



Schaden*freunde*

Die neue Schaden-App des ÖVM bringt Makler und Kunden noch näher zusammen. Schnell, bequem und direkt von unterwegs können Versicherte künftig Schadenmeldungen samt Foto per Handy an ihren Makler schicken.



Woran man eine ausgezeichnete Versicherung erkennt? An den Auszeichnungen.



Um zu verstehen, muss man zuhören.

Täglich hören wir unseren Kunden zu und entwickeln individuelle Lösungen, die an die jeweiligen Lebenssituation angepasst sind. Dass das die richtige Strategie ist, zeigen uns unsere zahlreichen Bestnoten in allen wichtigen Kategorien beim Assekuranz-Award, den Österreichs unabhängige Versicherungsexperten vergeben.*



GENERALI

*Assekuranz-Award wird nach Sparten vergeben und hat zwei Jahre Gültigkeit.



Ihre Meinung zählt – ÖVM Forum 2018

Vor wenigen Wochen hat im Design Center in Linz wieder das **ÖVM Forum 2016** stattgefunden. Ein Jubiläum, denn schon zum zehnten Mal durften wir Sie zum Höhepunkt des Veranstaltungsjahres der Versicherungsbranche so zahlreich begrüßen.

Sowohl der Symposion-Tag, als auch der Messe-Tag waren sehr gut besucht und wir dürfen uns über zahllose, sehr positive und aufmunternde Rückmeldungen, vor Ort oder im Nachgang freuen.

Beim Symposion haben die Vortragenden, Professor Rudolf Taschner, Dr. Peter Resetarits, Roger Rankel, Dr. Hans Jörg Vogl und Hanno Settele für einen übervollen Saal und ein durchwegs begeistertes Auditorium gesorgt.

Der darauf folgende Galaabend war dann ein gelungener Schlusspunkt eines interessanten Tages. Trotz der fortgeschrittenen Uhrzeit hat am Ende des Abends noch der bekannte Kabarettist Viktor Gernot mit seinem aktuellen Programm „Im Glashaus“ das Publikum zu Lachstürmen hingerissen.

Nicht zu vergessen die Verleihungen zum Assekuranz Award Austria, bei der wir zu den Themenkreisen Haushalts- und Eigenheimversicherung, Berufsunfähigkeits-, Kranken-, Lebens- und Unfallversicherung und private Rechtsschutzversicherung, die Allerbesten der Versicherer in diesen Sparten auf das Siegerpodest gebeten haben. Wie im Spitzensport, wo es oft nur um zehntel Sekunden geht, stehen nur die besten Drei im Rampenlicht, trotzdem können sich zahlreiche Versicherer auch über eine sehr gute oder gute Bewertung freuen. Ich gratuliere allen dazu nochmals herzlich!

Am nächsten Tag, bei der Internationale Makler Messe war zu erkennen, dass wir mit dem Thema „Mit Follow Me! zum Boxenstopp“ den Nagel auf den Kopf getroffen haben. Der vielerorts anstehende Generationenwechsel in der Maklerschaft ist ein großes Thema, das haben die zahlreichen Einzelgespräche mit unseren Spezialisten und die vielen Zuhörer bei den bezüglichen Vorträgen eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Ein konstantes Hauptanliegen ist es uns aber, Kommunikation und Information zwischen der Maklerschaft und der Versicherungswirtschaft zu fördern und das ist uns auch 2016 wieder gelungen.

An dieser Stelle mein großer Dank an alle Beteiligten, den Vortragenden und Ausstellern bzw. den zahlreichen BesuchernInnen aus ganz Österreich!

Auch wenn sich der ÖVM über eine so gelungene Veranstaltung extrem freut, so liegt doch die Latte für das nächste ÖVM-Forum 2018 noch höher.



Ing. Alexander PUNZL
Präsident ÖVM

»



Sie kennen es sicher alle, z. B. aus dem Verkauf, dass es sehr schwer ist, immer wieder eine Spitzenleistung zu toppen. Genau an dieser Stelle darf ich nun zum Titel meines Vorwortes überleiten.

Ich lade Sie alle herzlich ein, dass Sie uns alle, Aussteller wie BesucherInnen, Tipps und Ideen zukommen lassen, wie wir das ÖVM-Forum 2018 aus Ihrer Sicht noch besser und interessanter gestalten könnten. Lassen Sie uns doch bitte Ihre Gedanken und Wünsche per Email zukommen. Auch wenn wir Ihnen nicht versprechen können, dass wir alles umsetzen können, aber durchdenken werden wir alles!

Abschließen würde ich nun gerne mit einem Branchenthema:

Es steht in den nächsten Monaten die Umsetzung der IDD in nationales Recht an. Ich hoffe, dass wir alle, Versicherer und Versicherungsvermittler wie bisher an einem Strang ziehen und vor allem die vollkommen unsinnige und kontraproduktive Offenlegung der Provisionen abwenden können.

Dabei muss die Versicherungsvermittlerschaft sicher den einen oder anderen Streitpunkt untereinander zur Erreichung dieses Ziels bis auf weiteres hintanstellen.

Ich wünsche unserer Landesvertretung, allen voran unserem Fachverbandsobmann Gunther Riedlsperger, dazu alles Gute und viel Erfolg. Gleichzeitig versichere ich Euch der vollsten Unterstützung des ÖVM und wenn gewünscht oder notwendig, unserer aktiven Mitarbeit.

Mit kollegialen Grüßen

Ing. Alexander Punzl
ÖVM Präsident

Impressum:

Medieninhaber & Herausgeber:

ÖVM – Österreichischer Versicherungsmaklerring und Verband der Risk-Manager und Versicherungs-Treuhänder, Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien
ZVR Zahl 936144042
Tel.: +43 (0)1 41693333, Fax: +43 (0)1 41693334
Mail: office@oevm.at, Web: www.oevm.at

Vereinszweck:

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

Vorstand:

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

Verlagsort:

Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Redaktionsteam:

ÖVM Sekretariat

Layout & grafische Produktion:

Klepp & Partners Werbeagentur GmbH

Druck:

KurzDRUCK GmbH

Blattlinie:

Informationen für Vereinsmitglieder, Fachinformation zu Versicherungsthemen, Rechtliche Informationen

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

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

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

INHALT

INHALTSVERZEICHNIS

ÖVM/INTERN



6

Schadenfreunde – Mehr Kundennähe mit digitalem Helferlein: Schnell, bequem, mobil **6**

ÖVM-Forum in der Boxengasse: Informationsbedarf steigt – Nachfolgeproblematik wächst **10**

Buchvorstellungen **21**

Leserbrief **23**

Wie mache ich mein Unternehmen fit für die Nachfolge – 10 Gebote **28**

RECHT



18

Serie juristische Begriffe – Schadenersatzrecht **8**

Trends am österreichischen Versicherungsmarkt: Versicherungsschutz gegen „Cyberkriminalität“ **18**

Rechtsschutz – Einzelfall oder doch schon gelebte Praxis? **20**

Allgemeine Klauseln & Sachklauseln **22**

Maklerhaftung: Deckungslücke bei Versicherungswechsel **32**

WIRTSCHAFT & STEUER

14



Roger Rankel: Etwas etwas anders machen ... für erfolgreiche Abschlüsse **14**

Serie Kündigungsrecht – Rücktrittsrechte aus der Sicht des Versicherungsnehmers **16**

Serie Sozialversicherung – Leistungsvoraussetzungen **24**

Serie: Was ist das? – UDRB – Umlaufgewichtete Durchschnittsrendite für Bundesanleihen **26**

ÖVA/AUSBILDUNG



30

Veranstaltungskalender **30**

Schadenfreunde

Mehr Kundennähe mit digitalem Helferlein: Schnell, bequem, mobil

Die neue Schaden-App des ÖVM bringt Makler und Kunden noch näher zusammen. Schnell, bequem und direkt von unterwegs können Versicherte künftig Schadensmeldungen samt Foto per Handy an ihren Makler schicken. Dieser direkte Draht verkürzt die Schadensabwicklung, stärkt die Bindung und erhöht die Service- und Beratungsqualität. Die App umfasst Schadensmeldungen in den Sparten Kfz, Unfall, Eigenheim, Haushalt, Haftpflicht und Krankenversicherung. ÖVM-Mitglieder können die sie ab sofort unter <http://ovm.at> oder 01/416 933 313 bestellen.

„Mit unserer App antworten wir auf die wachsenden und veränderten Kundenbedürfnisse. Sie ist äußerst benutzerfreundlich und dient der Maklerschaft künftig als digitales Helferlein mit spürbarem Mehrwert“, erklärt ÖVM-Vorstand Mag. Alexander Gimborn. Vorgestellt wurde die Smartphone-Applikation Mitte April auf dem ÖVM-Forum im Linzer Design Center. Das Interesse ist groß, der Bedarf unumstritten. „Vor allem für junge und digital vernetzte Personen ist es mittlerweile eine Selbstverständlichkeit, zeit- und ortsunabhängig einzukaufen und Services zu nutzen. Mit der Schaden-App können sie nun auch mit ihrem Makler in engem Kontakt stehen, egal wann und wo sie ihn brauchen“, so Gimborn.

Einfache Registrierung

Die digitale Welt ist grenzenlos, deshalb ist auch die ÖVM-App sowohl für iOS- als auch Android-Nutzer verfügbar und deckt damit den Markt zu 95 Prozent ab. Der Aktivierungsprozess funktioniert denkbar einfach. Der Makler registriert sich beim ÖVM und erhält einen eigenen Account.



Damit loggt er sich in das eigens entwickelte App-CMS ein. „Darin kann der Makler seine Kontaktdaten wie Telefonnummer und E-Mailadresse eingeben und die App mit eigenem Logo, Text und Farbe personalisieren. Dadurch verleiht er der App einen unternehmenseigenen Anstrich“, sagt Gimborn.



Preise für ÖVM Mitglieder:

Einmalige Initialisierungskosten:	EUR 199,00
Monatliches Entgelt:	EUR 15,00
Optional für Push Nachrichten:	EUR 10,00 pro Monat

Ebenso sind Impressum und allgemeine Informationen per Editor einfach zu hinterlegen. Für den Kunden sind diese Punkte durch Anklicken eines eigenen Icons abrufbar. Zusätzlich zu seinen CMS-Zugangsdaten erhält der Makler direkte Links zu den personalisierten ÖVM-App-Versionen sowie einen Registrierungs-Code.



Mit diesem Code können sich Versicherte nach dem Download der App mit ihrem Makler verbinden. Damit ist die App dauerhaft mit den personalisierten Inhalten des jeweiligen Maklers gefüllt

Persönliche Daten bleiben sicher

In der App selbst können Versicherte über die Funktion „Mein Profil“ eigene Daten und Fotos von

Dokumenten hinterlegen, um sie im Schadensfall rasch zur Verfügung zu haben. Aus Datenschutzgründen werden diese Dokumente ausschließlich direkt in der App auf dem jeweiligen Endgerät gespeichert und nicht an den CMS-Server des ÖVM übertragen. Im Schadensfall können die gespeicherten Daten so direkt in die Schadensmeldung eingefügt werden. Fotos vom Schaden selbst können entweder aus der Medienbibliothek des Smartphones entnommen oder direkt per Fotofunktion angefügt werden. Der Schadensort wird automatisch per GPS bestimmt, kann bei Bedarf aber manuell geändert werden.

Alle Schadensmeldungen gehen direkt und ohne Umwege von der App per E-Mail an den verbundenen Makler. Sensible Daten bleiben somit stets nur Versichertem und Makler zugänglich. Die erste Version der ÖVM-App steht bereits seit Mai 2016 zum Download bereit und wird laufend weiterentwickelt, um den Maklern und somit auch ihren Kunden modernsten Service zu bieten. Das erste Update wird eine Funktion für Push-Nachrichten enthalten, weitere Funktionen werden laufend oder auf Nachfrage ergänzt.



Die wichtigsten Vorteile für Mitglieder:

- ÖVM-Netzwerk: Für Fachanfragen und Rechtsauskünfte
- ÖVM-Ombudsmann: Bei berufsspezifischen Konflikten mit Dritten
- Vertragsmuster: AGB, Maklervertrag etc.
- ÖVA Österreichische Versicherungsakademie
- Jungmaklerförderung: Hilfestellung für den Berufsstart mit Spezialausbildung
- AAA Assekuranz Award Austria
- ÖVM-Forum: Maklermesse in Linz
- makler intern: Die Verbandszeitschrift
- Versicherungsprodukte: Exklusiv für Mitglieder und für Maklerkunden
- Services für Versicherungsmakler: Risikoanalysen, Formularsammlungen usw.
- Kundenbindung



Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie juristische Begriffe

Schadenersatzrecht

Teil 2

Einleitung

Das Schadenersatzrecht verwendet eine Reihe von Schadensbegriffen, um die wesentlichen Eigenschaften von Schäden zu charakterisieren und daran Rechtsfolgen zu knüpfen. Je nachdem, ob es sich um eine deliktische, vertragliche oder vorvertragliche Haftung¹ handelt, werden unterschiedliche Begriffe verwendet.

Schadensbegriffe bei deliktischer Haftung

Der deliktischen Haftung liegt ein rechtswidriges, schuldhaftes Verhalten zugrunde, das im Zivilrecht eine Schadensersatzpflicht gegenüber dem geschädigten Dritten und im Strafrecht die Straffolge auslöst.

Unter einem **realen Schaden** versteht man die tatsächliche nachteilige Veränderung in der Sphäre des Geschädigten. Diese Form des Schadens spielt dort eine Rolle, wo der Schädiger eine Naturalrestitution² zu leisten hat. Beispiele für reale Schäden wären das abgebrannte Haus oder die zerbrochene Fensterscheibe.

Davon zu unterscheiden ist der **Vermögensschaden**. Darunter versteht man ganz allgemein eine in Geld messbare Veränderung im Vermögen des Geschädigten. Es kann sich dabei entweder um einen **positiven Schaden** oder um den **entgangenen Gewinn** handeln. Ersterer umfasst die tatsächliche Beeinträchtigung bestehender Vermögenspositionen, während Letzterer auf bloße Gewinnchancen, die bei gewöhnlichem Verlauf zu erwarten gewesen wären, abzielt. Die Reparaturkosten eines Autos und der dadurch verminderte Zeitwert stellen beispielsweise einen positiven Schaden dar. Ebenso die Verminderung der sonst sicher zu erwartenden Einkünfte aus einer Erwerbstätigkeit oder einer Vermietung. Entgangener Gewinn liegt zum Beispiel dann vor, wenn aufgrund einer Fehlbewertung Wertpapiere gekauft und es deshalb zu der Vereitelung einer Vermögensvermehrung durch den Erwerb anderer Veranlagungsprodukte kam. In der Rechtsprechung sind Fälle, in denen bloß ein entgangener Gewinn vorliegt, selten, da die Gerichte den Begriff des positiven Schadens sehr weit ausdehnen. Der entgangene Gewinn ist nur bei grober Fahrlässigkeit und Vorsatz zu ersetzen. Ist ein Schaden nicht in Geld messbar, dann spricht man von **einem immateriellen oder ideellen Schaden**. Beispiele für Gesetzesbestimmungen, die den Ersatz derartiger Schäden anordnen sind:

- Schmerzensgeld bei Körperverletzung,
- Entschädigung für erlittene Beeinträchtigungen in Zuge einer Vergewaltigung,
- Schadensersatz bei vorsätzlicher Freiheitsberaubung,
- Ersatz für entgangene Urlaubsfreuden,
- Trauerschäden eines nahen Angehörigen
- usw.

Schadensbegriffe bei vertraglicher und vorvertraglicher Haftung

Schadenersatzansprüche, deren Grundlage ein Vertrag darstellt, bezeichnet man als vertragliche Haftung. Vorvertragliche Haftung liegt bei Schadensersatzansprüchen vor, deren Grundlage eine Situation ist, in der die Parteien in weiterer Folge einen Vertrag abschließen wollen. Ob es dann tatsächlich zu diesem Abschluss kommt, ist nicht von Interesse.

Erleidet jemand dadurch einen Schaden, dass sein Vertragspartner seine vertragliche Verpflichtung nicht erfüllt, so spricht man von einem **Nichterfüllungsschaden**. Ein typisches Beispiel für einen derartigen Schadensfall wäre ein verspätet durchgeführter Verkauf einer Aktie, durch den sich eine nachteilige Differenz zwischen jenem Verkaufspreis, der bei rechtzeitiger Veräußerung erzielt worden wäre, und jenem, der tatsächlich erzielt werden konnte, ergibt. In einem derartigen Zusammenhang spricht man vom Erfüllungsinteresse oder positiven Interesse, weil der Geschädigte in jenen Zustand versetzt werden soll, in dem er bei ordnungsgemäßer Erfüllung gewesen wäre. Vertraut jemand auf die Gültigkeit oder Richtigkeit einer Erklärung oder den korrekten Bestand eines Vertrages, obwohl diese unrichtig oder ungültig sind, und entsteht dem Gutgläubigen dadurch ein Schaden, so liegt ein **Vertrauensschaden** vor. Als Beispiele wären hier nutzlose Aufwendungen oder ein versäumtes Ersatzgeschäft zu nennen, deren Ursache auf die Ungültigkeit oder Unrichtigkeit einer Erklärung basiert. In Bezug auf die Entschädigungsleistung verwendet man auch den Begriff negatives Interesse, weil der Geschädigte jenen Schaden ersetzt bekommt, der durch das Nicht-Gelten oder die Unrichtigkeit verursacht wurde.

¹ Die Begriffe Haftung und Deckung müssen unbedingt auseinander gehalten werden. Haftung ist die abstrakte vertragliche oder gesetzliche Anspruchsgrundlage, nach der eine Verpflichtung zum Schadenersatz besteht. Deckung ist der Teil, den ein Versicherer aufgrund seiner Versicherungsbedingungen von dieser Haftung übernimmt.

² Der Geschädigte ist so zu stellen, als ob das schädigende Ereignis nicht eingetreten wäre. Stellt die primäre Form des Schadenersatzes dar.

Quellen:

Kneihns/Bydlinski/Vollmaier; Einführung in das österreichische Recht; Facultas; 2014
Koziol/Welser; Grundriss des bürgerlichen Rechts; Manz; 2014



Pflegevorsorge nach Maß.

NÜRNBERGER Pflegerente

Solange wir gesund sind und es uns gut geht, ist der Gedanke, Pflege zu benötigen, weit weg. Doch mit den Jahren kann sich vieles ändern, manchmal sehr rasch.

Mit der Pflegerente der NÜRNBERGER erhalten Ihre Kunden für die Dauer der Pflegebedürftigkeit zuverlässige Versicherungsleistungen wie Prämienbefreiung und Rente.

Jetzt vorausdenken. Im Pflegefall bestens versorgt sein.
NÜRNBERGER Pflegerentenversicherung.

NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich
Telefon 05 0448-9100, www.nuernberger.at

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER
Versicherung AG Österreich





2.400 Besucher, 50 Aussteller und zwei Dutzend Vortragende: Das zweitägige ÖVM-Forum 2016 im Linzer Design Center bot ein Best-of der aktuellen Maklertrends. Neu war der Versuch einer umfassenden Bestandsaufnahme und die Präsentation von Analysen

zur wachsenden Nachfolgeproblematik. Dazu wurde eine eigene Boxengasse aufgebaut. Einmal mehr zeigte sich, wie sehr der Informations- und Servicebedarf der Maklerschaft in den vergangenen Jahren gestiegen ist. <http://www.ovm.at>

in der Boxengasse

Informationsbedarf steigt – Nachfolgeproblematik wächst

„Unsere Branche befindet sich im Wandel und noch mehr in einem veritablen Umbruch. Die Herausforderungen werden immer komplexer, die tägliche Arbeit noch anspruchsvoller. Das führt zu wachsender Nachfrage nach qualifizierten Informationen und kompetenter Beratung der Berater. Mit dem ÖVM-Forum und unserer Boxengasse für Versicherungsmakler konnten wir dazu den bestmöglichen Rahmen geben, als Service- und Ausbildungsorganisation die optimalen Ansprechpartner liefern“, erklärt ÖVM-Präsident Ing. Alexander Punzl.

Wie verführe ich den Kunden

Das Symposium bot eine Reihe spannender Vorträge. Den Auftakt machte Prof. Rudolf Taschner mit einem anschaulichen Einblick in die Welt der Wahrscheinlichkeitstheorie. Der Mathematiker beleuchtete die Begriffe Risiko und Sicherheit aus der Sicht der Wissenschaft. Welche realen Geschichten sich hinter Zahlen verbergen, schilderte ORF-Bürgeranwalt Peter Resetarits im Anschluss. Der TV-Journalist präsentierte kontroverse, teils jahrelang andauernde Versicherungsfälle. Diese Fälle erlauben oft einen ungeschönten Blick auf persönliche Schicksale und Konflikte mit Versicherern.

Danach erklärte Roger Rankel, wie man verwöhnte Kunden verführt. Der eloquente Marketing-Guru gab kreative Tipps zur Umsatzsteigerung in gesättigten Märkten und beschrieb innovative Wege zur Neukundengewinnung. Ein weiterer Fixpunkt war

die landesweite Informationskampagne „Follow me!“ ÖVM-Vize Alexander Meixner erinnerte daran, dass der Branchenverband seit 2015 übergabewillige Versicherungsmakler und Kaufinteressenten zusammenbringt und sie mit Know-how und Experten-Netzwerken unterstützt. „Der wachsende Altersdurchschnitt der Makler zwingt uns zum Handeln. Mit unserer Nachfolgebörse helfen wir beim reibungslosen Generationswechsel“, so Meixner.

Assekuranz Award Austria

Dass die zunehmende Digitalisierung der Geschäftswelt auch vor der Maklerschaft nicht Halt macht, zeigte Unternehmensberater Christian Brandstätter. In seinem Vortrag widmete er sich den Anforderungen an vertriebsunterstützende IT und unterstrich die Bedeutung moderner Verwaltungssoftware. Rechtsanwalt Dr. Hans-Jörg Vogl beschrieb Fälle, in denen Versicherungen ungewohnt schnell und kulant ihren Verpflichtungen nachkamen, darunter eine Querschnittslähmung aufgrund eines Motorradunfalls, ein Brand in einem Fernheizwerk oder einen Fall mit 200 undichten Duschkabinen.

Nach der feierlichen Überreichung der Abschlusszeugnisse an frisch gebackene „ÖVA geprüfte/r Versicherungsfachfrau/mann“ nahm ORF-Journalist Hanno Settele das Publikum mit auf eine Reise über den Großen Teich. Der langjährige US-Korrespondent erzählte von seinen skurril anmutenden Erlebnissen mit dem amerikanischen »



Versicherungs- und Bankensystem. Settelles lebhaftes Geschehen sorgte für Lachen, aber auch für ungläubiges Kopfschütteln angesichts der in den USA weitverbreiteten Gepflogenheiten. Höhepunkt des Abends war die Verleihung des Assekuranz Award Austria. Gemeinsam mit dem Marktforschungsunternehmen wissma zeichnete der ÖVM stellvertretend für mehr als 540 heimische Makler die besten Versicherer in sieben Sparten aus. Zu den Siegern zählten Nürnberger, Merkur, Allianz, Helvetia, Generali, MUKI und HDI. Abgerundet wurde der Abend mit einem Galadinner und einem Kabarettauftritt von Viktor Gernot.

Facettenreicher Messetag

Auf das Symposium folgte ein Messetag mit insgesamt 60 Ausstellern. Neben Österreichs namhaften Versicherern waren viele branchenverwandte Anbieter vertreten. Finanzdienstleister, IT-Spezialisten, Gesundheits- und Tourismusunternehmen ebenso wie Unternehmensberater, Steuerexperten und Medienprofis zeigten den Besuchern neue Wege zur erfolgreichen Maklerschaft. Auf die Gäste wartete dabei eine eigene Boxengasse, ein echter Rennbolide aus der NASCAR-Serie und zwei Carrera-Rennbahnen zur Entspannung. Interessierte Makler informierten sich über das Thema Betriebsübergabe und lauschten einschlägigen Vorträgen. Wie hole ich das Maximum aus meinem Bestand? Was ist bei Haftung und Steuern zu beachten? Wie sehen die neuesten Bewertungsansätze aus?

Wegweisendes Klauselpaket

Weitere Höhepunkte des Messetages waren die

Präsentation einer neuen Handy-App zur Schadenmeldung und die Vorstellung eines neuen Klauselverzeichnis, auf das sich der ÖVM mit der Generali Versicherung verständigt hat. Die Vereinbarung beinhaltet insgesamt 221 Allgemeine und Sachversicherungsklauseln. „Wir freuen uns, dass wir unseren Mitgliedern nach mehrmonatigen Verhandlungen mit der Generali ein Klauselpaket bieten können, das ihre Arbeit wesentlich erleichtert, die Rechtssicherheit erhöht und den Versicherten einen spürbaren Mehrwert bietet“, sagte ÖVM-Vize Michael Schopper bei der Präsentation.

Was ist neu? Künftig gilt immer die für den Versicherungsnehmer günstigere Auslegung, sollten sich einzelne Vertragsbestandteile widersprechen. Neu ist zum Beispiel auch, dass Schäden am Brandherd automatisch als mitversichert gelten, ebenso wie Folgeschäden durch Wasseraustritt an undichten Silikonverfugungen. Und: Auch die Frist zur Verpflichtung einer Schadenmeldung wurde auf nunmehr vier Wochen verlängert.

Das 10. ÖVM-Forum war für Organisatoren wie Aussteller und Besucher ein besonderes Jubiläum: „Die Mischung aus informativen Fachvorträgen, Unterhaltung auf der Bühne, Abwechslung in der Boxengasse, und Erfahrungsaustausch mit Kolleginnen und Kollegen hat die Stellung des Forums als Branchenevent des Jahres einmal mehr unterstrichen. Die positive Resonanz unserer Gäste und Mitglieder bestärkt uns, dieses Format weiter zu entwickeln“, so ÖVM-Präsident Alexander Punzl zufrieden.



FORUM 2016

Internationale Makler Messe



Der ÖVM gratuliert den Gewinnern des Assekuranz Award Austria 2016:

Berufsunfähigkeitsversicherung:

1. Platz Nürnberger Versicherung AG
2. Platz HDI Lebensversicherung AG
3. Platz Continentale Assekuranz Service GmbH

Lebensversicherung nicht klassisch:

1. Platz Helvetia Versicherungen AG
2. Platz Standard Life Versicherung
3. Platz Zürich Versicherungs-AG

Krankenversicherung:

1. Platz Merkur Versicherung AG
2. Platz Generali Versicherung AG
3. Platz UNIQA Versicherungen AG

Unfallversicherung:

1. Platz Generali Versicherung AG
2. Platz Zürich Versicherungs-AG
3. Platz muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

Lebensversicherung klassisch:

1. Platz Allianz Elementar Versicherungs AG
2. Platz Generali Versicherung AG
3. Platz Wiener Städtische Versicherung AG

Haushalt/Eigenheim:

1. Platz muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit
2. Platz HDI Versicherung AG
3. Platz Generali Versicherung AG

Rechtsschutzversicherung – privat:

1. Platz HDI Versicherung AG
2. Platz Zürich Versicherungs-AG
3. Platz D.A.S. Rechtsschutz AG

Etwas etwas anders machen

... für erfolgreiche Abschlüsse



„Mainstream“ kann (fast) jeder. Herkömmliche Geschäftsmodelle umdenken bringt das dicke Plus – bei potentiellen Kunden und in Ihrer Kasse. Nur, wenn Sie etwas etwas anders machen, stechen Sie als Verkäufer, in Ihrem Fall als Makler die Flut der Konkurrenz aus. Eine äußerst wichtige, wenn nicht DIE Kernaussage meiner Vorträge, Seminare, die schon von sehr vielen mit großem Erfolg umgesetzt wurde.

Dazu möchte ich Ihnen als Anregung kurz ein exzellentes Beispiel geben, das auf den ersten Blick vielleicht nicht in Ihre Geschäftswelt passt, meine wirksame Philosophie „etwas etwas anders zu machen“ aber geradezu revolutioniert. Es geht um einen kleinen Eisverkäufer auf Capri, der mit einer supercleveren Taktik traumhafte Gewinne erzielt. Was hat er getan? Er hat bei Ausgabe der von seinen Kunden ausgewählten und bestellen Eiskugeln einfach nur gesagt: „Und dazu empfehle ich Ihnen“. Dieser Satz begeistert mich immer wieder aufs Neue! Wohlgermerkt „ich empfehle“. Er hat nicht gedrängt oder aufdringlich angeboten. Er hat auch nichts gefragt – und damit etwas „in Frage gestellt! Viel besser als fragen ist sagen und dazu das Zauberwort „empfehlen“. Es blieb die volle Freiheit und Verantwortung beim Konsumenten, sich dafür oder dagegen zu entscheiden. Diese Kleinigkeit, diese gelebte „Demokratie im Verkauf“, macht in diesem Fall den großen Unterschied. Abschließend bemerkt: Neun von zehn Konsumenten folgten der Anregung des Eisverkäufers. Nun frage ich Sie: „Was sind Ihre „Zauberworte“ im Maklergeschäft? Was können Sie etwas anders machen? Und vor allem: Was können Sie noch dazu verkaufen? Was ist also Ihr „und dazu empfehle ich Ihnen...?“

Weshalb sind diese Zauberworte oder Dinge, die wir eben anders machen, heute so wichtig? Weil sich der Verkauf generell radikal verändert hat. Nie hatten Kunden mehr Alternativen als heute. Nie waren diese Alternativen leichter zugänglich. Jeder Kunde kann sich nahezu mühelos sehr tiefe Einblicke in verschiedene Angebote verschaffen. Einige Mausklicks genügen für den vollen Überblick. Und dann entscheiden normalerweise beinahe die besten Angebote, die günstigsten Konditionen. Wenn Sie eben nicht vorher in der Darbietung Ihrer Leistung etwas etwas anders machen, das Ihnen Bonus-Punkte bei Ihren Kunden einbringt, Ihr Sympathie- und Erinnerungsbarometer in die Höhe schnellen lässt.

Seien wir ehrlich: Das Image vieler Makler ist schlecht. Kunden sind genervt und halten die meisten für Schwätzer. Eine desaströse Reputation. Spitzenverkäufer, Spitzenmakler haben diese „Schieflage“ erkannt, vermeiden kundenabschreckende „Oldie“-Methoden und erarbeiten ihre eigenen

Strategien des „etwas etwas anders machens“.

Vermeiden Sie alte Argumentationstechniken! Mit dem ersten Nein beginnt Verkaufen? Falsch! Ganz falsch. Auch das gute alte „Noch ein Impuls nötig“ ist outer als out. Mit dem Einlullen des Kunden durch Small Talk, suggestiven Kniffen, die zur Zustimmung führen sollen oder dem Anbieten von plumpen Alternativen werden Sie ebenfalls nicht weit kommen. Es geht vielmehr um kleine, entscheidende Anpassungen Ihrer Kommunikation, um mehr Fairness und Offenheit dem Kunden gegenüber. Überzeugen Sie Ihre Kunden statt mit sinnlosem Small Talk zum Auftakt mit klaren Kompetenzaussagen! Damit schaffen Sie Bindung und Abschlüsse, bilden Stammkunden und werden – das ist sicher – mehr und mehr empfohlen!

Vergessen Sie den platten Verkäuferspruch „Wer fragt, der führt“! Mega-out. Gehen Sie Kundengespräche feinfühlicher an. Fragen bedeutet immer NEHMEN, sagen bedeutet dagegen immer GEBEN. Das heißt für Sie: Zuerst etwas sagen, also geben – zum Beispiel in Form einer interessanten, wichtigen Aussage. Dann fragen, also nehmen – zum Beispiel in Form einer zielführenden Frage. Denken Sie immer daran: Wenn Sie zu viel nehmen, laugt das Ihre Kunden aus. Oder, wie fühlen Sie sich, wenn stakkatoartig Fragen auf Sie einprasseln? Es geht also nicht darum, ein Feuerwerk an Fragen zu produzieren, sondern vielmehr darum, instinktiv im richtigen Moment die richtige Frage zu stellen, die oft den Abschluss garantiert! Punkten Sie mit durchdachter Gesprächsführung.

Dazu gehört unbedingt auch mein dringender Rat:

Gehen Sie bei Einwänden Ihres Kunden nicht gleich in Kampfstellung! Rhetorische Gefechte, die jeden Einwand des Kunden vollmundig niederschmettern, schrecken ab! Ich bin überzeugt: Topleute präsentieren sich vom ersten Moment der Begegnung mit dem Kunden so, dass Einwände gar nicht erst entstehen. Sie gewinnen Vertrauen durch einen kompetenten Auftritt. Sie reden auch mal Klartext und erläutern deutlich, was nicht möglich ist. Und vor allem: Sie bewegen sich im Wertesystem des Kunden, führen eine Bedarfsanalyse durch und unterbreiten erst dann ein Angebot, das sie dem Kunden quasi auf den Leib geschneidert haben. Dann kneift oder drückt auch nichts. Ergo: Es kommen keine Einwände! Gehen Sie als Makler auf Entdeckungsreise zu den Wünschen Ihrer Kunden – und Einwandbehandlung gehört der Vergangenheit an.

Wenn Sie Ihre Kunden gut analysieren, wenn Sie den Maßanzug anbieten, können Sie kaum falsch liegen. Übernehmen Sie furch und vertrauensvoll diese Verantwortung und sagen Ihrem Kunden, was ihm Ihres Erachtens guttut, was er braucht. Wer kann das besser als Sie einschätzen, der Sie Ihre Leistung, Ihr Angebot in- und auswendig kennen! Ihre Kunden werden es Ihnen danken, die meisten werden dieses „Geführt werden“ freudig annehmen und Ihnen folgen. Das wirkt nicht nur bei Eis, ich garantiere es Ihnen!



DAS HÖRBUCH SEMINAR: Verkäuferwissen to go

Ein Qualitätsprodukt von Roger Rankel

- 10 CDs, 10 Stunden Hörgenuss
- Die Grundlagen des modernen Verkaufens
- Vier Wochen Weiterbildung zum Preis eines Kurzseminars

- Praxisnahe Kundendialoge - sofort umsetzbar
- Preisgekrönte Bestseller erstmals als Hörbuch

Bestellung unter:
bestellung@roger-rankel.de | www.roger-rankel.de

Tel.: +49(0)8157/999 100-0
 Fax: +49(0)8157/999 100-20

Bestellen Sie jetzt zum
ÖVM-SONDERPREIS!
EUR 199,00
 inkl. MwSt. & Versand





Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie Kündigungsrecht

Rücktrittsrechte aus der Sicht des Versicherungsnehmers

Teil 1

§ 1a VersVG – Antragsbindefrist

Vor allem im Privatkundengeschäft ist es Usus, dass der Versicherungsnehmer seinen Antrag auf Schließung des Versicherungsvertrages auf einem vom Versicherer verwendeten Formblatt stellt. In einem derartigen Fall gilt für den Versicherungsnehmer eine Antragsbindefrist von maximal 6 Wochen. Die Frist beginnt mit Zugang des Antrages beim Versicherer zu laufen.

In der Feuerversicherung sieht der Gesetzgeber lediglich eine Antragsbindefrist von 2 Wochen vor. Der Fristlauf beginnt jedoch bereits mit der Absendung des Antrages.

Die Vereinbarung einer längeren Bindefrist ist nur dann wirksam, wenn sie im Einzelnen ausgehandelt wurde.

Kommt es innerhalb der Antragsbindefrist nicht zu einem Abschluss des Versicherungsvertrages – meist wird dieser durch die Übersendung der Polizza manifestiert – so steht dem Versicherungsnehmer ein Rücktrittsrecht zu.

Rein rechtlich ist eine zu spät übermittelte Versicherungspolizza als Anbot des Versicherers an den Versicherungsnehmer zu werten, einen Vertrag abzuschließen. Es bleibt dann dem Versicherungsnehmer überlassen, ob er dieses Angebot annehmen oder ablehnen möchte.

Das Schweigen des Versicherungsnehmers auf eine verspätet übersendete Polizza (= neues Anbot des Versicherers an den Versicherungsnehmer) hat ohne Hinzutreten weiterer Umstände (Bsp.: Erstprämienzahlung) nicht den Erklärungswert einer Zustimmung.

§ 5 VersVG – Billigungsklausel

Weicht der Inhalt des Versicherungsscheines vom Antrag oder den getroffenen Vereinbarungen ab, so gilt die Abweichung als genehmigt, wenn der Versicherungsnehmer nicht innerhalb eines Monats nach Empfang des Versicherungsscheines

in geschriebener Form widerspricht.

Diese Genehmigung ist jedoch nur dann anzunehmen, wenn der Versicherer den Versicherungsnehmer bei der Übermittlung des Versicherungsscheines darauf hingewiesen hat, dass Abweichungen als genehmigt gelten, wenn der Versicherungsnehmer nicht innerhalb der eingangs erwähnten Frist schriftlich widerspricht.

Der Hinweis hat durch besondere Mitteilung in geschriebener Form oder durch einen auffälligen Vermerk in der Polizza, der aus dem übrigen Inhalt hervorzuheben ist, zu geschehen. Auf die einzelnen Abweichungen ist besonders aufmerksam zu machen.

Werden diese Informations- bzw. Hinweispflichten seitens des Versicherers nicht berücksichtigt, so ist die Abweichung für den Versicherungsnehmer unverbindlich und es gilt der Inhalt des Antrages als vereinbart.

Die Bestimmungen des § 5 VersVG gelten nur für Abweichungen, die negative Folgen für den Versicherungsnehmer hätten. Positive Abweichungen in den Polizzen gelten stets als gültig vereinbart.

Kommt es trotz rechtzeitigen Widerspruchs zu keiner Einigung mit dem Versicherer, so liegt nach den allgemeinen Regeln des bürgerlichen Rechts Dissens vor. Der Versicherungsnehmer kann vom Antrag wegen mangelnder Willensübereinstimmung zurücktreten.

¹ In der Hagelversicherung kann diese Frist im Sinne des § 115a Abs. 2 VersVG auf bis zu einer Woche herabgesetzt werden.

² Daraus lässt sich – etwas überspitzt – ableiten, dass das wichtigste Dokument des Versicherungsgeschäftes der Antrag darstellt.

Quellen:

Straube/Gisch/Berisha; Österreichisches Versicherungsvertragsrecht; Manz; 2014
Wieser; Versicherungsvertragsrecht; LexisNexis; 2012
www.arbeiterkammer.at

EFM - 25-JÄHRIGES JUBILÄUM AM ÖVM FORUM

Die EFM Versicherungsmakler, mit über 50 Standorten die Nr. 1 in Österreich, feiern dieses Jahr ihr 25-jähriges Bestehen. Gemeinsam mit langjährigen Geschäftspartnern und Freunden wurde beim diesjährigen ÖVM Forum auf das Jubiläum angestoßen. Aber Bilder sagen doch viel mehr als Worte...



Frauenpower - Gratulation zur bestandenen Prüfung zur „Versicherungsfachfrau“



Schokogenuss - die EFM Küchlein überzeugten alle Besucher



Der EFM Stand in Erwartung seiner Gäste



Josef Graf, EFM Vorstand



Nora Graf, Golf-Pro



Regina Brandstetter, EFM Versicherungsmaklerin



Die Sieger des EFM Golf Putting-Turniers: M. Hasler (2.), S. Fill (1.), H. Meszarich (3.)



Gute Gespräche am EFM Stand



Viele versuchten ihr Glück beim EFM Golf Putting-Turnier



Gemeinsam feierten wir das 25-jährige Bestehen der EFM

www.efm.at/bestandskauf

*Nachfolger
für Ihren Bestand
gesucht?*

EFM
VERSICHERUNGSMAKLER



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



Mag. (FH) Joe KALTSCHMID

Trends am österreichischen Versicherungsmarkt:

Umfassende Haftpflichtkonzepte für IT-Unternehmen erfreuen sich steigender Beliebtheit

Teil 4

Die stetig zunehmende Digitalisierung der Arbeitswelt führte in der jüngeren Vergangenheit nicht nur zu stark zunehmenden digitalen Geschäftsprozessen sowie völlig neuen Geschäftsmodellen, sondern löste auch die Gründung zahlreicher IT-Unternehmen aus. Deshalb steht die IT-Branche generell auch stark im Fokus von Versicherungsunternehmen und Versicherungsmaklern. Umso mehr als auch die Sensibilisierung für Risiken in der IT-Branche aufgrund aufsehenerregender Schadensfälle zugenommen hat.

IT-Risiken nicht nur eine umfassende Risikoanalyse vornehmen, sondern sich auch spezieller, weiterer Deckungskonzepte bedienen. Je weiter die Deckungskonzepte sind, desto weniger Berührungspunkte mit diesen zumeist höchst technischen Risiken braucht der Makler zu haben. Diese Deckungskonzepte zeichnen sich durch einen sehr offen formulierten versicherten Tätigkeitsbereich aus. So erlangt insbesondere neben der klassischen Software- oder Hardwareerstellung, Datenerfassung und -bearbeitung die Mitversicherung von Tätigkeiten wie Providerdienstleistungen eine immer wichtigere Bedeutung. Dazu gehören etwa Host- Content-, Access-Providing und vor allem Cloud Computing. Aber auch Internet- und Online-Dienstleistungen wie Domain-Service und Webdesign oder der Betrieb eines Rechenzentrums sollen als vom Versicherungsschutz umfasst gelten. Besonders beachtet werden sollte, dass sämtliche Tätigkeitsbereiche des Kunden im Rahmen der Pauschalversicherungssumme für Vermögensschäden abgebildet werden können und nicht Sublimate das Deckungskonzept beherrschen.

Vorwiegend sind es typische Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherer, welche sich vermehrt um umfassende Haftpflichtversicherungslösungen für IT-Unternehmen bemühen. Die Bedeutung konventioneller AHVB/EHVB-Deckungen ist längst in den Hintergrund getreten. Denn reine Vermögensschäden, um die es ja in der IT-Branche im Falle von Haftpflichtschäden geht, sind in diesen Deckungskonzepten häufig nur unzureichend versichert. Typische Ausschlüsse, wie Haftpflichtansprüche aufgrund von Tätigkeitsschäden gelten zwar als gestrichen, jedoch wird die Deckung bei Tätigkeitsschäden oft nur mit einem Sublimit ausgestattet, das sich jedoch im Einzelfall als zu gering erweisen kann. Zudem wird auch anderen Risiken wie die der Verletzung von gewerblichen Schutzrechten oder Veröffentlichungsrisiken nicht oder nicht genügend Rechnung getragen.

Versicherungsschutz für verschuldensunabhängige- und vertragliche Haftung aber auch Schadenersatzansprüche Dritter in Folge Verzögerung der Leistung sind wesentliche Merkmale eines umfassenden Deckungskonzeptes für IT-Unternehmen. Die Verletzung gewerblicher Schutzrechte (Domain-, Lizenz- und Urheberrechte) oder aber auch von Persönlichkeitsrechten, Geheimhaltungspflichten und Datenschutzvereinbarungen dürfen ebenso keinen Ausschlussbestand darstellen.

Zudem können auch Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht versichert werden, wie etwa der Vorwurf des unlauteren Wettbewerbs oder Ansprüche Dritter wegen Veröffentlichungen der Versicherungsnehmerin auf Webseiten oder in sozialen Medien im Zusammenhang mit Produkten und Dienstleistungen der Versicherungsnehmerin. Wachsender Bedeutung erfreut sich auch die Eigenschaden-Versicherung im Rahmen von IT-Haftpflichtversicherungskonzepten.

Deshalb sollten Versicherungsmakler bei der Absicherung von



So bietet etwa unser Haus ein IT-Haftpflichtversicherungskonzept im Rahmen dessen auch für gewisse Eigenschäden Versicherungsschutz geboten wird. Der Versicherer ersetzt dem Versicherungsnehmer z.B. im Falle eines berechtigten Rücktritts oder Teilrücktritts die vergeblichen Aufwendungen einschließlich der Honorare von Selbständigen, nicht jedoch den entgangenen Gewinn.

Eine weitere Komponente der Eigenschadendeckung stellt der Versicherungsschutz bei Veränderung oder Blockade der eigenen Webseite dar. Der Versicherer ersetzt hier entstandene, notwendige Kosten der Versicherungsnehmerin infolge unbefugter Eingriffe Dritter.

Selbst unmittelbar durch Mitarbeiter vorsätzlich verursachte Vermögensschäden der Versicherungsnehmerin, beispielsweise die Unterschlagung von Geldern aus der Firmenkasse, gelten als mitversichert. Aber auch Vermögensschäden in Folge Vorsatztaten Dritter, etwa durch Betrug oder Urkundenfälschung gelten als versichert, so der Dritte in der Absicht handelt, sich selbst oder andere Dritte zu bereichern.

Um den Bogen des möglichen noch weiter auszureizen, kann optional zum Teil auch eine integrierte Cyber- Eigenschadenversicherung angeboten werden. Die unerfreulichen Kosten, die anfallen wegen Beschädigung, Zerstörung, Änderung, Blockierung oder Missbrauch der IT-Systeme der Versicherungsnehmerin infolge unbefugter Eingriffe Dritter oder mitversicherter Personen können mitversichert werden.

Zuletzt soll noch die Datenschutz-Eigenschaden-Versicherung erwähnt werden. Diese bietet Schutz bei Datenrechtsverletzungen wie der nicht autorisierten Aneignung, etwa von Geräten oder Datenträgern (z.B. USB-Sticks) oder aber auch die Verwendung und die Offenlegung personenbezogener Daten infolge eines unbefugten Eingriffs Dritter. Vorstehendes soll verdeutlichen, dass sich konventionelle Haftpflichtkonzepte zur Absicherung von IT-Risiken immer weniger eignen. Die Wahrscheinlichkeit eines Personen- oder Sachschadens in diesem Tätigkeitsfeld ist im Verhältnis zum Vermögensschadenpotential marginal. Allein deshalb sollte kritisch überdacht werden inwieweit Deckungen welche die Vermögensschadenkomponente im Rahmen der Pauschalversicherungssumme für Personen- und Sachschäden abbilden, dem Risiko des Kunden entsprechen.

Wenn man aktuell die Zeitungen aufschlägt fallen einem vermehrt Berichte zu Schadensfällen im Bereich Cyberkriminalität auf. Der Trend wird sich fortsetzen – es ist ja auch um einiges schicker von einem PC in der Karibik aus ein Firmenkonto zu plündern als persönlich, maskiert und mit einer Waffe wild gestikulierend die Portokassen zu leeren. Insofern sind Versicherungsmakler, künftig immer mehr dazu angehalten, den von ihnen betreuten IT-Kunden, integrative Deckungskonzepte zur Verfügung zu stellen, welche über die in diesem Artikel erörterten Deckungsfeatures im Dritt- und Eigenschadenbereich verfügen. Bezüglich der Auswahl des Produktgebers bedeutet dies, dass es immer wichtiger wird, Risikoträger auszuwählen, welche nicht nur das Haftpflichtrisiko der Versicherungsnehmerin lösen können, sondern auch die Sparten Crime und Cyber.

Mag. Kaltschmid ist Geschäftsführender Gesellschafter und Gründer des auf Managerhaftpflicht und VH-Risiken spezialisierten Brokers INFINCO in Österreich und Liechtenstein.

Versicherungsmakler, Fachhochschulstudium der Bank- und Referent und Autor von Fachartikeln zum Thema der Managerhaftung; INFINCO betreut und berät mehr als 120 Makler aus Österreich und Liechtenstein in den Sparten D&O, Vermögensschadenhaftpflicht, Crime und Cyberrisiken!

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Musterformulare für Versicherungsmakler

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

Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at



Personal des Versicherungsmaklers

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

Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at





Ing. Gernot Mirko IVANIC
Vorstand ÖVM

Rechtsschutz – Einzelfall oder doch schon gelebte Praxis?

In der Ausgabe 04/15 habe ich mich mit der Problematik auseinandergesetzt, dass Anwälte, die aufgrund ihrer Qualifikationen und Erfolge vor Gericht, gut ausgelastet sind, Rechtsschutzversicherte Fälle mangels ausreichender Gewinnerwartung ablehnen. Somit würde für Rechtsschutzversicherte nur mehr die B-Liga an Anwälten zur Verfügung stehen, was dem Absatz von Rechtsschutzversicherungsverträgen sicherlich hinderlich wäre und keinesfalls im Sinne der Versicherungswirtschaft sein kann.

Nun wurde mir ein Brief eines Vertragsanwaltes übermittelt (siehe unten), dessen Inhalt in dieselbe Kerbe schlägt und den vorherrschenden Trend des Sparens auf Kosten der Kunden meines Erachtens nach mehr als bestätigt.

Ein Anwalt bemüht sich im Interesse seines Mandanten und letztendlich auch im Interesse der

Risikogemeinschaft bzw. des Versicherers um eine rasche, unbürokratische und kostengünstige Lösung des Problems. Eine Deckungszusage für das Einbringen der Klage wurde seitens der Versicherung erteilt. Weil Recht zu haben, nicht unbedingt bedeutet, vor Gericht auch Recht zu bekommen, und um unnötige Kosten sowie Zeit zu sparen, wurde ein – aus Sicht des Versicherten – optimaler Vergleich ausverhandelt. Die Kostentragung durch die Gegenseite ging im Hinblick auf das anzustrebende Ergebnis jedoch verlustig.

Als der Vertragsanwalt die Erfolgsmeldung an die Assekuranz weiterleitet und um die Abrechnung seiner Honorarnote inklusive Barauslagen ersuchte, erhielt er seitens des Schadenreferenten eine Ablehnung. Begründet wurde diese damit, dass er sich nicht an die Deckungszusage (Kostendeckung für die Klage) gehalten habe. Ein außergerichtlicher Vergleich sei weder vom Deckungsumfang des Produktes umfasst, noch hätte der Versicherer einer Kostenübernahme auf dem Kulanzwege oder einer Prozesskostenablässe zugestimmt. Dass ein Verfahren vermutlich deutlich teurer gekommen wäre als der geschlossene Vergleich, wurde seitens der Versicherung völlig negiert.

Das Signal, das durch das Verhalten des Versicherers ausgesandt wurde, ist eindeutig. Will ein Anwalt kostendeckend und honorarwährend arbeiten, so muss er sich strikt an die Deckungszusage der Versicherung halten. Also rasch ohne Rücksicht auf Geld, Zeit oder Interessen des Kunden klagen. Qualitäts- und/oder Kostenüberlegungen sind außer Acht zu lassen.

Der Vertragsanwalt richtete eine Beschwerde an den Vorstand der Gesellschaft, in der er nochmals umfassend die Vorteilhaftigkeit des Vergleiches gegenüber der Klage ausführte. Eine Beantwortung blieb bis heute aus.

Auszüge aus der Beschwerde des Vertragsanwaltes:

Meine Kanzlei ist in der Vergangenheit bereits einmal eine Vertragsanwaltpartnerschaft mit der eingegangen und betreut laufend zahlreiche Mandanten, welche bei Ihnen rechtsschutzversichert sind.

....Die weiteren Verhandlungen mit der kriminellen Gegenseite gestalteten sich sodann äußerst schwierig, insbesondere nahm der Akt, da die Gegenseite mit ihrer kriminellen Energie und/oder in ihrer Verzweiflung sowohl den Vorstandsvorsitzenden derAG, welche als Arbeitgeber Ihres VN überhaupt nichts mit gegenständlichem Kaufvertrag zu tun hat, angefeindet und angekündigt hat, großes mediales Aufsehen zu erregen und sämtliche Instanzen „bis zu seinem Tode“ auszureizen. Aufgrund geschickter Verhandlungsführung meinerseits, insbesondere auch durch Androhung der Übermittlung einer Sachverhaltsdarstellung an die Staatsanwaltschaft sowie an die Finanzbehörden, gelang es letztlich einen optimalen Vergleich mit der Gegenseite dahingehend auszuhandeln, dass der Kaufvertrag als rückabgewickelt anzusehen ist und das Fahrzeug von meinem Mandanten gegen Rückerhalt von EUR..... rückgestellt wurde.

Wenngleich eine Kostentragung durch die Gegenseite hierdurch im Hinblick auf das anzustrebende Ergebnis verlustig gehen musste, wurde hierbei der Fall bestmöglich abgewickelt, insbesondere da eine Durchsetzung vor Gericht erhebliche weitere Verfahren und langwierige Prozesshandlungen in Wien bzw. mehrere Parallelverfahren ausgelöst hätte, das Fahrzeug während dieser Zeit wertmindernd in der Obhut meines Mandanten bleiben hätte müssen, er es jedoch nicht verwenden hätte können, und ist auch der als Rechtsschutzversicherung hierdurch eine erhebliche Kostenhaftung erspart geblieben.“

Welche Konsequenzen der Anwalt aus diesem Fall ziehen wird, liegt auf der Hand. Er wird zum einen seinem Mandantenstock zukünftig nicht mehr empfehlen, einen Rechtsschutzversicherungsvertrag bei dem betroffenen Versicherer abzuschließen und zum anderen den Status des Vertragsanwaltes per sofort aufkündigen. Für die Versicherungswirtschaft bedeutet das sinkende Abschlusszahlen, für die Versicherten den Verlust eines offensichtlich guten und lösungsorientierten Anwaltes. Also eigentlich eine Lose-Lose-Situation.

Ein derartiges Vorgehen, wie es in diesem Artikel geschildert wurde, ist leider kein Einzelfall. Anwälte und Kunden werden verärgert und verlieren aufgrund fehlendem Kostenbewusstseins und mangelnder Flexibilität in der Schadensabwicklung das Vertrauen in derartige Deckungskonzepte. Denn was nützt das beste Produkt, wenn bei einem grundsätzlich gedeckten Schadensfall eine Erledigung im Sinne des Kundeninteresses aufgrund von fehlendem Kostenbewusstsein und mangelnder Flexibilität ausbleibt.

Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten!

Der Versicherungsmakler – Rechte und Pflichten – Koban und Funk

Die wirtschaftliche Bedeutung des Versicherungsmaklers hat sich im Laufe der vergangenen Jahrzehnte durchgängig vom Industriegeschäft bis hin zum Privatkundengeschäft deutlich verstärkt. Die mit 15.1.2005 in Kraft getretene Umsetzung der EU- Versicherungsvermittlerrichtlinie hat im österreichischen Recht für alle Versicherungsvermittler weit gehende Änderungen im Bereich der Berufszugangs- und Ausübungsregelungen gebracht. Dieses Buch möchte die verschiedenen rechtlichen Aspekte des Versicherungsmaklers sowie das Dreiecksverhältnis Versicherungsmakler – Versicherungskunde – Versicherungsunternehmen darstellen. Es ist ein Handbuch für Praktiker und gibt Einblicke auch in die Rechtsverhältnisse verwandter Berufszweige.

Versicherungsmakler und Kundenschutz – Fenyves und Koban

In den vergangenen Jahren hat sich in der Versicherungsbranche vieles verändert: Die Versicherungen haben sich wesentlich stärker dem Kunden zugewandt, die Versicherungsmakler haben eine bemerkenswerte Professionalisierung erlebt, die Kunden sind sicherheitsbewusster und anspruchsvoller geworden. Kurz gesagt – die Bedeutung des Versicherungsmaklers ist sehr stark gewachsen: Für Kunden, für Versicherer, für die Volkswirtschaft. Das belegt zum Beispiel eine Studie, die vom IHS Kärnten im Auftrag des Fachverbandes für Versicherungsmakler und Berater in Versi-

cherungsangelegenheiten erstellt wurde. Diese Untersuchung unterstreicht klar das große und weiter steigende Gewicht der österreichischen Versicherungsmakler, das noch weit über die zentrale Rolle als Berater und Riskmanager hinausgeht. Beispielsweise sticht die Branche als wichtiger Investitionsträger hervor und bietet im Verbund mit anderen Unternehmen, die mit der Versicherungswirtschaft verbundene Tätigkeiten ausüben, rund 12.000 Österreicherinnen und Österreichern einen Arbeitsplatz. Wie zufrieden sind Kunden von Versicherungsmaklern? Dieser Frage ging eine weitere Untersuchung auf den Grund, die von der Allianz in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsinstitut YouGovPsychonomics ausgearbeitet wurde. Hier zeigt sich die zunehmende Bedeutung des Versicherungsmaklers als bevorzugter Berater in Versicherungsfragen sowohl bei Gewerbe- als auch bei Privatkunden.

Die Bildung kommt nicht vom Lesen alleine, sondern vom Nachdenken über das Gelesene

Carl Hilty
(Schweizer Staatsrechtler)





Mag. Thomas LEITNER
Vorstand ÖVM

Allgemeine Klauseln & Sachklauseln

Teil 4

Sie sind kurz, sie sind knackig und gerade deshalb werden sie beim Lesen einer Klauselsammlung recht häufig nur überflogen bzw. wird ihnen nur wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Doch gerade diese extrem komprimierten Sondervereinbarungen sind es, die uns Versicherungsmaklern das Leben deutlich vereinfachen können. Aus diesem Grund habe ich mich beim vierten Teil unserer Serie dazu entschlossen, ein paar dieser im Schatten stehenden Klauseln aufzugreifen und näher auf sie einzugehen.

ÖVM2014-AK022 Verlängerung der Verjährungsfrist

In Abänderung des § 12 Abs. 1 VersVG gilt eine Verjährungsfrist von 5 Jahren als vereinbart.

In Abänderung des § 12 Abs. 3 VersVG gilt eine Verjährungsfrist von 3 Jahren als vereinbart.

Wer in unserer Branche kennt ihn nicht, den § 28 des Maklergesetzes, der unsere Pflichten gegenüber dem Kunden dezidiert regelt und uns somit auch haftbar für mögliche Verfehlungen macht. So lautet beispielsweise der Punkt 6 des erwähnten Paragraphen wie folgt:

6. Unterstützung des Versicherungskunden bei der Abwicklung des Versicherungsverhältnisses vor und nach Eintritt des Versicherungsfalles, namentlich auch bei Wahrnehmung aller für den Versicherungskunden wesentlichen Fristen;

Sicherlich werden jetzt viele von Ihnen sagen, dass der Großteil der Leistungsfälle in viel kürzeren Zeiträumen erledigt wird, Sie haben natürlich Recht. Nichtsdestotrotz kann beispielsweise durch eine irrtümlich falsche Eingabe im Verwaltungssystem oder eine Verreihung eines entsprechenden Termins die Verjährungsfrist übersehen werden. Hier kann die oben angeführte ÖVM-Klausel hilfreich, in manchen Fällen sogar Goldes wert sein.

ÖVM2014-LW015 Suchkosten

Unabhängig davon, ob der Schaden ersatzpflichtig ist oder nicht, werden Suchkosten (inkl. Sachverständigenkosten, etc.) bis zur Feststellung der Schadensursache entschädigt.

Wer von uns direkt mit der Aufnahme und Abwicklung von Schadensfällen zu tun hat, wird wissen, dass sich in den letzten Jahren immer mehr Betriebe auf das Thema Leckortung und die damit einhergehende Sanierung von Leitungswasserschäden spezialisiert haben. Grundsätzlich stellen die Suchkosten bei einem ersatzpflichtigen Schaden ja auch kein Problem dar, gelten diese doch im Rahmen der Leitungswasserversicherung als gedeckt¹.

Dennoch gibt es manchmal Fälle, die sich im Zuge der Leckortung als nicht versichertes Ereignis entpuppen, wodurch der Kunde dann nicht nur auf den Schadenbehebungskosten sondern auch auf den bereits angefallenen Suchkosten sitzen bleibt. Zwar können Sie mit dieser ÖVM-Klausel Ihrem Kunden nicht die Behebungskosten des Schadens ersparen, jedoch wenigstens mit der Übernahme der Rechnung des Leckortungsbetriebs durch den Versicherer punkten.

ÖVM2014-GL001 Folgeschäden von Glasbruch

Sämtliche Schäden am Wohnungsinhalt, der kaufmännischtechnischen Betriebseinrichtung, Waren, Vorräte, Gebäudebestandteilen oder sonstigen Sachen, die sich als Folgeschäden eines ersatzpflichtigen Glasschadens ergeben, sind versichert.

Bekanntlich sind Folgeschäden von Glasbruch im Versicherungsschutz ausgenommen², was großteils auf Unverständlichkeit beim geschädigten Versicherungsnehmer stößt. Überhaupt wenn sein neuer Teakholzparkettboden dadurch unschöne Schrammen davongetragen hat. Mit dieser ÖVM-Klausel erweitern Sie den entsprechenden Versicherungsschutz und ersparen sich im Fall des Falles unangenehme Diskussionen mit Ihrem Kunden.

¹ siehe Artikel 3 Pkt. 2.2.2. AWB 2001 (VVO)

² siehe Artikel 2 Pkt. 3. ABG 2001 (VVO)

ÖVM2014-ED009 Unbewohnte Versicherungsräumlichkeit

Eine Versicherungsräumlichkeit gilt auch dann als bewohnt, wenn Sie regelmäßig durch eine vom VN beauftragte Person aufgesucht wird.

Wenn man in unserer Branche von 270 Tagen spricht, dann kommt man unweigerlich auf das Thema „nicht ständig bewohnt Gebäude“ und somit auf unterschiedliche vertragliche Obliegenheiten, die zusätzlich zu beachten sind. Wie bereits erwähnt, gibt es diesbezüglich sehr differente Auffassungen der Versicherer. So gelten hinsichtlich der Einbruchdiebstahlversicherung beispielsweise bei den einen Bargeld und Schmuck in nicht

ständig bewohnten Gebäuden während des Unbewohntseins als nicht versichert, andere ziehen für diese Zeit einen Selbstbehalt ein oder verlangen zusätzliche Sicherungen.

Für den klassische Ferienhausbesitzer werden diese Bestimmungen keinen großen Aufwand darstellen, es gibt jedoch Kunden, die über mehrere Wohnsitze verfügen, zwischen diesen hin und her pendeln und sie dennoch uneingeschränkt nutzen möchten. Da es für diese Kundengruppe ungemein schwer ist, um auf die notwendigen 270 Tage zu kommen, empfiehlt sich die oben angeführte ÖVM-Klausel, mit dem Hinweis an den Kunden, dass seine Liegenschaft regelmäßig durch einen befreundeten Nachbar, Putzpersonal oder ähnlichem aufgesucht werden muss.

Leserbrief

Liebes ÖVM Team!

Ein Hoch auf euer MaklerIntern!

Nach heutiger Durchsicht eines anderen Magazins für die Versicherungswirtschaft muss ich dies einmal ansprechen.

Euer Makler intern ist absolut informativ und bringt uns als ÖVM Mitglieder interessantes und hilfreiches vor allem für die täglichen Herausforderungen.

Es ist KEIN Magazin, in dem ich wissenswerte Artikel mit einer Lupe suchen muss und dessen Seiten von uninteressanten oder stark werbenden Artikeln der Versicherungsbranche strotzen.

Danke nochmal für das einzig wahre Magazin für und von Versicherungsmaklern.



Markus MARINKOVITS

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Evaluierung im Versicherungsmaklerbüro

Die Durchführung einer Evaluierung zum präventiven Arbeitsschutz ist für jedes Unternehmen, welches auch nur eine(n) einzige(n) Mitarbeiter(in) beschäftigt, gesetzlich vorgeschrieben.

Im Rahmen des Arbeitnehmerschutzes bedeutet Evaluierung, dass Arbeitsprozesse hinsichtlich Sicherheit und Gesundheitsschutz laufend kontrolliert und beurteilt werden.





Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie Sozialversicherung

Leistungsvoraussetzungen

Teil 2

Leistungsanfall

Sobald sämtliche erforderlichen Voraussetzungen – materiell wie formell – vorliegen, entsteht seitens des Sozialversicherungsträgers in der Regel die Leistungspflicht dem Grunde und der Höhe nach. Dies wird als Leistungsanfall bezeichnet. In Ausnahmefällen besteht sogar bei verspäteter Erfüllung der Leistungsvoraussetzungen ein rückwirkender Leistungsanspruch zum Zeitpunkt des Eintritts des Versicherungsfalles.

Vom Leistungsanfall zu unterscheiden ist die Fälligkeit der angefallenen Leistung, also jener Zeitpunkt, zu dem der Sozialversicherungsträger die Leistung zu erbringen hat. Für Geldleistungen existieren in diesem Zusammenhang erschöpfende Regelungen, während solche für Sachleistungen weitestgehend fehlen. Ganz allgemein gilt, dass sich die Fälligkeit von Sachleistungen aus dem Zweck der Leistung ergibt. Im Zweifel tritt sie sofort ein.

Leistungsausschluss

Die Sozialversicherung kennt Fälle, in denen zwar sämtliche Leistungsvoraussetzungen vorliegen, dem Leistungswerber aber dennoch die Leistungen dauernd oder vorübergehend verweigert werden. Der Gesetzgeber spricht dann von einem Verwirken, einem Versagen oder einem Ruhen von Leistungen.

Verwirkung ist der dauernde schon von Gesetzes wegen eintretende Anspruchsverlust einer Leistung. Der Gesetzgeber sieht eine Verwirkung vor, wenn das zum Entstehen eines Leistungsanspruches führende Verhalten weitestgehend als Missbrauch der Sozialversicherung angesehen wird. In einem solchen Fall entsteht überhaupt kein Leistungsanspruch des Versicherten.

Ein Beispiel für das Verwirken einer Leistung wäre hinsichtlich des Krankengeldes der Umstand, dass der Versicherungsfall vorsätzlich durch Selbstschädigung herbeigeführt wurde.

Unter **Versagung** versteht man den im Ermessen des Versicherungsträgers liegenden gänzlichen oder teilweisen Entzug von Leistungen auf Zeit. Sie muss durch Bescheid verfügt werden. Voraussetzung ist, dass der Leistungsberechtigte Anordnungen des zuständigen Sozialversicherungsträgers trotz ausdrück-

licher Hinweise auf die Folgen seines Verhaltens nicht befolgt. Die Versagung ist formal die Sanktion auf Verletzungen von Nebenpflichten des Leistungsberechtigten, materiell ein Beugemittel, das zu einer Haltungsänderung führen soll. Sie ist demnach nur solange zulässig, als der Leistungsberechtigte in seinem Fehlverhalten verharrt.

Bei sämtlichen Leistungen, die Gesundheitsstörungen zur Voraussetzung haben, kann die Leistung versagt werden, wenn sich der Anspruchsberechtigte einer Nachuntersuchung oder Beobachtung entzieht.

Ruhen liegt vor, wenn wegen eines vorübergehenden Wegfalls des Sicherungsbedürfnisses Leistungen aus der Sozialversicherung temporär zur Gänze oder teilweise nicht zustehen, obwohl der Leistungsanspruch dem Grunde nach bestehen bleibt. Von der Verwirkung unterscheidet sich das Ruhen durch seinen vorübergehenden Charakter, von Verwirkung und Versagung durch seine Zielsetzung. Es wird nicht auf ein Fehlverhalten des Leistungsberechtigten reagiert. Der Gesetzgeber ordnet dann ein Ruhen der Leistung an, wenn er funktionsgleiche Mehrfachleistungen vermeiden will oder annimmt, dass die Sicherheitsbedürfnisse vorübergehend weggefallen bzw. nicht mehr von der österreichischen Versichertengemeinschaft zu erfüllen sind.

Kommt es beispielweise im Zuge eines Krankenzustandes zu einer Entgeltfortzahlung in voller Höhe, so ruht das Krankengeld zur Gänze. Beträgt die Fortzahlung 50%, dann ruht das Krankengeld zur Hälfte. Bei Fortzahlungen unter 50%, lebt der Anspruch auf Krankengeld voll auf.

Quelle:

Brodil/Windisch-Graetz; Sozialrecht in Grundzügen, Facultas; 2009
Ivasits/Pfeil; Sozialrecht für Studium und Praxis, LexisNexis; 2014
www.sozialversicherung.at

FÜR SIE DA, UM FÜR SIE DA ZU SEIN!



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

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

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP



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

UDRB – Umlaufgewichtete Durchschnittsrendite für Bundesanleihen

Einleitung

Grundsätzlich kann zwischen Leit- und Referenzzinssätzen unterschieden werden. Erstere werden seitens der Europäischen Zentralbank festgelegt, um die Geldmenge innerhalb einer Volkswirtschaft zu beeinflussen. Letztere kommen weitestgehend durch Angebot und Nachfrage zustande und bilden die Grundlage des Pricings im Kreditgeschäft. In Österreich sind bzw. waren in diesem Zusammenhang vorwiegend der EURIBOR und die SMR in Verwendung. Während der EURIBOR immer noch als Referenzzinssatz fungiert, wurde die SMR im April letzten Jahres durch die UDRB ersetzt.

Was ist die UDRB?

Die Umlaufgewichtete Durchschnittsrendite für Bundesanleihen (UDRB) gibt die durchschnittliche Rendite der im Umlauf befindlichen nach österreichischem Recht begebenen Euro-Bundesanleihen der Republik Österreich mit einer fixen Verzinsung und einer Restlaufzeit von über einem Jahr wieder. Die UDRB zielt somit auf die Abbildung der Rendite österreichischer Bundesanleihen am Sekundärmarkt ab. Mit der UDRB wird dem Markt ein Kapitalmarktzins in Ergänzung zum kurzfristigen Geldmarktzins geboten.

Was ist die gesetzliche Grundlage für die UDRB?

Das Bundesgesetz betreffend die Ermittlung der Umlaufgewichteten Durchschnittsrendite für Bundesanleihen (UDRBG) regelt, dass die Österreichische Nationalbank (OeNB) ab April 2015 diesen Referenzzinssatz zu



berechnen und zu veröffentlichen hat. Die UDRB tritt somit an die Stelle der SMR Bund, der SMR Emittenten Gesamt, SMR Inländische Emittenten und SMR Inländische Nichtbanken, die bis dahin als Referenzzinssatz für Gesetze und Verträge genutzt wurde.

Was unterscheidet die UDRB von der SMR?

Die UDRB unterscheidet sich von der SMR Bund aufgrund der umfangreicheren Datenbasis und der Methodik der Renditenberechnung. In die SMR-Bund wurden nur an der Wiener Börse durchgeführte Transaktionen mit österreichischen Bundesanleihen einbezogen. Die UDRB beruht hingegen auf börslichen und außerbörslichen Transaktionsdaten, die von Finanzinstituten in der EU gemeldet werden müssen. Die Finanzmarktaufsicht (FMA) stellt der OeNB diese Meldedaten anonymisiert zur Verfügung. Die UDRB basiert auf der marktüblichen Renditenberechnung (yield to maturity). Durch ihre breite Datenbasis, ihre hohe Datenqualität und ihre verlässliche Methodik ist die UDRB ein repräsentativer Indikator für die Rendite österreichischer Bundesanleihen.

UDRB statt SMR in Alt- und Neuverträgen?

Ab April 2015 abgeschlossene Verträge können sich nicht mehr auf die SMR als Referenzzinssatz beziehen. Bei bestehenden, bis Ende März 2015 abgeschlossenen Verträgen, die sich auf SMR-Indizes als Referenzzinssatz beziehen, ist die SMR durch die UDRB zu ersetzen – sofern die Vertragsparteien nichts Abweichendes vereinbart haben oder vereinbaren. Eine Ausnahme stellt die SMR Inländische Banken dar, die noch bis Ende Juni dieses Jahres von der Österreichischen Kontrollbank (OeKB) bereitgestellt wird. Die Nachfolge für SMR Inländische Banken ist nicht gesetzlich geregelt, weshalb es hierzu individueller Lösungen der Vertragsparteien bedarf.

Was ist bei der Verwendung der UDRB zu beachten?

Es muss darauf hingewiesen werden, dass die UDRB – wie auch die SMR – eine umlaufgewichtete Durchschnittsrendite von Anleihen verschiedenster Restlaufzeiten darstellt. Ihre Höhe ist somit auch von der Struktur der Restlaufzeiten der berücksichtigten Anleihen abhängig. Dies stellt einen wesentlichen Nachteil der UDRB dar, wenn sie als Referenzwert für Finanzkontrakte mit fixer Laufzeit verwendet wird. Aufgrund der Konstruktion als Durchschnittsrendite und der damit verbundenen fehlenden Hedging-Möglichkeit wird davon abgeraten, die UDRB als Referenzwert für marktfähige Finanzinstrumente zu verwenden, womit sie auch als Performance-Benchmark ungeeignet ist.

Wo wird die UDRB veröffentlicht?

Die Veröffentlichung der UDRB-Tageswerte der Vorwoche erfolgt jeweils am Freitag der Folgewoche auf der Website der OeNB. Periodenschnitte werden gemeinsam mit der Publikation des letzten Tageswerts der jeweiligen Periode veröffentlicht.



Wie mache ich mein Unternehmen

Fit für die Nachfolge

10 Gebote

1. Gibt es neben dem Kaufpreis noch andere Ziele für die Übergabe Ihres Unternehmens? Wunschkäufer, Mitarbeiterbeteiligung, Zurückbehalten von Anteilen, künftige Mitarbeit als Geschäftsführer oder Konsulent usw.
2. Erstellen Sie – unter Berücksichtigung Ihrer Ziele sowie steuerlicher und rechtlicher Aspekte – zeitgerecht einen Nachfolgeplan! (mind. 3 Jahre vor Übergabe)
3. Stimmen Sie Ihre Kaufpreisvorstellung mit einer „objektiven“ Unternehmensbewertung ab!
4. Bedenken Sie stets: Ein Käufer zahlt nur das, was Ihr Unternehmen in Zukunft erwirtschaftet, und nicht, was es in der Vergangenheit erwirtschaftet hat!
5. Ergreifen Sie in den Jahren vor der Unternehmensübergabe unternehmenswerterhöhende Maßnahmen! Die „Braut“ sollte geschmückt werden. Optimierung der Arbeitsabläufe, Wechsel des Auszahlungsschemas (von der Abschluss- zur laufenden Provision), Wechsel der Gesellschaftsform usw.
6. Aber: No Tricks! Das künstliche Aufschieben von notwendigen Investitionen oder das sonstige Hinauszögern von notwendigen Zahlungen wirkt sich nicht positiv auf den Unternehmenswert aus. Zwar ergibt auf den ersten Blick ein höherer Liquiditätsüberschuss, dieser wird jedoch im Zuge der Bewertung entsprechend korrigiert.
7. Klare und transparente Kommunikation: Machen Sie kein Geheimnis aus der geplanten Unternehmensnachfolge! Je mehr Information, desto besser!
8. Lange Planung, kurze Umsetzung! Der eigentliche Nachfolgeprozess – von der Auswahl der Kaufkandidaten bis zur Kaufvertragsunterzeichnung - sollte nicht länger als 6 Monate dauern.
9. Vermeiden Sie unnötige Emotionen! Diese stellen ein Risiko für das Erreichen Ihrer Nachfolgeziele dar!
10. Unterstützen Sie den Käufer bei der Integration Ihres Unternehmens in die neue Eigentümersphäre! Damit reduzieren Sie das Risiko haftungsrechtlicher Ansprüche nach einem vollzogenen Verkauf.

FOLLOW ME!



Nachfolgebörse
für Versicherungsmakler

Flexibel!

Allianz Business

Allianz Business:

Mit dem modularen Aufbau können Sie individuell auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden eingehen.

Fragen Sie Ihren Maklerbetreuer!

Allianz 

Alfons Czermak-Anderl – Leiter Makler-Center Wien

ÖVA – Veranstaltungskalender 2. Halbjahr 2016

Seminar	Credits WKO	Juni	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
ÖVA Fachgrundausbildung für Mitarbeiter von Maklerbüros <ul style="list-style-type: none"> ein komplettes Grundschulungsprogramm Schulungen durch Praktiker Gruppenarbeiten inklusive Online Lerntool 	80	22.				
	80	24.				
	160		7./8.			
	160		15./16.			
	80			4.		
	80			6.		
	80			20.		
	80			20.		
	80				15.	
	80				17.	
80					6.	
80					6.	
50			19./23./26./29.			
ÖVA Seminar Provisionsvereinbarungen und -abrechnungen lesen und verstehen	80		22.			
ÖVA Seminar Cyber Risiken	80			12.		
ÖVA Seminar Grob fahrlässige Herbeiführung des Versicherungsfalles gemäß § 61 VersVG	80			21.		
ÖVA Seminar Schadenbearbeitung durch den Versicherungsmakler I & II	160				10./11.	

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

Ort	Thema	Referenten
Wien	Rechtsschutz Versicherung	Ing. Gernot Mirko Ivanic
Kärnten		
Wien	Haftpflcht Versicherung	Ing. Alexander Punzl
Kärnten		
Wien	Handel, Gewerbe, Landwirtschaft	Ing. Alexander Punzl
Kärnten		
Wien	Lebensversicherung, BUZ	Ing. Alexander Meixner
Kärnten		Mag. Alexander Gimborn
Wien	Unfallversicherung, BUFT	Ing. Alexander Meixner
Kärnten		Mag. Alexander Gimborn
Wien	Kranken- u. Pflegeversicherung	Ing. Alexander Meixner
Kärnten		Mag. Alexander Gimborn
Internet	WEBINAR Sozialversicherung & Steuern 4 x 1,5 Stunden	Ing. Alexander Meixner
Kärnten	Basis Wissen, Provisionskontrolle, Betriebswirtschaftliche Aspekte: Provision – Umsatz – Budget - Bilanz	Christian Brandstätter Andrea Wellner
Graz	Alles rund ums Thema Cyber Risiken	Anton Alt Mag. Bernd Trappmaier
Tirol		
Wien	Grob fahrlässige Herbeiführung des Versicherungsfalles gemäß § 61 VersVG und ausgewählte Paragraphen	Dr. Stefan Lahnsteiner Gerhard Veits
Wien	Nicht jede Schadenablehnung ist gerecht!	Gerhard Veits

Die einzelnen Einladungen werden noch rechtzeitig per Post versendet.

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



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

Maklerhaftung: Deckungslücke bei Versicherungsverwechsel

Studiert man Versicherungsbedingungen, entsteht zunächst der Eindruck, zu einer „Deckungslücke“ könne es bei zeitlichem Aufeinanderfolgen verschiedener Versicherer gar nicht kommen, da immer die Haftung eines Versicherers gegeben sein müsste.

Theoretisch mag diese Ansicht, die von der Berufungsinstanz in jenem Gerichtsverfahren geäußert wurde, welches zu den Entscheidungen des OGH 7 Ob 183/11d (erster Rechtsgang) und 7 Ob 236/12z (zweiter Rechtsgang) geführt hat, richtig sein. Allerdings obliegt es dem Versicherungsnehmer den Eintritt des Versicherungsfalles nachzuweisen. Der Oberste Gerichtshof hat zwar in den genannten Entscheidungen neuerlich bestätigt, dass dem Versicherungsnehmer beim Nachweis des Versicherungsfalles eine Beweiserleichterung zukommt. Es reicht nämlich statt des sonst erforderlichen Regelbeweismaßes der hohen Wahrscheinlichkeit, die überwiegende Wahrscheinlichkeit zum Nachweis des Versicherungsfalles. Ungeachtet dieser Beweiserleichterung hat der den oben angeführten OGH-Entscheidungen zugrunde liegende Sachverhalt aus der Leitungswasserschadenversicherung gezeigt, dass der Nachweis des Zeitpunkts des Eintritts des Versicherungsfalles auf erhebliche Schwierigkeiten stoßen kann.

Ein bestehender Versicherungsvertrag wurde mit Beginn 1. 1. 2007 durch einen neuen Versicherungsvertrag ersetzt. Danach sank der Boden einer Wohnung um einige Zentimeter ab, außerdem sank der Wasserdruck in der Heizungsanlage. Im Februar 2008 wurde ein Leck in einem Heizungsrohr geortet. Aus diesem war Wasser in Dämmmaterial des Bodens geflossen, hatte sich verteilt und führte schließlich zum Absinken der Bodenkonstruktion.

Der Oberste Gerichtshof führte begründend im zweiten Rechtsgang (7 Ob 236/12z) aus, dass die im gegenständlichen Zusammenhang zu beantwortenden Fragen, wann der Versicherungsfall eingetreten ist und ob es dabei auf eine Kenntnis des Versicherungsnehmers vom Schaden ankommt, anhand der geltenden Bedingungslage eindeutig beantwortet werden können: Gemäß

Art. 1 Abs. 1 AWB bestehe Ersatzpflicht für jene Schäden, „die auf der unmittelbaren Einwirkung von ausgetretenem Leitungswasser beruhen oder die unvermeidliche Folge eines solchen Ereignisses sind“. Nach Art. 3 Abs. 1 lit. a AWB erstrecke sich die Versicherung nicht auf Schäden, die „vor Beginn des Versicherungsschutzes entstanden sind, auch wenn sie erst nach Beginn in Erscheinung treten“. Demnach stelle nicht bereits das Leck in der Rohrleitung den Versicherungsfall dar, sondern erst der Eintritt von Schäden am Gebäude durch austretendes Wasser. Auf die Kenntnis des Versicherungsnehmers vom Schaden komme es dabei nicht an.

Die Problematik im gegenständlichen Zusammenhang liegt damit auf der Hand: Die Geschädigten erkannten den Wasserschaden erst durch das Absinken des Bodens. Wann das austretende Wasser erstmals Schäden angerichtet hat, war ihnen nicht bekannt. Da es sich um ein sehr kleines Leck im Heizungsrohr handelte, war nicht klar, wann es erstmals zu Schäden zunächst am Dämmmaterial des Bodens gekommen war. Zwischen Entstehen des Lecks und Erkennbarkeit der Schäden konnten Jahre vergangen sein. Im zweiten Rechtsgang bestätigte der Oberste Gerichtshof daher die Ansicht der Berufungsinstanz, wonach es dem Versicherungsnehmer nicht gelungen sei darzulegen, dass sich der Versicherungsfall „überwiegend wahrscheinlich“ erst nach Versicherungsbeginn des zweiten Versicherungsvertrags ereignet hätte. Kurz gesagt, der Versicherungsnehmer steht in derartigen Situationen vor dem Dilemma nicht zu wissen, ob er den Vorversicherer oder den Nachversicherer klagen soll.

Das Klagebegehren wurde allerdings auch auf einen weiteren Rechtsgrund gestützt: Der neue Versicherungsvertrag war durch einen Makler vermittelt worden. Das Erstgericht hatte diesbezüglich festgestellt, dass dieser zum Versicherer in einer Nahebeziehung stehe. Das Verhalten des Maklers war daher der Versicherung zurechenbar. Der Oberste Gerichtshof hat grundsätzlich eine Haftung aus dem Titel des Schadenersatzes im Umfang der Versicherungsleistung als zu Recht bestehend erkannt: „Sollte der Klägerin daraus »

Mag. Freilinger hat kürzlich seinen Kanzleisitz verlegt nach

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

DER BESTE SCHUTZ FÜR DAS ZUHAUSE IHRER KUNDINNEN.

Die Zurich Haushalt/
Eigenheim Versicherung:
Flexibel, individuell und
mit umfassenden
Deckungsumfang.
Genau richtig für Ihre
KundInnen.

**MEHR UNTER:
maklernetz.at**



**ZURICH VERSICHERUNG.
FÜR ALLE, DIE WIRKLICH LIEBEN.**


ZURICH®

ein Nachteil entstehen, wäre dies nach den Feststellungen des Ersturteils nämlich auf ein Verschulden des Versicherungsmaklers zurückzuführen, der jedenfalls dann dazu verpflichtet war, dies durch eine Klausel im Sinn eines „Verschlechterungsverbots oder andere Vorkehrungen“ auszuschließen, wenn der Wechsel der Versicherung - wie hier - vom Makler vorgeschlagen sowie abgewickelt wurde und er persönlich davon profitierte. Wenn er - nunmehr unstrittig - im wirtschaftlichen Naheverhältnis nach § 43a VersVG zur Beklagten stand, haftete sie für das Verschulden dieses Vermittlers wie für ihr eigenes.“

Der Makler hätte also eine Klausel in den Versicherungsvertrag einzubeziehen gehabt, die unter den gegebenen Voraussetzungen zu einer Deckungspflicht des Nachversicherers geführt hätte. Begründet wurde dies insbesondere mit dem Grundsatz von Treu und Glauben.

Der bereits oben thematisierte Einwand des Berufungsgerichts, eine Deckungslücke könne gar nicht bestehen, weil bei zeitlichem Hintereinanderfolgen verschiedener Versicherer auch bei einem gedehnten Versicherungsfall jedenfalls die Haftung eines dieser beiden Versicherer gegeben sein müsse, geht nach der Begründung des Obersten Gerichts-

hofs ins Leere. „Es wäre vielmehr zu prüfen gewesen, ob der Vorversicherer aus dem vorliegenden Versicherungsfall Deckungsschutz zu gewähren gehabt hätte, sodass bei rechtmäßigem Verhalten des Maklers – (auch) die Beklagte (gemeint der Versicherer) deckungspflichtig geworden wäre.“ (Das der gegenständlichen Entscheidung zu Grunde liegende Verfahren war damit im Übrigen noch nicht beendet, da der Oberste Gerichtshof die Entscheidung des Berufungsgerichts zwecks Abarbeitung einer von diesem nicht erledigten Beweistrüge aufgehoben und neuerlich an das Berufungsgericht zurückverwiesen hat.)

Diese Rechtsprechung zeigt die Brisanz eines Versichererwechsels aus haftungsrechtlicher Sicht für Versicherungsmakler. Zum einen werden diese die Pflicht haben, abzuklären (und zum eigenen Schutz zu dokumentieren), ob Schäden bekannt sind, erwartet werden oder drohen; zum anderen werden sie die Pflicht haben, eine Klausel in den Versicherungsvertrag einzubeziehen, welche zur Deckungspflicht des Nachversicherers führt, wenn der Versicherungsnehmer bei Abschluss des Neuvertrages von einem bereits vor Versicherungsbeginn eingetretenen Versicherungsfall weder Kenntnis hatte noch Kenntnis haben musste und Versicherungsschutz des Vorversicherers bestanden hätte. Der Oberste Gerichtshof hat in der oben beschriebenen Entscheidung derartige Klauseln ausdrücklich als „gängig“ bezeichnet.

Die Problematik rund um einen Versichererwechsel ist sohin nicht nur für den Bereich der Rechtsschutzversicherung und der Haftpflichtversicherung relevant sondern auch für jene Bereiche der Sachversicherung, bei welchen es zu Schwierigkeiten bei der Eingrenzung des Eintrittszeitpunkts des Versicherungsfalles kommen kann.

Soweit für den Verfasser überblickbar behilft sich die Praxis mit diversen Klauseln, die als „Umdeckungs-, Nachdeckungs- oder Versichererwechsel-Klausel“ bezeichnet werden. Der Österreichische Versicherungsmaklerring hat eine derartige Klausel erarbeitet.

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Risikoanalysen für Betriebe branchenbezogene Sammlung

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

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



Privat Risikoanalyse

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



Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at

ÖVM2014-LW000

Im Zuge der Umdeckung besteht Versicherungsschutz auch für solche Versicherungsfälle, die in der Vertragslaufzeit des Vorversicherers eingetreten sind, der VN aber erst nach Beginn des Neuvertrages vom Eintritt des Versicherungsfalles Kenntnis erlangt hat und den Deckungsanspruch nach Ablehnung des Vorversicherers geltend gemacht hat.



DONAU
KREBS
VERSICHERUNG

Finanzielle Absicherung mit
professioneller Zweitmeinung.

Informieren Sie sich jetzt
bei Ihrem Maklerbetreuer oder

Serviceline 050 330 330
donau@donauversicherung.at
www.donauversicherung.at





GATTERLHÜTTE
1Std.

GATTERLHÜTTE
3 1/2Std.

**Viele Wege führen ans Ziel.
Gut, wenn man wen hat, der einen begleitet.**

ERGO fürs Leben. Die flexible Vorsorge für Ihren Weg in die Zukunft.

Mehr Sicherheit? Oder mehr Ertragschancen? Sie kombinieren jederzeit zwei Anlageformen miteinander. Und bleiben immer flexibel. Bei der Einzahlung und der Auszahlung. So wie Sie es brauchen. Das innovative Sicherheitsnetz unterstützt Sie dabei, dass Sie Ihr Vorsorgeziel erreichen. Egal, was passiert.

www.ergo-fürs-leben.at

ERGO

Versichern heißt verstehen.

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

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