkeit auftreten kann, als Berufkrankheit anzuerkennen. Er hat sich vielmehr dazu entschlossen, im Anhang des ASVG Krankheiten taxativ aufzuzählen, und festzulegen, in welchem Unternehmen welche Berufskrankheiten anerkannt werden. Derzeit beinhaltet die Liste 53 Krankheiten, die auch als abstrakte Berufskrankheiten bezeichnet werden. Psychische oder stressbedingte Erkrankungen, wie Burnout oder Herzinfarkt, sucht man in dieser Liste vergebens.

Auszug aus der Liste der Berufskrankheiten:

lfd. Nr.	Berufskrankheiten	Unternehmen
33	Durch Lärm verursachte Schwerhörigkeit	alle Unternehmen
46	Durch Zeckenbiss übertragbare Krankheiten (z. B. Frühsommermeningoenzephalitis oder Borreliose)	Unternehmen der Land- und Forstwirtschaft sowie Tätigkeiten in Unternehmen, bei denen eine ähnliche Gefährdung besteht



Während beispielsweise durch Lärm verursachte Schwerhörigkeit (Nr. 33) in allen Unternehmen als Berufskrankheit gilt, der gesetzliche Unfallversicherungsschutz bei Auftreten einer durch Zeckenbiss übertragenen Krankheit (Nr. 46) nur in Unternehmen der Land- und Forstwirtschaft sowie bei Unternehmen, bei denen eine ähnliche Gefährdung besteht.

Im Einzelfall kann eine nicht in der Liste enthaltene Krankheit dennoch als Berufskrankheit angesehen werden. Nämlich dann, wenn der Sozialversicherungsträger auf Grund gesicherter wissenschaftlicher Erkenntnisse feststellt, dass dieses konkrete Krankheitsbild ausschließlich oder überwiegend durch die Verwendung schädigender Stoffe oder Strahlen bei einer vom Versicherten ausgeübten Beschäftigung entstanden ist. Diese Feststellung bedarf zu ihrer Wirksamkeit der Zustimmung des zuständigen Bundesministeriums. Berufskrankheiten die auf Basis dieser Generalklausel anerkannt werden, nennt man auch konkrete Berufskrankheiten.

Gegen die Verweigerung der Anerkennung einer Krankheit als konkrete Berufskrankheit lassen die Gerichte keine

– Fortsetzung auf Seite 22 –

Klage zu, obwohl es sich unzweifelhaft um eine Leistungssache handelt.

Während bei den taxativ im Gesetz aufgezählten, abstrakten Berufskrankheiten eine Versehrtenrente bereits ab einer Minderung der Erwerbsfähigkeit von 20% geleistet wird, bedarf es bei den konkreten Berufskrankheiten einer Minderung von mindestens 50%.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass der Versicherungsschutz bei Berufskrankheiten insgesamt äußerst restriktiv geregelt ist.

Quelle:
Sozialrecht in Grundzügen, Brodil/Windisch-Graetz, Facultas Verlag
Sozialrecht, Tomandl, Manz Verlag
www.auva.at



Serie: Juristische Begriffe verständlich erklärt

Feststellungsinteresse und Feststellungsklage

Feststellungsinteresse:

Darunter versteht man ein wirtschaftliches oder rechtliches Interesse einer Person an der Entscheidung eines Gerichtes oder einer Verwaltungsbehörde über das Bestehen oder Nichtbestehen eines Rechtes oder eines Rechtsverhältnisses oder über die Echtheit einer Urkunde.

Feststellungsklage:

Gemäß § 228 ZPO kann auf die Feststellung des Bestehens oder Nichtbestehens eines Rechtsverhältnisses bzw. Rechts oder der Echtheit bzw. der Unechtheit einer Urkunde geklagt werden, wenn der Kläger ein rechtliches Interesse an der alsbaldigen Feststellung hat.

Die Feststellungsklage findet häufig im Schadensersatzrecht Anwendung. Das Klagebegehren lautet dann darauf, dass der Schädiger für die bislang bekannten Schadensfolgen und darüber hinaus auch für alle künftigen mit dem Schadensereignis zusammenhängenden weiteren Folgen einzustehen hat.

Das Urteil, das einer Feststellungsklage stattgibt, nennt man Feststellungsurteil. Es enthält keinen Leistungsbefehl und kann daher - mit Ausnahme der Kostenentscheidung - nicht vollstreckt werden.

Das Urteil ist jedoch bindend für künftige Leistungstreitigkeiten.

Der Feststellungsklage fehlt aber das rechtliche Interesse, wenn eine Leistungsklage möglich wäre und der Erfolg der Leistungsklage die Feststellung des Rechtsverhältnisses gänzlich erübrigt (Subsidiarität der Feststellungsklage).

Ausnahmen von der Subsidiarität bestehen jedoch im Arbeitsrecht.

Beispiel für eine Feststellungsklage: Herr Maier hatte einen Verkehrsunfall. Der Unfallgegner hat eine rote Ampel übersehen. Sein Auto gleicht einem Trümmerhaufen und ist als Totalschaden einzustufen. Er selbst erlitt erhebliche Verletzungen, deren Spätfolgen derzeit noch nicht absehbar sind. Herr Maiers Anwalt bringt eine Feststellungsklage ein, um vorab die Schuldfrage und den sich daraus – möglicherweise auch zukünftig – ergebenden Schadenersatz gerichtlich zu manifestieren. Das Urteil ist für die folgenden Schadenersatzansprüche bindend. Das Einbringen einer Feststellungsklage schafft demnach Rechtsicherheit und verhindert die Verjährung, die im Sinne des ABGB drei Jahre nach Kenntnis von Schaden und Schädiger eintreten würde.

Quelle:
Österreichisches Rechtswörterbuch, Russwurm/Schoeller, Juridica Verlag
Grundriss des bürgerlichen Rechts Band II, Koziol/Welser, Manz Verlag



Der „alte“ Dauerrabatt ist tot – es lebe der „neue“ Dauerrabatt?

Wie ohnehin branchenweit bekannt, hat der OGH zwei der „alten“ Dauerrabattklauseln als gesetzwidrig bewertet, nachdem der VKI entsprechende Musterprozesse führte. Diese Urteile konnten sinngemäß auch auf nahezu alle anderen, bis zu diesem Zeitpunkt von den Versicherern verwendeten, Dauerrabattklauseln angewendet werden.

Viele Versicherer stellten daraufhin die Anwendung von laufzeitabhängigen Rabattklauseln gänzlich ein, verweigerten natürlich auch gleichzeitig die Übernahme von Dauerrabatt-Rückforderungen anderer Versicherer.

Soweit, so gut! Die Freude darüber, diese meist als lästig empfundene „Kündigungsbremse“ nun endlich losgeworden zu sein, währte aber nicht sehr lange. Inzwischen gilt nämlich bei einigen Versicherern die Devise: „Wenn nicht so – dann halt eben anders!“

Mit dem Argument, dass jedenfalls eine verbindliche Vereinbarung getroffen wurde, wonach eine vorzeitige Vertragsauflösung den Versicherer zur Rückforderung gewährter Laufzeitrabatte berechtige (§ 8 (3) letzter Satz, VersVG), könne – auch für bereits bestehende Verträge – eine gesetzeskonforme Umdeutung stattfinden. Es erfolgte also eine Anpassung der Berechnungsformeln, eine Umbenennung in „Laufzeitrabatt“ und sogar der Hinweis wurde formuliert, dass es sich hierbei um die neue Dauerrabattvereinbarung „im Sinne des OGH Urteiles“ handle. Das klingt zwar unheimlich wichtig, dennoch wird es sicher niemals eine Dauerrabattregelung „im Sinne des OGH“ geben!

In einem Informationsschreiben an die Versicherungsmakler wurde von zumindest einem Versicherer sogar die etwas kuriose Feststellung getroffen, dass (sinngemäß) nun auf die „vom OGH beschlossene Dauerrabattklausel“ verwiesen und diese künftig angewendet werde.

Natürlich hat der OGH auch keine Formulierung für eine gesetzeskonforme Laufzeitermäßigung entworfen. Über eine derartige Aufgabenstellung würden sich die obersten Richter des 7. Senates bestenfalls amüsieren.

Auch wenn es in der Zwischenzeit zu einigen unterinstanzlichen Urteilen gekommen ist, in welchen den Versicherern – bei bereits bestehenden Versicherungsverträgen – die Anwendung des „neuen“ Dauerrabattes zugestanden wurde, vertritt insbesondere der VKI eine völlig andere Rechtsansicht.

Eine derartige Ersetzung einer gesetzwidrigen Dauerrabattklausel im Rahmen einer ergänzenden Vertragsauslegung ist nach Ansicht des VKI unzulässig. Der VKI hat sowohl auf seiner Internet-Homepage angekündigt, als auch in einem Telefonat mit dem ÖVM (Hr. Mag. Hirmke) bestätigt, die Zulässigkeit einer derartigen Klauselersetzung im Auftrag des BMASK mittels Musterprozessen klären zu lassen.

Den Ausgang dieses Verfahrens erwarten wir nun mit großer Spannung und werden weiter berichten.

Gerhard Veits
ÖVM-Ombudsmann

Für Sie!

**Hilfreich im Tagesgeschäft
eines Versicherungsmaklers**

NEU Bewertungskriterien für die Schätzung von Gebäuden

Dieses Handbuch soll Ihnen künftig helfen, bestehende oder neue Versicherungssummen von Objekten und Gebäuden überschlagsmäßig zu überprüfen, zu kontrollieren oder zu berechnen.

Dieses Tool beinhaltet auch eine Abwertungstabelle zur Abschätzung Neuwert- od. Zeitwertversicherung.



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.



Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at

Die ÖVA – Österreichische Versicherungsakademie

„Zum Erfolg gibt es keinen Lift. Man muss die Treppe benützen.“

Emil Oesch

Im Jahr 1992 wurde die Österreichische Versicherungsakademie (ÖVA) als Sektion des ÖVM mit dem Ziel gegründet, fundierte Aus- u. Weiterbildung zu allen versicherungsrelevanten Themen auf breiter Basis anbieten zu können. Die Akademie hat sich verdienstermaßen zu einem beachtlichen Kompetenzzentrum entwickelt und wurde bereits von der Donau Uni Krems und der Kepler Universität Linz zertifiziert und als förderungswürdiger Bildungsträger anerkannt.

Diese Anerkennung wird Jahr für Jahr von hunderten Seminarteilnehmer(innen) aufs Neue bestätigt.

Dieser Erfolg kommt auch nicht von ungefähr! Neben einem konstanten Lehrkörper, bestehend aus langjährig aktiven Praktikern innerhalb des Versicherungsgeschäfts, kommen sehr häufig auch bekannte Persönlichkeiten aus der Wissenschaft als Vortragende zum Einsatz.

Der Lehrplan der ÖVA beinhaltet sowohl die Grundschulungen zur Vermittlung des versicherungstechnischen Basiswissens, als auch die professionelle Weiterbildung für Fortgeschrittene. Abgerundet wird dieser Lehrplan mit hochkarätigen Spezialseminaren zu ausgewählten Versicherungsmaterien.

Kontinuität

Auch die Beständigkeit und Weiterentwicklung der Akademiarbeit ist beachtenswert! Sowohl die laufende Erweiterung der Seminarinhalte, ständige Überarbeitung von Kurs- und Arbeitsunterlagen, aber auch die örtliche Ausweitung der Aktivitäten auf ganz Österreich hat ihren Niederschlag gefunden. So können jedes Jahr insgesamt bis zu 1.000 Kursteilnehmer begrüßt werden, manchmal liegt die Teilnehmerzahl sogar darüber.

Seit 2010 steht der ÖVA auch ein eigenes Seminarzentrum im 14. Bezirk von Wien zur Verfügung, welches eine sehr gute Auslastung verzeichnen kann.

(<http://www.oevm.at/oeva-seminare/seminarzentrum.html>)

Fortbildung zu erschwinglichen Preisen

Die Aus- und Weiterbildung über die ÖVA ist preisgünstig! Ein Vergleich mit anderen Seminaranbietern macht dies deutlich. Mitglieder des Österreichischen Versicherungsmaklerings profitieren von stark reduzierten Preisen und können zudem noch interessante Angebote von Staffelpreisen in An-

spruch nehmen. Zusätzlich erhalten Mitglieds-Unternehmen, für drei voll bezahlte Seminarteilnahmen innerhalb eines Kalenderjahres, einen Seminargutschein im Wert von € 100,00.

Die Zertifizierung durch die Donau Uni Krems und durch die Kepler Universität Linz eröffnet den Dienstgebern von Seminarteilnehmern zusätzlich die Möglichkeit, finanzielle Förderungen - bis zu 80% der Kurskosten - in Anspruch zu nehmen. Entsprechende Förderanträge stehen auf der Homepage der Akademie zum Download bereit.

Jungmakler werden von der ÖVA besonders gefördert!

Das so genannte „Jungmakler-Starter-Paket“ beinhaltet die Teilnahme an sieben Seminartagen frei wählbar aus dem kompletten Schulungsprogramm der ÖVA, sowie den ÖVM-Mitgliedsbeitrag für zwei Jahre zum Preis von € 970,00. (<http://www.oevm.at/oeva-seminare/jungmakler-starter-paket.html>)

Grundschulungen

Seit 1999 bietet die ÖVA einen sich jährlich wiederholenden Lehrgang zum Basiswissen in allen Versicherungssparten an, zu dem der Einstieg jederzeit möglich ist. Diese Lehrgänge finden jedenfalls in Wien und in einem weiteren Bundesland statt. Jede(r) Lehrgangsteilnehmer(in) kann sich am Ende einer Schulungsreihe einer kommissionellen (schriftlichen und mündlichen) Prüfung zur Versicherungsfachkraft unterziehen.

Fortgeschrittenenausbildung

Die Weiterbildung der ÖVA für Versicherungsfachleute umfasst sämtliche Praxisthemen der Branche, wie etwa Versicherungsvertragsrecht, Kündigungsrecht, Maklerrecht, Schadensbearbeitung, vertiefende Spartenkunde und mehr.

Spezialseminare

Im Rahmen der Spezialseminare erfolgt hochqualifizierte Wissensvermittlung zu Bereichen wie etwa der aktuellen OGH-Judikatur, Riskmanagement, Unternehmens- u. Personalführung, Schadenersatzrecht, Vertragsrecht, 7-tägige Studienreise mit Schwerpunkt VersVG in der Praxis, und so weiter.

Vom Fachverband der Versicherungsmakler in der WKO anerkannter Bildungsträger

Der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in

Versicherungsangelegenheiten der WKO hat ein spezielles Weiterbildungsprogramm für Versicherungsmakler ins Leben gerufen.

(Siehe Artikel auf den Seiten 25 und 26)

Dieses Programm ermöglicht bildungswilligen Versicherungsmaklern die Erlangung eines Zertifikats mit Werbewirksamkeit. Im Rahmen dieser Initiative ist auch die Österr. Versicherungsakademie offiziell als Bildungsträger anerkannt.

Gerhard Veits
ÖVA Vorsitzender

FACT BOX

- ÖVA – Österr. Versicherungsakademie
- gegründet 1992
- Versicherungsgrundkurse
- 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

Weiterbildungsprogramm

des WKO-Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten



Nach den Bestimmungen der GewO müssen unabhängige Versicherungsvermittler und deren mit der Kundenberatung betrautes Personal eine entsprechende Ausbildung nachweisen können.

Auszug GewO § 137b (1)

Der Einzelunternehmer oder im Falle von Gesellschaften 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.

Es ist davon auszugehen, dass die Umsetzung der in Vorbereitung befindlichen EU-Richtlinie „IMD 2“ diese Anforderung noch erweitern wird, indem auch eine nachweisbare Weiterbildung von unabhängigen Versicherungsvermittlern gefordert wird.

In Kenntnis der hohen Anforderungen an den Beruf des unabhängigen Versicherungsmaklers und nicht zuletzt aufgrund der zu erwartenden gesetzlichen Vorgaben, hat der WKO-Fachverband der Versicherungsmakler ein besonderes Weiterbildungskonzept entwickelt.

Die Teilnahme an diesem Programm erfolgt auf freiwilliger Basis, hingegen ist die Erfüllung vorgegebener Kriterien mit dem Recht verbunden, ein Zertifikat zu erwerben und

dieses werbewirksam zu führen.

Hierzu einige Detailinformationen des Fachverbandes:

Die Weiterbildungsoffensive ist wichtig

- als Zeichen des professionellen Selbstverständnisses
- für mehr Orientierung über den Umfang kontinuierlicher Weiterbildung
- als Vorbereitung auf eine in Zukunft gesetzlich verpflichtende Weiterbildung

Das Weiterbildungsprogramm in einer Kurzdarstellung

- Veröffentlichung eines Weiterbildungskalenders, der die facheinschlägigen Seminare/Kurse beinhaltet, die in Österreich für Versicherungsmakler angeboten werden.
- Zertifikat für Versicherungsmakler als Nachweis für kontinuierliche, fachliche Fortbildung;
- Zeitlich limitiertes Weiterbildungszertifikat auf Basis eines Punktesystems;

Der Fachverband selbst führt keinerlei Bildungsaktivitäten durch, sondern konzentriert sich auf die Bereiche Bildungsträgerauswahl, Bestimmung für das Zertifikat anrechenbare Seminare, Definition und Kontrolle der Zertifikatsvoraussetzungen, Information der Makler und der Fachgruppen, Forcierung der Vermarktung der erworbenen Zertifikate.

– Fortsetzung auf Seite 26 –

Für den Erwerb des Weiterbildungszertifikats sind nur folgende Weiterbildungsaktivitäten anrechenbar:

- Fachseminare/Fachschulungen mit Bezug auf das VersVG
- versicherungsmaklerrelevante Rechtsthemen (Haftungsrecht, Maklerrecht, Schadenersatz, Vertragsrecht,...)
- Fachseminare zur Spartenkunde aller Versicherungszweige etc.

Nicht anrechenbar bleiben jedoch reine Produkt- bzw. Tarifschulungen. Anerkannt werden überdies nur Schulungsaktivitäten von ausgewählten Bildungsträgern.

Wie erlangt der Versicherungsmakler das Recht auf Ausstellung des Weiterbildungszertifikats?

Die Ausstellung des Zertifikats setzt die Erreichung von 480 Punkten innerhalb von 2 Jahren voraus. Je absolvierter Seminarstunde werden 10 Punkte verbucht, pro Seminartag werden maximal 80 Punkte (8 Seminarstunden) gutgeschrieben. Der Anspruch auf die Zertifizierung kann somit beispielsweise durch die Absolvierung von 6 ganztägigen Schulungstagen erreicht werden. Ein Uni-Lehrgang zum(r) akad. Versicherungskaufmann/frau wird mit einmalig 480 Punkten angerechnet.

Die Gültigkeit des Zertifikats ist mit 24 Monaten begrenzt.

Zur Erreichung eines Folgezertifikats werden jeweils 160 Punkte als „Startguthaben“ vorgegeben, wodurch in den folgenden zwei Jahren ein neues Punkteergebnis von 320 Punkten erreicht werden muss.

Voraussetzungen für die Zertifikatsvergabe durch den Fachverband:

- Bestehen einer aufrechten Gewerbeberechtigung als Versicherungsmakler
- Antragsstellung des Maklers mittels vollständig ausgefülltem Antragsformular
- Übermittlung der Kopien von Teilnahmebestätigungen aller im Antrag angeführten Fortbildungsveranstaltungen
- Erreichen von 480 Credits (Punkte)

Die Anzahl der Punkte pro Fortbildungsveranstaltung richtet sich nach dem auf der Homepage des Fachverbandes veröffentlichten Weiterbildungskalender. Nicht in diesem Verzeichnis angeführte Weiterbildungsveranstaltungen können nach den Anrechnungskriterien des Beirates angerechnet werden.

Maklerunternehmungen können auch dann die Ausstellung eines Weiterbildungszertifikats beantragen, wenn nicht sämtliche der 480 erforderlichen Punkte durch den gewerberechtl. Geschäftsführer persönlich erworben wurden.

In diesen Fällen gilt folgende Regelung: Mindestens 160 Punkte bzw. 1/3 der anzurechnenden Weiterbildungsaktivitäten wurden vom gewerberechtl. Geschäftsführer des Mitglieds persönlich absolviert.

Weitere Informationen erhalten Sie unter

<http://wko.at/ihrversicherungsmakler> bzw. beim Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten
Johannesgasse 2/1/2/28, 1010 Wien
T: 0590 900 - 4816, F: 01/ 955 12 00 -70,
E: ihrversicherungsmakler@wko.at;



Für Sie!

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Musterformulare für Versicherungsmakler

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



Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at



www.oevm.at

Universitätslehrgang Risiko- & Versicherungsmanagement –

neuer Lehrgang der WU Wien für Makler!

Seit 30 Jahren bietet die **Wirtschaftsuniversität Wien** den Universitätslehrgang Versicherungswirtschaft bereits an und kann so auf **jahrzehntelange Kompetenz in der Aus- und Weiterbildung im Versicherungsbereich** zurückgreifen. Mit dem Universitätslehrgang Risiko- & Versicherungsmanagement, der in **enger Zusammenarbeit mit dem Fachverband und den Maklerverbänden** entworfen wurde, kommt die WU Executive Academy nun dem besonderen Wunsch aus der Branche nach, ein eigenes Programm ins Leben zu rufen, das sich speziell an Versicherungsmakler und -experten wendet.

Fachliche und persönliche Weiterbildung unerlässlich

Für Versicherungsmakler und Risiko- und Versicherungs-experten in Unternehmen wird es zunehmend wichtiger, neben fundiertem Fachwissen auch die aktuellen Entwicklungen und versicherungswirtschaftlichen Zusammenhänge wahrzunehmen, zu verstehen und in die tägliche Arbeit mit einzubeziehen. Eine Weiterbildung zum akademischen Experten hat Signalwirkung, auch für die Kunden. Versicherungsprodukte erfordern hohes Detailwissen und intensive Beratung, die in einem sehr persönlichen Kontakt erfolgt. Fachliche und persönliche Fortbildung ist daher gerade im Sinne der Kunden unerlässlich.

Lehrgangsleiter Univ.Prof. Dr. Alexander Mürmann weist auf die **Bedeutung einer fundierten Weiterbildung für die Branche** hin: „Versicherungsexperten stehen ihren Kunden von der Beratung über individuelle Versicherungslösungen und deren Vergleichbarkeit bis hin zur Interessensvertretung im Schadenfall zur Seite. Umfassende und detaillierte Produktkenntnisse sowie deren rechtliche und steuerliche Bedingungen sind ausschlaggebend für eine kompetente Beratung und den Vertrauensaufbau zu den Kunden.“

Facts zum neuen Maklerlehrgang 18 Monate berufsbegleitend

Die universitäre Weiterbildung ist kompakt, praxisbezogen und berufsbegleitend – das neu erworbene Wissen kann unmittelbar im beruflichen Alltag umgesetzt werden. Die Teilnehmer bleiben in ihrem Beruf, geblockte Lehrveranstaltungen an Freitagen und Samstagen ermöglichen in 18 Monaten eine Weiterbildung parallel zur beruflichen Karriere.



Lehrgangsleiter Univ.Prof. Dr. Alexander Mürmann

Exzellente und praxisbezogene Lehre

Die Lehrinhalte werden von exzellenten Vortragenden aus Wissenschaft und Praxis vermittelt. Inhaltlich werden wirtschaftswissenschaftliche, rechtliche und steuerliche Grundlagen in der Versicherungswissenschaft vermittelt, das Hauptaugenmerk liegt auf versicherungsspezifischen rechtlichen Grundlagen, rechtlichen Grundlagen für Versicherungsmakler und Spartenkunde. Eine Fallstudie Versicherungskonzept und Managementskills runden das Angebot ab.

Abschluss

„Akademische Versicherungsmaklerin (WU)“, abgekürzt „Akad.VersMaklerinWU“ bzw. „Akademischer Versicherungsmakler (WU)“, abgekürzt „Akad.VersMaklerWU“; verliehen durch die Wirtschaftsuniversität Wien.

Zielgruppen

- Mitarbeiter von Versicherungsmaklern und Versicherungsagenten, sowie Versicherungsunternehmen
- Verantwortliche für Risiko- und Versicherungsfragen in Industrie und Gewerbe
- Personen in rechts- und wirtschaftsberatenden Berufen
- Studierende oder Maturanten, die eine Berufslaufbahn mit Versicherungsbezug anstreben

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLICHE GRUNDLAGEN	
Grundlagen der ABWL	Grundbegriffe der Unternehmensführung und Managementlehre, Unternehmensplanung, Personal, Führung, Organisation, Rechtsformen, Investition und Finanzierung.
Grundlagen der Versicherungsbetriebslehre	Grundlegende Begriffe und Konzepte der Versicherungsbetriebslehre, Geschäftstypen, Produkte, Risikoanalyse und Deckungskonzepte.
Versicherungsökonomie und -mathematik	Versicherungsnachfrage, Versicherungsvertragsstrukturen, adverse Selektion und Anreizprobleme, Grundlagen der Lebensversicherungs- und Krankenversicherungsmathematik.
Marketing und PR in der Versicherungswirtschaft	Grundlagen und Instrumente des Marketings, Marketing in Maklerbetrieben, KäuferInnenverhalten, KundInnenbindung, Unternehmenskommunikation und PR.
Kostenrechnung, Planung und Controlling	Kostenrechnung, Kostenarten, Kennzahlen, Deckungsbeitragsrechnung, Bilanz, GuV, Controlling und Planung.
Führung und Organisation in der Versicherungswirtschaft	Unternehmensführung im VermittlerInnenbetrieb sowie im Versicherungsunternehmen, Organisationsabläufe, Personalmanagement und HR-Abläufe.
FACHPRAKTISCHE VERTIEFUNG UND MANAGEMENTSKILLS	
Fachpraktische Vertiefung	Praxisbezogene Fallstudie Versicherungskonzept und Expertenforum.
Managementskills	Teamkompetenz, Arbeits- & Selbstmanagement, Präsentations- und Moderationstechniken.
RECHTLICHE UND STEUERLICHE GRUNDLAGEN IN DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT	
Allgemeine und steuerliche Grundlagen – Grundkurs und Vertiefungskurs	Grundzüge und Systematik des bürgerlichen Rechts, Unternehmensrecht, Arbeitsrecht, Sozialversicherungsrecht, Steuerrecht, Schadenersatz- und Konsumentenschutzrecht, versicherungsrelevantes Europäisches Recht.
SPEZIALISIERUNG	
Versicherungsspezifische rechtliche Grundlagen	Bestimmungen und allgemeine Vorschriften des Versicherungsvertragsrechts (VersVG), Vorschriften für die gesamte Schadenversicherung, gesetzlich geregelte Versicherungssparten, Versicherungsaufsichtsrecht (VAG) Versicherungssteuerrecht (VStG), versicherungsvertrags-spezifisches Prozessrecht.
Rechtliche Grundlagen für Versicherungsmakler	Gesetzliche Rechtsquellen für Versicherungsmakler (MaklerG., GewO), Vertragliche Rechtsgrundlagen des Versicherungsmaklers, Maklerhaftung, Schadenregulierung.
Spartenkunde	Allgemeine Bestimmungen zur Spartenkunde, Vertragliche Rechtsquellen und Versicherungsbedingungen.
	Personenversicherung (Leben, Kranken, Unfall, BAV, Pensionskassen, Zukunftsvorsorge, Pflege, Berufsunfähigkeit).
	Sachversicherung (Haushalt, Eigenheim, Feuer, Sturm, Einbruchdiebstahl, Transport, Technische (Sach-) Versicherung, Betriebsunterbrechung, ...).
	Vermögens- und Rechtsschutzversicherung (Allgemeine Haftpflicht, Vermögensschadenhaftpflichtversicherung, ...).
	KFZ-Versicherung (Haftpflicht, Kasko, Insassen, Unfall, Leasing und Zulassung).

Zugangsvoraussetzungen

BewerberInnen müssen eines der nachfolgenden Kriterien erfüllen

- Berufserfahrung in der Versicherungsbranche
- oder Matura
- oder Abschluss des Lehrberufs Versicherungskaufrau bzw. Versicherungskaufmann, angemessene praktische Erfahrung, Vollendung des 18. Lebensjahres

Start

Der Universitätslehrgang startet im März 2013.

Veranstalter

WU Executive Academy der Wirtschaftsuniversität Wien

Lehrgangsleitung

Univ.Prof. Alexander Mürmann, Ph.D., Universitätsprofessor für Risikomanagement und Versicherung, WU Wien

Teilnahmegebühr

EUR 2.200,-/Halbjahr

Informationen unter www.maklerlehrgang.at oder Frau Judith Andersch unter versicherung.lehrgang@wu.ac.at oder +43-1-313 36-4690

Das ÖVA Seminarzentrum

Wir bieten Ihnen die perfekten Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Veranstaltung.

- Ca. 80 m²
- Platz für max. 25 Personen mit Schulbestuhlung
- unser Seminarraum ist modern ausgestattet und befindet sich in einer ruhigen Wohngegend
- Tageslicht im Seminarraum schafft eine angenehme Arbeitsatmosphäre
- kostenloser Beamer (Deckenmontage)
- Präsentationslaptop steht den Vortragenden zur Verfügung
- kostenloser W-Lan Anschluss
- Flip Chart
- Schreibunterlagen
- Telefon, Fax, Kopierer
- alkoholfreie Getränke im Seminarraum
- Nichtraucher

Seminargastronomie:

Wir verwöhnen Sie und Ihre Gäste

- mit perfektem Kaffeegenuss von Nespresso,
- leichter und gesunder Kost mit jahreszeitlichen Produkten
- alkoholfreien Tischgetränken zu den Hauptmahlzeiten

Wir stellen uns gerne auf Ihre individuellen Wünsche ein.



PREISLISTE	Preis
Raummiete ganzer Tag	399,-
Raummiete halber Tag	189,-
Tagespauschale: Kaffeepause Vormittag mit sauren Snacks Mittagessen Vorsp. od. Suppe, 2 Hauptsp. zur Wahl, Nachsp., Kaffeepause Nachmittag mit süßen Überraschungen	35,- p.P.
Kaffeepause I (Halbtagesseminar) mit süßen oder sauren Snacks	9,- p.P.
Kaffeepause II (Halbtagesseminar) mit süßen und sauren Snacks, Obstkorb	11,- p.P.



Erreichbarkeit:

- U-4 Hietzing, Bus Linie 51A bis Leyserstraße
- U-3 Hütteldorferstraße, Straßenbahn Linie 49 bis Leyserstraße



Gottfried Alber-Gasse 5, Top 5-6
1140 Wien

Tel.: (01) 416 93 33 Fax DW4
office@oevm.at

www.oevm.at

Seminar	Jän.	Feb.	Mär.	Apr.	Jun.	Sep.	Okt.	Nov.	Dez.
	<p>ÖVA Fachgrundausbildung für Mitarbeiter von Maklerbüros</p> <ul style="list-style-type: none"> • ein komplettes Grundschulungsprogramm • Schulungen durch Praktiker • Gruppenarbeiten 	22.							
15.									
		28.							
			1.						
			20.						
				9.					
				18.					
				25.					
					13.				
					14.				
						5.			
						11.			
						25./26.			
						8./9.			
							15.		
							25.		
								7.	
							14.		
							26.		
								3.	
ÖVA Seminar Ablehnungen in der Haftpflichtversicherung	17.								
	25.								
ÖVA Seminar Rechtsschutz für Praktiker	24.								
ÖVA Seminar Die Personen – Sach u. Haftpflichtversicherung im Spiegel der Judikatur – aktuelle Judikatur	30./31.								
			18./19.						
ÖVA Seminar Maklerhaftung & Risikominimierung aus Sicht des Praktikers		8.							
ÖVA Seminar Die KFZ-Versicherung im Spiegel der Judikatur – Neues aus KFZ Haftpflicht u. Kasko			8./9.						
ÖVM Generalversammlung			8.						
ÖVA Seminar VersVG für Praktiker			22.						

Die einzelnen Einladungen werden noch rechtzeitig per Post versendet.
 Anmeldemöglichkeiten auch über unsere Homepage unter: www.oevm.at / Aus- u. Weiterbildung

ÖVA Österreichische Versicherungsakademie 2013

Ort	Thema	Referenten
Wien Kärnten	Die Grundlagen des VersVG	Ing. Franz Innerhuber
Wien Kärnten	KFZ Versicherung, Haftpflicht, Kasko	Alfred Binder
Wien Kärnten	Feuer, Feuer-BU	Ing. Alexander Punzl
Wien Kärnten	Sturmschaden, Leitungswasser	Alfred Binder
Wien Kärnten	Haushalt, Glasbruch, Einbruchdiebstahl	Alfred Binder
Wien Kärnten	Rechtsschutz Versicherung	Ing. Mirko Ivanic
Wien Kärnten	Haftpflichtversicherung (2TAGE!)	Ing. Alexander Punzl
Wien Kärnten	Unfall, Insassenunfall, Sozialversicherung	Mag. Alexander Meixner
Wien Kärnten	Lebensversicherung, BUZ	Mag. Alexander Meixner
Wien Kärnten	Krankenversicherung, BUFT	Mag. Alexander Meixner
Wien Tirol	Darstellungen der umfangreichen Rechtsproblematik im Wechselspiel von gesetzlichem Schadenersatz und versicherungsvertraglichem Leistungsversprechen	Thomas Josef Lettner
Wien	Rechtsschutz für Praktiker mit besonderem Bezug auf Fachanfragen zum Rechtsschutz im ÖVM Netzwerk	Ing. Mirko Ivanic
Baden/Wien Mils/Tirol	Auswirkung der Rechtsprechung auf das Tagesgeschäft des Versicherungsmaklers	Gerhard Veits Dr. Hans-Jörg Vogl
Kärnten	Risikopotentiale im Alltagsgeschäft und in der Schadensabwicklung. Risikominimierung durch organisatorische Maßnahmen	Gerhard Veits
Salzburg	Auswirkung der Rechtsprechung auf das Tagesgeschäft des Versicherungsmaklers	Dr. Wolfgang Reisinger
Salzburg	ÖVM Generalversammlung	ÖVM Vorstand
Kärnten	VersVG für Praktiker mit besonderem Bezug auf Fachanfragen zum VersVG aus dem ÖVM Netzwerk	Gerhard Veits

4. ÖVM Studienreise

16. – 22. September 2012 – Terme Abano / Italien

Bei unserer vierten Studienreise haben sich wieder 16 wissbegierige und lerneifrige Makler aus ganz Österreich gefunden, die sich eine Woche lang rund ums VersVG, Spartenkunde, MaklerG auf einen Schulungstripp der besonderen Art begeben haben.

Da Bilder mehr als 1.000 Worte sagen, finden Sie hier Fotos der tollen Woche mit Kommentaren von einigen Teilnehmern.

Ewald Maitz
 Ich war von deinem Seminar richtig begeistert. Die Organisation (ein Danke an dieser Stelle auch an Christine und Ulli), der Aufbau, die überaus kompetenten Antworten auf unsere Fragen (mit Hintergrundinfos zu OGH Urteilen) waren sensationell. Da ich schon einige Schulungen besucht habe und auch selber Referent bin, weiß ich, wie aufwändig die Vorbereitungsarbeiten für ein solch hochwertiges Seminar sind. Sensationell war vor allem, dass sich der Inhalt „von selbst“ im Gehirn eingebrannt hat – die Methode ist beeindruckend. Das Ambiente war toll und es hat Spaß gemacht mit dieser Gruppe zu lernen.



Roman Kennerth und Viktoria Haiden
 ÖVA-Zirkeltraining Abano - Ein Training von Kopf bis Fuss!
 Das ÖVA-Zirkeltraining in Abano hat ihr Ziel erreicht. Das VersVG ist nicht nur das rote Buch im Regal sondern wurde aktiv benutzt und gelebt. Unser Coach Gerhard Veits schaffte es, uns die wichtigsten Paragraphen in 6 Tagen näher zu bringen und dabei einen enormen Ehrgeiz zu wecken. Von sturer Auswendiglernen war dabei keine Rede. Die Paragraphen wurden neben einer Vielzahl von Konzentrationsübungen auch in witzigen Spielen eingebaut. Durch die ständige Wiederholung konnten sie in Bruchteilen von Sekunden abgerufen und korrekt wieder gegeben werden. Zum Glück spielte auch das Wetter mit und somit war Abano ein hervorragender Ausgangspunkt für sportliche Betätigung sowie für Ausflüge. Die Teilnehmer konnten sich nach einem erlebnisreichen Tag in der Terme entspannen und bei hervorragendem Essen verwöhnen lassen. Eine Woche die viel zu schnell verging...



Akad. Vkfm. Peter Brandner

Aus beruflicher und teilweise privater Situation kam ich in den Wochen vor der Studienreise nicht wirklich zum §§-Büffeln, und war dadurch etwas angespannt durch mein „nicht“ Wissen. Da ich Gerhard Veits ja von Sehen und Hören kannte und mir bewusst war, dass er ein lebendes Versicherungs-§§-Buch und absoluter Profi auf dem Gebiet Versicherung ist. Im Nachhinein muss ich sagen, dass meine Angespanntheit nicht notwendig war da ich nach den ersten Tagen durch diese mir bis dato unbekannte Lernmethode die §§ mit Ziffern, Wortlaut und sogar Inhalt locker im Gedächtnis behalten habe. Ehrlich gesagt war die Woche anstrengend – man merkte dies aber nicht wirklich, da durch die spielerische Abwechslung der sogenannte Lernstress wegfiel. Ein großes Lob nicht nur dem Coach – auch seiner getreuen Assistenz, da egal was anstand, alles unbemerkt 100%ig funktionierte, auch den teilnehmenden Personen da es nie zu negativen oder herablassenden Worten wegen nicht Wissen gab. Ich kann diese Studienreise jedem, der sich nicht nur fachlich, sondern auch in der Praxis verbessern will empfehlen. Der Zeitaufwand sollte nicht dagegen sprechen, da man diesen durch eine bessere Qualifikation im täglichen Arbeitslauf gleich wieder kompensiert. Macht weiter so, der Erfolg wird es Euch beweisen!



Harald Hofbauer

Liebe Christa, liebes ÖVM Team!
Ich möchte mich für die perfekte Organisation und die Möglichkeit der Teilnahme an der diesjährigen ÖVM Studienreise nach Abano herzlich bedanken!
Auch wenn auf den ersten Blick die Entfernung nach Abano für ein Seminar etwas groß, bzw. auch das Thema des VersVG für eine ganze Woche etwas trocken erscheinen mag, so muss ich ein großes Lob an euch alle aussprechen. Die Reise und das Seminar hat mich wirklich begeistert. Durch die abwechselnden Einheiten aus Lernen, Sport und Spiel, sowie teilw. einer spannenden Kombination aus allem, war immer „Action“ gegeben, und es war nie langweilig. Auch die ständig wechselnden Gruppen haben für eine exzellente Stimmung unter den Teilnehmern gesorgt. Es hat mich auch erstaunt, wie viel Lerninhalt aus allen Versicherungsbereichen und Sparten (nicht nur VersVG) in diesem Seminar untergebracht und diskutiert wurde. Das Lernen bei Sonnenschein im Garten hat gemacht, zudem wurden wir im Hotel noch kulinarisch verwöhnt. Vielen Dank an Gerhard Veits und das gesamte ÖVM Team für die perfekte Organisation und Ausführung! Ich werde diese Studienreise natürlich weiterempfehlen!





Sepp Spielbichler

Liebes Studienreiseteam, Christine, Ulli und Gerhard!

Mit diesen Zeilen möchte ich mich bei euch recht herzlich für diese Woche bedanken! Mein 1. Gedanke bei der Anmeldung, als ich gehört habe, welche Teilnehmer mitfahren, war, hoffentlich wird das nicht zu schwer für mich. Aber schon nach dem 1. Tag habe ich gespürt, dass man in dieser Gruppe - und wenn der Kurs dazu noch so gut vorbereitet ist - richtig viel lernen und mitnehmen kann (und das noch dazu teilweise spielerisch).




Ich habe in letzter Zeit sehr viele Seminare besucht, bei denen ich teilweise auch gute Erfahrungen gemacht habe, doch es ist um vieles besser, wenn man sich einige Tage vom täglichen Geschäft ausklinkt und sich nur dieser Sache widmet. Im Laufe der Woche war es für mich stark zu spüren, dass auch Paragraphen verständlich sein können. Die ganze Woche war so gut von euch geplant und Gerhard ist für mich als Coach einzigartig.

Für mich war unsere Gruppe sehr bestärkend, es gab keinen Schlechtesten und keinen Besten, es hat immer jeder jedem geholfen, in der heutigen Zeit ist das leider nicht mehr selbstverständlich.

Ich kann es jedem Makler nur raten, an so einer Studiereise teilzunehmen. Es ist im täglichen Leben sehr wichtig, wenn man gewisse wichtige Grundkenntnisse besitzt.

Zum Abschluss wünsche ich mir, dass wir weiterhin in Verbindung bleiben, uns gegenseitig bestärken können und wenn ich Hilfe brauche, euch um Rat fragen darf.
Danke für diese erfahrungsreiche Woche!



- 
- 170% Erlebensleistung *
 - Entnahme-Option nach 10 Jahren
 - Schutz der Erlebensleistung gegen Inflation
 - Verzinsung 3,6 % p.a. inklusive Versicherungssteuer

StarBond 2013 Success 1.0

www.donaubrokerline.at



Flexibel wie das Leben

* Die Erlebensleistung beträgt 170 % Ihres Einmaleraltes

Sie investieren in eine Anleihe der Lloyds TSB Bank PLC. Die angegebene Erlebensleistung zum Laufzeitende nach 15 Jahren bezieht sich auf das Laufzeitende der diesem Versicherungsprodukt zugrundeliegenden, inflationsgebundenen Anleihe mit Seniorstatus. Die Donau haftet für die sorgfältige Auswahl des Emittenten der Anleihe, nicht aber für die Erfüllung der Verpflichtungen aus der Anleihe. Der Versicherungsnehmer trägt somit das Veranlagungsrisiko und die bei einer Insolvenz der genannten Bank eintretenden Folgen, insbesondere den Verlust des veranlagten Kapitals.

Optionale Möglichkeit zur Kapitalentnahme nach 10 Jahren

Zum Stichtag 1. Jänner 2023 haben Sie die Möglichkeit, 25 % Ihrer Anteile zu entnehmen. Die Bewertung Ihrer Anteile erfolgt dabei mit dem Wert der Deckungsrückstellung. Nach erfolgter Kapitalentnahme wird die Höhe der Erlebensleistung neu ermittelt.

Anleihe mit Inflationsschutz

Damit die Kaufkraft Ihres angesparten Betrages erhalten bleibt, wird das angelegte Kapital vor den Auswirkungen einer allfällig hohen durchschnittlichen Inflationsrate geschützt. Dazu wird das Investment an den europäischen Verbraucherpreisindex (ohne Tabakwaren) gebunden. Steigt dieser Index stärker als die vorgesehene Verzinsung der Anleihe, wird die Erlebensleistung nach oben hin korrigiert.

Verzinsung

Verzinsung 3,6 % p.a. inklusive Versicherungssteuer, entspricht einer KEST-pflichtigen Veranlagung von 4,8 % p.a.

1

Eins weiß ich:
Sein Wort zu
halten ist der
Schlüssel für eine
erfolgreiche
Zusammenarbeit.



Ulrike Stricker – Makler-Center Burgenland

Höchste Qualität in unserer gesamten Dienstleistungserbringung – für unsere Vertriebspartner!

Dabei setzen wir auf drei wesentliche Säulen:

- Kompetentes und nachhaltiges Beziehungsmanagement.
- Rasche und hochwertige Offerierung, Vertrags- und Schadenadministration.
- Moderne und individuelle Produkte und Lösungen.

Mehr dazu erfahren Sie bei Ihrem Maklerbetreuer und auf www.allianz.at

Hoffentlich Allianz.

Allianz 

