



Kein Sommer ohne Mücken

Die Berufsunfähigkeitsversicherung und die Grundfähigkeitsversicherung. Beide haben Licht und Schatten – es gibt eben keinen Sommer ohne Mücken.

#joyelectrified by 



THE X3

PLUG-IN HYBRID.



[bmw.at/X3](https://www.bmw.at/X3)

BMW X3 xDrive30e A: 215 kW (292 PS), **Kraftstoffverbrauch** gesamt von 2,0 l bis 2,6 l/100 km, CO₂-Emissionen von 45 g bis 59 g CO₂/km, **Stromverbrauch** von 18,9 kWh bis 20,5 kWh/100 km. Angegebene Verbrauchs- und CO₂-Emissionswerte ermittelt nach WLTP.



Ing. Alexander PUNZL (li.), Vizepräsident ÖVM, Mag. Alexander GIMBORN, Präsident ÖVM

Lieber Herr Präsident, Lieber Alexander,

ich möchte Dir hiermit meinen herzlichen Dank für Deine hervorragende Arbeit und Deine ÖVM Verdienste aussprechen, die Du während Deiner langjährigen Amtszeit geleistet hast. Du hast in Deinem Wirken wichtige Grundlagen gelegt, die es mir ermöglichen, meine Aufgaben hoffentlich erfolgreich fortzuführen. Ich schätze und respektiere Deine Leistungen und werde mein Bestes tun, um die Fortschritte für diese besondere und einzigartige ÖVM-Gemeinschaft, die Du gemacht hast, zu erhalten und im Sinne aller ÖVM Mitglieder weiterzuentwickeln. Ich hoffe, dass ich in der Lage sein werde, den gleichen hohen Standard an Leistung, Ambition und Exzellenz aufrechtzuerhalten, den Du während Deiner Amtszeit gezeigt hast. Nochmals vielen Dank für alles was Du für den ÖVM getan hast und ich wünsche Dir alles erdenklich Gute, somit auch Gesundheit für Deine Zukunft.

Aber wir sagen ja nicht „Lebe Wohl“, sondern auf Wiedersehen, denn Du bleibst uns ja als ÖVM Vorstandsmitglied erhalten.

Ich für meinen Teil blicke mit Respekt, Demut aber auch mit großer Freude auf eine gemeinsame ÖVM Zukunft. An der ÖVM Spitze zu stehen bedeutet für mich nicht „Anführen“, sondern im Sinne aller ÖVM Mitglieder zu dienen.

Allen Mitgliedern, aber auch jenen, die noch nicht ÖVM Mitglied sind, kann ich nur versprechen, dass der gesamte ÖVM Vorstand nicht nur das Beste gibt, sondern auch weiterhin Gutes tun wird. Die Vorteile und auch die messbaren Leistungen unseres Vereines ÖVM samt der Akademie ÖVA werden konsequent weiter ausgebaut.

Ich freue mich auf diese gemeinsame ÖVM Zeit

Euer Axel Gimborn

»



Lieber Herr Präsident, lieber Axi,
ich danke Dir herzlichst für Deine netten und respektvollen Worte zu meinem Abschied als ÖVM-Präsident.
Ja, es war eine sehr lange Zeit, aber ich möchte keine Minute davon missen.

Der ÖVM war für mich immer meine erweiterte Familie und wird es immer bleiben.
Ich übergebe Dir einen bestens aufgestellten Verein, der einen ausgezeichneten Ruf und eine hohe
Bedeutung in der gesamten Versicherungsbranche hat.

Gemeinsam mit Dir wird der neue Vorstand den ÖVM weiter erfolgreich weiterentwickeln, die Themen
werden uns sicher nicht ausgehen.

Ich freue mich sehr auf unsere zukünftige Zusammenarbeit in vertauschten Rollen und wünsche Dir,
dem ÖVM und der gesamten Versicherungsmaklerbranche Glück auf!

Euer Alexander Punzl

Impressum:

Medieninhaber & Herausgeber:

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

Vereinszweck:

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

Vorstand:

Präsident: Mag. Alexander Gimbrorn
Vizepräsident: Ing. Alexander Punzl
Vizepräsident: Mag. Alexander Meixner
Schriftführer: Mag. Erwin Weintraud

Verlagsort:

Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Redaktionsteam:

ÖVM Sekretariat

Layout & grafische Produktion:

Klepp & Partners Werbeagentur GmbH, Fotos: ÖVM, shutterstock, fotolia

Druck:

KurzDRUCK GmbH

Blattlinie:

Informationen für Vereinsmitglieder, Fachinformation zu Versicherungsthemen, Rechtliche Informationen

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

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

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

INHALT

INHALTSVERZEICHNIS

ÖVM/INTERN



- ÖVM-Mitglieder vor den Vorhang, Teil 3
Robert Berger, EFM Saalfelden **12**
- Der ÖVM gratuliert **13**
- Generalversammlung **24**
- Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten! **28**

RECHT



- Serie Versicherungsvertragsgesetz: VersVG-Bestimmungen in der Praxis – § 22 VersVG (Vorvertragliche Anzeigepflicht) **10**
- Rückversicherung – Retrozession und Reziprozität **11**
- Serie Sozialversicherung – Kausalitätsprinzip und Irrelevanz von Mitverschulden in der gesetzlichen Unfallversicherung **18**
- Produkterschöpfungen – eine verschwiegene Kriminalitätsform **20**
- Serie Juristische Begriffe – Verjährung – eine Fortsetzung **30**

WIRTSCHAFT & STEUER



- Kein Sommer ohne Mücken – die Grundfähigkeitsversicherung **6**
- Kleines LinkedIn 1x1 für Versicherungsmakler **14**
- BRANCHEN-FORUM – Erster Kreditversicherer Circle **16**
- Serie: Was ist das? – Der Jahresabschluss **19**
- Der Versicherungsmakler als Risikomanager – neue Chancen für erfolgreiche Geschäftsabschlüsse **22**
- Serie Spezialthemen in der Personenversicherung – Mitwirkungsgrad in der Unfallversicherung – 70b 67/15a **26**

ÖVA/AUSBILDUNG



- Die ÖVA Studienreise 2023 – Zirkeltraining für Versicherungsmakler **17**
- Neuer rein digitaler Lehrgang **25**



Kein Sommer ohne Mücken

„Fortuna lächelt, doch sie mag nur ungern voll beglücken. Schenkt sie uns einen Sommertag, so schenkt sie uns auch Mücken.“

(Wilhelm Busch)

In der Berufsunfähigkeitsversicherung sind es die Gesundheitsfragen, die als zu teuer empfundene Prämie, das Freizeitverhalten, der falsche Beruf oder aber Vorerkrankungen – die oft zu keinem zufriedenstellenden Abschluss führen. In der Grundfähigkeitsversicherung sind es die Ausschnitts Deckungen, die oft nicht den gewünschten Absicherungseffekt erzielen. Beide haben Licht und Schatten – es gibt eben keinen Sommer ohne Mücken.

So ist es. Kein Sommer ohne Mücken! Kein Winter ohne Glatteis. Wir sind fast am Ende unserer Reise durch die wundersame Welt der Berufsunfähigkeit angekommen und es ist Zeit, ein kleines Resümee zu ziehen.

Vor 3 Jahren haben wir begonnen einen geschärften Blick auf den Bereich der Biometrie zu legen. Ziel war und ist es, nicht zu bedauern:

- warum dieser Bereich noch immer für viele Vermittler eine untergeordnete Rolle spielt
- warum viele Kunden das Risiko falsch einschätzen
- warum sich in einer falschen Sicherheit wähnen

Nein, Ziel ist es interessante Teilaspekte zu beleuchten, welche im Beratungsprozess – gezielt – eingesetzt werden können.

Wir haben unseren Fokus auf die Absicherung unseres Nachwuchses gelegt. Besonders die Absicherung unserer Jüngsten wollten wir uns näher anschauen:

Macht eine Berufsunfähigkeitsversicherung für Studenten und Schüler Sinn?

Welche Details muss man dabei beachten?

Was ist mit Nachversicherungsgarantien, Umstellungsoptionen, Lebensstellung der Studenten, Schulunfähigkeitsversicherung oder Schüler-Berufsunfähigkeit...?

Das Erfreuliche: es gibt bereits für Kinder ab 10 Jahren eine gute Absicherungsmöglichkeit am Markt. Doch was ist, wenn Eltern ihre Kinder schon im Volksschulalter abgesichert sehen wollen?

Unseren Kindern stehen alle Chancen und Möglichkeiten offen – ihnen gehört die Zukunft und sie haben noch viel vor. Sie müssen alles noch lernen

und entdecken – Sprechen, Laufen, Greifen oder Sitzen. Anfangs noch eine echte Herausforderung – mit den Jahren eine Selbstverständlichkeit. Es ist die Grundlage dessen, was sie für ein eigenständiges Leben beherrschen müssen. Anders ausgedrückt: Kinder entwickeln Fähigkeiten – sogenannte „Grundfähigkeiten“. Wenn nur eine davon wegen einer Krankheit oder eines plötzlichen Unfalls nicht mehr genutzt werden kann, braucht man oft jede Menge Unterstützung im Alltag.

Und genau hier bietet die Grundfähigkeitsversicherung (wir wollen sie der Einfachheit halber mit GF abkürzen) einen möglichen Lösungsansatz.

Sie ist noch relativ neu am österreichischen Markt und hat sich bis dato noch nicht durchsetzen können. Das liegt wohl daran, dass sie oft lediglich als preiswerte Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung (auch diese kürzen wir mit BU ab) beworben wird.

Was versteht man unter einer Grundfähigkeitsversicherung und wie funktioniert sie?

Die GF gehört zu den Arbeitskraftversicherungen. Wie die BU, zahlt sie im Leistungsfall eine monatliche Rente bis zum vereinbarten Endalter.

Allerdings ist der Leistungsauslöser ein anderer als bei der BU. Der Name verrät schon, dass es hier um die Absicherung von elementaren menschlichen Grundfähigkeiten (z.B. Sprechen, Hören, Sehen) geht. Verliert man diese aufgrund von Krankheit oder Unfall – so erhält man (sehr vereinfacht dargestellt) die vereinbarte Rente. Je nach Anbieter, müssen bei der versicherten Person eine oder mehrere menschliche Grundfähigkeiten nicht mehr vorhanden sein. Es gibt auch starke Unterschiede, welche Grundfähigkeiten versichert sind bei den jeweiligen Versicherungshäusern.

– die Grundfähigkeitsversicherung

Nun ein paar Beispiele:



Quelle: eigene Darstellung

Warum zählt sie dann zu den Arbeitskraftabsicherungen?

Die GF sichert den Verlust von Sinnen und Grundfähigkeiten ab. Also keine erlernten Fähigkeiten, sondern angeborene Fähigkeiten. Deswegen besteht, anders als bei der BU, kein Zusammenhang zwischen den Leistungsauslösern und dem Beruf. Um es plakativ zu beschreiben: man erhält kein Geld, wenn die Hand kaputt ist – man erhält dann die Rente, wenn man mit keiner Hand mehr in der Lage ist eine Flasche mit Schraubverschluss zu öffnen; nicht mehr fähig ist, einen Schreibstift zum Schreiben von mindestens 5 Wörtern zu benutzen; mit keiner Hand in der Lage ist, einen Schraubendreher oder eine Schere bestimmungsgemäß zu benutzen! Alles klar?

Es spielt hier weder eine Rolle was die Ursache für den Verlust war, noch ob der Kunde trotz dieser Einschränkung weiterarbeiten kann. In der Praxis geht dies aber häufig mit dem Verlust der Arbeitskraft einher.

Somit schließt sich wieder der Kreis.

Was ist der Unterschied zwischen der Berufsunfähigkeits- und der Grundfähigkeitsversicherung?

In der Recherche zu diesem Thema bin ich u.a. auf einen Blogartikel von Guido Lehberg (www.der-buprofi.de) gestoßen. Er hat den Unterschied mit Hilfe zweier ganz verschiedenen Leistungsversprechen erklärt.

Doch bevor wir auf diese näher eingehen, möchte ich eine Frage (ganz im Sinne von Guido Lehberg) an sie als Vermittler stellen.

Es stehen zwei Autos zur Auswahl:

1. ein Sportwagen mit über 500 PS
2. ein Geländewagen mit 8 Liter Hubraum, geräumig und mit maximaler Geschwindigkeit von 150 km/h.

Die Frage: welches von beiden Autos ist das Bessere???

Die Antwort: eigentlich nicht möglich – zumal nicht mal geklärt ist, was man damit vorhat.

Wenn es also um Geschwindigkeit geht, dann wird der Sportwagen die bessere Wahl sein. »

Damit im Gelände Spaß zu haben wäre aber wohl ein Fehler. Hier wäre klar der Geländewagen zu bevorzugen.

Ähnlich verhält es sich mit dem Vergleich zwischen

einer BU- und GF-Versicherung. Die Frage, welche von beiden besser ist hängt davon ab, was sie absichern möchten. Und genau hier kommen wir zu den beiden ganz unterschiedlichen Leistungsversprechen.

Das Leistungsversprechen der Berufsunfähigkeitsversicherung

Das Leistungsversprechen der Berufsunfähigkeits-Versicherung



Absicherung der zuletzt erreichten Lebensstellung (sozial und wirtschaftlich)



Unmöglichkeit der Ausübung der aktuellen Tätigkeit aus gesundheitlichen Gründen



Quantitative BU (50% der Arbeitszeit)
Qualitative BU (kein sinnvolles Ergebnis der Arbeit mehr möglich)



Tatsächlich für 6 Monate oder voraussichtlich

Quelle: eigene Darstellung

Das Leistungsversprechen in der BU ist hinlänglich bekannt. Man erhält die Rente dann, wenn man mindestens 6 Monate aufgrund einer Krankheit, einer Körperverletzung oder einem (auch altersentsprechenden) Kräfteverfall zu mindestens 50% im aktuellen Beruf nicht mehr arbeiten kann.

Es geht hier um die Absicherung des bisher erworbenen Status und der Lebensstellung – sowohl in sozialer als auch wirtschaftlicher Hinsicht.

Diese „schützenswerte“ Lebensstellung hat man durch die erzielte Einkommenshöhe, einer besonderen Qualifikation oder einfach durch Ausübung eines Berufes mit gehobenem sozialem Ansehen erreicht.

Auch hier gibt es natürlich Ausnahmen. Einige davon haben wir in den letzten Ausgaben des Makler Intern behandelt – sprich: Schüler, Auszubildende und Studierende. Diese Gruppen müssen erst noch ihre Lebensstellung aufbauen.

Das Leistungsversprechen der Grundfähigkeitsversicherung

Das Leistungsversprechen der Grundfähigkeits-Versicherung



Absicherung von bestimmten Fähigkeiten



kein Einfluss des Berufsausübung auf die Leistung



keine Verweisungsmöglichkeit



Psychische Erkrankungen sind grundsätzlich nicht versichert

Quelle: eigene Darstellung

Im Gegensatz zur BU sichert die GF nicht die Arbeitskraft ab, sondern nur bestimmte Fähigkeiten. Man erhält die Rente dann, wenn man mindestens 6 Monate (es gibt aber auch Bedingungen die einen längeren Zeitraum vorsehen!) aufgrund einer Krankheit, Körperverletzung oder mehr als altersentsprechenden Kräfteverfall eine der im Vertrag versicherten Fähigkeit verloren hat.

Die weitere Berufsausübung hat hier keinen Einfluss auf die Leistung – weder im bisherigen ausgeübten Beruf, noch in einem anderen Beruf mit vergleichbarer Lebensstellung.

Auch wichtig zu beachten: psychische Erkrankungen sind in der GF grundsätzlich ausgeschlossen. Der Markt bietet aber mittlerweile eigene Bausteine diesbezüglich an. Ob sinnvoll oder nicht, das wird Thema in den nächsten Ausgaben sein.

Was bedeutet dies für uns als Vermittler in der Beratung?

Die GF sollte für uns als Vermittler nicht die erste Wahl bei der Absicherung der Arbeitskraft unserer Klienten sein. Sie ist in den meisten Fällen nicht dazu geeignet, die Arbeitskraft abzusichern und somit das Arbeitseinkommen. Sie bietet im Verhältnis zur BU lediglich einen Basisschutz an, indem sie vor den finanziellen Folgen bei Verlust bestimmter Grundfähigkeiten schützt – aber nicht zwangsläufig vor den Folgen der Berufsunfähigkeit.

Aus meiner Sicht ist die GF in erster Linie eine Freizeit-Absicherung. Verliere ich eine Grundfähigkeit, brauche ich Unterstützung im Haushalt oder im Garten (auch Gärtner arbeiten nicht kostenlos...). Ähnlich wie in der Unfallversicherung lassen sich mit der Rentenleistungen Kosten decken, die durch die gesundheitliche Einschränkung entstehen (z.B. Treppenlift). Sollte man viel Geld auf einmal benötigten lässt sich mit Hilfe der Rente eine Finanzierung stemmen.

Die Leistung kann aber auch als eine Art Schmerzensgeld angesehen werden. Schmerzensgeld in Form einer monatlichen Rente, wenn ich aus gesundheitlichen Gründen eingeschränkt bin. Finanziell abgesichert lässt sich dies sicherlich besser ertragen.

Spannend ist auch die Sichtweise als eine Art Dread Disease Absicherung. Der Unterschied ist lediglich, dass sie nicht bei Eintritt einer versicherten Krankheit leistet, sondern erst, wenn die Krankheit zu einer tatsächlichen Einschränkung geführt hat. Die Rentenleistung kann hier zur Finanzierung der laufenden Krankheitskosten herangezogen werden.

Fazit

Eine günstige Alternative anstelle einer BU stellt die GF für mich nur in den wenigsten Fällen dar. Sie kann eine BU nicht ersetzen, da die Leistungsvoraussetzungen komplett unterschiedlich sind. Nur wenn ich weiß, welche Tätigkeiten im beruflichen Alltag für meinen Kunden am wichtigsten sind, oder welche Tätigkeiten in seiner Freizeit abgesichert gehören, kann ich unter bestimmten Voraussetzungen auch mit einer GF dem Kunden eine maßgeschneiderte Absicherung anbieten.

Wann dies der Fall ist und für wen sich überhaupt eine GF lohnt, werden wir in den nächsten Ausgaben unserer Biometrie Reihe behandeln. Auch

einen strengen Blick auf die Vielzahl an Leistungsauslöser werden wir vornehmen.

Und zu guter Letzt werden wir die Frage stellen, ob die Grundfähigkeitsversicherung für Kinder besonders lohnenswert ist.

Unsere Reise durch die wunderbare Welt der Biometrie ist noch lange nicht beendet ... vielleicht schaffen wir es doch, noch im kommenden Sommer die Mücken zu vertreiben 😊.



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.



Personal des Versicherungsmaklers

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



Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at



Gerhard VEITS
Vorstand ÖVM



VersVG-Bestimmungen in der Praxis

§ 22 VersVG (Vorvertragliche Anzeigepflicht)

§ 22 VersVG (Vorvertragliche Anzeigepflicht)

Das Recht des Versicherers, den Vertrag wegen arglistiger Täuschung über Gefahrumstände anzufechten, bleibt unberührt.

Grundsätzliches

Mit den §§ 16-22 VersVG wurde die Möglichkeit der Irrtumsanfechtung durch den VR (außerhalb der Bestimmungen des ABGB) speziell geregelt. Der § 22 VersVG stellt eine Klarstellung dar, wonach der VR auch im Falle arglistiger Täuschung über Gefahrumstände, den Vertrag anfechten kann. Eine Anfechtung ist gerichtlich (also durch Klage oder Einrede) geltend zu machen.

Begriffsbestimmung:

„Arglistige Täuschung“

(Anfechtung nach § 870 ABGB)

OGH: List im Sinne des § 870 ABGB ist eine rechtswidrige, vorsätzliche Täuschung. Der Vertragschließende wird durch die Vorspiegelung falscher Tatsachen in Irrtum geführt oder durch Unterdrückung wahrer Tatsachen in seinem Irrtum belassen oder bestärkt und dadurch zum Vertragsabschluss bestimmt. Täuschung durch Verschweigen erfordert zudem, dass eine Aufklärungspflicht verletzt wurde, was nach den Anschauungen des redlichen Verkehrs zu beurteilen ist. Arglist nach bürgerlichem Recht setzt keine Schädigungsabsicht, wohl aber die Absicht oder zumindest das Bewusstsein der Täuschung des Vertragspartners voraus. „List“ bedeutet so viel wie Betrug, wenn

auch nicht im strafrechtlichen Sinn und kann auch in einer Verschweigung liegen, wenn dadurch eine Aufklärungspflicht verletzt wird. Eine weitere Voraussetzung für die Anfechtung nach § 870 ABGB liegt im Erfordernis, dass das Verhalten des Täuschenden und damit der Irrtum für den Vertragsabschluss kausal war, ein Umstand, der vom Anfechtenden behauptet und bewiesen werden muss.

Kausalität

Eine Vertragsanfechtung durch den VR wegen arglistiger Täuschung setzt voraus, dass die behauptete Täuschung durch den VN den Entschluss des VR zum Abschluss des Vertrages tatsächlich beeinflusst hat. Ein bloßer Täuschungsversuch reicht hierfür nicht. Eine Anfechtung durch den VR scheidet ebenso aus, wenn dem VR die Unrichtigkeit der angezeigten Risikoumstände bekannt ist. Das Gleiche gilt dann, wenn der VR den verschwiegenen Risikoumstand kennt.

Konsequenz aus der Vertragsanfechtung

Die Folgen der Anfechtung durch den VR richten sich nach den Bestimmungen des ABGB. Daraus folgt, dass sämtliche - gegenseitig erbrachten - Leistungen rückforderbar sind. Im Falle der arglistigen Täuschung durch den VN kann sich dieser nicht mehr auf eine etwa mangelnde Kausalität berufen. Die Bestimmungen des § 21 VersVG sind nicht anwendbar. Der VR wird auch rückwirkend leistungsfrei.

Beweislast

Es obliegt dem VR zu beweisen, dass die Anfechtung berechtigt ist. Somit hat der VR die absichtliche Täuschung durch den VN ebenso zu beweisen, wie die Kenntnis des VN vom arglistig verschwiegenen Risikoumstand und die Tatsache, dass er somit für seinen Entschluss zur Vertragsannahme in Irrtum geführt wurde.

Rückversicherung

Retrozession und Reziprozität

Die Weiterrückversicherung (Retrozession) ist eine Maßnahme des Rückversicherers, mit der er durch Abgabe von Teilen der von ihm übernommenen Rückversicherungen an einen dritten Versicherer, den Retrozessionär, sein Risiko begrenzt und nivelliert. Jenen Rückversicherer, der seinerseits wieder ein Risiko rückversichert, nennt man Retrozedenten. Erst mit Hilfe der Retrozession vermag der Rückversicherer seine Aufgabe, auch größte Risiken durch „Atomisierung“ übernehmen zu können, befriedigend zu lösen. Die Retrozession wird auch als Rückversicherung zweiter Stufe bezeichnet.

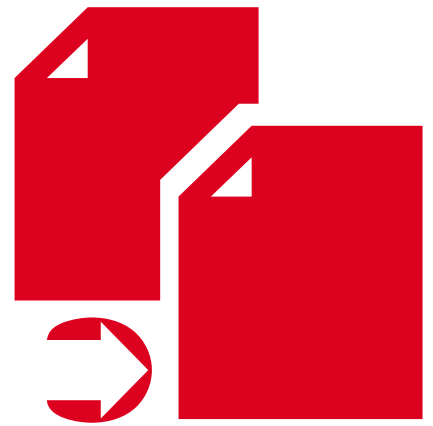
Sämtliche Vertragsformen der Rückversicherung – einschließlich ihrer Kombinationen – können auch als Retrozessionen verwendet werden. Am häufigsten ist die Quotenretrozession. Sie ist einfach, kostensparend und wird entweder für einzelne Rückversicherungsverträge oder für Gruppen solcher Verträge genommen. Die Höhe der je Rückversicherungsvertrag zu zahlenden Retrozessionsabgaben richtet sich hauptsächlich nach der vom Rückversicherer übernommenen Haftung, dem Verhältnis zwischen Haftung und Prämie pro Vertrag und der Kumulgefahr mit anderen Verträgen.

Der Retrozessionär erhält meist anteilig die Originalrückversicherungsprämie und hat dementsprechend auch einen Anteil an der Originalprovision zu vergüten. Zu den Kosten des Retrozedenten trägt der Retrozessionär oft durch Vergütung einer Bearbeitungsgebühr – auch Overrider genannt – bei, die zwischen 1% und 3% liegt, gelegentlich ergänzt durch einen Retrozessionsgewinnanteil, wenn der Schadensverlauf befriedigend verläuft.

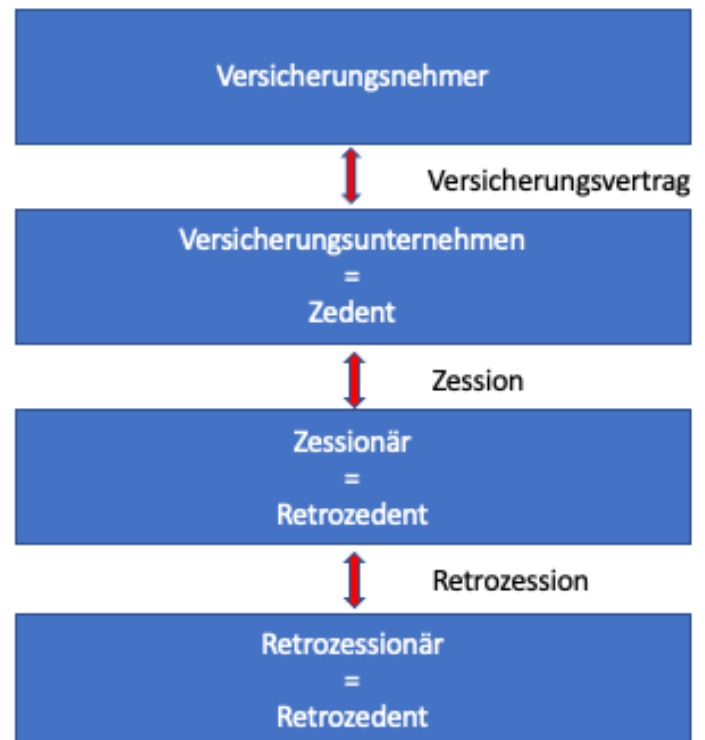
Es liegt nahe, dass Rückversicherer, die Retrozessionsbedürfnisse haben, sich zuerst an ihre Geschäftspartner wenden, von denen sie Rückversicherungs- oder Retrozessionsverträge übernommen

haben. Dies gilt zumal dann, wenn es sich um Geschäfte handelt, die einigermaßen ausgeglichen erscheinen und die keine hohen Verlustrisiken in sich bergen. So bestehen schon seit den Anfängen der Vertragsrückversicherung wechselseitige Rückversicherungsbeziehungen, bei denen jede Partei sowohl als Zedent oder Retrozedent als auch als Rückversicherer oder Retrozessionär auftritt.

Im Retrozessionsgeschäft ist das Verlangen nach Reziprozität üblich. Darunter versteht man Rückversicherungs- oder Retrozessionsgeschäft, das der Rückversicherer dem abgebenden Zedenten als Zugabe zu dem von ihm gewährten Rückversicherungsschutz abgibt. Eine 50%-ige Reziprozität bedeutet beispielsweise, dass der Zedent von seinem Rückversicherer verlangt, ihm in Höhe von 50% der abzugebenden Rückversicherungsprämie seinerseits Rückversicherungsgeschäft an den Zedenten abgibt. Das Ziel der Reziprozität liegt darin, die durch Rückversicherungsabgaben geminderte Prämie wiederaufzufüllen oder im Idealfall sogar einen Gewinn zu erzielen.



Quellen:
Schwepcke/Vetter; Praxishandbuch Rückversicherung; Verlag Versicherungswirtschaft
<https://wirtschaftslexikon.gabler.de>



ÖVM-Mitglieder vor den Vorhang, Teil 3

Robert BERGER, EFM Saalfelden



„Unsere Branche ist sehr privilegiert: Sie boomt nach wie vor.“

Robert Berger hat sein Unternehmen vor nun mehr 20 Jahren gegründet und ist seit 11 Jahren Partner der EFM Versicherungsmakler AG.

„Ich habe gemerkt, dass es als Einzelkämpfer schwierig ist und dass einem im Netzwerk schon Vieles abgenommen wird, das man sich sonst allein organisieren müsste.“

Bis 2013 hat Robert Berger jeden Kunden selbst aufgebaut. 2014 wurde der Bestand durch den Zukauf eines Maklerbetriebes verdoppelt. Zum Jahresende 2023 ist ein weiterer Zukauf bereits fixiert. Die Datenmigration funktioniert mithilfe des EFM-Systems problemlos.

ÖVM-Mitglied war Robert Berger von Anbeginn – er nutzt vor allem die Aus- und Weiterbildungsangebote der ÖVA, das Netzwerk und auch so manche andere der zahlreichen Leistungen des Österreichischen Versicherungsmaklerringes.

Das Makler-Büro befindet sich im Einkauf- und Ärztezentrum Berka im Herzen von Saalfelden.

Erfolgs-Trio

Der Maklerbetrieb EFM Saalfelden hat einen Fokus auf Land- und Bauwirtschaft, aber auch eine Kommune und zahlreiche Privatkund:innen darf Robert Berger mit seinem Zwei-Frauen-Team betreuen. Insgesamt sind es stolze 500 Einheiten mit einem Umsatzzuwachs von heuer bereits 25 Prozent. „Ich komme selbst aus der Land- und Bauwirtschaft – es ist immer gut, wenn man sich in dem Gebiet auskennt, für das man als Versicherungsmakler für Kund:innen Lösungen sucht“, so der Unternehmer.

An seiner Seite sind seine Schwiegertochter Katharina Holzer und Manuela Innerhofer, die das Büro leitet und sich als geprüfte Versicherungskauffrau um Schadensabwicklung und viele andere Tätigkeiten, die im Frontoffice anfallen kümmert. „Meine beiden Damen sind ideale Mitarbeiterinnen.“

Katharina ist extrem ehrgeizig. Sie hat bei der ÖVA die Ausbildung und Prüfungsvorbereitung zur Versicherungsmaklerin gemacht, bildet sich auch laufend weiter und ist für mich mittlerweile schon eine Wissensdatenbank!“ Sie kümmert sich vorwiegend um Neukunden und das „jüngere Publikum“ im Betrieb. Um Ihr Wissen zu beweisen, nutzt sie auch das ÖVM Online Zirkeltraining, bei dem sie nach Platz 1 im vergangenen Jahr heuer österreichweit den ausgezeichneten 3. Platz belegt hat. Die Drei besuchen auch des Öfteren gemeinsam Fortbildungsveranstaltungen und Kongresse, wo sie ein wenig dem Alltag entfliehen und gemeinsam etwas erleben.

Proaktive Kundenbetreuung

Eines der Erfolgsrezepte von Robert Berger und seinem Team ist proaktive Kundenbetreuung. Er ermittelt z. Bsp. bei Kfz Verträgen (der heiligen Kuh des Kunden) mithilfe eines von EFM speziell programmierten Prozessassistenten laufend, ob es etwas zu optimieren gäbe. „Sobald wir merken, dass jemand sich z. Bsp. mehr als 75 Euro Prämie jhrl. sparen könnte, treten wir in Kontakt.

Wenn nicht, bekommt der Kunde ein SMS mit der Bestätigung, dass Preis-/Leistungsverhältnis nach wie vor passen.

Das führt zu einer hohen Kundenzufriedenheit.“ So sieht er sich auch als Versicherungscontroller. Das Schöne sei an seinem Beruf, dass er laufend mit so vielen Menschen Kontakt hat: „Es sind auch schon langjährige Freundschaften daraus entstanden.“

Weniger schätzt er mühsame Verhandlungen mit Versicherungsunternehmen, wenn es um die Schadensabwicklung geht. Häufig wechselnde Maklerbetreuer, die in der Regel mit wenig Entscheidungskompetenzen ausgestattet sind, tragen auch nicht gerade zur Effizienz im Arbeitsalltag bei.

Für seine eigene Zufriedenheit sorgt Robert Berger in dem schon seit Jahren Abend- oder Samstagtermine die große Ausnahme darstellen und er es sich aufgrund der guten Büroorganisation leisten kann im Urlaub auch über mehrere Wochen das Handy auszuschalten. Fit hält er sich mit allerlei Sport und viel Natur.

Der ÖVM
gratuliert
seinem
langjährigen
Mitglied





Susanne KONDZIOLKA
BLOCH
Vorständin ÖVM

Kleines LinkedIn 1x1

für Versicherungsmakler

Nachdem wir uns in den letzten Ausgaben von Makler Intern Ihre ersten Schritte auf Facebook und Instagram genauer betrachtet haben, ist diesmal LinkedIn an der Reihe.

LinkedIn ist heute eine der wichtigsten Plattformen für berufliches Networking und ein Muss für jeden, der im Geschäftsbereich tätig ist - einschließlich uns Versicherungsmakler. Aber keine Sorge, wenn Sie sich bisher nicht mit LinkedIn beschäftigt haben, denn heute werde ich Ihnen die wichtigsten Grundlagen vermitteln.

Ich selbst bin auf LinkedIn auch mit zahlreichen ausländischen Kollegen und Brancheninsidern vernetzt. Ihnen zu folgen und ihre Beiträge zu lesen finde ich sehr spannend. Auch gibt es ja dadurch die Möglichkeit, in direkten Austausch zu gehen. LinkedIn hat derzeit über 740 Millionen Mitglieder und allein im Jahr 2021 sind mehr als 40 Millionen neue Nutzer hinzugekommen. Das bedeutet, dass es auf LinkedIn eine Fülle von Möglichkeiten gibt, Kontakte zu knüpfen, Karrieren zu fördern und Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Selbstverständlich gibt es auch hier „Trolle“, die Sie eventuell mit Nachrichten bombardieren oder Sie werden von einem Personaler angeschrieben, der sich nicht einmal die Mühe gemacht hat, Ihren Namen richtig zu schreiben. Mit ein paar einfachen Tipps und Tricks werden Sie bald ein LinkedIn-Profi sein und Ihr Netzwerk erweitern wie ein Boss. Also, schnappen Sie sich einen Kaffee und machen Sie sich bereit, denn ich werde Ihnen zeigen, wie Sie LinkedIn erfolgreich nutzen und Ihre Karriere vorantreiben können!

Tipp 1 - Aussagekräftiges Profil

Das Um und Auf ist Ihr LinkedIn-Profil, sozusagen Ihre digitale Visitenkarte. Stellen Sie daher sicher, dass es alle wichtigen Informationen enthält, wie z.B. Ihre Berufserfahrung, Ausbildung, Fähigkeiten und Erfolge. Updaten Sie diese Informationen alle 1-2 Monate, wo es nötig ist.

■ Ihr Profilbild

Verwenden Sie hier kein Selfie oder Urlaubsfoto, sondern ein professionelles Bild. Sie wollen schließlich einen seriösen Eindruck hinterlassen. Zeigen Sie viel Gesicht, blicken Sie in die Kamera und wählen Sie einen ruhigen Hintergrund.

■ Ihr Titelbild

Dieses sollte thematisch passen, sie können hier auch noch ein weiteres Foto von Ihnen wählen oder Ihren Slogan/Claim. Testen Sie vor der Finalisierung aber die Ansicht auf Handy, Tablet und Desktop.

■ Ihr Profilslogan

Hier sollten Sie darauf achten, dass die wichtigste Botschaft gleich zu Beginn steht. Erwähnen Sie Ihr Thema, Ihre Zielgruppe und den Nutzen den man durch die Zusammenarbeit mit Ihnen erfährt. Vermeiden Sie Sätze wie „Ich helfe ...“

■ Berufserfahrung

Dieser muss nicht lückenlos angeführt werden, konzentrieren Sie sich einfach auf die wichtigsten Punkte und verlinken Sie unbedingt auf Ihre Webseite.

Sobald Sie alles professionell eingerichtet haben, legen Sie los...

Tipp 2 – Netzwerkerweiterung

Bauen Sie ein Netzwerk auf: Vernetzen Sie sich mit Kollegen, Geschäftspartnern und potenziellen Kunden. Senden Sie ausschließlich personalisierte Einladungen und vermeiden Sie automatische Nachrichten. **Wichtig!** Ziehen Sie ausstehende Vernetzungseinladungen stest nach 4 Wochen zurück. Damit zeigen Sie dem LinkedIn Algorithmus, dass Sie aktiver User sind.

Tipp 3 – Inbox

Beantworten Sie die Nachrichten in Ihrer Inbox, soweit diese relevant für Sie sind.

Tipp 4 – Engagement

Kommentieren und liken Sie Beiträge von jenen Personen, die zu Ihrer Zielgruppe gehören. Es lohnt sich auch bei jenen, die mit Ihrer Zielgruppe agieren.

Tipp 5 – Gruppen

Nutzen Sie Gruppen - LinkedIn-Gruppen sind eine großartige Möglichkeit, um sich mit anderen Versicherungsmaklern und Branchenexperten auszutauschen. Treten Sie Gruppen bei, die sich mit Themen wie Versicherungen, Finanzen oder Unternehmensführung befassen und beteiligen Sie sich an Diskussionen. So können Sie Ihr Netzwerk erweitern und von anderen lernen.

Tipp 6 – Suchfunktion nutzen

Optimieren Sie Ihre Suchfunktion: Nutzen Sie die Suchfunktion, um gezielt nach potenziellen Kunden oder Geschäftspartnern zu suchen. Verwenden Sie dabei auch Schlagwörter, um Ihre Suche zu präzisieren.

Tipp 7 – Ihr Expertenstatus

Sie sind Experte - Veröffentlichen Sie daher regelmäßig Fachartikel und teilen Sie Ihr Wissen mit anderen. Das zeigt potenziellen Kunden und Geschäftspartnern, dass Sie ein Profi auf Ihrem Gebiet sind.

Tipp 8 – Content Upcycle

Machen Sie sich mit relevantem Content sichtbar und stellen Sie sich die Frage: Was hat für meine Zielgruppe echten Mehrwert zu lesen? Genau jene Beiträge, die den Geschmack Ihrer Leser getroffen haben, sollten Sie intensivieren. Sie können auch ältere Beiträge mit einem neuen Bild versehen und nach einiger Zeit erneut posten (upcyclen).

Teilen Sie auch interessante Artikel und News, die für Ihre Zielgruppe relevant sind.

Tipp 9 – Success Stories

Präsentieren Sie Erfolgsgeschichten Ihrer Kunden, die durch Ihr Einwirken passiert sind. So schaffen Sie bei potenziellen Kunden Vertrauen. Dies geht nicht von heute auf morgen, aber es braucht ja erwießenermaßen stets mehrere Berührungspunkte bis ein Kunde sich aktiv bei uns meldet.

Tipp 10 – Research

Welche Themen diskutieren Ihre Kunden gerade auf LinkedIn? Folgen Sie Ihren Wunschkunden und finden Sie so heraus, was diese aktuell bewegt. Da haken Sie ein und teilen Sie mehr derartiger Beiträge.

Tipp 11 – Kontaktpflege

Auf LinkedIn geht es nicht nur darum, möglichst viele Kontakte zu sammeln, sondern auch, diese zu pflegen. Also, wenn jemand aus Ihrem Netzwerk Geburtstag hat oder einen neuen Job antritt, dann gratulieren Sie ihm oder ihr. Das zeigt, dass Sie ein aufmerksamer Versicherungsmakler sind, der auch mal über den geschäftlichen Tellerrand hinausblickt.

Tipp 12 – Themenwahl

Am besten meiden Sie auf LinkedIn politische sowie kontroverse Themen und achten auf Ihre Wortwahl. Sie wollen schließlich einen professionellen Eindruck hinterlassen.

Wie Sie sehen, gibt es viele Gründe, warum Sie als Versicherungsexperte LinkedIn nutzen sollten. Es bietet eine ideale Möglichkeit, um neue Kunden zu gewinnen, Geschäftspartner zu finden und Ihr Netzwerk zu erweitern.

Aber vergessen Sie nicht, dass LinkedIn auch eine soziale Plattform ist, auf der man Spaß haben und interessante Menschen kennenlernen kann. Also, legen Sie los und rocken Sie LinkedIn!





A.C.I.C. / Nadja Schwarzenau

Peter ANDROSCH
Geschäftsführender
Gesellschafter A.C.I.C.
(Austrian Credit Insurance
Counsel)

BRANCHEN-FORUM

Erster Kreditversicherer Circle

Kreditversicherung ist trotz ihres kleinen Anteils am Versicherungs-Gesamtmarkt von enormer volkswirtschaftlicher Bedeutung. Knapp ein Drittel aller B2B-Umsätze österreichischer Unternehmen ist gegen Forderungsausfälle versichert. Das gesamte Deckungsvolumen der heimischen Kreditversicherer betrug 2022 mehr als € 60 Mrd. Trotz dieser beeindruckenden Zahlen ist Kreditversicherung jedoch viel mehr als „nur“ Risikotransfer. Kreditversicherung bietet neben dem Schutz vor Zahlungsausfällen eine permanente Beurteilung der Bonitätsentwicklungen der Abnehmer durch die Experten der Kreditversicherer. Dieses fortgesetzte Monitoring der Abnehmerbonitäten führt bei Lieferunternehmen zu einer nachhaltigen Verbesserung des Kundenportfolios.

Um die Vorteile dieser Sparte einem breiteren Publikum zugänglich zu machen, fand am 12.4.2023 der erste Kreditversicherer Circle statt. Gudrun Meierschitz (Vorständin ACREDIA Versicherung), Dagmar Koch (Country Managerin COFACE Österreich) und Franz Maier (Generaldirektor ATRADIUS A, H & SEE) diskutierten unter Moderation von Peter Androsch (GF A.C.I.C.).

Androsch: *Frau Meierschitz, 2022 war das Jahr der multiplen Krisen und schwierigster Rahmenbedingungen für Unternehmen. Wie krisenfest haben sich denn Ihre Versicherungsnehmer gezeigt?*

Meierschitz: Dank der Professionalität der Credit Manager haben sich unsere Kunden enorm krisenfest gezeigt. Darüber hinaus hat sich das

Informationsbedürfnis und der Informationsaustausch deutlich erhöht. Auf unsere Expertise und unser Know-How wurde neben den Bonitätsinformationen auch in Zusammenhang mit neuen Themen wie bspw. Sanktionen oder ESG regelmäßig zugegriffen.

Androsch: *Frau Koch, gab es Branchen, die es besonders schwer hatten?*

Koch: Beispielhaft Chemie, Glas, Papier, Bau, Molkereien. Also Branchen, welche energieintensiv produzieren bzw. mit gestiegenen unabwendbaren Fixkosten, bspw. Rohstoffe und Transport, konfrontiert waren. Grundsätzlich galt aber auch im Vorjahr, dass selbst in gestressten Branchen einige agile Unternehmen gut reüssieren konnten und, dass „big is beautiful“ sich oftmals als richtig erwies. Die Kreditversicherer haben dabei ihre Kunden mit den Informationen aus ihren eigenen Risikopools stark unterstützt und somit die auf Einzelunternehmens-Ebene oftmals vorhandenen „blinden Flecken“ bei der Beurteilung der Abnehmer ausgeglichen.

Androsch: *Herr Maier, hat sich im Krisenjahr 2022 das Instrument der Kreditversicherung ebenfalls krisenfest gezeigt?*

Maier: Jeder der drei großen Kreditversicherer blickt auf rd. 100 Jahre Erfahrung und Bewältigung diverser Krisen zurück. Dass kurz nach „Wuhan“ jedoch global so gut wie jedes Unternehmen und jeder Mensch von der Krise betroffen war, stellte eine neue Dimension dar. Die Kreditversicherer zeigten sich jedoch deutlich resilient, agierten dynamisch und passten ihre Geschäftsprozesse den sich schnell ändernden Anforderungen ihrer Versicherungsnehmer an.

Im Video der 1-stündigen
Veranstaltung

(https://youtu.be/kOJPEFf5_pM)

erfahren Sie unter anderem auch, dass Kreditversicherung eine Finanzierungsfunktion wahrnimmt, wie groß der Risikoappetit ist, wer sich für Kreditversicherung eignet, und, und, ...



Die ÖVA Studienreise 2023

Zirkeltraining für Versicherungsmakler

Die ÖVA veranstaltet von 2. – 9. September wieder die Studienreise nach Abano/Terme in der Region Padua in Italien im Hotel Orvieto mit dem §§ Coach Gerhard Veits.

Es gibt heuer sogar ein kleines Jubiläum zu feiern: Die TeilnehmerInnen dürfen sich freuen auf Konzentrationsübungen, Sport, Spiel und Spaß zur Förderung des Teamgeistes und Themen rund um VersVG, ABGB und Schadenersatzrecht.

Im Detail umfasst das Training:

- die wichtigsten Paragraphen des VersVG „aus dem Handgelenk“
- für das Versicherungsgeschäft relevante Paragraphen des ABGB „aus dem Stand“
- Einführung in das Schadenersatzrecht für die Tagespraxis
- Übungen und Spiele für Konzentration und Teamarbeit
- Versicherungsspartenkunde – von allem etwas!

Der Gewinner des Studienreise-Wettbewerbes 2022 war Andreas Sanz aus Niederösterreich.

Sein Review:

„Lehrreich, wertvoll, Spaß und tolle Bekanntschaften – diese Worte fallen mir zur Studienreise mit Gerhard Veits als Erstes ein. Die teilweise doch intensiven Lerntage vergehen wie im Flug, durch auflockernde Spiele und gemütlicher Atmosphäre. Jeder kann hier enorm viel mitnehmen und trotzdem kommt auch ein wenig Urlaubsfeeling auf. Für mich war es die Reise allemal wert und ich hoffe, irgendwann wieder daran teilnehmen zu können.“

Pauschalangebot EUR 1.900,-

für Mitglieder des ÖVM





Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie Sozialversicherung

Kausalitätsprinzip und Irrelevanz von Mitverschulden in der gesetzlichen Unfallversicherung

Die gesetzliche Unfallversicherung ist nur dann zur Leistung verpflichtet, wenn die Beeinträchtigung des Dienstnehmers auf einen Arbeits- bzw. Wegunfall oder eine Berufskrankheit zurückgeht. Es muss demnach, anders als bei der gesetzlichen Krankenversicherung, Kausalität gegeben sein.

Die besondere Problematik der Zurechnung in der gesetzlichen Unfallversicherung basiert auf dem Alles-oder-Nichts-Prinzip, welches eine strenge Trennung zwischen geschützten Tätigkeiten bzw. Ursachen, bei denen der Sozialversicherungsträger voll leistungspflichtig ist, und nicht mehr dem gesetzlichen Unfallversicherungsschutz unterliegenden Tätigkeiten bzw. Ursachen, bei denen der Unfallversicherer zur Gänze leistungsfrei ist. Die Zurechnungsprobleme werden also immer dort virulent, wo die Schadensursachen nicht allein aus dem geschützten Bereich kommen.

Auch ein Selbstmord kann auf einen Arbeitsunfall zurückzuführen sein. Im konkreten Fall war maßgeblich, dass die Depressionen, die letztendlich zum Suizid des Versicherten führten, ganz wesentlich durch die Folgen des Arbeitsunfalles ausgelöst und geprägt wurden. Der Selbstmord wurde in einem die freie Willensbildung ausschließenden Zustand der Unzurechnungsfähigkeit begangen und diese Unzurechnungsfähigkeit war eine Folge des Arbeitsunfalles.¹

Wird der Versicherte bei einer geschützten Tätigkeit Opfer eines Verbrechens, liegt ein Arbeitsunfall vor, wenn der Angriff aus einem betriebsbezogenen Motiv erfolgt und seine Ursache nicht im Privatleben hat.²

Für die Frage, ob aus der gesetzlichen Unfallversicherung Leistungen gebühren, ist in der Regel ein Allein- oder Mitverschulden des

Versicherten nicht von Relevanz. Dies folgt insbesondere aus dem § 175 Abs. 6 ASVG, wonach verbotswidriges Handeln die Annahme eines Arbeitsunfalles nicht ausschließt.

Eine Ausnahme von dieser Norm stellen die so genannten Risikoerhöhungsfälle dar. Ein besonders gefährliches Verhalten des Versicherten kann zum Verlust des gesetzlichen Unfallversicherungsschutzes führen. Bei der Verrichtung gefährlicher Tätigkeiten, beispielweise beim Lenken eines Krans, ist darüber hinaus grundsätzlich ein höherer Sorgfaltsmaßstab des Versicherten anzusetzen. Relativ streng ist die Judikatur, wenn die Alkoholisierung des Versicherten am Unfall mitgewirkt hat. Damit eine Beeinträchtigung durch Alkohol den Zurechnungszusammenhang zum Arbeitsunfall auslöst, ist einzelfallbezogen zu prüfen, ob sich der Unfall auch ohne Alkoholgenuß ereignet hätte. Keinen Versicherungsschutz sah das Gericht als gegeben, wenn der Fahrfehler beim Kurvenlenken wegen der Fahruntüchtigkeit durch 1,03 Promille Restalkohol erfolgte.³ Gleiches wird bei Fahrten unter Drogeneinfluss gelten.

Außerhalb der Alkoholisierungsfälle ist die Judikatur dagegen großzügig und versagt den gesetzlichen Unfallversicherungsschutz nur bei völlig unvernünftigem und unsinnigem Verhalten. Unfallversicherungsschutz wurde beispielsweise bejaht bei einer Fahrt über die Kreuzung trotz Rotlichts⁴, beim Umfahren eines Bahnübergangs bei geschlossenen Schranken⁵ oder beim Befahren einer 270-Grad-Kurve mit weit überhöhter Geschwindigkeit.⁶

¹ DSSV-NF 5/6

² SSV-NF 14/122

³ SSV-NF 31/33

⁴ SSV-NF 2/102

⁵ SSV-NF 3/81

⁶ SSV-NF 28/47

Quellen:

Haslinger; Sozialrecht – Grundlagen und Fälle; Facultas
www.ris.gv.at



was ist das . . .

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

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

Sir Isaac Newton



Der Jahresabschluss

Im Volksmund heißt es oft: „Ich muss als Unternehmer eine Bilanz erstellen!“ Gemeint ist damit aber, dass man entweder eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder einen Betriebsvermögensvergleich machen muss. Denn eine Bilanz ist eine stichtagsbezogene Gegenüberstellung von Kapital und Vermögen, also eine Darstellung von Mittelherkunft und Mittelverwendung. Sie ist nur ein Teil einer umfassenden Erklärung, die als Jahresabschluss bezeichnet wird und nicht für alle Unternehmer vorgeschrieben.

Mit einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung hat eine Bilanz überhaupt nichts zu tun, denn bei dieser vereinfachten Form der Gewinnermittlung muss die Vermögenslage nicht offengelegt werden. Beim Betriebsvermögensvergleich ist die Bilanz nur ein Teilbereich des gesetzlich geforderten Jahresabschlusses.

Der Betriebsvermögensvergleich endet im Jahresabschluss und besteht grundsätzlich aus der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung und den Aufzeichnungen über die Entwicklung des Anlagevermögens. Diese Aufzeichnungen werden in Form von Nebenbüchern geführt und liefern detaillierte Informationen über das Anlagevermögen des Unternehmens, wie beispielsweise das Datum der Anschaffung, den Anschaffungswert, den Abschreibungssatz oder die Buchwerte zu Beginn und am Ende des Jahres. Je nachdem, ob für jeden Anlagegegenstand ein eigenes Karteiblatt angelegt wird oder ob eine Erfassung in Staffelform erfolgt, bezeichnet man diese Nebenbücher als Anlagenkarte oder Anlagenverzeichnis bzw. bei Kapitalgesellschaften als Anlagenpiegel.

Bei Kapitalgesellschaften, beispielsweise bei AGs und GmbHs, müssen ab einer gewissen Größenordnung die Jahresabschlüsse zusätzlich noch einen Anhang und einen Lagebericht enthalten. Aktiengesellschaften, deren Aktien und sonstigen Finanzanlagen auf einem geregelten Markt zugelassen sind, müssen darüber hinaus noch einen Corporate Governance-Bericht verfassen. Im Anhang wird die Bilanzierung einzelner Posten des Jahresabschlusses näher erläutert. Der Lagebericht soll den Geschäftsverlauf einschließlich der zukünftigen Entwicklung darstellen.

Bei Corporate Governance, übersetzt mit Unternehmensführung und Unternehmenskontrolle, geht es vor allem um die rechtliche und faktische Verteilung der Aufgaben zwischen Vorstand, Gesellschafterversammlung und Aufsichtsrat. Die Regeln der Zusammenarbeit dieser Organe sind grundsätzlich im österreichischen Gesellschaftsrecht, wie beispielsweise dem Aktiengesetz oder dem GmbH-Gesetz, festgehalten. Ein im Oktober 2002 veröffentlichter

Kodex, der jedoch nur freiwilligen Charakter besitzt, enthält Empfehlungen, Regeln und Verhaltensstandards, die weit über die gesetzlichen Verpflichtungen hinausreichen. Mit dem Corporate Governance Bericht sollen börsennotierte Unternehmen dazu motiviert werden, die freiwilligen Regeln des Kodex zu akzeptieren. Unternehmen müssen sich dem Kodex jedoch nicht unterwerfen, im Rahmen des Berichts muss die Einhaltung bzw. Nichteinhaltung allerdings berichtet und veröffentlicht werden.

Für alle Aktiengesellschaften sowie für Gesellschaften oder Körperschaften, die gesetzlich vorgeschriebene Schwellenwerte hinsichtlich der Bilanzsumme, des Umsatzes oder der Mitarbeiteranzahl überschreiten, besteht eine gesetzliche, externe Prüfpflicht. Dieser Pflicht wird durch eine Abschlussprüfung nachgekommen, die von einem Wirtschaftsprüfer durchzuführen ist.

Im Mittelpunkt der Prüfung steht dabei die Überprüfung, ob die Vermögenswerte und Schulden ordnungsgemäß erfasst sind, ob sie auch tatsächlich existieren, zutreffend bewertet sind, dem Unternehmen gehören und im Jahresabschluss richtig dargestellt wurden. Er hat primär nicht die Aufgabe, die Wirtschaftlichkeit und Zweckmäßigkeit der Mittelverwendung zu überprüfen. Er prüft also nicht, ob das Unternehmen gute Leistungen erbracht oder das Management gut gewirtschaftet hat. Dies ist Aufgabe des Aufsichtsrates.

Wirtschaftsprüfer haben das Recht, jegliche Informationen von der Gesellschaft zu verlangen und erstellen einen Bericht über das Ergebnis ihrer Prüfung. Falls sich keinerlei Beanstandungen ergeben haben, erteilt der Wirtschaftsprüfer den Bestätigungsvermerk.

Der fertige Jahresabschluss ist kostenpflichtig zu veröffentlichen.

Quellen:

Schauer; Betriebswirtschaftslehre; Linde Bertl/Deutsch/Hirschler; Buchhaltungs- und Bilanzierungshandbuch; LexisNexis
www.bwl-lexikon.de





Andreas RADELBAUER

ist Leiter des Bereichs Crisis Risk & Response bei Corporate Trust und hat jahrzehntelange globale Erfahrung im Rahmen von Bedrohungen, (Produkt-)Erpressungen und Entführungen.

E-Mail:

radelbauer@corporate-trust.de

Tel: +49 89 599 88 75 80

CORPORATE TRUST
business risk & crisis management

Produkterpressungen – eine verschwiegene Kriminalitätsform

„sehr geehrte damen und herren – hiermit möchten wir ihnen mitteilen, dass wir eines ihrer produkte mit rattengift versetzen werden, wenn sie nicht ihre bereitschaft zur zahlung von 100.000 € signalisieren. Das gleiche gilt wenn sie die polizei über dieses schreiben informieren..“

(Anonymisierter Originaltext eines zugestellten Briefes an ein lebensmittelherstellendes Unternehmen)

Nicht immer werden Produkterpressungen per Brief, Mail oder durch Ablage übermittelt. Es kommt vor, dass ein Produkt als Druckmittel vorab vorsätzlich kontaminiert und anschließend an das jeweilige Unternehmen zugestellt wird. Ebenso werden Videos versendet, wie und womit genau der Erpresser das entsprechende Produkt kontaminieren wird.

Wie soll auf zugestellte Briefe, Mails, Videos, Produkte reagiert werden? Polizei einschalten? Welche Behörde ist zuständig – AGES (Agentur für Gesundheit und Ernährungssicherheit), Landeskriminalamt, Bundeskriminalamt,...? Soll das Schreiben wie gefordert beantwortet, verhandelt oder bezahlt werden? Was, wenn sich der Täter an die Medien wendet? Besteht eine Versicherung? Hinzu kommen Interessenskonflikte zwischen den Entscheidungsträgern: die Polizei will den Täter überführen – das Unternehmen will finanziellen Schaden vermeiden. Krisenmanagement pur!

Viele Fragen, die sich stellen, ist man auf eine Produkterpressung nicht entsprechend vorberei-

tet. Wesentlich bei Produkterpressungen ist die individuelle Betrachtung und Analyse. Schubladendenken ist hier nicht gefragt! Werden von Beginn an die richtigen Entscheidungen getroffen, besteht eine hohe Chance die Produkterpressung in den Griff zu bekommen. Im strategischen Umgang mit einer Produkterpressung macht es einen gravierenden Unterschied, ob sich die Erpressung gegen die Lebensmittelbranche oder gegen Unternehmen richtet, die Produkte herstellen, vertreiben oder fertigen. In der Vergangenheit wurde darauf hingearbeitet, den Täter zu einer Lösegeldübergabe zu bewegen, da die Chancen sehr hoch waren, den Erpresser bei der Übergabe zu verhaften. Dies ist im Zeitalter von Kryptowährungen fast unmöglich, da alle Lösegeldsummen fast ausschließlich in Bitcoin & Co. gefordert werden.

Verlässliche Zahlen von Produkterpressungen zu erhalten ist nahezu unmöglich. Wird ein Unternehmen mit der Kontamination von Produkten erpresst, fällt dies in den DACH-Staaten unter den Straftatbestand der Erpressung. Dies ist auch der Grund, weshalb von den Behörden keine validen Fälle aufgelistet werden können. Der wesentliche Faktor ist allerdings die Dunkelziffer. In den DACH Regionen gehen Experten von bis zu 500 Produkterpressungen pro Jahr aus. Der Grund für die Dunkelziffer liegt auf der Hand: viele Unternehmen fürchten einen erheblichen wirtschaftlichen Verlust bis hin zum Ruin, meist verursacht durch die mediale Darstellung in Verbindung mit der Reputation der Marke und dem Vertrauensverlust

der Konsumenten – egal ob verschuldet oder nicht. Beispielhaft ist der Vorfall eines Champagner-Herstellers aus dem Jahr 2022, bei welchem Ecstasy (MDMA) in flüssiger Form zu einem Todesfall und mehreren Schwerverletzten geführt hat. Dabei handelte es sich nicht um ein Qualitätsproblem, sondern um einen Kriminalfall. Egal ob Drogenschmuggel oder Produkterpressung - erlangen Medien davon Kenntnis oder werden Konsumenten geschädigt, wird die Reputation in Verbindung mit der Existenz eines Unternehmens stark gefährdet. Krisenkommunikation pur!

Soweit es sich um Produkterpressungen handelt, ist spezifisches Handeln erforderlich. Kommen Konsumenten zu Schaden oder wird eine manipulierte Ware entdeckt, wird natürlich zuerst das betroffene Unternehmen in den Focus rücken und ist verantwortlich einen Produktrückruf einzuleiten, den Behörden Auskunft zu erteilen, die Konsumenten zu informieren, soziale Medien zu bedienen und noch vieles mehr. So stellt die Rückrufaktion, einschließlich flankierender Maßnahmen, das letzte Glied von möglichen Präventivmaßnahmen dar, um in komplexen Abläufen den Konsumenten wie auch das Unternehmen vor Schäden zu bewahren.

Grundsätzlich können alle Produkte manipuliert oder sabotiert werden. Hauptsächlich kommen zwei verschiedene Arten der Manipulation in Frage:

- zum einen durch eine Sabotagehandlung vor Ort, d.h. im Supermarkt, Lebensmittelhandel, im Unternehmen selbst, etc.

oder

- das Produkt wurde auf herkömmliche Weise käuflich erworben, manipuliert bzw. kontaminiert und anschließend mittels ladendiebstahlsähnlicher Fähigkeiten wieder zurück zum Verkauf gelegt.

Wie geht man also mit einer solchen Kriminalitätsform um? Eine Produkterpressung darf auf keinen Fall ignoriert werden! Eine entscheidende Frage zu Beginn der Erpressung lautet, ob man das Schreiben / Mail etc. beantwortet oder mit dem Täter nicht kommuniziert. Wird nicht kommuniziert besteht statistisch betrachtet eine hohe Abbruchquote, da der Täter verunsichert wird und aufgibt. Häufig werden von einem Täter mehrere Unternehmen gleichzeitig erpresst und dieser sich dann auf jenes Unternehmen konzentriert, das geantwortet hat. Dagegen spricht, dass eine Nicht - Kommunikation zu einer Provokation und an-

schließender Überreaktion beim Täter führen kann. Klassische Reaktionen sind hier die Einschaltung der (sozialen-) Medien, Versendung oder Platzierung eines kontaminierten Produktes oder die Erhöhung einer Forderung. Kommuniziert man hingegen mit dem Täter, führt dies zu einem höheren Informationsfluss, bessere Risikoeinschätzung und die Möglichkeiten zur Ermittlung oder Aufgabe des Täters steigen.

Es wird bewusst darauf verzichtet, hier einsatztaktische und strategische Maßnahmen darzustellen, da Täter durch geschickte Entscheidungen auch in die Falle tappen. Unterschiedliche Täter samt Motiven erfordern individuelle Entscheidungen. Handelt es sich um „Profis“, Trittbrettfahrer, Innentäter oder nur um verzweifelte Täter, die versuchen auf schnellen Wegen einfach zu Geld zu kommen?! Prävention und Erfahrungswerte im Umgang mit Produkterpressungen ist wie so oft der Schlüssel zum Erfolg. Besteht ein Krisenmanagement, ist der Krisenstab eines Unternehmens eingespielt und wurden derartige Szenarien durchgespielt bzw. trainiert, gibt dies zusätzlich Selbstsicherheit und das Risiko von Fehlentscheidungen wird minimiert. Adäquate Versicherungen bieten hier neben dem finanziellen Ausgleich auch noch präventive und reaktive Möglichkeiten durch erfahrene Krisenberater.





Stefan CHLEBNICEK,
akad. Versicherungsmakler
(WU), Senior Expert



Der Versicherungsmakler als Risikomanager –

neue Chancen für erfolgreiche Geschäftsabschlüsse

Geschäft zu skalieren und damit Umsatzwachstum zu generieren ist für Geschäftsführer:innen eines der obersten Unternehmensziele. Dieser Artikel veranschaulicht Möglichkeiten, wie dies auch im dynamischen Marktumfeld der Versicherungswirtschaft möglich ist.

Die Zeiten ändern sich

Erinnern Sie sich noch an die Zeit, in der Sie mit schweren Foto- oder Videoapparaten im Urlaubsort unterwegs waren oder in der nahegelegenen Videothek einen Film für den gemütlichen Heimkino-Abend ausgeliehen haben?

Smartphones und Plattformen wie Netflix, Amazon u.v.m. haben nicht nur Alltag und Konsumverhalten verändert, sondern auch ganze Branchen in Bedeutungslosigkeit verschwinden lassen.

Die Generationen Y, Z und wie sie nicht alle heißen haben eigene Bedürfnisse. Der technologische Wandel wirkt sich auf die Unternehmenslandschaft radikal aus und schafft kontinuierlich neue Berufsbilder und Karrieren.

Viele Versicherungsvermittler:innen sind (zu) spät auf den Zug aufgesprungen, um gegen die vorherrschende Präsenz von Versicherern oder Insurtechs bestehen zu können. Von Grund auf eine Onlinepräsenz und ein eigenes Onlineangebot aufzubauen, ist ein langwieriges Unterfangen, das durchaus mit bedeutenden Kosten verbunden sein kann.

Eine durchdachte Strategie ist gefragt

Das Tätigkeitsfeld von Versicherungsmakler:innen hat sich in den vergangenen Jahren kaum gewandelt, was zum Fallstrick werden könnte. Der Fokus liegt nach wie vor auf dem Verkauf von Versicherungsprodukten auf Basis der im Maklergesetz obligatorischen Risikoanalyse. Diese wird aber häufig stiefmütterlich behandelt bzw. kaum angesprochen.

Hier verpassen Sie Chancen, denn gerade die intensive Analyse der Kundensituation bietet viel Potenzial. Nicht immer ist der Abschluss eines Versicherungsvertrages das „Nonplusultra“ für eine erfolgreiche Beziehung mit Kund:innen. Oft erge-

ben sich gerade aus weiterführenden Gesprächen mit Bestandskunden völlig neue Geschäftsansätze. Wenn Sie den Fokus stärker auf eine Beratung abseits von verfügbaren Versicherungsprodukten legen, können Sie sich den neuen Herausforderungen des Marktes stellen und einen persönlichen USP finden.

Einnahmequelle Risikomanagement

Als Risikomanager:in schaffen Sie bei Ihrem Gegenüber Bewusstsein für drohende Ereignisse und haben zudem ein gutes Argument, um für Ihre Beratungsleistungen angemessene Honorarnoten zu legen. Ein Wandel im Denken betreffend der passenden Honorierung des Versicherungsberaters oder der Versicherungsberaterin ist in meinen Augen längst überfällig, wenn man den eigentlichen Wert der Beratung bedenkt.

Das vieldiskutierte Provisionsverbot wird nach aktuellem Stand glücklicherweise nicht kommen. Das ist sehr erfreulich, da sich die Zahl bestehender Gewerbeberechtigungen für die Versicherungsvermittlung sonst schlagartig verringern würde. Ein Grund dafür ist, dass das derzeitige Geschäftsmodell (noch) nicht darauf ausgelegt ist, dass es ohne Provisionen funktionieren kann. Dennoch gibt es Pläne die Transparenz im Versicherungs- und Finanzvertrieb zu erhöhen – wie auch immer diese aussehen werden.

Ebenfalls nicht zu vernachlässigen ist die Thematik rund um Unternehmensnachfolgen bzw. -weiterführungen. Das Gros der heimischen Versicherungsmaklerschaft ist im gehobenen Alter und für potenzielle Nachfolger:innen ist der Beruf kaum attraktiv. Hand auf's Herz, würden Sie heute, wenn Sie Ihr junges Ich vor sich hätten, diesem unsere Branche empfehlen? Und falls „nein“, warum nicht?

Ich lehne mich aus dem Fenster und behaupte, dass die Provisionierung für vermitteltes Geschäft gepaart mit hohen Haftungspotenzialen und einem Kostenaufwand für Büro und Infrastruktur nicht der Attraktivität dieses Berufes zuträglich sind.

Aber „lassen Sie uns die Braut aufhübschen“ und Perspektiven schaffen. Denn eine dezente Neugestaltung bzw. Weiterentwicklung des Berufsbildes, für welches durch das „neue“ Geschäftsfeld eine nicht zu vernachlässigende Einkommensquelle geschaffen werden würde, macht den Beruf des Versicherungsmaklers auch für Folgegenerationen interessant.

Weiterbildung als Schlüssel zum Erfolg

Um eine umfassende Beratung anzubieten, müssen Sie die Probleme und Bedürfnisse Ihrer Klientel kennen und verstehen. Das geht nur, wenn Sie sich auf eine bestimmte Zielgruppe fokussieren und/oder das eigene Wissensmanagement auch um versicherungsfremde Themenbereiche erweitern. Das gilt sowohl für Kund:innen für den betrieblichen als auch für den privaten Bereich.

Hierfür interessieren sich unsere Kund:innen im betrieblichen Bereich vorrangig:

- Risiken in Produktionsabläufen von Gütern
- Beschaffungsrisiken von Waren und Rohstoffen
- Haftungspotenziale und Vertragsrisiken
- Finanzielle Risiken bei der Veränderung des wirtschaftlichen Umfeldes
- Risiken bei Fragen zum Umweltschutz und zur Nachhaltigkeit
- Technische und politische Risiken

Um allen Ansprüchen zu begegnen, ist es nicht zwingend erforderlich, alles selbst bis ins kleinste Detail zu wissen. Sie finden im eigenen Netzwerk sicherlich passende Ansprechpartner:innen, die „fremde“ Themenbereiche abdecken können. Gewisse Basiskenntnisse in den einzelnen Gebieten sind aber dennoch wichtig und sollten sukzessive aufgebaut werden, damit Sie mit Ihrer Kundschaft auf Augenhöhe sprechen können.

Der feine Unterschied zwischen Risikomanager:in und Verkäufer:in

Kurz gesagt: die Struktur.

Eine umfassende und an die spezifischen Probleme des Kunden angepasste Vorbereitung auf den Beratungsprozess ist ausschlaggebend für den Erfolg. Es ist daher extrem wichtig, Kundeninformationen laufend zu aktualisieren und festzuhalten.

Manchmal finden sich im Gespräch Wünsche oder Bedürfnisse, die nicht sofort zu einem Vertragsabschluss führen, aber für die Zukunft relevant sein können.

Im Beratungsgespräch selbst sollen die Anliegen des Kunden im Vordergrund stehen. Spätestens nachdem die Themen der Kundschaft behandelt wurden, sind Fragen der Versicherungsexpert:innen zu angrenzenden Bereichen sinnvoll. Üblicherweise ergibt sich dadurch ein Brückenschlag zu Themenfeldern, an die Ihre Kund:innen selbst noch nicht gedacht haben. Zudem erhalten Sie wertvolle Informationen über die weiteren geplanten Entwicklungen Ihrer Kund:innen, die Sie für einen künftigen Austausch aufgreifen können. Vielen Kund:innen sind zukünftige Gefahren und Probleme nicht bewusst.

Eine umfassende Risikoberatung deckt viele Problemfelder ab und weckt das Interesse des Gegenübers für entsprechende Lösungen. In jedem Fall bestätigt sich das Gefühl, dass ein echtes Interesse für das jeweilige Unternehmen und die spezifischen Sorgen vorliegt und gemeinsam Lösungen erarbeitet werden. Das festigt die Berater-Kunden-Beziehung immens.

Welche Dienstleistungen können Versicherungsexpert:innen zusätzlich anbieten?

Nicht jedes Risiko lässt sich mit dem Abschluss einer Versicherungspolize „aus der Welt schaffen“. Zu den wesentlichen Herausforderungen, die Risikoexpert:innen meistern müssen, gehört das Aufzeigen alternativer Möglichkeiten, um individuelle Gefahrenpotenziale der Kund:innen zu minimieren. Dazu ist es erforderlich, das eigene Dienstleistungsportfolio zu erweitern. Und so können Sie Strategien für Ihre Kund:innen entwickeln, um vorhandene Prozesse zu sichern und zu verbessern.

Fazit

Der ausschließliche Verkauf von Versicherungen wird in Zukunft nicht mehr ausreichen, um die Existenz eines Maklerbetriebes zu gewährleisten. Kund:innen sind im digitalen Zeitalter gut vernetzt und holen benötigte Informationen selbst aus dem Internet. Sie sind als Versicherungsfachmann bzw. -fachfrau daher gefordert, durch strukturiertes Wissensmanagement die eigene Entwicklung voranzutreiben und inhaltliche Mehrwerte für Ihre Klientel zu schaffen.

Durch den täglichen Umgang mit unterschiedlichsten Risiken verfügt Risk Experts über einen enormen Wissens- und Erfahrungsschatz. Als unabhängiges Beratungsunternehmen unterstützen wir Sie dabei, Ihre Kund:innen vollumfänglich in allen Risikofragen zu beraten und teilen unser Know-how praxisnah im Rahmen von Seminaren, Workshops und Vorträgen.

Besuchen Sie auch unsere Homepage www.riskexperts.at und folgen Sie uns auf LinkedIn – wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen.

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Risikoanalysen für Betriebe branchenbezogene Sammlung

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

Risikoerkennung – Risikobewertung – Sicherheitsgüterdisposition

Anpassung an die jeweiligen Anforderungen sind möglich und in vielen Fällen sinnvoll.

Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at



Mag. Alexander Gimborn ist neuer ÖVM-Präsident



Bei der vergangenen Generalversammlung in Salzburg wurden einige Veränderungen im Vorstandsteam des ÖVM beschlossen: Dem langjährige Präsidenten Ing. Alexander Punzl folgt nun Mag. Alexander Gimborn vom Landesverband Salzburg, der ebenfalls schon viele Jahre Vorstandsmitglied und bislang Vize-Präsident war.

Ing. Alexander Punzl darf sich seit der Generalversammlung am 11. Mai über eine lebenslange Ehrenpräsidentenschaft freuen, die ihm anlässlich seines Rücktrittes als Präsident verliehen worden ist. Bis auf Weiteres wird er noch als Vize-Präsident zur Verfügung stehen:

„Es wird Zeit, dass ich nach meinen vielen Jahren als Präsident nun jemand Neuem die Chance gebe, an der ÖVM-Spitze für unsere Branche gute Ideen umzusetzen.“

Als neuer Präsident folgt ihm nun Mag. Alexander Gimborn vom Landesverband Salzburg: *„Ich freue mich sehr auf diese neue Herausforderung und werde mein Möglichstes tun, den Weg meines Vorgängers, der so viele erfolgreiche Projekte umgesetzt hat, tatkräftig weiterzugehen.“*

Es gibt auch weitere Veränderungen im Vorstandsteam:

Die bereits kooptierte Wienerin Susanne Kondziolka-Bloch ist nun fixes Vorstandsmitglied. Sie folgt dem bereits pensionierten Landesvorsitzenden aus Wien, Alfred Binder, der sich nun nach 20 Jahren Vorstandstätigkeit aus dem ÖVM zurückzieht. Auch der Landesvorsitzende Tirol, Michael Schopper, verlässt nach mehr als zehn Jahren die Vorstandsriege.

Somit setzt sich der ÖVM-Vorstand ab nun folgendermaßen zusammen:

Präsident / LV Salzburg **Mag. Alexander GIMBORN**

Vizepräsident **Ing. Alexander PUNZL**

Vizepräsident / Kassier /

Pressereferent **Mag. Alexander MEIXNER**

Schriftführer /

LV- Niederösterreich **Mag. Erwin WEINTRAUD**

LV / Kärnten **Mag. Thomas LEITNER**

LV / Oberösterreich **Christian GRÜNSTEIDL**

LV / Steiermark **Ing. Mirko IVANIC**

LV / Vorarlberg **Prof. Gerhard VEITS**

LV / Wien **Susanne KONDZIOLKA-BLOCH**

Wir wünschen dem neuen Präsidenten und dem Vorstandsteam eine weiterhin so erfolgreiche Zusammenarbeit, wie es bisher möglich war!



Neuer rein digitaler Lehrgang

zur/m **“Akademische:r Versicherungsmakler:in”** bzw. **“Akademische:r Versicherungsmanager:in”**

Tolle Neuigkeiten für die Branche: Der ÖVM Österreichische Versicherungsmaklerring startet in Kooperation mit der DBU Digital Business University of Applied Sciences noch diesen Monat einen rein digitalen Lehrgang, der zu akademisch gebildetem Nachwuchs verhelfen soll. Ein ÖVM-Mitglied oder ein:e Mitarbeiter:in eines ÖVM- Mitgliedsbetriebes erhält einen Zuschuss von 1000 Euro pro Teilnehmer:in und Lehrgang.

Broschüre liegt der aktuellen Ausgabe des Makler Intern bei.

Das Besondere an der Ausbildung: Es gibt keine verpflichtenden Präsenzveranstaltungen oder termingebundene Webinare und Prüfungen. Alle Inhalte können jederzeit, ortsunabhängig abgerufen werden und der Studienstart ist rund ums Jahr möglich. So wird eine akademische Ausbildung zur/m Versicherungsmakler:in oder Versicherungsmanager:in erstmals ohne fixe Ausbildungszeiten oder Reisekosten möglich. Freiwillig kann man an regelmäßigen Netzwerkveranstaltungen teilnehmen, im Rahmen derer man sich mit Dozenten und Mitstudierenden austauschen kann. Auch der Lehrgangleiter und Studiencoaches unterstützen die Teilnehmer:innen laufend persönlich.

Die ÖVM-Vorstände Alexander Gimborn, Alexander Meixner und Gerhard Veits (der auch Vorsitzender der ÖVA Österreichischen Versicherungsakademie ist), vertreten den ÖVM und übernehmen eine große Anzahl der zehn Module. Die weiteren Vortragende sind ebenfalls führende Expert:innen aus der Praxis.

ÖVM-Präsident Ing Alexander Punzl: „Wir hoffen mit dieser nie dagewesenen Möglichkeit eine neue, vielleicht auch junge Zielgruppe zu erreichen, die sich bislang aufgrund der zeitaufwändigen Ausbildung noch nicht für einen Beruf in unserer Branche interessiert hat.“

Prof. Dr. Achim Hecker, Gründer und Managing Director der DBU: „Wir freuen uns sehr, mit dem ÖVM einen überaus kompetenten Partner für diese innovative Ausbildungsschiene gefunden zu haben.“

Regelstudienzeit für die zehn Module beträgt berufsbegleitend drei Semester, also 18 Monate. Jede:r Studierende kann in seinem/ihrer eigenen Tempo studieren, somit richtet sich die Lehrgangsdauer flexibel nach der individuell verfügbaren Lernzeit. Dazu kommt als weiterer Pluspunkt, dass ein Studienstart jederzeit möglich ist. Die vier Grundmodule des Lehrganges sind: Unternehmensführung, Rechnungs- und Steuerwesen, Prozess- und Vertriebsma-



Prof. Dr. Achim Hecker, Gründer und Managing Director der DBU

nagement und Rechtsgrundlagen. Die sechs Fachmodule umfassen: Grundlagen der Versicherungswirtschaft, Versicherungsrecht, Schadensversicherungen (inkl. Kfz), Summenversicherungen, Passivversicherungen und Risikomanagement & Schadensbearbeitung.

Zielgruppe des Lehrganges sind vor allem Versicherungsmakler:innen, Versicherungsagent:innen sowie Mitarbeiter:innen von Maklerunternehmen und Versicherungen, Berufs(wieder) einsteiger:innen und Unternehmensnachfolger:innen.

Die Kosten für den Lehrgang betragen 6.450,- EUR (zzgl. 350,- EUR Semestergebühr) abzüglich des oben erwähnten Bonus für ÖVM-Mitgliedsbetriebe.



Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie Spezialthemen in der Personenversicherung

Mitwirkungsgrad in der Unfallversicherung – 70b 67/15a

Auszug aus den AUVB des VVÖ – Artikel 18 Abs. 1
Bei der Bemessung des Invaliditätsgrades wird ein Abzug in Höhe einer Vorinvalidität nur vorgenommen, wenn durch den Unfall eine körperliche oder geistige Funktion betroffen ist, die schon vorher beeinträchtigt war.

Auszug aus den AUVB des VVÖ – Artikel 18 Abs. 2
Haben Krankheiten oder Gebrechen bei der durch ein Unfallereignis hervorgerufenen Gesundheitsschädigung - insbesondere solche Verletzungen, die durch krankhaft anlagebedingte oder abnutzungsbedingte Einflüsse verursacht oder mitverursacht worden sind - oder deren Folgen mitgewirkt, ist im Falle einer Invalidität der Prozentsatz des Invaliditätsgrades, ansonsten die Leistung entsprechend dem Anteil der Krankheit oder des Gebrechens zu vermindern.

Haben Krankheiten oder Gebrechen bei der durch einen Unfall hervorgerufenen Gesundheitsschädigung oder deren Folgen mitgewirkt, erfolgt eine Leistungskürzung durch den Versicherer im Ausmaß des Mitwirkungsanteiles. Der Abzug ist für alle Leistungsbausteine anwendbar. Viele Versicherer verzichten bis zu einem bestimmten Mitwirkungsanteil (z.B. 25 %) auf den Abzug, manche Versicherer verzichten auf einen Abzug, wenn ein bestimmter Invaliditätsgrad aufgrund des Unfalles vorliegt (z.B. über 50 %). Beweispflichtig dafür, ob eine Vorerkrankung an den Unfallfolgen mitgewirkt hat, ist der Versicherer.

Auswirkungen des Mitwirkungsgrades auf die Leistung

Bei der Invaliditätsleistung wird nicht die Leistung anteilig gekürzt, sondern der Invaliditätsgrad um den Prozentsatz des Mitwirkungsanteiles reduziert. Die Progressionsstaffel findet dann auf den neu ermittelten Invaliditätsgrad Anwendung.

Beispiel:

Grundversicherungssumme: € 120.000,00
Invaliditätsgrad laut Gutachten: 70%
Mitwirkungsgrad laut Gutachten: 30%
Progressionsstaffel:
Die Leistung wird zwischen 20% und 35% verdoppelt, zwischen 35% und 50% verdreifacht und zwischen 50% und 80% vervierfacht.

Lösung:

a) falsche Berechnung

Bereich	Prozentsatz	Progression	Leistungsanspruch
0% bis 20%	20%	linear	20%
20% bis 35%	15%	Verdoppelung	30%
35% bis 50%	15%	Verdreifachung	45%
50% bis 80%	20%	Vervierfachung	80%
70%		175%	

Grundversicherungssumme € 120.000,00 mal 1,75 = € 210.000,00 minus 30% = € 147.000,00

Leistungsanspruch: € 147.000,00

b) richtige Berechnung

Invaliditätsgrad minus Mitwirkungsgrad = 70% - 30% = 40%

Bereich	Prozentsatz	Progression	Leistungsanspruch
0% bis 20%	20%	linear	20%
20% bis 35%	15%	Verdoppelung	30%
35% bis 50%	5%	Verdreifachung	15%
50% bis 80%	--	Vervierfachung	--
40%		65%	

Grundversicherungssumme € 120.000,00 mal 0,65 = € 78.000,00

Leistungsanspruch: € 78.000,00

Kenntnis der Vorschädigung

Ein Abzug erfolgt auch, wenn dem Versicherer die Vorerkrankung bei Vertragsabschluss bekannt war. Der Abzug erfolgt zudem unabhängig davon, ob die versicherte Person vor dem Unfall die Vorschädigung bemerkt hat, da die Kenntnis der versicherten Person unerheblich ist. Hat beispielsweise die versicherte Person bis zum Unfall von ihrer bereits vor dem Unfall bestehenden Kreuzbandverletzung nichts gewusst, erfolgt dennoch der Abzug.

Mangels vorhandener Judikate ist fraglich, was passiert, wenn die versicherte Person bei Vertragsabschluss von einem höheren Risiko (z.B. Diabeteserkrankung) wusste, diesen Umstand im Zuge der vorvertraglichen Anzeigepflicht (§§ 16 ff VersVG) bekannt gab, der Versicherer aufgrund dessen einen Prämienzuschlag verrechnet und dann im Leistungsfall trotzdem den Mitwirkungsanteil in

Anzug bringt. Dieses Vorgehen wäre eigentlich aus Sicht des Versicherungsnehmers gröblich benachteiligend und überraschend. Darüber hinaus liegt ein klarer Widerspruch zum Äquivalenzprinzip (Verhältnis des Risikos zu Prämie) vor.

Maßstab des Mitwirkungsanteils

Ein Abzug erfolgt nur, wenn die gesundheitlichen Beeinträchtigungen über die mit der Alterung typischerweise einhergehenden Einschränkungen des Gesundheitszustands hinausgehen. Liegen die Beeinträchtigungen innerhalb der medizinischen Norm, darf kein Abzug erfolgen. Bei einem alterstypischen normalen Verschleißzustand handelt es sich also weder um eine Krankheit noch um ein Gebrechen. Beweispflichtig dafür, ob eine Vorerkrankung an den Unfallfolgen mitgewirkt hat, ist der Versicherer.

Quellen:
www.justiz.gv.at
www.ogh.gv.at
www.ris.bka.gv.at
www.versdb.at



Rezensionen – Bücher, die in keinem Maklerbüro fehlen sollten!

Kommentar zu den österreichischen ARB erschienen

Nach mehr als vier Jahren Vorbereitung und Umsetzung wird nun der erste Kommentar zu den österreichischen ARB veröffentlicht.

Prof. Mag. Erwin GISCH ist Herausgeber und Autor des ARB Kommentars, der zahlreiche Besonderheiten und Alleinstellungsmerkmale aufweist.

Neben den Verbandserläuterungen des WVO zu den ARB gibt es nur vereinzelt systematisch aufbereitete, umfassende und zugleich aktuelle Literatur zur Rechtsschutzversicherung in Österreich. Demgegenüber gibt es zahlreiche Judikatur und Empfehlungen der Rechtsservice und Schlichtungsstelle (RSS) zur Rechtsschutzversicherung. Diese Lücke in der Fachliteratur sowie die Tatsache, dass er in vielen Jahren ein umfassendes „Depot“ an Rechtsschutzversicherungsunterlagen und -materialien angesammelt hat, hat Prof. Gisch veranlasst, einen umfangreichen, praxisorientierten Kommentar zu den ARB zu verfassen.

Der Kommentar erscheint als Onlinekommentar in der Datenbank versdb. Dies schafft Alleinstellungsmerkmale, die den Lesern zahlreiche Vorteile bieten:

Der ARB-Kommentar

- wird laufend aktualisiert – im Gegensatz zu gedruckten Publikationen, deren Neuauflagen oder Ergänzungslieferungen mitunter jahrelang auf sich warten lassen, ist der Leser hier praktisch immer am letzten Stand; angesichts einer äußerst dynamischen Judikatur zur Rechtsschutzversicherung stellt dies einen unvergleichbaren Wert für den Benutzer dar;
- ist in die Suchmaschine von versdb integriert – dadurch können Inhalte des Kommentars gleichzeitig mit aktuellen Urteilen, Fachinformationen und zum Teil auch Bedingungstexten abgefragt werden;
- ist als Online-Kommentar zeit- und insbesondere ortsunabhängig verwendbar – damit werden die Anforderungen an einen modernen und digital ausgestatteten, zugleich flexiblen Arbeitsplatz erfüllt;

- ist auf die Anforderungen der Praxis zugeschnitten – zahlreiche Beispiele sowie die Aufbereitung der OGH-Judikatur und auch der RSS-Empfehlungen – auch das stellt ein Unikum dar - machen den neuen ARB Kommentar zu DEM neuen Standardwerk und zu einem unvergleichbaren Praxis-Werkzeug für die Rechtsschutzversicherung.

Ende März ging der Kommentar mit dem Allgemeinen Teil der ARB (Artikel 1 - 16) online und wird dann sukzessive auf die einzelnen Rechtsschutz-Bausteine (Art 17ff ARB) ausgebaut.

Prof. Mag. Erwin GISCH, MBA ist Fachverbands-geschäftsführer des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten. Davor war er rd 15 Jahre in der Versicherungswirtschaft, ua als Bereichsleiter für Versicherungstechnik und -recht sowie als Leiter der Schadenabteilung bei österreichischen Rechtsschutz- Versicherungsunternehmen tätig. Prof. Gisch hat Lehraufträge an diversen Universitäten inne und ist Verfasser zahlreicher rechtswissenschaftlicher Publikationen zum Versicherungsvertrags- und Versicherungsvertriebsrecht. Die Auseinandersetzung mit Fragen rund um die Rechtsschutzversicherung stellt einen wesentlichen Schwerpunkt seiner wissenschaftlichen Tätigkeit sowie seiner Vorträge und Publikationen dar.

Die Versicherungsrechtsdatenbank versdb wurde im Jahr 2017 gegründet und ist mit den zahlreichen Modulen mittlerweile eine unverzichtbare Informationsquelle für Schadensabteilungen, Versicherungsmakler und Vertragsabteilungen geworden. versdb bietet eine erhebliche Zeitersparnis bei der Beurteilung von Deckungs- oder Kündigungsfragen im Versicherungsbereich. versdb beinhaltet insbesondere eine kompakt aufbereitete versicherungsrechtliche Entscheidungssammlung, eine online Deckungsprüfung und eine praktische Suchmaschine für versicherungsrechtliche Fragestellungen.

Alle Informationen zum ARB Kommentar findet man unter: www.versdb.at/arb.





Berufshaftpflichtversicherung – mit über 300 Beispielen und mehr als 70 Praxistipps

Die Berufswelt wird immer komplexer, die Berufsrisiken nehmen zu. Haftpflichtansprüche wegen eines beruflichen Beratungsfehlers summieren sich. Die Berufshaftpflichtversicherung schützt rechts- und wirtschaftsberatende Berufstätige vor der **Haftung für berufliche Beratungsfehler**.

Das Handbuch versteht sich als Nachschlagewerk und bietet umfassende **Informationen zur Berufshaftpflichtversicherung** für alle rechts- und wirtschaftsberatenden Berufe, wie zum Beispiel:

- Rechtsanwäl*innen und Notar*innen
- Steuerberater*innen und Wirtschaftsprüfer*innen
- Bilanzbuchhalter*innen
- Unternehmensberater*innen

- IT-Dienstleister*innen
- Immobilientreuhänder*innen
- Versicherungsvermittler*innen
- Gewerbliche Vermögensberater*innen
- Wertpapierdienstleister*innen
- Sachverständige
- Zivilrechts-Mediator*innen

Über 300 Beispiele und mehr als 70 Tipps unterstützen Anwenderinnen und Anwender in ihrer Praxis. Das Werk beinhaltet aktuelle Diskussionsfelder und Lösungsvorschläge für strittige Haftpflichtversicherungsfragen. Es bezieht sowohl österreichische als auch **deutsche Literatur** und **Judikatur** mit ein.



Rücktrittsrechte des Versicherungsnehmers – Rattacher – Lexis/Nexis –

Wann kann welcher Versicherungsnehmer unter welchen Voraussetzungen von welchem Versicherungsvertrag mit welchen Rechtsfolgen zurücktreten? Die Rücktrittsrechte des Versicherungsnehmers beschäftigen die Versicherer, weil sie „Rechtssicherheit“ im Vertragsbestand erst mit Ablauf der Rücktrittsfristen erlangen. Die Rücktrittsrechte des Versicherungsnehmers beschäftigen die Versicherungsvertreter und die Versicherungsmakler, weil deren Provisionsansprüche allenfalls entfallen können bzw. erhaltene Provisionen zurückzahlen sind. Die Rücktrittsrechte des Versi-

cherungsnehmers beschäftigen die Versicherungsnehmer selbst, weil ihnen die Rücktrittsrechte die Möglichkeit geben, ihre nach umfassender Aufklärung und Überlegung mit dem Vertragsabschluss getroffenen Entscheidungen nach dem Vertragsabschluss nochmals zu überdenken und doch wieder rückgängig zu machen. Und die Rücktrittsrechte des Versicherungsnehmers beschäftigen letztlich auch die österreichischen und europäischen Gerichte – und dies derzeit vor allem, aber nicht nur im Bereich der Lebensversicherung.



Fälligkeit und Verjährung im Versicherungsrecht – Steinbüchler – Lexis/Nexis –

In der versicherungsvertragsrechtlichen Praxis sind bei der Beurteilung der Ansprüche der jeweiligen Vertragspartner häufig Fragen der Verjährung oder der Verfristung von Bedeutung. Derartige Fristen stehen in der Regel in engem Zusammenhang mit der Fälligkeit der Leistung.

Das vorliegende Werk greift einige der dabei auftauchenden Fragen auf und bietet Lösungen an. Der Autor geht dabei nicht nur auf die einschlägige Rechtsprechung und Literatur ein, sondern betrachtet in diesem Zusammenhang auch die bislang wenig beachtete zugrunde liegende Zivilrechtsdogmatik in ABGB und BGB. Dies betrifft insbesondere auch jene Abschnitte der §§ 11 und

12 VersVG, die seit der deutschen VVG-Novelle 2008 keine Entsprechung im österreichischen Rechtsbestand mehr finden.

Die einzelnen Abschnitte sind anhand der jeweiligen Regelungskonzepte und Problematiken der einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen und ähnlich einem Kommentar aufgebaut. Dabei wird über eine bloße Wiedergabe des österreichischen und deutschen Schrifttums bzw. der Judikatur hinaus auch auf die sich daraus ergebenden Fragestellungen kritisch und umfassend eingegangen. Eine große Anzahl an Zitaten und Querverweisen soll die Verständlichkeit weiter erhöhen.



Serie Juristische Begriffe

Verjährung – eine Fortsetzung

Verjährung ist der Rechtsverlust wegen Nichtausübung eines Rechtes innerhalb einer gewissen Frist. Das Recht erlischt aber nicht völlig, es verliert nur seine Klagbarkeit. Dieser Unterschied kann bei einer freiwilligen Zahlung bedeutsam werden, da der Schuldner nämlich, wenn er eine bereits verjährte Verbindlichkeit bezahlt, diese nicht mehr zurückfordern kann. Denn die Schuld ist ja noch gültig, es ist nur das Klagerecht verloren gegangen. Man bezeichnet derartige Schulden als Naturalobligationen.

Die Verjährung wird nicht von Amts wegen beachtet, sie muss im Sinne des § 1501 ABGB eingewendet werden. Bedeutet, dass wenn der Schuldner die Verjährung vor Gericht nicht einwendet, dem Anspruch des Gläubigers stattgegeben wird. Die fehlende Klagbarkeit ist also nur das Resultat der Einwendung der Verjährung, das Gericht darf nicht von sich aus die Verjährung berücksichtigen.

Zur Vermeidung von Beweisschwierigkeiten, die bei Vertragsabschluss meist unterschätzt werden, kann der Schuldner im Vorhinein auf die Verjährung nicht rechtswirksam verzichten. Ebenso wenig ist vorweg eine Verlängerung der Verjährungsfrist zulässig. Eine Ausnahme besteht für die Frist zur Geltendmachung von Gewährleistungsansprüchen im Sinne des § 933 Abs. 4 ABGB. Die Vereinbarung einer Verkürzung der Verjährungsfrist ist hingegen grundsätzlich zulässig.

Fristen

Die Verjährung beginnt mit dem Zeitpunkt zu laufen, in welchem das Recht an sich schon hätte ausgeübt werden können. Damit wird an die erste objektive Möglichkeit der Geltendmachung des Rechts angeknüpft. Auf subjektive Umstände kommt es nur an, wenn das Gesetz dies ausdrücklich festhält, was es manchmal bei kurzen Fristen auch tut. Unter subjektiven Umständen werden im Allgemeinen Redlichkeit oder Unredlichkeit des Begünstigten bzw. des Belasteten verstanden. Ein Rechtsbesitzer ist redlich, wenn er glauben kann, dass ihm die Ausübung des Rechts zusteht, er ist unredlich, wenn er Gegenteiliges glaubt.

Die Dauer der Frist hängt davon ab, ob das Recht der langen oder der kurzen Verjährung unterliegt.

Die lange Verjährung ist der vom Gesetz vorgegebene Regelfall. Findet man im Gesetz keine Sonderbestimmung, so beträgt die Verjährungsfrist 30 Jahre. Rechte von juristischen Personen verjähren sogar erst nach 40 Jahren, weil man davon ausgeht, dass diese aufgrund ihrer komplexen Struktur bei der Wahrnehmung ihrer Rechte schwerfällig sind. Die kurze Verjährung stellt demnach einen Sonderfall dar. Es gibt nicht nur eine kurze Verjährungsfrist, sondern der Gesetzgeber sieht eine Vielzahl von unterschiedlichen kurzen Fristen vor. Häufig beträgt diese Frist 3 Jahre.

Unterbrechung und Hemmung

Die Verjährungsfristen sind insofern „flexibel“, als die Rechtsordnung in bestimmten Fällen eine Verlängerung vorsieht. Das ABGB unterscheidet in diesem Zusammenhang die Unterbrechung von der Hemmung

einer Verjährungsfrist. Wird eine laufende Verjährung unterbrochen, so beginnt sie nach Wegfall der Unterbrechung neu zu laufen. Die vor der Unterbrechung abgelaufene Zeit zählt nicht.

Unterbrechungsgründe sind:

- **Anerkenntnis durch den Verpflichteten:** Hat der Schuldner den Anspruch anerkannt, beginnt die Verjährungsfrist von Neuem zu laufen. Vergleichsverhandlungen führen jedoch nicht zu einer Unterbrechung der Verjährung, sondern bewirken nur eine Ablaufhemmung.
- **Geltendmachung des Rechtes durch Klage:** Klagt man seinen Anspruch innerhalb der Verjährungsfrist ein, kann der Anspruch im laufenden Verfahren nicht verjähren. Erstreitet man ein stattgegebenes Urteil, kann man dieses unabhängig von der Dauer der Verjährung des eingeklagten Rechtes innerhalb von 30 Jahren exklusiv durchsetzen (Judikatschuld). Geht der Prozess jedoch verloren, hat die Klage die Verjährung nicht unterbrochen.

Die Hemmung der Verjährung bedeutet einen Eingriff in den Beginn, den Weiterlauf oder den Ablauf einer Verjährungsfrist. Während der Fortlaufhemmung ruht die Verjährung, die Frist wird also um die Zeit der Hemmung verlängert. Die Stundung bewirkt beispielsweise eine Fortlaufhemmung. Wer stundet, der schiebt die Fälligkeit des Anspruchs hinaus. Erst ab diesem Zeitpunkt verjährt der Anspruch oder läuft eine begonnene Verjährung weiter.

Eine Ablaufhemmung verhindert zwar nicht den Lauf der begonnenen Verjährung an sich, jedoch ihren Ablauf bis zum Wegfall des Hemmungsgrundes. So werden etwas Vergleichsverhandlungen als Hemmungsgrund anerkannt. Solange man sie führt, kann der Anspruch, der Gegenstand der Vergleichsverhandlungen ist, nicht verjähren. Der Anspruch kann auch nach Scheitern der Verhandlungen noch geltend gemacht werden.

Brechen die Parteien die Vergleichsverhandlungen ab, nachdem die Verjährungsfrist rechnerisch schon abgelaufen ist, muss der Gläubiger seinen Anspruch unverzüglich geltend machen. Ganz allgemein gilt bei der Ablaufhemmung: Dem Gläubiger ist eine für die Vorbereitung einer Klage angemessene Frist zu gewähren, die je nach Lage des Falles wenige Wochen oder unter Umständen sogar mehrere Monate betragen kann.

Präklusion

Von der Verjährung ist die Präklusion zu unterscheiden. Während bei der Verjährung nur ein Leistungsverweigerungsrecht des Schuldners entsteht und von der Forderung eine Naturalobligation übrigbleibt, begrenzt die Präklusion nach herrschendem Verständnis die „Lebensdauer“ eines Rechtes im Vorhinein. Daher wird sie auch von Amts wegen wahrgenommen. Für die Hemmung und die Unterbrechung werden die Regeln über die Verjährung herangezogen.

Quellen:

Perner/Spitzer/Kodek, Bürgerliches Recht; Manz | www.oesterreich.gv.at | www.ris.gv.at



www.donauversicherung.at

Ich wi// erstklassige Versorgung im Krankenhaus.

Ich wi// zur DONAU.

Ihr:e Regionale:r Vertriebsmanager:in der
DONAU Brokerline steht für Fragen gerne zur Verfügung.


VIENNA INSURANCE GROUP



Was immer Sie vorhaben ... Aktiv, sicher und sorgenfrei.

AktivER GO! Die flexible Unfallversicherung. Mit bis zu 500 % Leistung und 24 h SOS-Service weltweit - inklusive Hubschrauber- & Bergungskosten. Damit Sie ein Unfall nicht aus dem finanziellen Gleichgewicht bringt.

Nähere Infos bei Ihrem Makler- und Agenturbetreuer
ergo-versicherung.at/makler

Werbung.
Ein Produkt der ERGO Versicherung AG.
Modecenterstraße 17, 1110 Wien

ERGO

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

Österreichische Post AG, MZ 08Z037665 M