



Rettungsseil oder Fallstrick?

Das österreichische Sozialversicherungssystem bietet für den Fall der Minderung der Erwerbsfähigkeit Unterstützungsleistungen in Form von Rentenzahlungen an. Sich aber alleine im Fall der Fälle auf diese Unterstützung zu verlassen, wäre fatal und existenzbedrohend. Abstrakte Verweisbarkeit und verstärkte Arbeitsmarktintegration von gesundheitlich beeinträchtigten Personen sind nur zwei von vielen Gründen, warum an einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung kein Weg vorbeiführen darf. Dabei gilt es jedoch gewisse Qualitätsstandards einzuhalten.



**Schaden
Management**

im Haushalt Classic- & Premiumschutz



Lebenssituationen sind vielfältig. Unsere Versicherungslösungen auch.

Sprechen Sie jetzt mit uns über Ihre maßgeschneiderte Haushaltversicherung. Wir ersetzen nach einem Einbruch nicht nur die gestohlenen Wertgegenstände, sondern schicken Ihnen mit unserem Service Tip&Tat HeimAktiv Plus auch den Schlüsselnotdienst! Weitere sinnvolle Zusatz- und Serviceleistungen unter: www.generali.at/partner



Unter den Flügeln des Löwen.



ÖVA – schon jetzt gerüstet für 2018



Ing. Alexander PUNZL
Präsident ÖVM

Das Jahr 2016 neigt sich gerade dem Ende zu und die Österreichische Versicherungsakademie ÖVA ist schon jetzt gerüstet für 2018.

Egal wie das Thema Weiterbildungsverpflichtung der IDD in Österreich umgesetzt wird, die ÖVA wird jeder Herausforderung gewachsen sein.

- Wir können auf einen schier unerschöpflichen ReferentenInnen-Pool von über 100 ExpertenInnen aus der Versicherungsbranche zurückgreifen.
- Darum können wir österreichweit zu sämtlichen, relevanten Themen Seminare anbieten.
- Das über viele Jahre ungebrochen stark angenommene Fachgrundschulungsprogramm wird 2017 in Wien und Tirol fortgesetzt und könnte bei Bedarf ab 2018 auch noch auf weitere Bundesländer ausgeweitet werden. Somit ist die ÖVA der einzige Anbieter in ganz Österreich für die speziellen Unterrichtsbedürfnisse für Mitarbeiter von Versicherungsmaklerbüros .
- Die ÖVA ist als anerkannter Bildungsträger zertifiziert, dadurch ist unter anderem gesichert, dass Ausbildungsförderungen fließen können.
- Das ÖVA Ausbildungszentrum wurde in den letzten Monaten technisch auf aktuellsten Stand gebracht.
- Aufgrund des starken Zuspruchs wird die ÖVA ihr Webinarangebot weiterhin ausbauen.

2016 haben über 1000 SeminarteilnehmerInnen in über 500 Ausbildungsstunden ihr Wissen aufgebaut oder erweitert. Vollkommen egal, wie viele jährliche Fortbildungsstunden die IDD der österreichischen Maklerschaft bringen wird, die ÖVA kann Ihre und die Aus- und Weiterbildung Ihrer MitarbeiterInnen optimal abdecken.

Assekuranz Award Austria 2017:

Bereits in wenigen Wochen startet wieder die neue Befragung zu den Themen KFZ-Haftpflicht- und –Kasko-Versicherung, Gewerbe- und Landwirtschaftsversicherung, Betriebsrechtsschutzversicherung und der betrieblichen Altersvorsorge. Damit ist die Abstimmung zwischen dem AssCompact-Award und dem AAA abgeschlossen und es kommt nicht mehr zu Spartenüberschneidungen im Abfragejahr.

Die Fragestellungen dazu werden wie gewohnt in Zusammenarbeit mit MaklerkollegenInnen und unseren Versicherungspartnern erstellt, sodass die sich daraus ergebende Studie ein brauchbares Instrument für die weitere Ausrichtung unser aller Geschäftes ist.

In diesem Zusammenhang möchte ich an Sie, liebe KollegenInnen appellieren, sich wie gewohnt sehr zahlreich an dieser Online Befragung zu beteiligen. Ihr Feedback ist eine große Hilfe für unsere Partner in der Versicherungswirtschaft, ihre Service- und Produktpalette in unserem Sinne zu optimieren.





Das war jetzt nur ein kleiner Auszug der vielfältigen Aktivitäten des ÖVM und der ÖVA im kommenden Jahr, alle Details und News erfahren Sie wie gewohnt per Newsletter oder Sie besuchen einfach regelmäßig unsere neue Homepage www.ovm.at!

Allen unseren LesernInnen und ihren Familien wünsche ich von ganzem Herzen ein geruhsames Weihnachtsfest und viel Erfolg im Jahr 2017, ich bin mir sicher, dass der ÖVM etwas dazu beitragen wird!

Mit kollegialen Grüßen

Ing. Alexander Punzl
ÖVM Präsident

Impressum:

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

12



Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten! **12**

ÖVM Mitgliedertreffen
Die Zukunft der Versicherungsmakler **38**

RECHT



Berufsunfähigkeit **6**

Cyberversicherung – was Makler wissen sollten **10**

Serie Kündigungsrecht – Rücktrittsrechte aus der Sicht des Versicherungsnehmers, Teil 3 **16**

Allgemeine Klauseln & Sachklauseln, Teil 6 **20**

Kernpunkte der Neuerungen in den Muster-AUVB 2008 (Version 02/2015), Teil 1 **24**

Maklerhaftung – Aufklärungs- und Beratungspflichten **26**

Spezial – Straf – Rechtsschutz: Notwendigkeit des Einschusses und Wichtigkeit des richtigen Wordings **32**

Serie juristische Begriffe – Innehabung, Besitz und Eigentum **35**

WIRTSCHAFT & STEUER



Betriebliche Altersvorsorge, Teil 1 **14**

Bewertung von Versicherungsmaklern **18**

Serie: Was ist das? – Kalte Progression **28**

Roger Rankel:
Das eigene Buch – mehr Referenz geht fast nicht **30**

Serie Sozialversicherung – Schadenszurechnung und Beweislast in der gesetzlichen Unfallversicherung, Teil 2 **34**

ÖVA/AUSBILDUNG



Transportversicherung – generell, Verkehrshaftungsversicherung **22**

Lebenslang: Lernen! IDD und die Folgen für die Maklerausbildung **40**

Berufsunfähigkeit



Mag. Alexander GIMBORN
Vorstand ÖVM

Wie uns allen bekannt, bietet eine private Berufsunfähigkeitsversicherung finanziellen Schutz beim Verlust der Arbeitskraft und gleicht bestehende Versorgungslücken aus der gesetzlichen Vorsorge aus.

Weiter bekannt ist uns allen auch das Sozialrechts-Änderungsgesetz (SRÄG 2012) mit Wirkung vom 01.01.2014. Darin wird gesetzlich festgehalten, dass Menschen unter 50 Jahren, die unter Berücksichtigung ihrer gesundheitlichen Entwicklung eine Chance auf Wiedereingliederung in den Arbeitsmarkt haben, Invaliditätspensionen durch Leistungen des Arbeitsmarktservices zu ersetzen sind. Ziel ist eine Wiedereingliederung dieser Personen in den Arbeitsmarkt. Graphisch dargestellt sieht dies nach der Pensionsversicherungsanstalt wie in der Grafik auf Seite 9 aus.

Beim Versicherungsfall der geminderten Arbeitsfähigkeit - für Versicherte geboren nach dem 1.1.1964 - werden abhängig von der Berufsgruppe (Arbeiter/Angestellte) unterschiedliche Begriffe verwendet: Für **Arbeiter/Arbeiterinnen** gilt der Begriff „Invalidität“,

für **Angestellte** gilt der Begriff „Berufsunfähigkeit“. Gesetzlichen Anspruch auf eine der beiden „Begriffe“ ist gegeben, wenn

- die Invalidität/Berufsunfähigkeit voraussichtlich dauerhaft vorliegt,
- berufliche Maßnahmen der Rehabilitation nicht zweckmäßig erscheinen oder nicht zumutbar sind,
- eine Mindestanzahl an Versicherungsmonaten erworben wurde (Achtung unterschiedliche Wartezeiten!)
- am Stichtag die Voraussetzungen für eine (vorzeitige) Alterspension noch nicht erfüllt sind.

Grundlage für die Entscheidung bildet eine ärztliche Begutachtung, bei der die Leistungsfähigkeit des Antragsstellers/Antragstellerin in seinem/ihrer Beruf festgestellt wird.

Eine befristete Gewährung der Pension kommt für ab 1.1.1964 geborene Versicherte nicht mehr in Betracht!

Ergibt die medizinische Untersuchung, dass Invalidität bzw. Berufsunfähigkeit vorübergehend mindestens 6 Monate andauert, wird abhängig von medizinischen oder beruflichen Maßnahmen der Rehabilitation ein **Rehabilitationsgeld** bzw. ein **Umschulungsgeld** gewährt.

Auf die Themen Rehabilitationsgeld, Umschulungsgeld, Wartezeiten und Versicherungsmonate kann an dieser Stelle leider nicht umfassend eingegangen werden, da dies den Umfang dieses Beitrages sprengen würde.

Ähnlich komplex verhält es sich mit den sogenannten Freiberuflern (Apotheker, Architekten, Ärzte, Notare, Rechtsanwälte, Wirtschaftstreuhänder, Zahnärzte, Tierärzte, etc.), die über ihre jeweilige Kammern, Beiträge für Pension, Berufsunfähigkeit, etc. einzahlen. Auffallend ist, dass der Großteil der hier Genannten (analog den Angestellten), auf die Frage ihrer theoretischen Berufsunfähigkeitsrente vom „Vater Staat“ bzw. von der jeweiligen Kammer keine Antwort haben bzw. geben können. Unabhängig ob angestellt oder einer selbstständigen Arbeit nachgehend, wissen die Befragten über die Absicherung ihres höchsten GUT – nämlich der eigenen Arbeitskraft – nicht annähernd Bescheid.

Die private NICHT-Absicherung der Berufsunfähigkeit ist **ein Spiel mit dem existentiellen Feuer**. Umso mehr sind wir als Versicherungsmakler aufgerufen, unseren Kunden hier bedarfsorientierte Lösungen anzubieten (klären doch weder der Vater Staat noch die Medien den jeweiligen Staatsbürger darüber auf).

Basis für eine bedarfsorientierte Lösung können nur das **persönliche Pensionskonto** sowie die daraus resultierenden Werte hinsichtlich Versicherungsmonate sowie die zu erwartende BU Leistung sein. **Erst mit diesen Werten lässt sich eine umfassende Risikoanalyse durchführen.**

Alter, Gesundheitszustand, berufliche Stellung und monatliches Einkommen (Bereicherungsverbot!), stellen die wesentlichen Fragen einer privaten BU Lösung dar.

Nun ist es selbst für uns Versicherungsmakler nicht ganz einfach, sich ein exaktes Bild durch den „Bedingungsdschungel“ der verschiedenen Anbieter zu machen. Ganz entscheidend ist und bleibt die Absicherung unserer Versicherungsmaklerkunden mit den bedarfsorientierten Berufsunfähigkeitsversicherungslösungen. Welche Anbieter kommen für uns als Versicherungsmakler in Frage? Welche Versicherungen bieten die besten Bedingungen? Worauf gilt es bei der privaten Berufsunfähigkeitsversicherung zu achten? Der Überblick versucht nur das Bedingungsnetzwerk der einzelnen Versicherungen zu interpretieren, nimmt aber auf Beruf, Prämie und Höhe der möglichen BU Rente der zu versichernden Person keine Rücksicht: (vorausgeschickt wird, dass nicht alle Versicherungen eine BU als „Stand Alone“ Baustein anbieten: manche bieten die BU nur als Kombitarif (BUZ) mit einer Lebensversicherung an.

Folgende wichtige Bereiche wurden meinerseits bedingungsgemäß untersucht und stellen im BUSchadensfall die zentralen Fragen dar:

Prognosezeitraum

Hier scheint das Bedingungsnetzwerk der einzelnen BU Versicherer fast ident. Dennoch ergeben sich durch so manche verbale Ausführung bzw. Adjektive ein partieller Interpretationsspielraum: „Berufsunfähigkeit liegt vor, wenn Art, Schwere und Ausmaß einer Krankheit, einer Körperverletzung oder eines Kräfteverfalls, die ärztlich nachzuweisen sind, nach den allgemein anerkannten medizinischen Erkenntnissen erwarten lassen, dass die versicherte Person ununterbrochen wenigstens 6 Monate mindestens 50% außer Stande sein wird, ihrem zuletzt bei Eintritt des Versicherungsfalles ausgeübten Beruf, so wie er ohne gesundheitliche Beeinträchtigung ausgestaltet war, nachzugehen.“ Folgende Versicherungen (Generali, Uniqa, Wiener Städtische, Ergo, Allianz (BUZ)) haben hier zusätzlich formuliert: „...BU liegt vor, wenn >>

in Folge Krankheit, Körperverletzung oder eines mehr als altersentsprechenden Kräfteverfalls...“: Dies könnte nicht unbedingt zu Gunsten des VN seitens der VU ausgelegt werden! Sehr fragwürdig erscheint u.a. ein BUZ Tarif der Helvetia, in dem u.a. auch auf einen Prognosezeitraum auf Lebenszeit abgestellt wird.

Rückwirkende Leistung

Hier erscheint der Inhalt der einzelnen BU Bedingungen ebenfalls fast ident: Nach 6 monatiger Berufsunfähigkeit gilt der Zustand als BU als anerkannt, das heißt die Leistung wird rückwirkend erbracht. Aber Achtung: Manche Anbieter halten fest: „...wenn die versicherte Person außer Stande ist, ihren zuletzt ausgeübten Beruf auszuüben und keine andere ihren Ausbildungen, Fähigkeiten und Kenntnissen entsprechende Tätigkeit ausübt, die seiner bisherigen Lebensstellung entspricht.“ Dies ergibt doch einen gewissen Interpretationsspielraum, wird eine eventuelle neue Tätigkeit doch abhängen von Vergütung, Wertschätzung im Vergleich der bisherigen Tätigkeit, soziale Einstufung, etc. Für uns Versicherungsmakler bedeutet dies, dass wir natürlich bereits vor Ablauf einer zu erwartenden 6-monatigen Berufsunfähigkeit mit unseren betroffenen Kunden eine „engmaschige“ Kommunikation aufrechterhalten sollten!

Abstrakte Verweisung

Die abstrakte Verweisung ist eines der „Kernstücke“ der privaten Berufsunfähigkeit. Sämtliche BU Versicherer sind sich hier einig und verzichten auf die abstrakte Verweisbarkeit! Das staatliche System kennt bekanntlich keine Einschränkungen; dies bedeutet, dass jegliche Verweisbarkeit dem Staatsbürger zuzumuten ist!

Konkrete Verweisbarkeit

Das Bedingungsmerkmal der einzelnen VUs zeigt hier größtenteils inhaltliche Übereinstimmung, wird auch hier auf die konkrete Verweisbarkeit verzichtet. Aber Achtung: Manche VU stellen u.a. auf folgende Merkmale ab: Ausbildung sowie Erfahrung, soziale Wertschätzung/bisherige Lebensstellung und das Einkommen. Genau aus diesem Grunde sollte

bereits bei Beantragung eines BU Risikos eine detaillierte „Jobdiscription“ vorliegen, da Angestellter nicht gleich Angestellter ist.

„Eine der bisherigen Lebensstellung entsprechende Tätigkeit darf keine deutlich geringeren Kenntnisse und Fähigkeiten erfordern und auch hinsichtlich Vergütung und Wertschätzung nicht spürbar unter das Niveau des bislang ausgeübten Berufs absinken“.

Dieser Bedingungstext eines Composite Versicherers erscheint doch fragwürdig, stellt sich die Frage, was unter „spürbar“ bzw „deutlich geringeren“ zu subsumieren sei.

Die führenden BU Versicherer verwenden hier für die Nachprüfung einer BU die sog. 80/20 Regelung: Diese VUs prüfen, ob der Kunde nach Eintritt der BU neue berufliche Fähigkeiten und Kenntnisse erworben hat. Auf Basis dieser neuen Fähigkeiten und Kenntnisse wird geprüft:

- ob der tatsächliche neue Beruf ausgeübt wird sowie
- der neue Beruf aus gesundheitlichen Gründen ausgeübt werden kann sowie
- die neue berufliche Tätigkeit der Lebensstellung (soziale Lebensstellung – Stellung in der Gesellschaft und finanzielle Lebensstellung, 20% Einkommensminderung sind zumutbar) des früheren Berufs entspricht.

Nur wenn alle diese 3 Merkmale erfüllt sind, kann der BU Versicherer die Leistung einstellen, so die Zusammenfassung der führenden BU Anbieter.

Berufswechselprüfung

Nicht unerheblich stellt sich ein eventueller Berufswechsel vor Eintritt einer Berufsunfähigkeit dar. Eine Kompositversicherung hält in seinen Bedingungen beispielsweise fest: „Hat der Versicherte seinen Beruf innerhalb von 12 Monaten vor Eintritt der Berufsunfähigkeit gewechselt, ist für die Leistungspflicht die Berufsunfähigkeit in jeder beruflichen Tätigkeit innerhalb dieser Frist nachzuweisen“. Dies wird u.a. nicht im Interesse des Versicherten sein, da im Leistungsfall nicht nur ein Berufsbild geprüft wird, sondern gleich zwei Berufsbilder! Die führenden BU Versicherer kennen eine derartige (verschärfende) Bestimmung nicht!

Leistungszeitpunkt

Sämtliche Versicherer leisten ab dem Folgemonat des Eintrittes der BU. Im worst case kann hier ein VN fast einen Monat an BU Leistung „verlieren“. Positive Ausnahme hier ist ein Anbieter, der bereits Tag genau mit dem Eintritt der BU leistet.

Meldefristen

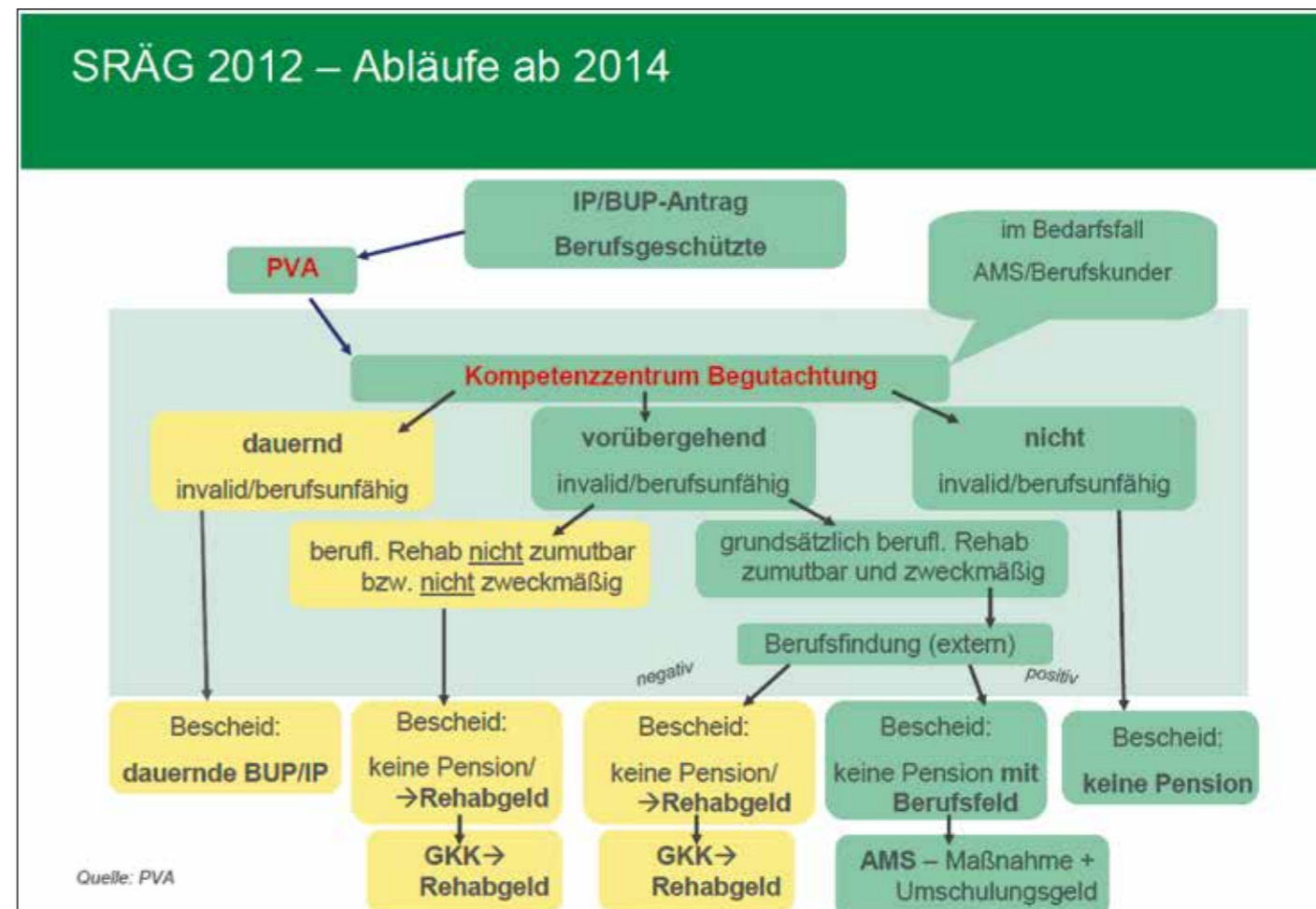
Mit dem Leistungszeitpunkt gehen auch die sogenannten Obliegenheiten, in diesem Fall die Meldefristen, einher. Auf die Verjährungsfrist von 3 Jahren sei hingewiesen. Positiv auffallend ist hier folgendes Bedingungsmerkmal einer VU: „Sie sind nicht verpflichtet, den Eintritt der Berufsunfähigkeit unverzüglich zu melden. ...Sie sind nicht verpflichtet, uns von sich aus eine Besserung Ihres Gesundheitszustandes bzw. die Minderung der Berufsunfähigkeit nach BU-Eintritt anzuzeigen“. Nachdem die Veränderung einer Berufsunfähigkeit einen dynamischen Prozess widerspiegelt, kann dies bei einem schlechteren Bedingungsmerkmal im Leistungsfall doch zu unterschiedlichen Deckungsauffassungen führen! Des Weiteren könnte dies dazu führen, dass der VN zu viel erhaltene Renten wieder an die VU zurückzahlen muss!

Weitere Details zu den Bedingungsmerkmalen der BU Anbieter ließen sich inhaltsstark darlegen. Dies würde aber den Rahmen dieses Beitrages sprengen.

Zusammengefasst und auch unter dem Blickwinkel des §28 MaklerG (Best Advice) kommen aus meiner Sicht bedingungsgemäß nur folgende BU Anbieter in Frage: HDI, Nürnberger, Continentale, Dialog sowie Ergo.

Es ist der Vater Staat, der die rechtlichen Rahmenbedingungen definiert, wie wir untereinander zusammenzuleben haben und wie wir aber auch abgesichert sind. Im Gegensatz zu unserem Nachbarn Deutschland, wo bereits der Staat eine private BU-Versicherung empfiehlt, befindet sich Österreich noch im BU-Winterschlaf. Umso mehr sind wir als Versicherungsmakler aufgerufen, das Thema BU am Point of Sale mit Nachhaltigkeit anzugehen, geht es doch um existentielle Absicherung unserer Kunden. Meines Erachtens geht es nicht um den Verkauf eines BU Produktes, sondern um die Sensibilisierung des aktuell geltenden Sozialversicherungssystems. Wie heißt es so schön:

Nicht das Wollen führt zum ERFOLG, sondern das TUN.





Anton ALT
Geschäftsführer
Alt & Walch KG

Cyberversicherung – was Makler wissen sollten

„Das passiert uns nicht!“...meinen auch heute noch zu viele Unternehmer, wenn es um Viren im IT-System oder Datenklau geht. Leider sieht die Realität anders aus. Und die Opfer von Cyber-attacken sind keineswegs immer nur die großen, bekannten Firmen, über die in den Medien berichtet wird. Gerade auch kleine und mittelständische Unternehmen, die über sensible Kundendaten verfügen, sind für Cyberkriminelle interessant.

Das Bewusstsein für das Thema Cyber Security in Österreich ist laut der aktuellen KPMG-Studie „Cyber Security in Österreich“ durchaus vorhanden. **92 Prozent der Unternehmen sind sich der Gefahr von Cyberangriffen bewusst und knapp die Hälfte war bereits selbst schon einmal betroffen.** Bei 41 Prozent der Befragten endeten die Attacken sogar in der Unterbrechung von Geschäftsprozessen.

- 2015 wurden 10.010 Delikte im Bereich der IT-Kriminalität angezeigt (+11,6 % gegenüber 2014). (Polizeiliche Kriminalstatistik 2015 BMI)
- In Österreich müsse man mit rund einer Million Hackerangriffen pro Jahr rechnen. (Telekom-Chef Hannes Ametsreiter in Tiroler Tageszeitung, 2014)
- Der jährliche Schaden, der auf Internet-Kriminalität zurückzuführen ist, wird in Österreich auf mehr als sechs Millionen Euro geschätzt. (Bericht Internet-Sicherheit Österreich 2013, Cert.at)
- 92 % der Unternehmen sind sich der Gefahr von Cyberangriffen bewusst.
- Knapp jedes zweite Unternehmen in Österreich ist bereits von Cyber Angriffen betroffen.
- Bei 41 % der Befragten endeten die Attacken sogar in der Unterbrechung von Geschäftsprozessen.

- Die durchschnittliche Schadenshöhe beläuft sich dabei auf fast 400.000 Euro. (Studie KPMG)
- Große Dunkelziffer: Das Ausmaß des Schadens, der durch Cyber-Kriminelle verursacht wird, lässt sich nur schwer erfassen. Zahlreiche geschädigte Firmen haben kein Interesse daran, eventuelle Schwachstellen in ihrem System im Zusammenhang mit Cyber-Attacken bekannt zu machen.

Kommen Kundendaten abhanden, ist der Schaden nicht nur sehr unangenehm. Die Folgekosten für die Benachrichtigung der Kunden, PR-Arbeit, Computer-Forensik, die Wiederherstellung der Systeme und natürlich der Umsatzausfall durch eine Geschäftsunterbrechung summieren sich schnell zu hohen 5-6stelligen Beträgen.

Wichtig ist im Ernstfall vor allem eine schnelle und zielgerichtete Reaktion, um den Schaden eines Cyberangriffs möglichst gering zu halten. Deshalb sollten sich Unternehmer selbst gegen die schlimmsten Folgen von Hackerangriffen absichern und Hilfe von Profis in Anspruch nehmen. Dazu gehört, den technischen Schutz der IT regelmäßig auch von externen Experten prüfen zu lassen und notwendige Investitionen in höhere Standards nicht hinauszuzögern. Doch auch die höchsten technischen Sicherheitsvorkehrungen machen ein System nie komplett sicher.

Als zweite Linie der Verteidigung empfiehlt sich eine Cyberversicherung, die weit mehr leisten soll, als nur für finanzielle Schäden aufzukommen. So sollen unabhängige IT-Profis die Versicherten beispielsweise bereits präventiv zu Sicherheitsstandards des Netzwerks eines Versicherten beraten und einen Handlungsplan für den Fall eines

Hackerangriffs erstellen. Im Schadenfall sollen die Experten rund um die Uhr helfen und dadurch bei der Abwehr von Cyberattacken wertvolle Zeit und Geld sparen, was die existenzbedrohenden Auswirkungen minimiert.

Welche Fragen sollten sich Unternehmer also stellen?

- Ist unsere IT-Infrastruktur ausreichend gesichert und aktuell?
- Wer haftet bei Datenrechtsverletzungen?
- Haben wir einen Notfallplan für eine Cyber-Krise?
- Können wir den finanziellen Schaden eines Cyberangriffes verkraften?

Unser Deckungskonzept für eine Cyber-Versicherung bietet mehr als nur Versicherungsschutz

Mit einer Betriebshaftpflicht- oder herkömmlichen Sachversicherung ist es nicht möglich, den Versicherten einen adäquaten Versicherungsschutz für die vielfältigen Cyber-Risiken zur Verfügung zu stellen. Deshalb empfiehlt sich eine spezielle Cyber-Versicherung.

Unserem Haus ist es gelungen, ein umfassendes Deckungskonzept zur Absicherung von Cyber-Risiken zu entwickeln, das aus folgenden Deckungsbausteinen besteht:

1. Cyber-Haftpflichtversicherung zur Absicherung bei Ansprüchen von Dritten z.B. wegen

- eines Verstoßes gegen eine gesetzliche Bestimmung, die den Schutz von Daten bezweckt
- eines Verstoßes gegen vertragliche Geheimhaltungspflichten
- der Weitergabe eines Virus
- eines Denial-of-Service-Angriffs auf Dritte
- einer Persönlichkeitsrechtsverletzung

2. Cyber-Eigenschadenversicherung zur Abdeckung intern entstandener Schäden wie z. B.

- Kosten für IT-Forensik
- Rechtsberatung
- Benachrichtigungskosten
- Kreditüberwachungsdienstleistungen
- Kosten für Krisenmanagement
- Kosten für PR-Beratung
- Vertragsstrafen (PCI)
- Wiederherstellungskosten
- Betriebsunterbrechungsschäden
- Cyber – Erpressung (optional)

3. Umfassende Assistenzleistungen im Versi-

cherungsfall wie

- Sicherheitsanalyse und Sicherheitsverbesserungen
- Erstellen eines Krisenplans
- 24/7 Hotline
- Cyber-Training zur Sensibilisierung der Mitarbeiter für Cybergefahren

Weitere Highlights

- Keine versteckten Obliegenheiten wie z.B. eine Erprobungsklausel oder „Stand der Technik“-Klausel
- Unbegrenzte Rückwärtsdeckung
- 5 Jahre Nachhaftung
- Weltweiter Versicherungsschutz
- Mitversicherung von Abwehrkosten bei behördlichen Verfahren

Auf Anfrage stellen wir unser Deckungskonzept Versicherungsmaklern gerne zur Verfügung und beantworten auch gerne ihre Fragen.

Akad. Vkm. Anton Alt
Staatlich geprüfter Versicherungsberater
Allgemein beedeter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger
Wirtschaftsmediator
Vortragender im ULG für Versicherungswirtschaft an der Karl-Franzens-Universität in Graz
Vortragender am WIFI Graz

Anton Alt ist Geschäftsführer der Alt & Walch KG, Versicherungsmakler und Assekurateur.

Alt & Walch KG betreut mehr als 250 Makler aus Österreich im Bereich Vermögens- und Betriebshaftpflicht-Versicherung für u.a. folgende Branchen

- IT und Telekommunikation
- Unternehmens- und Personalberatung
- Werbeagenturen, PR-Agenturen, Grafik Designer
- Online-Shops
- Vereine
- Diverse Dienstleistungsberufe sowie u.a. in den Sparten D&O-, Cyber-, Ferienhaus-, Oldtimer-, und Kunst-Versicherungen.



Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten!



Rechte und Pflichten des Versicherungsmaklers – Koban, Funk-Leisch und Aichinger (978-3-7007-5133-5)

Die wirtschaftliche Bedeutung des Versicherungsmaklers hat in den letzten Jahren noch weiter zugenommen. Es gibt heute eine Vielzahl an neuen Publikationen und Gerichtsentscheidungen zum Thema Versicherungsmaklerrecht.

In die Neuauflage sind all diese Quellen eingearbeitet, es wurden die Anhänge aktualisiert und auch alle Änderungen auf Gesetzesebene berücksichtigt, zu denen es beispielsweise nach dem Inkrafttreten der kollisionsrechtlichen Verordnungen Rom I und II gekommen ist.

Vollkommen neu gefasst ist das zentrale Kapitel über die Haftung des Versicherungsmaklers. Ausgeführt werden darin die schadenersatzrechtlichen Folgen nach einem Beratungsfehler des Versicherungsmaklers. Berücksichtigt werden auch die Änderungen für Versicherungsvermittler im

Bereich der Wertpapiervermittlung durch eine Novelle der Gewerbeordnung 2011, mit der das reglementierte Gewerbe des Wertpapiervermittlers eingeführt wird.

Das Buch stellt in seiner Gesamtheit alle wesentlichen Aspekte des Versicherungsmaklers sowie das Dreiecksverhältnis Versicherungsmakler – Versicherungskunde – Versicherungsunternehmen übersichtlich dar. Es ist als Handbuch für Praktiker konzipiert und soll weiterhin über das rechtliche Umfeld, in dem sich Versicherungsmakler bewegen, verständlich Auskunft geben.



Die Vergütung von Versicherungsmaklern – Schröder (978-3-8300-8546-1)

Die Vergütung von Versicherungsvermittlern hat insbesondere durch das Gesetz zur Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts vom 19.12.2006, das zum 22.05.2007 in Kraft getreten ist, neue Relevanz erlangt. Durch das Gesetz zur Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts ist die Richtlinie 2002/92/EG über Versicherungsvermittlung vom 09.12.2002 in deutsches Recht umgesetzt worden.

Das Werk befasst sich mit der Vergütung von Versicherungsmaklern durch Courtage und Honorar. Auf die Bestimmung des Begriffs des Versicherungsmaklers folgt eine Auseinandersetzung mit dem Vergütungsmodell der Courtage. Das althergebrachte Courtagemodell wird in seinen Grundzügen dargestellt und Rechtsgrundlage, Voraussetzungen und Inhalt des Courtageanspruchs des Versicherungsmaklers gegen den Versicherer werden bestimmt. Abschließend werden kurz die Kritikpunkte an dem Courtagemodell, die auch Anstoß für die Entwicklung alternativer Vergütungsmodelle sind, aufgezeigt. Im Anschluss werden die neuen, alternativen Vergütungsmodelle der Honorarberatung und Honorarvermittlung (Vermittlung von Versicherungen mit Nettotarif gegen Vermittlungshonorar) betrachtet.

Zunächst wird auf das alternative Vergütungsmodell der Honorarberatung eingegangen. Bei der Darstellung der Zulässigkeit und Grenzen der Honorarberatung durch Versicherungsmakler unter Berücksichtigung der Regelungen der Gewerbeordnung (§ 34d GewO) und des Rechtsdienstleistungsgesetzes liegt der Fokus auf folgenden Fragen:

- Ist eine Honorarberatung gegenüber Verbrauchern rechtlich zulässig?
- In welchem Verhältnis stehen Honorar und Courtage im Fall einer sich der Honorarberatung anschließenden, courtageauslösenden Versicherungsvermittlung zueinander?

Zuletzt wird die Honorarvermittlung (Vermittlung von Versicherungen mit Nettotarif gegen Vermittlungshonorar) als weiteres alternatives Vergütungsmodell betrachtet. Dabei werden nicht nur die Voraussetzungen des Anspruchs des Versicherungsmaklers auf das Vermittlungshonorar erarbeitet, sondern auch besondere Beratungs- und Hinweispflichten des Versicherungsmaklers im Zusammenhang mit der Honorarvermittlung diskutiert.

Generali Versicherung:

Bestmögliche Absicherung mit der Rundum-Risikoversorge

Finanzielle Vorsorge im Zusammenhang mit biometrischen Risiken wird immer wichtiger. Die Generali hat ihr Produktangebot entsprechend erweitert und bietet im Sinne eines ganzheitlichen Beratungsansatzes eine optimale und individuelle Vorsorgelösung im Bereich der „Risikoabsicherung“ an.

Existenzbedrohende Risiken müssen angesprochen werden, denn das Leben ist nicht immer planbar und ein Unfall oder eine schwere Krankheit können große finanzielle Probleme zur Folge haben. Die Generali Versicherung hat sich zum Ziel gesetzt, ihre Kundinnen und Kunden in diesen Situationen zu unterstützen und steht mit entsprechenden Produktangeboten für individuelle Vorsorgekonzepte zur Verfügung.

Mit der Berufsunfähigkeitsversicherung bietet die Generali Versicherung einen umfangreichen Vollschutz zur Absicherung der Arbeitskraft an. Diese Deckung zielt auf die Ausübung des konkreten Berufes ab. Ist diese zum Beispiel aus gesundheitlichen Gründen zu mehr als 50 Prozent nicht mehr möglich, so erbringt die Generali die vereinbarte Leistung.

Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung bietet hingegen einen „Basisschutz“, wenn der Versicherte aus gesundheitlichen Gründen keiner Erwerbstätigkeit mehr nachgehen kann. Eine Erwerbsfähigkeit von weniger als drei Stunden täglich führt zu einem Leistungsanspruch. Dieser Fall tritt seltener ein als gesundheitliche Einschränkungen, die die Ausübung des aktuellen Berufs unmöglich machen. Daher ist die Erwerbsunfähigkeitsversicherung auch preiswerter als eine Berufsunfähigkeitsversicherung.

Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung stellt insbesondere für handwerkliche Berufe einen günstigen Einstieg in eine Risikoversorge dar. Die Generali spricht mit diesem Produkt aber auch Eltern von Kindern ab dem 10. Lebensjahr an. Mit diesem Produkthighlight können bereits die Jüngsten günstig versichert werden und unter bestimmten Voraussetzungen ist auch ein Upgrade auf die Berufsunfähigkeitsversicherung möglich.

Für beide Varianten gilt, dass die Einschränkung der Erwerbstätigkeit voraussichtlich für mindestens sechs Monate besteht.

Auch im Bereich der Risikoablebensversicherung gibt es bei der Generali Versicherung eine Neuerung. Sie bietet nun einen Zusatzbaustein bei „schwerer Krebserkrankung“ an. Hier wurde eine Möglichkeit geschaffen, finanzielle Unterstützung bei einer Krebsdiagnose in Anspruch zu nehmen. Ob in der Familie, im Freundeskreis oder im schlimmsten Fall auch bei sich selbst – mit dem Thema Krebs ist wahrscheinlich jeder schon einmal konfrontiert gewesen. Neben der psychischen Belastung kommt es oft auch zu finanziellen Engpässen. Weniger Einkommen, weil die berufliche Tätigkeit nicht mehr ganztagig ausgeübt werden kann, oder notwendige Therapiekosten belasten zusätzlich. Genau hier bietet die Generali als Unterstützung diesen Baustein an. Die Krebszusatzversicherung ist in Kombination mit der Generali RISK Control Ablebensversicherung erhältlich und leistet eine vom Kunden gewählte Versicherungssumme von 10.000 bis 100.000 Euro bei einer bedingungsgemäßen Krebsdiagnose.



Mag. Thomas Bayer
Leiter Unabhängige Vertriebe
Generali Versicherung AG

„Das Leben ist nicht immer planbar – die Risikoversorge schon. Wir müssen auch unangenehme Themen ansprechen, um optimale Vorsorgekonzepte zu ermöglichen.“





Mag. Thomas WONDRAK

Mag. Wondrak ist Jurist und gilt als der unabhängige Experte Österreichs für betriebliches Vorsorgewesen. In seiner bisherigen beruflichen Laufbahn leitete er die Rechtsabteilung bei der Valida Vorsorge Management und war Vorstand in der BAV Pensionskassen AG. Seit 2010 ist er unter dem Namen konsequent wondrak als selbstständiger Unternehmensberater tätig und leitet seit Jänner 2015 den Lehrgang Sozialkapital für Betriebliche Altersvorsorge.

Betriebliche Altersvorsorge

Teil 1

Wachstumsmarkt BAV

Es gibt kaum ein **gesellschaftspolitisches Thema**, das einerseits völlig ausgeblendet und ignoriert wird und andererseits extreme Wichtigkeit und Brisanz birgt. Am Ende des regulären Arbeitslebens betrifft es jede Österreicherin und jeden Österreicher und wird dann (erst) mit Vehemenz und Leidenschaftlichkeit diskutiert.

Die **Altersvorsorge** wird von der jungen Generation als unwichtig und langweilig gesehen, im „Mittelalter“ werden die Entwicklungen der staatlichen Pension zumindest wahrgenommen und knapp vor dem Übergang vom Erwerbsleben zur Pension werden die konkreten Auswirkungen der eigenen Pensionsvorsorge sichtbar.

In Österreich stellt traditionell die staatliche Vorsorge eine starke Basis dar. **90%** des Alterseinkommens stammt aus den diversen **staatlichen Versorgungsträgern**. Nur rund jeweils **5%** aus der **betrieblichen** und der privaten Vorsorge.

Es soll hier nicht die gesellschaftspolitische Diskussion darüber geführt werden, welches System besser oder schlechter ist. Jedes System hat Vor- und Nachteile, es geht letztlich um den Mix an Maßnahmen, die eine Gesellschaft zur Sicherung der Pensionen einsetzt. Um aber insbesondere als MaklerIn einschätzen zu können, welches **BAV-Produkt** geeignet ist, welcher Bedarf wie gedeckt werden kann, welche steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Vor- oder Nachteile bestehen,

ist ein **aktueller Überblick** über die möglichen Varianten und Produkte notwendig.

Die Verwechslungsgefahr ist auf Grund ähnlicher Bezeichnungen riesig und nicht nur einmal hat schon ein Arbeitgeber die „Vorsorgekasse“ mit der „Pensionskasse“ oder ein Mitarbeiter die „Betriebliche Pensionszusage“ mit der „ASVG-Pension“ verwechselt.

Die Serie soll daher speziell für MaklerInnen den Markt der Betrieblichen Altersvorsorge (BAV) im Überblick darstellen und dadurch **vertriebliche Möglichkeiten** eröffnen.

In den weiteren Teilen dieses Beitrages sollen folgende Themen behandelt werden:

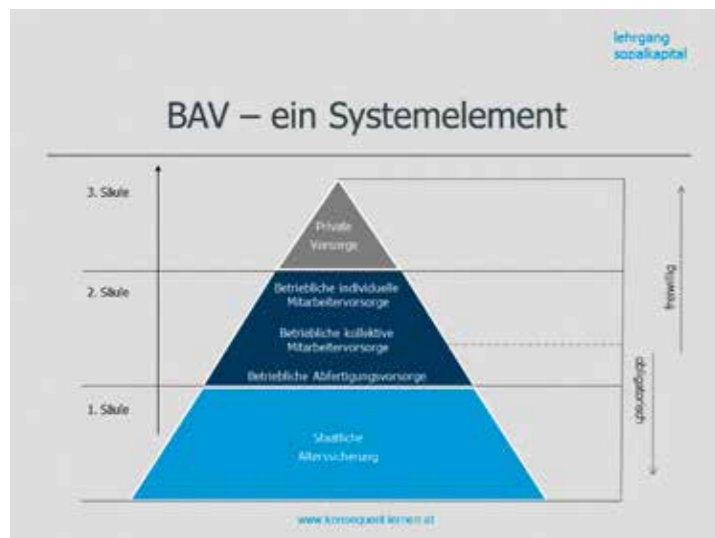
- BAV allgemein
- Pensionskasse und Betriebliche Kollektivversicherung
- Pensionszusagen und Direkte Leistungszusagen samt Rückdeckungsversicherungen
- Zukunftssicherung nach § 3 (1) Z 15 lit. a EStG
- Abfertigung alt und neu (Vorsorgekassen)
- Abgrenzungen zur Zukunftsvorsorge, zur staatlichen Pensionsvorsorge und anderen Vorsorgeprodukten

BAV allgemein

Die betriebliche Altersvorsorge in Österreich hat bei weitem nicht den Stellenwert, die sie in anderen europäischen Ländern (insbesondere in Skandinavien oder GB) oder in den USA hat. Das liegt einerseits daran, dass es in Österreich ein **hohes Versorgungsniveau auf Grund der staatlichen Vorsorge** gibt und andererseits, dass die ÖsterreicherInnen eine grundsätzliche **Skepsis gegenüber dem Kapitalmarkt** besitzen.

Die Betriebliche Vorsorge wird grundsätzlich als Ergänzung zur staatlichen Vorsorge gesehen (so auch die Einleitung zum Betriebspensionsgesetz – BPG).

Zur Dimension: der von Versicherungen, Pensionskassen und Vorsorgekassen abgedeckte Markt beträgt derzeit in etwa **34 Milliarden Euro**. Dazu kommen unter anderem noch Pensionszusagen



von Arbeitgebern, die nicht bei Versicherungen rückgedeckt sind.

Nachdem derzeit **lediglich 5% des Alterseinkommens** der ÖsterreicherInnen aus der BAV abgedeckt werden, ist erkennbar, dass noch Luft nach oben besteht.

Motive für BAV

Warum sollten ArbeitgeberInnen den MitarbeiterInnen überhaupt eine Betriebliche Vorsorgelösung anbieten? Lassen wir vorerst steuerliche und andere wirtschaftliche Vorteile beiseite, die behandeln wir später bei den einzelnen Produkten.

Ein ganz wesentlicher Punkt ist die Frage der **Attraktivität** als Arbeitgeber. Auf der Suche nach den besten Kräften wird es immer relevanter, dass auch die Arbeitgeber besondere **Benefits** bieten. Eine Arbeitnehmerin, die bereits über eine betriebliche Vorsorge verfügt, wird sie beim nächsten Arbeitgeber wieder einfordern. Auf Grund der Verankerung von **BAV-Lösungen in Kollektivverträgen** kommt es auch zu einem Wettbewerb zwischen Branchen. Wer möchte dabei auf der Verliererseite stehen?

Wenn es dann gelingt, derartige Benefits wirtschaftlich für die ArbeitgeberInnen und ArbeitnehmerInnen sinnvoll zu gestalten, ist allen geholfen. Und die soziale Absicherung im Alter, bei Berufsunfähigkeit, bei Tod wird auch gewährleistet.

In Folge 2 dann alles über Pensionskasse und Betriebliche Kollektivversicherung!

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Risikoanalysen für Betriebe branchenbezogene Sammlung

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

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

Weitere Informationen und Preise auf www.ovm.at



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.ovm.at





Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie Kündigungsrecht

Rücktrittsrechte aus der Sicht des Versicherungsnehmers

Teil 3

§ 165a VersVG – Allgemeines Rücktrittsfrist in der Lebensversicherung

Der Versicherungsnehmer ist berechtigt, binnen 30 Tagen nach Verständigung vom Zustandekommen des Vertrages von diesem ohne Angabe von Gründen zurückzutreten.

Hat der Versicherer seine Verpflichtung zur Bekanntgabe seiner Anschrift nicht entsprochen, so beginnt die Rücktrittsfrist erst mit jenem Tag zu laufen, an dem der Versicherungsnehmer von der Anschrift Kenntnis erlangt hat.

Ist der Versicherungsnehmer Verbraucher, so beginnt die Frist zum Rücktritt erst dann zu laufen, wenn er über dieses Rücktrittsrecht belehrt wurde. Eine fehlende Belehrung hemmt auch bei Lebensversicherungen den Fristlauf.

Für Gruppenversicherungen und Verträge mit einer Laufzeit von höchstens 6 Monaten gelten diese Bestimmungen nicht.

§ 3 KSchG – Haustürgeschäft

Hat der Verbraucher seine Vertragserklärung weder in den vom Unternehmer für seine geschäftlichen Zwecke dauernd benützten Räumen noch bei einem von diesem dafür auf einer Messe oder einem Markt benützten Stand abgegeben, so kann er von seinem Vertragsantrag oder vom Vertrag zurücktreten.

Dieser Rücktritt kann bis zum Zustandekommen des Vertrags oder danach binnen 14 Tagen erklärt werden. Der Lauf dieser Frist beginnt mit der Ausfolgung einer Urkunde, die zumindest den Namen und die Anschrift des Unternehmers, die zur Identifizierung des Vertrags notwendigen Angaben sowie eine Belehrung über das Rücktrittsrecht, die Rücktrittsfrist und die Vorgangsweise für die Ausübung des Rücktrittsrechts enthält, an

den Verbraucher. Frühestens läuft die Frist jedoch ab Zustandekommen des Vertrags und endet spätestens einen Monat danach.

Die Erklärung des Rücktritts ist an keine bestimmte Form gebunden. Die Rücktrittsfrist ist gewahrt, wenn die Rücktrittserklärung innerhalb der Frist abgesendet wird.

Das Rücktrittsrecht steht dem Konsumenten nicht zu,

- wenn er selbst die geschäftliche Verbindung mit dem Unternehmer oder dessen Beauftragten zwecks Schließung dieses Vertrages angebahnt hat; oder
- wenn dem Zustandekommen des Vertrages keine Besprechungen zwischen den Beteiligten oder ihren Beauftragten vorangegangen sind; oder
- bei Verträgen, bei denen die beiderseitigen Leistungen sofort zu erbringen sind, wenn sie üblicherweise von Unternehmern außerhalb ihrer Geschäftsräume geschlossen werden und das vereinbarte Entgelt EUR 25,00, oder wenn das Unternehmen nach seiner Natur nicht in ständigen Geschäftsräumen betrieben wird und das Entgelt EUR 50,00 nicht übersteigt; oder
- bei Verträgen, die dem Fern- und Auswärtsgeschäfte-Gesetz (FAGG) unterliegen¹; oder
- bei Vertragserklärungen, die der Verbraucher in körperlicher Abwesenheit des Unternehmers abgegeben hat, es sei denn, dass er dazu vom Unternehmer gedrängt worden ist.

Das Rücktrittsrecht im Zuge eines Haustürgeschäftes steht bei durch Versicherungsmakler vermittelten Verträgen nicht zu.

¹ Versicherungen sind vom Anwendungsbereich des FAGG ausgenommen; sie können aber als akzessorische Verträge mittelbar vom Rücktritt nach §§ 11 ff FAGG betroffen sein.

DER NEUE WEG ZUM DIPLOMVERSICHERUNGSKAUFMANN

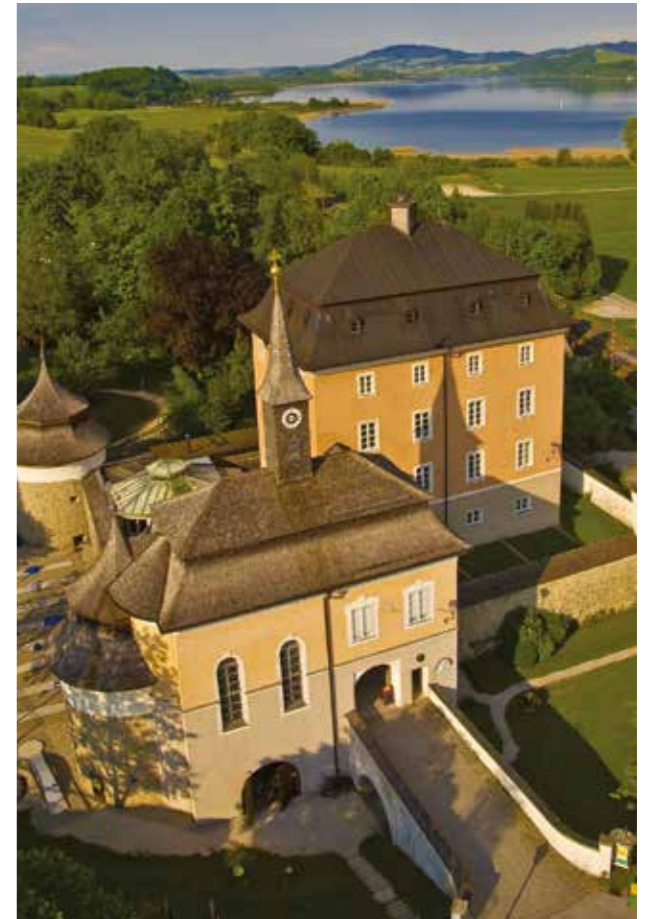
Die EFM Versicherungsmakler, mit über 50 Standorten die Nr. 1 in Österreich, bestehen bereits seit 25 Jahren. In dieser Zeit hat das Unternehmen bereits für viele Meilensteine in der Versicherungsbranche gesorgt. Nun folgt ein weiterer. Erstmals wird es in Österreich möglich sein, via Fernstudium eine akademische Ausbildung für Versicherungsmakler zu genießen, die mit dem Diplomversicherungskaufmann abgeschlossen wird.

Eine Innovation der Ausbildungsmöglichkeiten für Versicherungsmakler in Österreich steht bevor. In Kooperation mit der Privatuniversität Schloss Seeburg in Seekirchen am Wallersee (Salzburg) wurde ein neuer Bildungsweg für Versicherungsvermittler von der EFM Versicherungsmakler AG ins Leben gerufen.

Diese Ausbildung ist jedoch nicht nur exklusiv für EFM Versicherungsmakler möglich, sondern steht der gesamten Versicherungsbranche zur Verfügung. „Wir arbeiten schon lange an einer derartigen Lösung, weil es in Österreich noch zu wenige Ausbildungsmöglichkeiten mit akademischem Abschluss für Versicherungsvermittler gibt!“, so Josef Graf, Vorstand der EFM Versicherungsmakler AG.

Die Möglichkeit des Fernstudiums ist für viele Versicherungsvermittler wichtig, um sich wirklich optimal auch während der Arbeit auf das Studium konzentrieren zu können. Zusätzlich zum Fernstudium gibt es noch eine weitere, einzigartige Eigenschaft dieses Studiums. „In diesem Studiengang ist die Maklerprüfung für die Erlangung des Gewerbescheines für Versicherungsmakler integriert. Ein Fernstudium mit Konzession also!“, so Josef Graf weiter. Ebenfalls beinhaltet das Studium die Unternehmerprüfung, für den Weg in die Selbstständigkeit und die Lehrlingsausbildungsberechtigung.

Für diesen Studiengang wurden die bestqualifiziertesten Vortragenden der Privatuniversität Schloss Seeburg und aus der Versicherungswirtschaft engagiert. Der Grundgedanke bei der Auswahl der Vortragenden und bei der Erstellung des Curriculums war es, den Studierenden nicht nur theoretisches Wissen zu vermitteln, sondern auch großen Wert auf praxisrelevante Themen, als ausgezeichnete Vorbereitung für den zukünftigen Berufsweg, zu legen. Somit soll auch eine individuelle Lerngeschwindigkeit für jeden Studierenden möglich sein.



Privatuniversität Seeburg (Foto: Stadtgemeinde Seekirchen)

Der Abschluss des Studiums erfolgt durch zusammengefasste Prüfungen aus den verschiedenen Bereichen des Studiums sowie der Erstellung einer Diplomarbeit.

Ein weiteres Zuckerl für die Studierenden ist die Förderung des Studiengangs. Wer das Angebot gleich bei der ersten Gelegenheit nutzen möchte, sollte sich schnellstmöglich bei der Privatuniversität Schloss Seeburg dafür anmelden.

www.efm.at/bestandskauf

Nachfolger
für Ihren Bestand
gesucht?

EFM
VERSICHERUNGSMAKLER



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



Roman NEDWED
Geschäftsführer
Nerom & Partner GmbH

Bewertung von Versicherungsmaklern

Vorbemerkung

Um mit einem Augenzwinkern Missverständnissen vorzubeugen: Hier geht es natürlich nicht um die Bewertung der Person des Versicherungsmaklers sondern seines Unternehmens bzw. Betriebs.¹ Unter einem Unternehmen wird eine als Gesamtheit zu betrachtende wirtschaftliche Einheit unabhängig von seiner rechtlichen Selbständigkeit verstanden. Bewertungsobjekt können daher sowohl die Anteile an der Gesellschaft eines Versicherungsmaklerunternehmens (kurz „VMU“) sein (zB anlässlich einer Unternehmensnachfolge im Rahmen eines „Share Deals“) als auch sämtliche oder einzelne Vermögensgegenstände (zB der „Maklerbestand“) und Schulden des VMU sein (zB anlässlich einer Unternehmensnachfolge im Rahmen eines „Asset Deals“). Wesentlich ist dabei, dass es sich um eine „Cash Flow Generating Unit“ handelt, also künftige finanzielle Überschüsse aus Vermögensgegenständen zu erwarten sind.²

Auch wenn in der gängigen Praxis das Bewertungsthema gerne auf den „Bestand“, also die Gesamtzahl vorhandener Kundenverträge, die den Anspruch auf Folge- und andere Provisionen begründen, reduziert wird, soll es hier um die gesamthafte Betrachtung des Versicherungsmaklerunternehmens gehen.

Im Auftrag des ÖVM wurde ein Bewertungsleitfaden (kurz „Leitfaden“) in Anlehnung an das Fachgutachten KFS/BW 1 des Fachsenats für Betriebswirtschaft und Organisation der Kammer der Wirtschaftstreuhänder idF vom 26. März 2014 (kurz „Kammergutachten“) erstellt.

Der Leitfaden legt Grundsätze fest, nach denen Unternehmen aus der Branche der Versicherungsmakler bewertet werden können. Der Leitfaden versucht, die Besonderheiten der österreichischen Versicherungsmaklerbranche bei der Anwendung international gängiger Unternehmensbewertungsmethoden im größtmöglichen Ausmaß zu berücksichtigen und in einem einheitlichen Bewertungsstandard abzubilden.

Es sei darauf hingewiesen, dass es sich bei dem Leitfaden um allgemeine Grundsätze zur Ermittlung von Unter-

nehmenswerten unter besonderer Berücksichtigung von Eigenschaften der Versicherungsmaklerbranche handelt. Diese Grundsätze können nur den Rahmen festlegen, in dem die fachgerechte Problemlösung im Einzelfall liegen muss. Die Auswahl und Anwendung einer bestimmten Methode sowie Abweichungen von den vorgegebenen Grundsätzen liegen in der alleinigen Entscheidung und Verantwortung des Anwenders.

Grundzüge des Bewertungsansatzes

Der Bewertungsansatz basiert auf der Annahme, dass die allgemeinen Grundsätze und Herangehensweisen der Unternehmensbewertung auch für Versicherungsmaklerunternehmen gelten. Den Besonderheiten der Branche, wie z. B. der typischerweise kleinen Unternehmensgröße und der vertraglichen Absicherung künftiger Provisionserlöse, wird im Rahmen des allgemein gültigen Bewertungsansatzes Rechnung getragen.

Der Wert eines jeden Unternehmens kann anhand von zwei Einflussgrößen ermittelt werden:

1. Zukünftige Cash Flows
2. Risikoadäquater Zinssatz

Das mag nun beim Leser zu zwei unterschiedlichen Reaktionen führen: Klingt einfach wegen der Anzahl der Einflussgrößen, klingt kompliziert wegen der mangelnden Greifbarkeit der Begriffe. Die Begriffe werden im Folgenden hinreichend erklärt, weshalb die Einfachheit des Ansatzes letzten Endes auch überzeugend für die Anwendung in der Versicherungsmaklerbranche sein sollte.

Zukünftige Cash Flows

Wie oben erwähnt, kann jede „Cash Flow Generating Unit“ bewertet werden. Ob es sich dabei nur um den Kundenvertragsbestand handelt, der an einen Nachfolger übergeben werden soll, oder um das lebende Unternehmen samt Mitarbeiter, Liegenschaft, Büroeinrichtung, Fuhrpark, Firmenname etc. ist für den Bewertungsansatz unerheblich. Allein entscheidend sind nur die künftigen finanziellen Überschüsse, die mit den von der Nachfolge betroffenen Vermögensgegenständen verbunden sind.

Die finanziellen Überschüsse ergeben sich aus den Einzahlungen abzüglich der Auszahlungen.³ Im Falle einer „Bestandsübergabe“ bedeutet das,

dass nicht nur die Ansprüche auf Folge- und Bestandsprovisionen zu berücksichtigen sind sondern auch sämtliche Auszahlungen, die typischerweise mit dem Erzielen der Einzahlungen verbunden sind, wie z. B. für die Schadensbehebung, für die Rechnungslegung, anteilige Overhead-Kosten usw.

Für die Unternehmensbewertung sind nicht die Zahlungsüberschüsse der Vergangenheit sondern der Zukunft maßgeblich. Vom Unternehmensnachfolger wird nur so viel bezahlt, was das VMU in Zukunft an Zahlungsüberschüssen erwirtschaften wird. Vergangenheits- und stichtagsbezogene Informationen dienen dabei nur als Orientierungsgrundlage für die Planung künftiger Entwicklungen und für die Vornahme von Plausibilitätskontrollen.⁴ Die zukünftigen Zahlungsüberschüsse müssen daher geplant werden, idealerweise im Rahmen einer integrierten Planungsrechnung bestehend aus Planbilanz, Plan-GuV (Budget) und Finanzplan, und sollten mit den Daten aus der Vergangenheit im Einklang stehen. Die Vergangenheitsdaten sind dabei um einmalige, aperiodische und außerordentliche (= nicht drittübliche) Faktoren zu bereinigen bzw zu normalisieren. „Steuerschonende“ Maßnahmen, wie z. B. die Berücksichtigung der gesamten Kfz-Kosten trotz teilweiser Privatnutzung, die „Pro forma“-Anstellung des Ehepartners etc. sind aus den Vergangenheitsdaten herauszurechnen, wenn sie für das Erzielen der künftigen Zahlungsüberschüsse nicht (mehr) erforderlich sind.

Neben der Prämisse, dass nur Zahlungsüberschüsse aus dem betriebsnotwendigen Vermögen bewertungsrelevant sind, geht die Unternehmensbewertung von einer Stand-alone-Annahme aus, was zur Folge hat, dass etwaige Synergieeffekte wie etwa durch die Einbindung in einen Unternehmensverbund für die Bewertung des VMU unerheblich sind. Was aber nicht bedeutet, dass der Versicherungsmakler nicht im Zuge von Kaufpreisverhandlungen einen (Teil-) Anspruch auf den Vorteil aus dem Synergiepotenzial geltend machen könnte. Das obliegt ganz seinem Verhandlungsgeschick, ist aber nicht Bestandteil der Unternehmensbewertung.

Risikoadäquater Zinssatz

Im Rahmen der Unternehmensbewertung werden die zukünftigen Cash Flows allerdings nicht in voller Höhe berücksichtigt, da sie nicht mit 100 %iger Sicherheit eintreffen werden. Ein Versicherungskunde kann sterben, zahlungsunfähig werden, zahlungsunwillig werden, vorzeitig einen Vertrag beenden oder Schadenersatz geltend machen,

ein Versicherer kann eine Courtagevereinbarung auflösen, die Höhe der Courtagen verändern, insolvent werden oder eine Versicherungssparte einstellen, ein abschlussstarker Mitarbeiter des VMU wird krank oder beendet sein Dienstverhältnis, die IT-Infrastruktur des VMU ist instabil, die Schadensquoten explodieren, die Restlaufzeit der Verträge wird immer geringer, Standardgeschäft wird zunehmend durch IT-Portale verdrängt und viele andere unternehmensindividuelle Risiken reduzieren den Erwartungswert künftiger Zahlungsüberschüsse. 100 Euro in einem Jahr sind bei einem 20%igen Risiko heute nur 80 Euro wert. Die Summe sämtlicher Risikofaktoren, denen ein VMU oder auch nur ein Vertragsbestand ausgesetzt ist, wird durch einen risikoadäquaten Diskontierungszinssatz abgebildet, mit dem die zukünftigen Zahlungsüberschüsse auf den Bewertungsstichtag abgezinst werden.

Ausgehend von einem allgemeinen Marktrisiko kann die individuelle Risikostruktur eines VMU durch eine branchenspezifische Risikomatrix ermittelt werden, mit der die wesentlichen Risikofaktoren eines VMU mit unterschiedlichen Ausprägungen und Gewichtungen quantifiziert werden. Mit der Risikomatrix wird versucht, einerseits den Branchenspezifika von VMU Rechnung zu tragen und andererseits die Bewertung von VMU einfacher und trotzdem differenzierter zu machen.

Schlussbemerkung

Ob das Ziel eines branchenspezifischen, auf die konkrete Unternehmenssituation zugeschnittenen, einfach handhabbaren und leicht nachvollziehbaren Bewertungsstands für Versicherungsmakler gelingt, hängt im Wesentlichen von der „Richtigkeit“ der Bewertungsergebnisse ab, also ob die Anwendung des Bewertungsstandards zu Ergebnissen führt, in denen sich sowohl Verkäufer als auch Käufer von VMU wieder finden. Nicht zuletzt sei festgehalten, dass sowohl die zukünftigen Cash Flows als auch der risikoadäquate Zinssatz nicht gottgegeben sind sondern durch entsprechende Maßnahmen vom Versicherungsmakler (positiv) beeinflusst werden können.

¹ Unabhängig von Unterschieden in der Rechts- oder Betriebswirtschaftsdogmatik werden die Begriffe Unternehmen und Betrieb hier synonym verwendet.

² Bewertungsrelevant ist nur das betriebsnotwendige Vermögen. Dieses umfasst die Gesamtheit der immateriellen und materiellen Vermögensgegenstände sowie Schulden, die für die Erzielung künftiger finanzieller Überschüsse aus dem Geschäftsgegenstand des VMU erforderlich sind. Dem Substanzwert kommt bei der Ermittlung des Unternehmenswerts keine eigenständige Bedeutung zu.

³ Richtigerweise werden für die Unternehmensbewertung Ein- und Auszahlungen herangezogen, die nicht ident sind mit den Begriffen der Buchhaltung (Erträge und Aufwände) und der Kostenrechnung (Leistung und Kosten). Aus Gründen der sprachlichen Vereinfachung werden im Folgenden die Begriffe teilweise synonym verwendet.

⁴ Vgl dazu Kammergutachten, Rz (53)





Mag. Thomas LEITNER
Vorstand ÖVM

Allgemeine Klauseln & Sachklauseln

Teil 6

ÖVM2014 – AK031 Risikowegfall

In Abänderung von § 68 Abs. 2 VersVG bzw. allenfalls bestehender dem Versicherungsvertrag zugrunde liegenden einschlägigen Bestimmungen in Versicherungsbedingungen o. ä., findet ein Risikowegfall zum tatsächlichen Wegfalldatum Berücksichtigung.

Dass ein Versicherungsvertrag ohne Bestehen eines entsprechenden Interesses gar nicht wirksam sein kann¹, ist allfällig bekannt. Was den meisten Kunden jedoch nicht bekannt ist und im Fall des Falles sauer aufstößt, ist die Tatsache, dass dem Versicherer aus einem bestehenden Versicherungsverhältnis trotz Risikowegfalls solange Prämienzahlungen zustehen, bis das Versicherungsunternehmen davon in Kenntnis gesetzt wird².

Im Normalfall stellt das kein Problem dar, aber es gibt immer wieder Situationen, in dem uns Versicherungsmaklern ein Risikowegfall nicht gemeldet wird bzw. die Mitteilung dieser Information von Seiten des Kunden als nicht so wichtig erachtet wird, sodass ein Storno des Versicherungsvertrages erst Wochen, gar Monate später durchgeführt wird.

Mit der oben angeführten ÖVM-Klausel können Sie Ihrem Kunden sinnloses Geldverbrennen ersparen, wobei ich persönlich diese Vereinbarung nicht vertragspezifisch abschließen, sondern in einem übergeordneten Klauselpaket für sämtliche zwischen Ihnen und einer bestimmten Versicherung abgeschlossen Verträge hinterlegen würde.

ÖVM2014 – AK063 Deckungsvorsorge-Investitionsdeckung

Investitionen, Zukäufe, Zugänge und Indexsteigerungen während eines Versicherungsjahres sind zusätzlich bis zu 20 % der in der Polizze ausgewiesenen Gesamtversicherungssumme für Gebäude, Einrichtungen, kaufmännische u technische Betriebseinrichtungen, sonstige Sachen, sowie Waren und Vorräte (ausgenommen Erstrisiko- und Stichtagsversicherungen) prämienfrei und ohne besondere Meldung (als Vorsorge gegen eine allfällige Unterversicherung) mit-versichert.

Der Versicherungsnehmer hat den tatsächlichen Wertzuwachs nach Ablauf eines jeden Versicherungsjahres binnen 6 Monaten dem Versicherer bekannt zu geben, worauf die notwendige Prämienkorrektur durchzuführen ist. Erfolgt die Meldung nicht rechtzeitig, so gilt die letztgültige Versicherungssumme.

Ähnlich verhält es sich mit Investitionen, gerade im Gewerbebereich. Erfahrungsgemäß haben Geschäftsführer von Unternehmen andere Sachen im Kopf, als sich mit Ihrem Versicherungsbedarf und etwaigen notwendigen Korrekturen - von beispielsweise Versicherungssummen - zu beschäftigen.

Mit ein Grund, dass sich ein Großteil von Gewerbekunden an uns als Versicherungsmakler wendet und ihre versicherungstechnischen Angelegenheiten vertrauensvoll in unsere Hände legt. Regelmäßige Abfragen hinsichtlich Änderungen werden zugeschickt, Jahresgespräche anberaumt, um die Versicherungsverträge auf dem neuesten Stand zu halten, doch kann es natürlich vorkommen, dass einmal ein Unternehmen aus zeitlichen oder anderen Gründen durch diese Kontrollmechanismen rutscht und dafür empfiehlt sich die oben angeführte ÖVM-Klausel in den Betriebsbündelverträgen zu hinterlegen.

ÖVM2014 – AK064 Gefahrenerhöhung / Versehensklausel

Der Versicherungsnehmer wird sein Aufsichtspersonal zur laufenden Überwachung der Gefahrenverhältnisse auf den Versicherungsgrundstücken verpflichten und Gefahrenerhöhungen gemäß den Allgemeinen Bedingungen für die Sachversicherung rechtzeitig anzeigen. Dies gilt auch für Gefahrenerhöhungen, die sich aus der Änderung bestehender oder der Aufnahme neuer Betriebszweige ergeben haben.

Verletzt der Versicherungsnehmer seine Anzeigepflicht, so bleibt gleichwohl die Verpflichtung des Versicherers zur Leistung bestehen, wenn die Verletzung weder auf Vorsatz noch auf grobe Fahrlässigkeit beruht. Bleibt seine Verpflichtung hiernach bestehen, gebührt ihm rückwirkend vom Tage der Gefahrenerhöhung an, die mit Rücksicht

auf die höhere Gefahr angemessene Prämie. Gleiches gilt für die Änderung, Erweiterung oder Verlegung eines Unternehmens, Betriebes oder Teilen davon.

Die Anzeige über gefahrenerhöhende Umstände gilt auch noch dann als rechtzeitig, wenn ab Eintritt der Gefahrenerhöhung nicht mehr als ein Monat verstrichen ist.

Eines der wesentlichen Vertragsbestandteile in Versicherungsverträgen ist das übernommene Risiko, da sich auf Basis dieser Informationen der Versicherer entscheidet, ob und zu welchem Preis er das Risiko überhaupt übernehmen will. Zudem muss sich der Versicherer auch darauf verlassen können, dass die dementsprechend eingebrachten Auskünfte auch für die Dauer des Vertrages so erhalten bleiben und sich keinesfalls verschlechtern³. Die gesetzlichen Bestimmungen zur Gefahrenerhöhung sind im ersten Abschnitt, in den § 23ff des VersVG verankert.

Die oben angeführte ÖVM-Klausel kann natürlich nicht die gesamten gesetzlichen Obliegenheiten aushebeln, dennoch verbessert sie die Position des Kunden hinsichtlich Verschuldensgrad und zeitlicher Anzeige ungemein.

Wer sich in dieses Thema detaillierter einlesen möchte, dem kann ich eine sehr gute Zusammenfassung mit einem Überblick über die Rechtsfolgen und ein Fallprüfschema von Herrn Mag. Rober Seljak (Gruppenleiter Leistung bei der Grazer Wechselseitigen) empfehlen, die man im Downloadbereich der Kärntner Gesellschaft für Versicherungsfachwissen unter dem Impulsvortrag „Die Gefahrenerhöhung gem. §§ 23-31 VersVG“ findet. Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Schmökern.

Besuchen Sie uns auf



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.



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



¹ vgl. Veits/Weixelbaumer, Kündigung & Rücktritt von Versicherungsverträgen durch den Versicherungsnehmer (2016) 108
² siehe § 68 (2) VersVG
³ vgl. Seljak, Die Gefahrenerhöhung gem. §§ 23-31 VersVG (2012) 2, http://www.kgv-ktn.at/downloads/2012-02-08_seljak.pdf (31.10.2016)



Dr. Josef TRAXLER
Geschäftsführer Vers.büro
Dr. Ignaz Fiala GmbH

Transportversicherung – generell, Verkehrshaftungsversicherung

Seminar – Vorschau, 1. Febr. 2017, Wien

- Für Makler wichtige Grundlagen mit akquisitionunterstützender Aufbereitung der Fragestellungen bei Kunden die transportieren bzw. transportieren lassen.
- Sachversicherungs- und Haftungsversicherungsthemen im Transportablauf.

Ein Branchenkenner und, mit über 30 – jähriger Tätigkeit in der Transportversicherungsbranche, erfahrener Spezialist wird in einer Seminarreihe die Transportversicherungssparte in der Praxis generell darstellen, mit besonderer Beachtung der Verkehrshaftungsversicherung. Dieser komplexe Haftungs – und Versicherungsbereich bei Speditionen und Frächtern hindert oft Makler, dieses Klientel anzugehen. Durch eine verständliche Erläuterung der Zusammenhänge soll in diesen Seminaren die Scheu vor diesem Geschäft genommen werden. Obwohl es oft gute Kontakte zu Spediteuren, Frachtführern gibt (vielleicht ist sogar der Nachbar ein derartiger Unternehmer) wird das Verkehrshaftungsthema bzw. die Transportversicherung oft gar nicht angesprochen. Dazu erfolgt eine leicht verständliche Darstellung der Haftungsgrundlagen bei Spediteuren / Frächtern sowie die möglichen Schadensszenarien – nur damit kann man Interesse wecken. Entscheidend ist eine „fachkundige“ Risikoerhebung – ein wichtiger Bestandteil des Seminars.

Die verschiedenen Ver-

sicherungsarten maßgeblich im Transportablauf - beim **Wareninteressent**, bei den Transporteuren (LKW, Bahn, See, Luft) - werden dargestellt, Spartenzusammenhänge und – abgrenzungen werden verständlich erläutert. Sehr vielschichtig ist auch die Haftung und Versicherungsthematik im Zusammenhang von **Lagerhalterfähigkeit** – auch das wird durchleuchtet, wie auch die Versicherungsrelevanz der **Incoterms** als standardisierte Liefervereinbarungen.

Um Kompetenz bei den Spediteuren und Frachtführern zeigen zu können, werden neue/ aktuelle Haftungsgrundlagen im Transportwesen sowie die neue Rechtsprechung verständlich dargestellt und für die Akquise dienlich aufbereitet. Internationale Zusammenhänge/ Internationale Versicherungsprogramme, Versicherungssteuer – zusammenhänge, lokale Versicherungspflichten werden ebenso gestreift wie **aktuelle Schadensfälle aus der Praxis** (dies insbesondere auch aus der laufenden Sachverständigentätigkeit des Referenten) Das Ganze soll münden in einer praxisbezogene Akquisitionsunterstützung für den Makler. Es sollen beim potentiellen Kunden fachkundige Fragen gestellt werden, man muss Interesse wecken. Der Spediteur bzw. der Frachtführer, aber auch der Versender, bzw. Warenempfänger soll den Makler als fachkundigen Partner erkennen, der auch im Schadensfall unterstützt. Auch eine reibungslose **Transportschadenabwicklung** wird anhand konkreter Beispiele aufgezeigt.

Entscheidend für die kompetente Arbeit des Maklers ist auch die Wichtigkeit der Wahl des richtigen **Transportversicherers**: ausschlaggebend sind die zur Verfügung stehenden Experten (Vertrag/Schaden), Gutachter und Spezialanwälte, insbesondere hinsichtlich Regressbemühungen und Rechtsschutzfunktion - auch darauf wird im Seminar eingegangen.

Alle diese Bereiche werden im Seminar detailliert, aber verständlich und praxisbezogen dargestellt.



KITZLER VERLAG
Zoll • Transport • Gefährlich • Export • Import

Traxler

TRANSPORT von Gütern – Haftung und VERSICHERUNG in der Praxis

Sicher Aktiv Plus

ERGO definiert die Unfallversicherung neu



Klaus KRETZ
Bereichsleiter
Makler-
vertrieb

Hohe Produktqualität, gutes Preis-/Leistungsverhältnis und umfassendes Partner-Service sind die Grundpfeiler der erfolgreichen Zusammenarbeit zwischen Versicherer und Versicherungsmaklern sowie Agenturen. Ein wesentliches Anliegen von ERGO in Österreich ist es daher, Serviceleistungen entsprechend anzupassen und weiter zu verbessern. Aber nicht nur Service, sondern auch Produkte werden neu definiert, um sich besser auf die Bedürfnisse der Vertriebspartner und Kunden auszurichten – so auch die Unfallversicherung.

Im Herbst haben Radfahren, Wandern, Bergsteigen & Co. Hochsaison. Damit steigt natürlich auch das Unfallrisiko. Höchste Zeit, das Thema Unfallversicherung aktiv anzusprechen. Mit einem erweiterten Leistungsumfang, hoher Flexibilität und maßgeschneiderten Lösungen setzt die Sicher Aktiv Plus Unfallversicherung von ERGO neue Maßstäbe am Versicherungsmarkt. Ein deutlicher Vorteil für Ihre Kunden!

Erweiterung des Unfallschutzes
ERGO hat die Liste der versicherten Ereignisse, die als Unfall gelten, wesentlich erweitert. So sind zum Beispiel nun auch

- allergische Reaktion auf Bienen-, Wespen- oder Hornissenstiche,
- Folgeschäden durch Tierbisse oder Insektenstiche,
- dauerhafte Schädigungen durch Schutzimpfungen

eingeschränkt versichert.

Neu ist auch, dass mögliche Unfallfolgen bei der Ausübung von gefährlichen Sportarten bzw. Freizeitaktivitäten (z. B. Tandemfallschirmspringen, Rafting, Parasailing, Bungee Jumping, Ballonfahren) während einer Urlaubsreise als Freizeit-Angebot oder

einmalig oder anlassbezogen als Geschenk oder Firmenevent abgedeckt sind.

Erhöhte Dauerinvaliditäts-Leistung

Zusätzlich hat ERGO die Grundlagen für die Kernleistung „Dauerinvalidität“ nochmals verbessert. Zum einen mit einer Optimierung der „Gliedertaxe“. Zum anderen weist die Progressionsstaffel nun bereits ab 20 % Dauerinvalidität eine erhöhte Leistung auf. Und bei 100 % sogar eine Versicherungssumme von 500 %.

Individuell angepasste Unfallversicherung

Aber auch die restlichen Leistungen der vier Basis- und acht Zusatzbausteine wurden überarbeitet und mit Zusatzleistungen ausgestattet:

- Im Rahmen der Heilkosten ist nun auch eine unfallbedingte Reparatur bzw. Wiederanschaffung bereits bestehender künstlicher Gliedmaßen und Behelfe (auch Zahnersatz) inkludiert.
- Behandlungskosten in privaten Sanatorien oder auch die Kostenübernahme für Traditionelle Chinesische Medizin (TCM) u.v.m. befinden sich neu im Leistungsumfang (TCM ist mit 20 % limitiert.)
- Such-, Rettungs- und Bergungskosten sind zu 100 % im 24h SOS-Service enthalten. Zusätzlich werden Kosten für

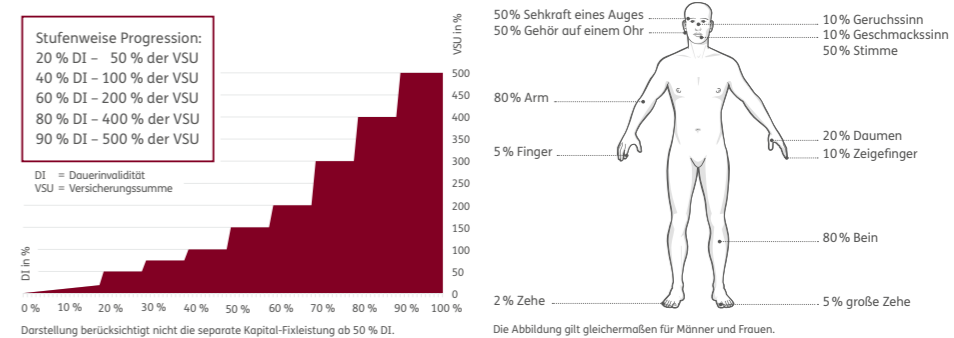
den Einsatz eines Notarzt-Helikopters bis 15.000 Euro übernommen.

- Weitere Neuheiten sind eine Kapital-Fixleistung ab 50 % Dauerinvalidität und die Wahlfreiheit zur Übernahme der Fixkosten oder Befreiung der Prämienzahlung bei längerer Arbeitsunfähigkeit.
- Berufe der Gefahrenklasse 3 (z. B. Baugewerbe, Landwirte etc.) wurden in die Berechnungsmöglichkeiten aufgenommen.

Unterstützung im Notfall

Von Beginn an Hilfe zu erhalten, um schnell wieder fit zu werden, hat dabei bei den Kunden höchste Priorität. Und natürlich persönliche Unterstützung bei der praktischen Bewältigung des Alltags und der Organisation des Haushalts. Dafür sorgen die zahlreichen Betreuungs- und Serviceleistungen des 24h SOS-Service (mit einem Gesamtwert von bis zu rund 90.000 Euro) und das REHA-Management von ERGO.

Detaillinformationen zu Sicher Aktiv Plus erhalten Sie bei Ihrem ERGO Makler- und Agenturbetreuer.





Dr. Walter KATH
Stabstelle Recht,
Leistung & Underwriting
Zürich Versicherungs AG

Kernpunkte der Neuerungen in den Muster-AUVB 2008 (Version 02/2015) Teil 1

Einführung

Die beiden in Verbandsklageverfahren gem § 28 KSchG um die Jahreswende 2014/15 ergangenen oberstgerichtlichen Entscheidungen 7 Ob 113/14i und 7 Ob 53/14s boten der Sektion Unfallversicherung im VVO Gelegenheit zu einer durchaus umfassenden Anpassung und Novellierung der AUVB 2008, Version 01/2013. Gegenstand besagter Entscheidungen des Höchstgerichts waren zwar „bloß“ einzelne, in den AUVB enthaltene Regelungen, konkret jene über Kostentragung für das im Interesse außergerichtlicher Konfliktbereinigung vorgesehene Sachverständigenverfahren („Ärztekommission“; Art 16), die Obliegenheit, den Versicherer zu ermächtigen, einen verstorbenen Versicherten durch Ärzte obduzieren und ggf exhumieren zu lassen (Art 21) sowie die einschlägigen Regelungen über die Rechtsfolgen bei Änderung der Berufstätigkeit oder Beschäftigung sowie besonders gefährlicher Freizeitaktivitäten (Art 20). Die Nichtigerklärung dieser Vertragsklauseln durch den OGH erforderte jedenfalls eine entsprechende Anpassung der Musterbedingungen; darüber hinaus wurde aber auch die Gelegenheit genutzt, die Muster-AUVB von Grund auf einer (primär rechtlichen) Prüfung im Lichte neuerer Entwicklungen in Rechtsprechung, Lehre und versicherungstechnischem Schrifttum zu unterziehen und entsprechend der dabei gewonnenen Erkenntnisse zu adaptieren. All diese Neuerungen sollen im Folgenden näher beleuchtet werden.

Vorweg zum unmittelbaren Anpassungsbedarf, wie er sich auf Grund der beiden vorgenannten oberstgerichtlichen Entscheidungen darstellte:

(Tatsächlicher) Beginn des Versicherungsschutzes

Eigentlich erübrigen sich in AVB ja Regelungen über den Beginn des Versicherungsschutzes, zumal hier ohnehin das im VersVG festgeschriebene Regelungsregime zur Anwendung gelangt. Indes enthalten praktisch alle Sparten-AVB (einschließlich Muster-AVB) entsprechende Regelungen, welche dem VN das gesetzliche Regime vor Augen führen, verdeutlichen sollen: dies erscheint insofern sinnvoll und angebracht, als das VersVG nur auf höchst „indirekte“ Weise zum Ausdruck bringt, wann der Versicherungsschutz beginnt – erst über

den Umweg einer Auslegung der gesetzlichen Regelungen über den Zeitpunkt, zu dem die erste oder einmalige Prämie zu bezahlen ist iVm den Regelungen über den Prämienzahlungsverzug und dessen Rechtsfolgen ergibt sich der tatsächliche (nicht: der vereinbarte) Beginn des Versicherungsschutzes.

Umso wichtiger ist es freilich, die dem VN hierbei erteilten Auskünfte „richtig“ – insbesondere also vollständig, ohne sinnwidrige Auslassungen – zu gestalten, um nicht Anlass zu gefährlichen Missverständnissen und Fehlinterpretationen zu geben. Gerade angesichts der umständlichen gesetzlichen Regelungstechnik ist diese Aufgabe wesentlich schwieriger, als es auf den ersten Blick scheinen mag. Insofern wurde die Gelegenheit genutzt, Art 5 AUVB – ohne Änderung an der Substanz der Regelung – sprachlich besser und in engerer Anlehnung an den Gesetzeswortlaut zu fassen. Nach wie vor verbesserungsfähig erscheint allerdings der Umstand, dass sich in den AUVB – anders als in den AVB der meisten anderen Versicherungssparten – die Regelungen über den Beginn des Versicherungsschutzes und jene über die Zahlung der Erstprämie an unterschiedlichen Stellen des Bedingungswerkes finden (Art 5 und 19 AUVB), was ein umfassendes Verständnis erschwert.

Verlängerung eines auf bestimmte Zeit geschlossenen Versicherungsvertrages

Zweck derartiger Verlängerungsklauseln, wie sie (neben Art 22.2. AUVB) auch die meisten anderen AVB vorsehen, ist die „automatische“ Verlängerung eines auf bestimmte Zeit abgeschlossenen Versicherungsvertrages bei Ablauf der vereinbarten Laufzeit, sofern der Vertrag nicht von einer der beiden Vertragsparteien eine bestimmte Zeitspanne vor dem Ablaufzeitpunkt gekündigt wird. Derartige Klauseln dienen prinzipiell den Interessen beider Seiten: Der Versicherer muss nicht für eine neuerliche Akquisition des vertragsgegenständlichen Risikos Sorge tragen; der VN ist gegen die Gefahr eines vertragslosen Zeitraumes bei unbemerktem Ablauf eines typischerweise langfristigen Vertragsverhältnisses gefeit.

Gemäß § 8 Abs 1 VersVG sind derartige „Verlängerungsklauseln“ jedenfalls nur dann zulässig,

wenn sich die jedesmalige (also auch mehrmalige) Verlängerung auf keinen längeren Zeitraum als jeweils ein (weiteres) Jahr erstreckt. Darüber hinaus entfallen derartige Verlängerungsklauseln aber auch insoweit Gefahren für den VN, als bei diesem gerade bei längerfristigen Vertragsverhältnissen mit fortschreitender Zeit Notwendigkeit und Zeitpunkt der für eine Vermeidung der Vertragsverlängerung erforderlichen Kündigung aus dem Blickfeld geraten können (sodass es zu ungewollten Verlängerungen kommen kann). Dieser Gefahr einen Riegel vorzuschieben dient im „Verbrauchergeschäft“ die Bestimmung des § 6 Abs 1 Z 2 KSchG. Dies ist seit jeher unbestritten.

Höchst und lange umstritten hingegen waren Umfang und Reichweite jener Maßnahmen und Handlungen, welche § 6 Abs 1 Z 2 KSchG einem Unternehmer abverlangt, um sich einem Verbraucher gegenüber tatsächlich erfolgreich auf eine vertraglich vereinbarte „Erklärungsfiktion“ berufen zu können. Es bedurfte mehrmaliger Befassung der Gerichte, um diesen Pflichtenkreis näher und zuverlässig(er) zu umreißen. Die Sichtung des gegenwärtigen Meinungsstands in Rsp und Lehre ließ es geraten erscheinen, Art 22.2. AUVB zu präzisieren und zu ergänzen. Dies in dem Sinne, dass sich der Versicherer bereits in der Verlängerungsklausel selbst verpflichtet, den Verbraucher-VN innerhalb einer konkret ausgedrückten und angemessenen Zeitspanne auf die Bedeutung seines Verhaltens (Kündigung/Unterlassen einer solchen) hinzuweisen und ihm mitzuteilen, welche Frist für jene Handlung zur Verfügung steht, die erforderlich ist, um der „Erklärungsfiktion“ (hier richtiger: der Verlängerung des Versicherungsvertrages) zu entgehen.

Demgemäß bringt Art 22.2. in der Neufassung nicht bloß zum Ausdruck, dass die Kündigung des VN mindestens einen Monat vor Ablaufzeitpunkt beim Versicherer einlangen muss (explizit wird dem VN für Abgabe und Zugang dieser Erklärung die gesamte Vertragslaufzeit unter Berücksichtigung vorerwählter Monatsfrist eingeräumt); vielmehr verpflichtet sich der Versicherer darüber hinaus im Sinne einer „Selbstbindung“, den Verbraucher-VN (genauer: zu Versicherungsverträgen, deren Abschluss nicht zum Betrieb eines Unternehmens des VN gehört), frühestens vier Monate, spätestens aber drei Monate vor Ablauf der vereinbarten Vertragslaufzeit über die Kündigungsmöglichkeit zu informieren und auf die Rechtsfolgen (Vertragsbeendigung bei Kündigung; Vertragsverlängerung bei unterbliebener fristgerechter Kündigung) hin-

zuweisen. Diese Zeitspanne (4 bis 3 Monate vor Ablauf) wurde so gewählt, dass einerseits dem VN eine angemessene „Nachdenkpause“ zur Verfügung steht, andererseits aber doch der zeitliche Konnex zu jenem Zeitpunkt gewahrt ist, zu dem die geforderte Handlung (hier: Kündigung) spätestens gesetzt werden kann, was etwa bei einem entsprechenden Hinweis bereits in der Polizze nicht gewährleistet wäre.

Kommt der Versicherer dieser von ihm eingegangenen Verpflichtung nicht nach, so kann er sich grundsätzlich auch nicht auf den Umstand einer Vertragsverlängerung berufen (es sei denn, es lägen konkrete, eindeutige Anhaltspunkte für die ausdrückliche oder zumindest schlüssige Äußerung eines Fortsetzungswillens von Seiten des VN bzw seines gesetzlichen oder gewillkürten Vertreters vor).





Mag. Markus FREILINGER

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

Maklerhaftung – Aufklärungs- und Beratungspflichten

Urteil des Deutschen Bundesgerichtshofs vom 10.03.2016, I ZR 147/14

Der deutsche Bundesgerichtshof hat neuerlich in der oben genannten Entscheidung zum Thema Maklerhaftung Stellung bezogen und darin die Aufklärungs- und Beratungspflichten des Versicherungsmaklers weit gezogen. Vorauszuschicken ist, dass die Entscheidung zur nicht mehr gültigen Rechtslage nach § 280 Abs 1 BGB ergangen ist, die zwischenzeitig zunächst durch die §§ 42a ff, 42e dt. VVG alte Fassung ersetzt und seit 1.1.2008 durch die inhaltlich unveränderten Bestimmungen der §§ 59ff, 63 dt. VVG abgelöst wurden. Ungeachtet dessen, hat das Urteil eine gewisse Strahlkraft auf die Rechtsprechung in Österreich.

Dieser Entscheidung lag folgender Sachverhalt (vereinfacht dargestellt) zugrunde:

Eine Firmengruppe, bestehend aus 15 Gesellschaften, beauftragte einen Versicherungsmakler (die Beklagte), den bestehenden Versicherungsschutz zu überprüfen und hinsichtlich der Risikoabdeckung und der Prämienhöhe zu verbessern. Im Zuge dessen kam es bei einer dieser Gesellschaften (der Klägerin im Verfahren vor dem BGH) zu einem Wechsel der Sachversicherung und der Betriebsunterbrechungsversicherung. Die Sachversicherung umfasste nach dem Versicherungsvertrag 13 Risikokategorien, die Betriebsunterbrechungsversicherung Schäden aufgrund von Feuer, Sturm und Hagel, nicht jedoch weitere Risiken, beispielsweise das Risiko einer Leckage der Sprinkleranlage. In weiterer Folge kam es zu einem Fehlalarm, welcher dazu führte, dass die Sprinkleranlage in einer Lagerhalle der Klägerin in Betrieb gesetzt wurde. Der dabei ausgetretene Lösch-Schaum hatte einen Betriebsunterbrechungsschaden von mehr als 10 Millionen Euro zur Folge, der von der Versicherung nicht gedeckt war. Das erstinstanzliche Beweisverfahren ergab, dass sich der Geschäftsführer der klagenden Gesellschaft bewusst aus Kostengründen gegen eine Ausweitung der Betriebsunterbrechungsversicherung auf alle Risiken entschieden habe - dies entgegen der Empfehlung des Versicherungsmaklers, der einen „umfassenden“ Versicherungsschutz empfohlen und auf die Deckungslücke bei der Betriebsunterbrechungsversicherung hingewie-

sen hatte. Das Berufungsgericht verneinte einen Schadenersatzanspruch des Klägers.

Der Bundesgerichtshof führt aus, dass das Berufungsgericht damit zu geringe Anforderungen an die den Versicherungsmakler treffenden Pflichten gestellt habe. Begründet wird dies wie folgt:

Es sei unzureichend, dass der Versicherungsmakler lediglich einen Versicherungsschutz gegen alle Risiken empfehle. Vielmehr bestehe „eine pflichtgemäße Beratung in einem am konkreten Bedarf des Versicherungsnehmers orientierten Hinweis auf eine sach- und interessengerechte Versicherung und in einer Information über die dafür aufzuwendenden Kosten.“ Im konkreten Fall habe die Beklagte die Beratungspflicht im Hinblick auf 15 Gesellschaften getroffen. In der Betriebsunterbrechungsversicherung sei zudem eine Vielzahl von Risiken, entweder einzeln oder insgesamt versicherbar. Bei einer solchen Sachlage lasse eine Empfehlung, alle Unternehmen gegen alle Risiken zu versichern, eine am konkreten Bedarf orientierte Prüfung und Beratung nicht erkennen. Aus der weiteren Urteilsbegründung geht hervor, dass der BGH auch angesichts der Ablehnung durch die Klägerin eine am Bedarf der Klägerin orientierte Risikoanalyse für erforderlich hält. Ferner, dass die Versicherungsmaklerin ihrem Kunden hätte raten müssen, zumindest bestimmte Einzelrisiken für einzelne Gesellschaften abdecken zu lassen, nachdem der Kunde eine umfassende Abdeckung aller Risiken für die Unternehmensgruppe abgelehnt hatte.

Der BGH führt darüber hinaus aus, dass in dem Auftrag des Kunden, keine weiteren Risiken zu versichern, eine sach- und interessenswidrige Weisung zu erblicken gewesen sei. Diese könne den Versicherungsmakler nur entlasten, wenn dieser zuvor seinen Prüfungs- und Beratungspflichten umfassend nachgekommen wäre, nicht jedoch, wenn keine ausreichende Beratung erbracht worden sei. In letzterem Falle dürfe der Versicherungsmakler keine sachwidrigen Weisungen akzeptieren, sondern hätte zunächst dafür zu sorgen, dass der Versicherungsnehmer eine für eine sach- und interessengerechte Entscheidung geeignete Entscheidungsgrundlage erhält. Spätestens nach ei-

ner interessenswidrigen Weisung des Kunden sei der Versicherungsmakler gehalten gewesen, sich mit den Risiken bei den einzelnen Unternehmen der Firmengruppe zu beschäftigen und zu prüfen, ob die weitergehende Versicherung einzelner Risiken oder die umfassende Versicherung einzelner Unternehmen unter Berücksichtigung des Kostenverhältnisses sinnvoll gewesen wäre. Dabei hätte der Versicherungsmakler zu ermitteln gehabt, bei welchem Unternehmen der Firmengruppe im Falle einer Betriebsunterbrechung der größte Schaden gedroht hätte. Dabei spiele die Behauptung, der Klägerin eine Rolle, dass die zu Schaden kommende Gesellschaft in der Firmengruppe eine Sonderrolle eingenommen hätte, da eine kurzfristige Produktionsverlagerung aus der betroffenen Produktionsstätte in eine andere Betriebsstätte im Gegensatz zu anderen Unternehmen der Gruppe nicht möglich gewesen wäre. Derartige Beratungs- und Nachforschungspflichten hätten den Versicherungsmakler nur dann nicht getroffen, wenn der Kunde auch eine Versicherungsdeckung zwischen der umfassenden Versicherung und den tatsächlich versicherten Risiken von Feuer, Sturm und Hagel eindeutig abgelehnt und auf weitergehende dahingehende Beratungen verzichtet hätte.

Ausgehend von dieser Entscheidung darf der Versicherungsmakler selbst eine eindeutige Weisung des Kunden, er wolle aus Kostengründen keinen umfassenden Versicherungsschutz, nicht einfach akzeptieren. Er wird vielmehr den Kunden darauf hinzuweisen haben, dass einzelne zusätzliche Risiken, die noch keinen umfassenden Versicherungsschutz bedeuten, abgedeckt werden können und er wird ihn insbesondere auf spezielle Gefahren hinzuweisen haben, wenn ihm denn dies überhaupt bekannt sein kann bzw. muss. Jedenfalls ist der Versicherungsmakler auch für den österreichischen Rechtsbereich bestens beraten, sich eine Weisung seines Kunden, den vorgeschlagenen Versicherungsschutz nicht zu wünschen, schriftlich bestätigen zu lassen sowie ein möglichst detailliertes Protokoll über die erfolgte Beratung über mögliche Alternativen und die Versicherbarkeit insbesondere existenzgefährdender Risiken anzufertigen und auch unterschreiben zu lassen. Ein genereller Verzicht auf Beratung und Dokumentation – wie vom BGH aufgeworfen – dürfte allerdings mit den Vorgaben der Vermittlerrichtlinie nicht zu vereinbaren sein, sodass eine Beratung über die wesentlichsten Risiken, deren Versicherbarkeit und die dafür aufzuwendenden Kosten in jedem Fall geboten sein dürfte.

Die Entscheidung des BGH bestätigt die schon bisher als streng empfundene Judikatur des deutschen BGH in Haftungsfragen, aber auch wie zuletzt beispielsweise des österreichischen OGH zu 5 Ob 252/15t vom 22.3.2016. In dieser Entscheidung hat der OGH die Haftung eines Maklers bejaht, der seine nachvertragliche Aufklärungspflicht gegenüber einem Gynäkologen dergestalt verletzt hat, dass er als auf Ärzte spezialisierter Versicherungsmakler seinen Kunden nicht auf eine Änderung der Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofs („Wrongful-Birth-Entscheidungen“) hingewiesen hatte, wonach der Zuspruch des gesamten Unterhalts für ein behindert geborenes Kinde eine wesentliche Risikoerhöhung für den Arzt zur Folge hatte.

Bei dieser Entscheidung ist allerdings zu berücksichtigen, dass der Oberste Gerichtshof auch ein Mitverschulden des Arztes in den Raum stellte. Allerdings betonte der Oberste Gerichtshof, dass es sich um einen auf Ärzte spezialisierten Versicherungsmakler handelte, dass die Judikaturänderung zur Wrongful-Birth-Entscheidung breites mediales Interesse und Aufsehen auch unter Ärzten hervorgerufen habe und der Makler im Verfahren nicht einmal behauptet hätte, dass ihm diese Judikatur nicht bekannt gewesen wäre. Relevant sind daher stets die Umstände des Einzelfalles. Auch der BGH führt aus, dass im konkreten Fall hinsichtlich des geschädigten Unternehmens insofern eine Sondersituation bestanden habe, als eine Verlagerung der Produktion auf andere Standorte nicht möglich gewesen sei und gerade deshalb ein sehr hohes Risiko bestanden hat. Sollte dem Makler dieses Risiko bekannt gewesen sein, ist nachvollziehbar, dass er sich mit der oben dargelegten Weisung des Kunden nicht hätte begnügen dürfen, sondern gerade auf die Versicherbarkeit einzelner existenzbedrohender Risiken hätte hinweisen müssen und diese dem Versicherungskunden zu empfehlen gehabt hätten.

Der BGH hat in dem oben referierten Fall keine Endentscheidung getroffen, sondern das Urteil des Berufungsgerichts aufgehoben und zur neuen Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht zurück verwiesen, wobei das Berufungsgericht in concreto abzuklären haben wird, wie umfassend der Makler beraten, ob er dabei den konkreten Bedarf des Versicherungsnehmers erhoben und welche Empfehlungen er ausgesprochen hat bzw. der Versicherungskunde ausdrücklich auf weitergehende Beratung verzichtet hat .

»

Mag. Freilinger

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

Zusammenfassend reicht es nach der vorliegenden BGH-Entscheidung nicht aus, dem Versicherungskunden zu raten, sich umfassend gegen sämtliche Risiken zu versichern, selbst wenn dieser eine derartige Versicherung aus Kostengründen ablehnt. Vielmehr wären dem Kunden einzelne, insbesondere existenzbedrohende Risiken vor Augen

zu führen und deren Versicherung zu empfehlen.

Die Entscheidung des BGH ist abrufbar unter folgendem Link: http://www.bundesgerichtshof.de/DE/Home/home_node.html



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

Kalte Progression

Entwicklung

Vom jährlichen Bruttogehaltsplus, das seitens der Arbeitnehmervertreter ausgehandelt wird, bleibt den Arbeitnehmern kaum etwas in der Geldbörse. Einen Großteil frisst die Inflation¹ und dann greift auch noch die „kalte“ Progression. Was darunter verstanden wird und wie es zu dieser kommt, ist Gegenstand des folgenden Artikels.

Nominal- und Realeinkommen

Unter dem Nominaleinkommen versteht man jenes in Geld bewertete Einkommen nach Steuern ohne Berücksichtigung der tatsächlichen Kaufkraft. Das Realeinkommen entspricht den Waren und Dienstleistungen, die man nach Abzug der Steuer aufgrund der aktuellen Preise kaufen kann.

Einkommensteuersystem

Das österreichische Einkommensteuersystem ist progressiv gestaltet und zeichnet sich aktuell durch sieben Tarifzonen aus. Innerhalb dieser Zonen gelten unterschiedliche Grenzsteuersätze (Progression). Die Gesamtsteuerbelastung errechnet sich aus der Summe der Einzelergebnisse pro Zone. Setzt man die Steuerbelastung ins Verhältnis zur Steuerbemessungsgrundlage erhält man den Durchschnittsteuersatz, also jenen Steuersatz, mit

dem jeder Cent der Bemessungsgrundlage mit Einkommensteuer belastet ist.

Einkommenszone	Grenzsteuersatz (Progression)
bis € 11.000,00	0%
ab € 11.000,00 bis € 18.000,00	25%
ab € 18.000,00 bis € 31.000,00	35%
ab € 31.000,00 bis € 60.000,00	42%
ab € 60.000,00 bis € 90.000,00	48%
ab € 90.000,00 bis € 1.000.000,00	50%
über € 1.000.000,00	55%

¹ Die Inflation beschreibt den Kaufkraftverlust des Geldes von einem Jahr auf das nächste aufgrund von Preissteigerungen.

Beträgt die Steuerbemessungsgrundlage eines Angestellten EUR 50.000,00 so errechnet sich die Steuerlast etwa vereinfacht wie folgt:²

Bemessungsgrundlage	Grenzsteuersatz (Progression)	Steuerbelastung
€ 11.000,00	0%	€ 0,00
€ 7.000,00	25%	€ 1.750,00
€ 13.000,00	35%	€ 4.550,00
€ 19.000,00	42%	€ 7.980,00
€		€ 14.280,00
Nominaleinkommen		€ 35.720,00

Dividiert man nun die Steuerbelastung durch die Steuerbemessungsgrundlage und multipliziert das Ergebnis mit 100, so ergibt sich ein Durchschnittsteuersatz von rund 28,56%.

Funktionsweise

„Kalte“ Progression ist die Steuer Mehrbelastung, die im zeitlichen Verlauf entsteht, wenn nicht auch die Eckwerte eines progressiven Steuertarifes an die durchschnittliche Preissteigerung angepasst werden.

Die jährliche Teuerungsrate sollte in der Regel durch eine zumindest gleich große Gehaltserhöhung aufgefangen werden. In der Realität sieht es jedoch so aus, dass zwei Prozent mehr Gehalt eine Preissteigerung von zwei Prozent nicht auffangen können.

Die rechnerische Begründung lautet wie folgt: Nehmen wir an, es gibt eine Preissteigerung von 2 Prozent, die durch eine Gehaltserhöhung um denselben Prozentsatz ausgeglichen werden soll. Auf Basis der oben angenommenen Steuerbemessungsgrundlage bedeutet das einen Anstieg um EUR 1.000,00 auf EUR 51.000,00. Die jährliche Steuerbelastung laut Tarif beläuft sich auf EUR 14.700,00. Zieht man diese von der Bemessungsgrundlage ab, so verbleibt ein Nominaleinkommen von EUR 36.300,00. Das entspricht einer absoluten Steigerung von EUR 580,00. Allerdings ist hier die Teuerungsrate von 2% nicht berücksichtigt.³ Zieht man diese Rate vom Nominaleinkommen ab, so verbleibt ein Realeinkommen von EUR 35.574,00, demnach um EUR 146,00 netto weniger als im Jahr zuvor.

² Steuerbegünstigungen und Absetzbeträge wurden nicht berücksichtigt. Der begünstigste Steuersatz für Sonderzahlungen fand keine Anwendung.

³ Die Güter und Dienstleistungen kosten aufgrund der Inflation nun 2% mehr.

Missverständnisse

Eine Gehaltserhöhung führt unter keinen Umständen dazu, dass nach einer Erhöhung weniger Geld in der Tasche verbleibt als vorher. Jedoch bewirkt die „kalte“ Progression eine Verringerung des Realeinkommens, nämlich dann, wenn die Einkommenssteigerung nach Steuerabzug nicht höher ausfällt als die Inflationsrate. Fälschlicherweise wird dieses Phänomen von den Experten daher häufig ausschließlich als ein Problem der Einkommensentwicklung und nicht auch als eines des Steuersystems gesehen.

Gegenmaßnahmen

Der „kalten“ Progression kann auf zwei Ebenen – einkommensseitig und steuertechnisch – begegnet werden. Die Gehaltserhöhungen müssten deutlich stärker ausfallen als die Teuerungsrate. Alternativ oder begleitend dazu sollten das steuerfreie Basis-einkommens angehoben und die Grenzsteuersätze im selben Umfang erhöht werden. Zusätzlich sollte künftig in regelmäßigen Abständen – sinnvoll wäre ein Zeitintervall von zwei Jahren – seitens der Bundesregierung die Wirkung der „kalten“ Progression überprüft und gegebenenfalls Gegensteuerungsmaßnahmen getroffen werden.

Quellen:

www.bmf.gv.at
www.busineeandmore.de
www.bundesfinanzministerium.de

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Personal des Versicherungsmaklers

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

Weitere Informationen und Preise auf www.ovm.at



Das eigene Buch – mehr Referenz geht fast nicht

Erfolgreicher verkaufen als die Konkurrenz

Die Konkurrenz in Ihrer Branche ist groß. Der Wettstreit um Kunden und gewinnbringende Abschlüsse macht neue Wege im Self-Promoting unverzichtbar. Mal ganz ehrlich: Wer sich nur auf alten, ausgetretenen Pfaden bewegt, vergibt viele Chancen, sein Geschäft voranzutreiben und herausragende Abschlüsse zu erzielen. „Etwas etwas anders machen“ heißt also die Devise – vor allem in der Kundengewinnung.

Mit der Besonderheit glänzen

Lassen Sie sich vom cleveren Malermeister inspirieren, der mit seinem Betrieb am Starnberger See sitzt, einer Gegend – warum auch immer – mit vielen Malern. Ihn stört die große Konkurrenz vor Ort allerdings nur wenig. Er macht, wie bereits erwähnt, etwas etwas anders. Sein Motto lautet: Sauber statt Sau-Bär! Er lockt die Leute mit einer Sauberkeitsgarantie. Wenn ein Kunde nach seiner verrichteten Malerarbeit noch irgendwo einen Farbklecks findet, muss er die Rechnung nicht bezahlen. Nicht einen einzigen Cent. Fasziniert von seiner genialen Idee, habe ich den befreundeten Maler gefragt: „Michael, Hand aufs Herz, wie oft musstest du aus diesem Grund schon auf eine Rechnung verzichten?“ Seine Antwort: „Roger, ich bin doch nicht bescheuert – natürlich noch nie!“ Sein Geheimnis: „Ich klebe alles mit ganz besonderer Sorgfalt ab – und warte mit dem Abziehen, bis die Farbe absolut trocken ist. Dann wird gründlich kontrolliert, bevor ich die Fläche übergebe. Also, null Risiko.“ Das Resultat: Trotz der Maler-Flut am Starnberger See kann sich der mit der Sauberkeitsgarantie vor Aufträgen kaum retten. Logisch, dass auch ich nur den Maler mit dem coolen Wow-Effekt weiterempfehle, wenn Freunde und Bekannte einen Auszug, Umzug oder eine Renovierung planen. Könnte ich lediglich sagen, ich kenne da einen Maler, der hat so schöne Farben oder der hat eine super Maltechnik drauf, dann würde das ganz sicherlich keine Begeisterungstürme auslösen. Ich kann aber die tolle Story erzählen: „Mein Maler hat eine Sauberkeitsgarantie.“ Das schlägt richtig ein.

Und jetzt die Frage an Sie: Was ist Ihre Sauberkeitsgarantie? Mit welcher Besonderheit können Sie glänzen? Denn wenn Ihr Kunde nach einer tollen Beratung seinem Arbeitskollegen oder Nachbarn nur sagen kann „ich habe da einen guten

Berater mit tollen Produkten“, ist das genauso wie, wenn Sie einem Spezl sagen würden „ich habe da einen Maler mit tollen Farben...“. Wo ist da das Besondere? Wo ist da der Wow-Effekt?

Eigenwerbung mit dem Wow-Effekt

Dazu von mir heute ein etwas ungewöhnlicher Vorschlag zur Eigenwerbung mit Erfolgsgarantie. Think big! Stellen Sie sich vor, Sie können in einem Neukundengespräch sagen: „...Ich habe zwar gerade keine Visitenkarte zur Hand, aber wissen sie was, ich gebe ihnen einfach mein Buch.“ Was für eine Ansage! Ein eigenes Buch! Ihr Kunde wird verblüfft und begeistert zugleich sein. Mindestens jeder zweite wird es sich sofort signieren lassen und – jetzt kommt das Entscheidende – mit Ihnen angeben. Er wird Freunden und Bekannten stolz erzählen, dass sein Versicherungsmakler übrigens auch schon ein Buch veröffentlicht hat. Er wird Sie anpreisen: „Geh zu dem. Der hat absolut Ahnung, die besten Tipps und darüber sogar ein Buch geschrieben ...“

Gerade als Finanzdienstleister treffen Sie mit Ihrem umfangreichen Insider-Wissen zum Thema Geld den Nerv der Zeit. Denn wer brennt im Zuge von Rentenlücke & Co nicht darauf, mehr über Finanzierungen, Versicherungen, Vorsorgepaketen zu erfahren. Unabhängig, qualifiziert und aus erster Hand und das obendrein schwarz auf weiß. Nehmen Sie sich als gedankliche Vorlage meinen Ratgeber „Das kleine Buch vom großen Verkauf“ – in der Ärztesprache ein Kittelbuch, das in jede Brusttasche (oder natürlich auch in jede schicke Handtasche) passt. Genial und eine perfekte Referenz. Als Versicherungsmakler könnten Sie analog „Das kleine Buch von der umfassenden Vorsorge“ veröffentlichen – 55 Versicherungstipps mit inspirierenden Ideen, neuen Ansätzen, die jeden interessieren. Oder konkreter: Sie sind Berater für Fördermittel. Dann würde sich der Titel „33 Tipps & Tricks zum Thema Fördermittel“ als Kundenmagnet anbieten ... Egal, ob es in Ihrem Geschäft um Investments, Baufinanzierungen, Versicherungen oder Altersvorsorgen geht – ein produktbezogenes Buch ist eine super Alternative, Ihre Mitbewerber auszustechen, Ihr besonderes Know-how herauszustellen und sich ein Alleinstellungsmerkmal zu sichern. Damit können Sie Ihre Position als Experte und Kenner für finanzielle Angelegenheiten weiter

ROGER RANKEL

ausbauen und festigen. Und ich verspreche Ihnen, wenn Sie Ihren Kunden so ein Buch an die Hand geben können, dann schwillt nicht nur Ihre Brust, auch Ihr Empfehlungsmarketing nimmt richtig Fahrt auf. Denn mit einer derartigen Reputation in Händen steigt auch die Bereitschaft Ihres Kunden, seinen Makler weiterzuempfehlen. Ein Vorzeige-Beispiel, zwar branchenfremd, aber phänomenal: Mein guter Freund Oliver Reichert di Lorenzen aus Hamburg führt ein international angesehenes Dental-Labor. Wie ist er zu diesem Ansehen gekommen? Durch jahrelange gute Arbeit – und durch sein Buch „Veener Vision“. Zwischenzeitlich das Leitwerk der gesamten Branche. Denken Sie darüber nach. Denn, präsentieren Sie Ihren Kunden Ihr eigenes Buch, werden Sie definitiv noch mehr als Experte wahrgenommen. Sie positionieren sich sowohl in der eigenen Branche als auch bei potenziellen Kunden. Sie kommen in die Presse, auf Internet-Portale und haben ein Super-Standing. Glauben Sie mir: Als Autor haben Sie eine ganz andere Autorität! Was Sie brauchen: Eine gute Idee für ein kompetentes Sachbuch und ein aussagekräftiges Konzept, das Sie finanzorientierten Verlagen anbieten können.

Von der guten Idee zur Tat – Das eigene Buch verwirklichen

- Präzisieren Sie für sich Ihre Buch-Idee: Was ist Ihr Themenschwerpunkt, worüber wissen Sie besonders gut Bescheid? Was wollen Sie verdeutlichen? Ist das Thema gerade aktuell oder von besonderem Interesse?
- Definieren Sie Ihre Zielgruppe, wen wollen Sie

mit Ihrem Buch erreichen? Welchen Nutzen zieht der Leser aus dem Buch?

- Recherchieren Sie die möglichen Verlage und informieren Sie sich vorab über deren Verlagsprogramme, damit Sie den passenden Verlag für Ihr Buch-Projekt auswählen.
- Erstellen Sie ein Grobkonzept für Ihr Buch. Für die Manuskripteinreichung finden Sie auf den Internetseiten der meisten Verlage konkrete Vorgaben, die sogenannte Checkliste für ein Buch-Exposé.
- Reichen Sie Ihr Buch-Exposé beim Verlag ein. Auch hier sollten Sie sich an die Maßgabe des Verlags halten, da der gewünschte Versandweg bei den einzelnen Verlagen variiert.
- Und zu guter Letzt warten, ob ein Verlag Interesse bekundet.

Viel Erfolg!

Apropos Buch: Viele weitere clevere Anstöße, wie Sie mehr aus Ihrem Geschäft machen, bekommen Sie in meinem neuen Buch „Die Geheimnisse der Umsatzverdoppler“ (GABAL Verlag) – mit den besten Vermarktungstricks und erprobten Praxisbeispielen der Umsatzstärksten.

www.roger-rankel.de

DAS HÖRBUCH SEMINAR: Verkäuferwissen to go

Ein Qualitätsprodukt von Roger Rankel

- 10 CDs, 10 Stunden Hörge-nuss
- 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





Ing. Gernot Mirko IVANIC
Vorstand ÖVM

Spezial – Straf – Rechtsschutz

Notwendigkeit des Einschlusses und Wichtigkeit des richtigen Wordings

In dieser Ausgabe des Makler Intern wird einerseits die Bedeutung des Straf-Rechtsschutzes am Beispiel eines tödlichen Unfalls beleuchtet und andererseits ganz allgemein der Fokus der Kolleginnen und Kollegen auf die unverminderte Zunahme von Rechtsfällen im strafrechtlichen Bereich gelenkt. Es wird aufgezeigt, wie wichtig die richtige Rechtsschutzdeckung ist.

Musterbedingungen des VVO

Der Straf-RS ist in den ARB 2014 (Musterbedingungen - Allgemeine Rechtsschutz) im Artikel 19 geregelt. Daraus nun folgender Auszug:

„Straf-Rechtsschutz
Versicherungsschutz für die Verteidigung in Strafverfahren vor Gerichten, Verwaltungsbehörden, oder Verwaltungsgerichten wegen fahrlässiger strafbarer Handlungen und Unterlassungen. Versicherungsschutz besteht bei gerichtlichen Strafverfahren ab Anklage, bei verwaltungsbehördlichen Strafverfahren und Verfahren vor Verwaltungsgerichten ab der ersten Verfolgungshandlung. Bei staatsanwaltlichen Diversionsmaßnahmen besteht Versicherungsschutz ab dem Zeitpunkt der Mitteilung über die Diversionsmöglichkeit durch den Staatsanwalt oder der Kontaktaufnahme durch einen Konfliktregler in Fällen des außergerichtlichen Tatausgleichs.“

Bei Handlungen und Unterlassungen, die sowohl bei fahrlässiger als auch vorsätzlicher Begehung strafbar sind, wird beim Vorwurf vorsätzlicher Begehung rückwirkend Versicherungsschutz gegeben, wenn eine Einstellung des Verfahrens, ein rechtskräftiger Freispruch oder eine rechtskräftige Verurteilung wegen Fahrlässigkeit erfolgt. Die Erledigung derartiger Strafverfahren durch Diversion führt nicht zu einem rückwirkenden Versicherungsschutz.

Für Verbrechen gegen das Leben und für Handlungen und Unterlassungen, die nur bei vorsätzlicher Begehung strafbar sind, besteht unabhängig vom Ausgang des Verfahrens kein Versicherungsschutz.“

In den ARB sind also Strafverfahren nur sehr eingeschränkt versichert. Für den nachfolgenden Versicherungsfall wäre die Deckung auf Basis der

Musterbedingungen nicht ausreichend gewesen.

Sachverhalt – Feuertod Lend

Im Prozess um den Tod zweier Arbeiter im Aluminiumwerk Lend (Pinzgau) sind am Freitag die acht Angeklagten – alle Unternehmensvertreter – freigesprochen worden.

Im März 2012 verbrannten ein 56-jähriger Schlosser und sein 49-jähriger Helfer bei Reparaturarbeiten in einem Industrieofen im Aluminiumwerk Lend. Das Gericht entschied, die beiden hätten entscheidende Sicherheitsvorkehrungen missachtet. Strafbare Handlungen der Angeklagten konnten seitens der Staatsanwaltschaft nicht nachgewiesen werden.

Das gesamte Verfahren hat mehr als drei Jahre gedauert. Die erheblichen Kosten dieses Verfahrens wären nur dann gedeckt, wenn eine Spezial-Straf-Rechtsschutzversicherung vorläge. Nachfolgend eine mögliche Textierung derartiger Spezialbedingungen.

Spezial-Straf-RS-Bedingungen

„Der Versicherungsschutz umfasst die Kosten der Verteidigung und des Zeugenbeistandes der versicherten Personen in Verfahren wegen des Vorwurfes der Verletzung einer Vorschrift des

- Strafrechtes,
- Verwaltungsrechtes,
- Disziplinar- und Standesrechtes im unmittelbaren Zusammenhang mit der beschriebenen Tätigkeit.
- Wird dem Versicherten vorgeworfen eine Vorschrift des Strafrechtes verletzt zu haben, besteht Versicherungsschutz für die Verteidigung wegen des Vorwurfs
- eines fahrlässig begehbaren Vergehens,
- eines vorsätzlich begehbaren Vergehens, wenn die Tat nach dem Gesetz auch bei fahrlässiger Begehung als Vergehen oder als Verwaltungsübertretung verfolgt wird.

Bei Verwaltungsübertretungen besteht Versicherungsschutz auch für vorsätzliches Handeln. Kosten für Strafvollstreckungsverfahren sind mitversichert. Im Falle einer rechtskräftigen Verurteilung wegen einer vorsätzlich begangenen Straftat entfällt insoweit rückwirkend der Versiche- »

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 wienersaetdtische.at/vertriebspartner

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

WIENER
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

rungsschutz. In diesem Fall ist der Versicherte verpflichtet, dem Versicherer die hierfür erbrachten Leistungen zurückzuerstatten.

reine Vorsatzdaten

Es besteht Versicherungsschutz auch für die Verteidigung in Verfahren wegen des Vorwurfes der Verletzung nur vorsätzlich begehbare Straftatbestände, soweit es sich dabei nicht um Verbrechen handelt.

qualifizierte Vergehen

Wird dem Versicherten eine Tat vorgeworfen, die als Grunddelikt ein Vergehen darstellt und erst bei Vorliegen besonderer Tatumstände als Verbrechen qualifiziert ist, besteht Versicherungsschutz – soweit vereinbart – auch für den Vorwurf des jeweiligen Verbrechens, soweit der Versicherungsnehmer der Rechtsschutzgewährung zustimmt.“

Conclusio

Die Ausschnitte aus den ARB und den Spezial-Straf-RS Bedingungen veranschaulichen, einerseits die Notwendigkeit einer Erweiterung des Rechtsschutzvertrages um den Baustein Straf-RS andererseits die Wichtigkeit des richtigen Wordings der Bedingungen. Denn auf Basis der ARB hätte der Versicherungsnehmer die Kosten des Strafverfahrens vorfinanzieren müssen. Nach dem erfolgten, rechtskräftigen Freispruch – drei Jahre nach Prozessbeginn – hätte der Versicherer rückwirkend die Prozesskosten übernommen. Auf Basis der Spezialbedingungen wäre der Versicherer hinsichtlich der Kosten in Vorlage getreten. Wäre es zu einer Verurteilung gekommen, so hätte sich der Versicherer am Versicherungsnehmer regressiert.



Serie Sozialversicherung

Schadenzurechnung und Beweislast in der gesetzlichen Unfallversicherung

Teil 2

Grundsätzliches zur Schadenzurechnung und zur Beweislast

Müsste die gesetzliche Unfallversicherung für jeden Schaden eintreten, der von einem Unfallereignis aus den geschützten Lebensbereichen herrührt, würde der Schutzzweck der Unfallversicherung unterlaufen. Es wären dann auch Schäden zu übernehmen, die nicht in die Risikosphäre der gesetzlichen Unfallversicherung, sondern der Privatversicherung fallen.¹

Damit die gesetzliche Unfallversicherung zur Leistung verpflichtet werden kann, muss der Schaden dieser einwandfrei zurechenbar sein. Die Schadenzurechnung erfolgt unter den Gesichtspunkten der Kausalität und des inneren Zusammenhangs.

In unserer letzten Ausgabe des Makler Intern 3/16 haben wir uns dem ersten Gesichtspunkt, der Kausalität, gewidmet. Im folgenden Abschnitt werden wir uns umfassend mit dem zweiten Zurechnungskriterium, dem inneren Zusammenhang, beschäftigen.

Innere Zusammenhang

Nach der Generalklausel des § 175 Abs. 2 ASVG muss sich ein von der gesetzlichen Unfallversicherung umfasster Schaden im örtlichen, zeitlichen und ursächlichen Zusammenhang mit der versicherten Tätigkeit ereignet haben. In den meisten Fällen wird sich die Zurechnung bereits aus dem örtlichen und zeitlichen Zusammenhang (Unfall in der Arbeitszeit und am Arbeitsort) ergeben. Der innere Zusammenhang zwischen der versicherten Tätigkeit und dem verursachten Schaden erschließt sich in erster Linie aus dem Zweck der Handlung, die zum Schaden geführt hat. In diesem Zusammenhang kommt dem eigentlichen Schutzzweck der gesetzlichen Unfallversicherung große Bedeutung zu.

Der innere Zusammenhang fällt beispielsweise weg, wenn ein Dienstnehmer am Weg zur Arbeit aus persönlichen Motiven zusammengeschlagen wird, sodass kein Zusammenhang zwischen dem Körperschaden und der Erwerbstätigkeit besteht. Er ist jedoch gegeben, wenn ein Dienstnehmer bei einem Wochenendausflug aus betrieblichen Gründen verletzt wird, beispielsweise durch einen Anschlag eines

¹ Zu den geschützten Lebensbereichen der gesetzlichen Unfallversicherung zählen die Erwerbstätigkeit, der Schulbesuch inklusive Vorschule, das Studium und bestimmte Handlungen im Fremdinteresse (z.B. Lebensrettung).

übergangenen Mitarbeiters. Gleiches gilt bei einem Überfall auf einen Bankkassier zu Hause, um in den Besitz des Tresorschlüssels zu kommen.

Die entscheidende Bedeutung des inneren Zusammenhangs bei der Schadenszurechnung in der gesetzlichen Unfallversicherung zeigt sich darin, dass für die Judikatur sein Vorliegen schon ausreichend ist, um eine Leistungspflicht auszulösen.

Ein örtlicher und zeitlicher Zusammenhang muss nicht zwingend gegeben sein. Erst durch das Zusammenwirken von Unfallereignis und der finalen Handlungstendenz (= ursächlicher Zusammenhang bzw. Handlungsabsicht) entsteht ein innerer Zusammenhang mit dem geschützten Lebensbereich und somit eine Leistungsverpflichtung aus der gesetzlichen Unfallversicherung.



Serie juristische Begriffe

Innehabung, Besitz und Eigentum

Innehabung, Besitz und Eigentum sind Termini des Sachenrechts¹ und werden gerne verwechselt oder fälschlicherweise als Synonyme verwendet. Grund genug, um sich diese unterschiedlichen Fachbegriffe etwas genauer anzusehen.

Eigentum

Eigentum ist das umfassende Herrschaftsrecht an einer körperlichen Sache. § 354 ABGB macht deutlich, dass dieses Recht alle denkbaren Befugnisse in Bezug auf eine Sache in sich vereint:

„Als ein Recht betrachtet, ist Eigentum die Befugnis, mit der Substanz und der Nutzung einer Sache nach Willkür zu schalten und jeden anderen davon auszuschließen.“

Ganz so wörtlich darf der Gesetzgeber allerdings nicht genommen werden, da es selbstverständlich auch Eigentums(ausübungs)schranken² gibt. Steht die Sache bloß im Eigentum einer Person, spricht man von einem Alleineigentum. Sind mehrere Personen an einer Sache als Eigentümer berechtigt, liegt Miteigentum vor.

Eine solche Miteigentümergeinschaft kann aus ganz unterschiedlichen Gründen entstehen: Ein Ehepaar erbt gemeinsam ein Auto, drei Kinder erben ein Grundstück. Für das Miteigentum ist charakteristisch, dass jeder Miteigentümer an der gesamten Sache, aber bloß quotenmäßig berechtigt ist. Es besteht sohin Eigentum nach Bruchteil-

len. Damit stellen sich einige Sonderfragen, etwa hinsichtlich Benutzung und Verwaltung der Sache. Völlig klar ist jedoch, dass jeder Miteigentümer ausschließlich seinen eigenen Anteil verkaufen und übereignen kann, nicht aber die gesamte Sache.

Der Eigentumserwerb kann auf zweierlei Arten erfolgen, nämlich derivativ und originär. Derivativ bedeutet, dass das Eigentumsrecht von einem Vormann übertragen bzw. abgeleitet wird. Der Eigentumserwerb erfolgt zweistufig durch Titel (Bsp.: Vertrag) und Modus (Bsp.: körperliche Übergabe). Gibt es bei einer Sache keinen Voreigentümer, spricht man von einem originären Eigentumserwerb. Ein solcher liegt beispielsweise vor, wenn man eine herrenlose Sache an sich nimmt, diese zukünftig nutzen und auch behalten möchte.

Innehabung und Besitz

Vom Eigentum streng zu unterscheiden sind innehabung und Besitz. Innehabung ist wie Eigentum ein Recht, Besitz nicht. Ohne Besitz gibt es keinen Eigentumserwerb.

Inhaber ist derjenige, der eine Sache in seiner Macht oder seinem Gewahrsam hat. Innehabung ist somit ein reines Faktum. Es kommt nur auf die tatsächliche Sachherrschaft an, also auf die Sachnähe sowie die Möglichkeit der Einflussnahme auf diese. Ein typisches Beispiel für einen Inhaber wäre ein Verwahrer. »

¹ Das Sachenrecht ist das Recht der Güterzuordnung. Das bedeutet, jeweils Berechtigte hat ein absolutes Herrschaftsrecht in Bezug auf eine Sache.

² Durch die Eigentumsausübung darf weder in die Rechte Dritter eingegriffen, noch die Gesundheit von Mitmenschen gefährdet werden.



Besitzer ist, wer den Willen hat, die Sache als die seinige zu behalten. Besitz liegt also nicht schon deshalb vor, weil jemand die Sache in seinem Gewahrsam hat. Es muss darüber hinaus noch der Wille zur Innehabung gegeben sein, ein tatsächliches, umfassendes Herrschaftsrecht an der Sache wird nicht gefordert.

Man unterscheidet prinzipiell folgende Besitzformen:

- mittelbarer und unmittelbarer Besitz;
- rechtmäßiger und unrechtmäßiger Besitz
- redlicher und unredlicher Besitz;

Der unmittelbare Besitzer hat die tatsächliche Gewalt über eine Sache, der mittelbare Besitzer ist nur auf Zeit zum Besitz berechtigt.

Ein rechtmäßiger Besitz beruht auf einem gültigen Rechtsgrund (Bsp.: Vertrag), einem unrechtmäßigen Besitz fehlt eine derartige Rechtsgrundlage (Bsp.: Dieb). Ohne gültigen Titel ist der Besitz unrechtmäßig.

Ein redlicher Besitz liegt dann vor, wenn der Besitzer glauben darf, dass ihm die Ausübung des Rechtes zusteht. Wenn der Besitzer weiß oder aus Umständen vermuten muss, dass die in seinem Besitz befindliche Sache einem anderen gehört, dann handelt es sich um einen unredlichen Besitz.

Typische Beispiele für Besitzer sind der Dieb (unmittelbar, unrechtmäßig, unredlich) oder der Mieter (mittelbar, rechtmäßig, redlich).

Vermietung einer Eigentumswohnung – exemplarische Abgrenzung Inhaber, Besitzer, Eigentümer
Wird eine Wohnung vermietet, dann hat der Mieter diese inne. Er ist Inhaber, der Vermieter Eigentümer. Genauer gesagt, er ist Miteigentümer mit einem qualifizierten Nutzungsrecht. Mieter und Vermieter sind gleichzeitig rechtmäßige Besitzer, der Eigentümer unmittelbar, der Mieter mittelbar.

Absicherung des Eigentums

Dem Schutz des Eigentums dient vor allem die Eigentumsklage. Hat der Eigentümer die Sache nicht mehr in seinem Gewahrsam, kann er sie von jedem Inhaber herausverlangen. Damit eine solche Klage Erfolg hat, muss er sein Eigentum sowie die Innehabung durch den Beklagten nachweisen. Hat der Beklagte jedoch ein Recht zur Innehabung (Bsp.: Entleiher) ist die Klage abzuwehren.

Wird das Eigentum lediglich gestört (Bsp.: Nachbarn gehen ohne Erlaubnis über das Grundstück) kommt

die Eigentumsfreiheitsklage in Betracht. Es wird mit einer derartigen Klage die Wiederherstellung des vorigen Standes sowie die Unterlassung weiterer Störungen verlangt.

Aus der absoluten Zuordnung des Eigentums zu einer bestimmten Person ergibt sich auch, dass der Eigentümer bei Beschädigung oder Zerstörung der Sache regelmäßig Schadenersatz begehren kann.

Haben andere Personen aus der fremden Sache – etwa durch Benutzung – unberechtigt Vorteile gezogen, können dem Eigentümer auch Bereicherungsansprüche zustehen.

SIVAG feiert 20-jähriges Bestehen



Die SIVAG GesmbH (SIVAG steht für Sicherheit in Versicherungsangelegenheiten) feierte ihr 20-jähriges Bestehen mit einem Jubiläumsfest. Rund 200 Gäste waren dem Ruf zur „Familienfeier“ ins Kavalierhaus nach Salzburg gefolgt.

Stetig nach vorne

Das 1996 von Georg Eisenzopf gegründete Versicherungsmaklerunternehmen wuchs innerhalb der vergangenen 20 Jahre kontinuierlich. Die Mitarbeiter und Maklerpartner sind das Herz des Unternehmens, so sein Credo. In einem kurzen Rückblick blickte Georg Eisenzopf auf die Gründung, die Gründungspartner sowie die wichtigsten Stationen der vergangenen 20 Jahre zurück. Nicht immer verlief alles reibungslos. Explizit wird auf die konstruktiven Dialoge zwischen SIVAG und der Versicherungsindustrie verwiesen, welche immer auf Augenhöhe geführt werden. „Der Druck auf den Markt und somit auf jeden Vermittler wird massiv steigen. Versicherer und Vermittler müssen sich diesen Herausforderungen stellen und können den

Weg nur gemeinsam bestreiten, so Georg Eisenzopf.“

Witz und Charme

Durch den Abend führte der bekannte Moderator und Entertainer Max Mayerhofer. Neben einem Rückblick auf 20 Jahre SIVAG fanden Podiumsgespräche mit Vertretern der Versicherungswirtschaft zu Themen wie der Versicherungsvermittlung in der Zukunft, welche Produktneuerungen geplant sind, der Einschätzung des Onlinegeschäftes in der Zukunft und vor allem was sie sich vom Maklerpartner SIVAG in der Zukunft wünschen.

12.000 Euro für die Kinderkrebshilfe

Seit der Gründung unterstützt SIVAG die Salzburger Kinderkrebshilfe. Dem Aufruf zur Donation folgten die zahlreichen Festgäste gerne. Spontan wurde der gesammelte Betrag verdoppelt und noch am Abend an die Obfrau der Salzburger Kinderkrebshilfe Heide Janik übergeben.



Quelle:
Kneihns/Bydlinski/Vollmaier; Einführung in das österreichische Recht; Facultas; 2014
Kozio/Welser; Grundriss des bürgerlichen Rechts; Manz; 2014
www.minilex.at

ÖVM Mitgliedertreffen

Frei nach dem Motto „Tue Gutes und sprich darüber!“ startete der ÖVM in Salzburg und Niederösterreich die Mitgliedertour 2016/2017 quer durch Österreich. Das Programm ist aktuell, vielfältig und äußerst abwechslungsreich.

Nach einem Kurzbericht des Vorstandes wurde die Makler-App des ÖVM samt der neu geschaffenen Schnittstelle zu CCA-Online vorgestellt. Dem User ist es ab sofort möglich, die Daten der Kundenverwaltungssoftware direkt online in die App des Smartphones einzupflegen.

Es folgte die Präsentation des exklusiven Klauselpakets für die Sparte Eigenheim/Haushalt, die zwischen dem ÖVM und der Generali ausgehandelt wurde. ÖVM-Mitglieder können ihren Kunden ab sofort auf Basis dieses Pakets einen qualitativ deutlich verbesserten Versicherungsschutz bieten.

Nach einer viertelstündigen Pause startete der zweite Programmteil, der sich ausschließlich der Nachfolgeinitiative des ÖVM Follow-me widmete. Nach einer kurzen Vorstellung der Initiative wurden das ers-

te Jahr des Bestehens und die erzielten Erfolge beleuchtet. Anschließend hielt der Geschäftsführer der Sewico GmbH, einer Unternehmensberatung mit Schwerpunkt auf die Versicherungswirtschaft, einen sehr interessanten Vortrag zu dem Thema Quo vadis Maklerschaft. Er referierte darüber, wohin die Reise eines erfolgreichen Maklers zukünftig gehen wird, welchen Herausforderungen er sich stellen muss und vor welchen Trends er sich keinesfalls verschließen darf. In seinen Ausführungen widmete er sich auch ausführlich der Unternehmensnachfolge und der Bewertung von Beständen. Als kleines Dankeschön erhielten alle Teilnehmer von der Sewico zwei Beratungsstunden zur persönlichen Standortbestimmung geschenkt.

Abschließend gab es bei Speis und Trank genügend Zeit, um sich in entspannter Atmosphäre auszutauschen und angeregt zu diskutieren.

Die ÖVM-Mitgliedertour geht im neuen Jahr natürlich weiter.

Die Zukunft der Versicherungsmakler –

zu diesem Thema fand bei den ÖVM-Mitgliedertreffen in Salzburg und Niederösterreich ein Vortrag statt! Das Interesse der Teilnehmer war sehr groß, die an den Vortrag anschließende Diskussion war intensiv und angeregt. Die Zeichen stehen auf Veränderung. Die wesentlichen Treiber der Veränderungen rund um die Maklertätigkeit:

- die Erwartungen der Kunden
- die Rahmenbedingungen
 - seitens der Versicherer kostensparende Umstellungen
 - seitens des Marktes der immer stärker spürbare Verdrängungswettbewerb
 - seitens der Personalbeschaffung der Kampf um exzellente Mitarbeiter
 - und damit einhergehend das in den wenigsten Fällen gelöste Nachfolgethema

Nicht alle Maklerunternehmen werden die anstehenden Veränderungen finanziell überleben, zudem werden sich die Provisionen (Lebensver-

sicherung, laufende Provisionen) und Bonifikationen (Kriterien und Höhe) reduzieren.

In diesem brisanten Umfeld gilt es, sich zu orientieren und zeitgerecht entsprechende Maßnahmen und Aktivitäten zu setzen! Nachstehend eine kurze Replik zu einigen Themen des Vortrages.

Es reicht nicht mehr aus nur gut zu verkaufen – der Unternehmer ist gefordert!

Der Druck auf den einzelnen Makler wird größer und erfordert neben der Verkäuferkompetenz zunehmend auch Unternehmer Know-how. Es geht darum, Prozessoptimierung als Teil der Unternehmenskultur zu etablieren und konsequent auf Qualität und Effizienz zu achten. Dabei gilt es, die Möglichkeiten moderner IT zu nutzen, sich auf eigene Stärken zu fokussieren und jene Kundenzielgruppen anzusprechen, die auf persönliche Dienstleistung Wert legen.



Wolfgang Willim
Geschäftsführer
SEWICO Consulting GmbH

Vertrauen alleine reicht für den Geschäftserfolg nicht mehr aus

Kundenloyalität ist kein langfristiges Recht, sondern bedarf der regelmäßigen Pflege durch geeignete Kontakte. Eine strukturierte Kommunikation mit dem Kunden, konsequent umgesetzt, ist einer der Erfolgsfaktoren. Jeder Ihrer MitarbeiterInnen ist wichtig für die Erreichung des obersten Zieles – die Steigerung der Kundenzufriedenheit!

Haftung als schlummernde Gefahr

Es ist damit zu rechnen, dass zukünftig die Verantwortung und die Haftung von Maklern durch die Medien für Kunden wesentlich transparenter werden wird. Der Feind kommt jedoch vielfach aus dem eigenen Lager! In letzter Zeit ist die Zahl der Fehlberatungen und Haftungsthemen, die durch andere Makler angesprochen und aufgezeigt wurden, gestiegen.

Die Anzahl der Maklerunternehmen mit finanziellen Problemen steigt

Bereits 25% der Unternehmer erwirtschaften einen Gewinn und somit ein persönliches Einkommen von maximal EUR 1.000, -- netto monatlich. Es ist zu erwarten, dass sich diese Situation in den nächsten Jahren weiter verschlechtern wird. Dies nicht zuletzt auch durch eine Reduktion der Erlöse (Provisionen und Bonifikation) seitens des Versicherers.

Die Makler nutzen ihre Unabhängigkeit und ihre Rolle für den Kunden viel zu wenig!

In der öffentlichen Meinung wird der Makler selten als Hüter der Kundeninteressen wahrgenommen.

Aus Unwissenheit macht der Kunde oft keinen Unterschied zwischen der Beauftragung eines angestellten Verkäufers, Agenten oder Maklers.

Schwerpunktthema Nachfolge

Dieses Thema beschäftigt die Branche bereits seit vielen Jahren. Wichtige Gründe dafür sind die Überalterung der bestehenden Makler, das aktuelle Problem keine geeigneten Nachfolger zu finden und auch die bereits einsetzenden Veränderungen im Maklerumfeld. Vor diesen Herausforderungen gilt es, rechtzeitig die passenden und richtigen Entscheidungen zu treffen. Es gibt mehrere Möglichkeiten, sich dem Thema Betriebsaufgabe/Nachfolge zu nähern:

- stichtagsbezogene Betriebsaufgabe
- Auslaufen lassen (die Haftung bleibt bestehen!)
- Verkauf an Makler oder Maklerkooperationen
- Übertragung innerhalb der Familie oder an eigene Mitarbeiter
- auch Versicherer überlegen aktuell, das Vakuum in der Nachfolge mit adäquaten Angeboten zu nutzen.

Deshalb ist es besonders wichtig, sich an seinen eigenen Zielen zu orientieren und so den „richtigen“ Weg zu finden und konsequent zu gehen. Eine rechtzeitige Planung, professionelle Beratung und Begleitung, ebenso wie eine fachkundige Unternehmensbewertung sind hier wesentliche Erfolgsfaktoren!



Lebenslang: Lernen!

IDD und die Folgen für die Maklerausbildung

Die Folgen der EU Insurance Distribution Directive (IDD) für die heimische Maklerschaft und ihre verpflichtende und permanente Weiterbildung sind noch nicht abzusehen. Aber: Die ÖVA ist gewappnet. www.ovm.at/akademie

Die Österreichische Versicherungsakademie stockt ihr Aus- und Weiterbildungsangebot in den kommenden Monaten deutlich auf und hilft damit ihren Mitgliedern, die kommenden IDD-Verpflichtungen zu erfüllen. Das ist gar nicht so einfach, denn es müssen weitere Referent/innen und Ausbildungsorte gefunden, und weitere Workshops und Seminare eingeschoben werden.

Mit über 100 Referenten und mehr als 500 Ausbildungsstunden jährlich ist die ÖVA schon heute Österreichs Marktführer für die Aus- und Weiterbildung von Versicherungsmaklern und ihren Mitarbeiter/innen. „Als größte Interessensvertretung und Ausbilder der heimischen Versicherungsmakler haben wir eine Verantwortung“, erklärt ÖVM-Präsident Alexander Punzl. „Mit der Ausweitung des Bildungsangebots geben wir Österreichs Maklern das passende Rüstzeug und sorgen dafür, dass Sicherheit, Transparenz und Beratungsqualität über die strengen gesetzlichen Vorgaben hinaus den hohen Ansprüchen der Kunden gerecht werden.“

Optimale Vorbereitung für neue Richtlinie

Die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie, kurz IDD, regelt die beruflichen und organisatorischen Anforderungen im europäischen Versicherungsvertrieb. Eine wichtige Neuerung ist, dass Versicherungsmakler nicht nur eine einschlägige Fachausbildung benötigen, sondern ab sofort jährlich Weiterbildungsaktivitäten im Ausmaß von mindestens 15 Stunden absolvieren müssen.

„Bis die neue Richtlinie in Österreich umgesetzt ist, wird es noch einige Monate dauern. Diese Zeit wollen wir aktiv nutzen und unseren Mitgliedern bereits mit Jahresbeginn mehr Spezialseminare, Workshops und Webinare anbieten, um die Vorgaben aus Brüssel optimal zu erfüllen“, sagt der Chef und Vorsitzende der Österreichischen Versicherungsakademie, Gerhard Veits.

Offenes Ohr für Wünsche und Vorschläge

Die ÖVA wird sich laut Veits inhaltlich noch breiter aufstellen und eine Reihe neuer Fach- und Rechtsthemen ins Programm nehmen. Gleichzeitig reagiert sie vorausschauend auf neue Trends und setzt auf Anregungen und Vorschläge ihrer Mitglieder, um langfristig bedarfsgerecht und zielgerichtet auszubilden. Hierzu wird es einen eigenen Round Table geben, verspricht Veits.



AssCompact
AWARD 2016

**BETRIEBLICHE
ALTERSVORSORGE**

Allianz Elementar
Versicherungs-Aktiengesellschaft

**1. Platz
Gesamtwertung**

AssCompact
AWARD 2016

GEWERBEVERSICHERUNG

Allianz Elementar
Versicherungs-Aktiengesellschaft

**2. Platz
Gesamtwertung**

AssCompact
AWARD 2016

**KRAFTFAHRZEUG-
VERSICHERUNG**

Allianz Elementar
Versicherungs-Aktiengesellschaft

**2. Platz
Gesamtwertung**

AssCompact
AWARD 2016

**GEWERBE-
TECHNISCHE
VERSICHERUNG**

Allianz Elementar
Versicherungs-Aktiengesellschaft

**2. Platz
Gesamtwertung**

AssCompact
AWARD 2016

**GEWERBE-
RECHTSCHUTZVERSICHERUNG**

Allianz Elementar
Versicherungs-Aktiengesellschaft

**3. Platz
Gesamtwertung**

AssCompact
AWARD 2016

**BESTER ONLINE-SERVICE
FÜR VERMITTLER**

Allianz Elementar
Versicherungs-Aktiengesellschaft

**3. Platz
Gesamtwertung**

DANKE für Ihr Vertrauen!

Diese Anerkennung ist für uns Motivation, für Sie noch schneller, einfacher und transparenter zu werden!
Ihr Team Allianz Österreich



Die ÖVA ist eine der wenigen zertifizierten Ausbildungsstätten für selbständige Versicherungsmakler und ihre Mitarbeiter. Als anerkannter Bildungsträger leistet sie einen elementaren Beitrag zur Qualitätssicherung in der Beratungstätigkeit und fördert die fachliche Weiterentwicklung in der Branche. Mit 20 Jahren Erfahrung in der Aus- und Weiterbildung adressiert sie Einsteiger und Profis gleichermaßen und orientiert sich laufend an den aktuellen Bedürfnissen des Arbeitsmarkts.

Lernen von den Besten

An mindestens zwei Standorten bietet die Akademie den einjährigen Ausbildungslehrgang zum/ zur „ÖVA geprüften Versicherungsfachmann/frau“.

Neben dieser Fachgrundausbildung vermittelt sie in Spezialseminaren Expertenwissen für etablierte Makler. Diese sind anrechenbar für das Weiterbildungszertifikat des Fachverbands der Versicherungsmakler in der Wirtschaftskammer.

Parallel dazu können sich Mitglieder per Online-Kurs bequem am Schreibtisch weiterbilden. Die neuen Webinare sind laut Veits eine preiswerte und zeitsparende Alternative für Spezialthemen wie Vertragsrecht, Schadenbearbeitung, Maklerklauseln und Risikomanagement.

Bei ihrem Programm setzt die ÖVA auf tiefes Fachwissen, praxisorientiertes Know-how und jahrzehntelange Erfahrung. Jedes Jahr nutzen über 1.000 Makler aus ganz Österreich dieses Aus- und Weiterbildungsangebot. Und das aus gutem Grund, denn nichts ist so entscheidend für die Zukunft des eigenen Beratungsgeschäfts wie Investitionen in die „Ressource“ Mensch.

Österreichische Versicherungsakademie

Wir helfen Ihnen dabei, die IDD-Vorgaben zu erfüllen!

Österreichs Marktführer in der Aus- und Weiterbildung von Versicherungsmaklern und ihren Mitarbeiter/innen seit über zwanzig Jahren!

- Über 100 Referent/innen
- Über 500 Ausbildungsstunden jährlich
- Über 1000 Teilnehmer/innen pro Jahr

Unabhängig und zukunftsorientiert!

- Offiziell anerkannter Bildungsträger
- Zertifiziert und immer aktuell
- Lernen von den Besten

Webinare
Spezialseminare
Fachgrundausbildung

Weiter **bilden** | Weiter **kommen**

www.oevm.at/akademie
+43 1 416 93 33 | office@oevm.at

cert^N

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





ERGO Service-Line Makler- und Agenturvertrieb

Die Mitarbeiter des ERGO VertriebsService stehen Ihnen in der Zeit von

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

01 27444 - 6440
makler@ergo-versicherung.at

für Fragen bzw. Ihre Unterstützung gerne zur Verfügung:

- Fachliche Auskünfte und Beratung zu den angebotenen Produkten
- Unterstützung im Portal und bei Offerten
- Informationen zu Schadenfällen
- Anfragen zu bestehenden Verträgen
- Durchführung von Änderungen, wie z. B. Adresse und Zahlungsweise
- Anforderung von Grünen Karten, Versicherungsbestätigungen, etc.

Schadenmeldungen übermitteln Sie bitte an:
schaden.office@ergo-versicherung.at

Anträge übermitteln Sie bitte an:
antraege@ergo-versicherung.at



ERGO

Versichern heißt verstehen.

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

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