

OVM Forum 2012

Ein Event gibt neuen Auftrieb

övm

- Das war das ÖVM Forum 2012
- Vorsicht bei gehebelten Lebensversicherungen
- Reicht die Haftpflichtversicherungssumme
- Hurra wir leben noch oder Oje wir zahlen doch
- Verwendung eines KFZ mit ausländischem Kennzeichen in Österreich
- Umsetzung der EU-Gebäuderichtlinie

öva

- Veranstaltungskalender
- Prüfungen zur Versicherungsfachkraft
- Studienreise 2012

Meinen Arzt will ich
mir **selber** aussuchen.
Ich kenn' mich,
wenn ich krank bin.

Johannes R., Innsbruck

Verstanden:

**Die umfassende
Gesundheitsvorsorge**



Mit „MedCare: Sonderklasse“ und „MedCare: Privatarzt & Alternative Vorsorge“
immer in besten Händen: Stationäre Unterbringung auf Sonderklasse, Schul- und
Alternativmedizin im ambulanten Bereich sowie Unterstützung durch speziell geschulte
Gesundheits-Manager sind bei Generali ganz selbstverständlich.

Um zu verstehen, muss man zuhören.

Unter den Flügeln des Löwen.





Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Kolleginnen und Kollegen!

Ein für den ÖVM ereignisreiches Frühjahr 2012 neigt sich dem Ende zu. Der absolute Höhepunkt war sicher das ÖVM Forum in Linz, im Rahmen dessen wir auch noch den Assekuranz Award Austria 2012 vergeben, das 30-jährige Bestehen des ÖVM gefeiert und den 500sten Mitgliedsbetrieb in der ÖVM-Familie willkommen heißen haben.

Das ÖVM Forum war trotz erkennbaren Spuren der Finanz- und Eurokrise ein voller Erfolg. Die nachprüfbare, offizielle Besucherzahlstatistik kann belegen, dass trotz einiger anderslautender, subjektiver Empfindungen wieder runde 2400 Menschen im Design Center anwesend waren. Durch die sehr gut besuchten Vorträge und Diskussionsrunden hat sich aber diese konstant hohe Besucherzahl gleichmäßiger verteilt.

Ganz besonders freut es mich, dass meine Vorstandskollegen und ich so viele positive Reaktionen zur Veranstaltung entgegen nehmen durften. Obwohl es jedermann klar ist, dass es einfach nicht zu schaffen ist alle zufrieden zu stellen, ist der ÖVM stets bemüht, Kritik und Wünsche anzunehmen und nach Möglichkeit bei künftigen Veranstaltungen umzusetzen. Der AAA 2012 hat doch wieder einmal zum Teil überraschende Ergebnisse gebracht, die meines Erachtens ganz deutlich eines zeigen, dass die Kollegenschaft lieber mit kleinen Marktplayern arbeitet, da diese oft wesentlich flexibler und punktgenauer die Kunden- und Maklerwünsche umzusetzen im Stande sind.

30 Jahre ÖVM und der 500ste Mitgliedsbetrieb, deutlicher kann man die Erfolgsgeschichte des ÖVM wohl gar nicht beschreiben. Seit 30 Jahren sind zahlreiche Kolleginnen und Kollegen neben ihrer zeitaufwendigen Erwerbstätigkeit ehrenamtlich im ÖVM – Vorstand tätig und haben all das geschaffen und umgesetzt, was nun schon 500 Mitgliedsbetrieben die tägliche Arbeit bzw. die Aus- und Weiterbildung massiv erleichtert. Darum möchte ich mich an dieser Stelle bei allen ehemaligen und derzeitigen VorstandskollegenInnen für ihr Engagement zum Wohle des ÖVM bedanken, ohne Euch wäre diese Feierlichkeiten nicht möglich gewesen. Selbstverständlich, ohne das emsige ÖVM-Sekretariat wären zahllose tolle Ideen an ihrer Umsetzung gescheitert, darum auch ein großes Dankeschön im Namen der ÖVM-Familie an unsere 3 Damen im Sekretariat. Leider können wir uns auf den Lorbeeren nicht ausruhen und so steht uns ein arbeitsreicher Sommer und Herbst bevor. Der ÖVM plant wieder zahlreiche, interessante und praxisbezogene Seminare und es laufen bereits jetzt die Vorbereitungen für den AAA 2013 und das ÖVM-Forum 2014.

Ganz besonders erfreulich ist, obwohl ich an sich nie über „ungelegte Eier“ reden möchte, dass einige namhafte Versicherer mit dem ÖVM auf Basis der vorgestellten Klauselsammlungen ein normiertes ÖVM-Klauselpaket entwickeln wollen. Obwohl es an sich auf der Hand liegt, dass ein einheitliches, abgestimmtes ÖVM-Klauselpaket auch dem Versicherer in der Bearbeitung von Anfragen oder Verarbeitung von Anträgen ein beträchtliches Maß an Vereinfachung und Effizienzsteigerung bringt, finde ich den Schritt mutig und dafür bedanke ich mich. Wir werden den bezüglichen Wünsche selbstverständlich entsprechen und diejenigen Versicherer, die mit uns ein solches ÖVM-Klauselpaket erstellen, auch dann ganz groß vor den Vorhang bitten.

Zum Schluss noch zum leidigen Thema Provisionsoffenlegung an unsere Freunde im Fachverband unser Angebot, dass der ÖVM gerne Seite an Seite mit Euch gegen diese unsinnigen Entwicklungen auf Europäischer Ebene kämpfen würde, wenn wir dazu eingeladen werden. Ich glaube auch, dass unsere Partner auf Versichererseite gut beraten wären, wenn auch sie sich unseren Wünschen und Argumenten in dieser Sache anschließen und zu uns stehen würden, wir sitzen diesbezüglich doch im gleichen Boot!

Ich wünsche Ihnen einen schönen Sommer, erholsame Tage, falls Sie Urlaub machen und ein geschäftlich erfolgreiches 2. Halbjahr 2012!

Ihr Alexander Punzl

Impressum:
Österreichischer Versicherungsmaklerring
1140 Wien, Gottfried Alber Gasse 5/5

Tel.: 01/4169333, Fax.: 01/41693334
E-Mail: office@oevm.at
Für den Inhalt verantwortlich: Der Vorstand des ÖVM

Redaktionsteam: ÖVM Sekretariat
Layout: Klepp & Partners Werbeagentur GmbH
Druck: Holzhausen Druck & Medien GmbH

ÖVM-Forum 2012:

Mit viel Prominenz aus den Versicherungsunternehmen feierten die Versicherungsmakler des ÖVM in Linz den 30. Geburtstag des ÖVM. Das achte ÖVM Forum wartete neben der Oscarnacht der Versicherungen wieder mit hochinteressanten Expertengesprächen und Podiumsdiskussionen auf.

„Neben den Gewinnern der Assekuranz Awards feiern wir heute auch unseren 30. Geburtstag. Für diese 30 Jahre können wir eine Erfolgsbilanz vorlegen, die sich sehen lassen kann. Immer mehr Mitgliedsbetriebe besuchen immer mehr Seminare unserer Versicherungsakademie, das Leistungsspektrum des ÖVM wird immer breiter und heute konnten wir sogar den 500. Mitgliedsbetrieb aufnehmen“, freute sich ÖVM-Präsident Alexander Punzl anlässlich des Galaabends zur Verleihung der Assekuranz Awards Austria im Linzer Design Center. Dort hatten sich am 19. und 20. April mehr als 60 Aussteller und 2.500 Besucher zum Versicherungsereignis des Jahres versammelt.

21 Awards in sieben Kategorien

Mittelpunkt des ÖVM Forums 2012 war wieder die Auszeichnung der besten Versicherungsunternehmen Österreichs mit dem Assekuranz Award Austria. Aus einer Umfrage unter 555 Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmaklern wurden dazu in sieben Kategorien die besten Versicherungsprodukte ermittelt. Damit konnte der ÖVM neuerlich eine Rekord-Teilnahme bei der Umfrage verzeichnen. „Unser Award ist gewissermaßen das Triple A der Versicherungsbranche, das nicht nur uns Versicherungsmaklern, sondern auch den Versicherungskunden bestätigt, dass das ausgezeichnete Versicherungsprodukt derzeit das beste am österreichischen Markt ist. Für die Versicherungsunternehmen wiederum ist der Assekuranz Award Austria ein wichtiges Feedback über die Zufriedenheit der Versicherungsmakler und deren Kunden mit den Produkten der Versicherer. Wir zeigen damit jedes Jahr auf, wo es Verbesserungspotentiale gibt“, betont Alexander Punzl gegenüber Makler Intern die zentrale Bedeutung des Awards für die Versicherungsbranche. Punzl weiter: „Der Assekuranz Award Austria ist die größte vergleichende Studie zur Leistungsqualität der österreichischen Assekuranzen aus Maklersicht und wird auf Basis einer vom Marktforschungsinstitut Wissma durchgeführten Befragung durchgeführt. Unser Gütesiegel basiert somit als einziges auf einer wissenschaftlich fundierten Befragung unter unabhängigen Maklerkanzleien.“ Gleich dreifach mit dem „Versicherungs-Oscar“ ausgezeichnet wurden 2012 die Allianz Versicherung mit einem ersten und zwei zweiten Plätzen sowie die Zürich Versicherung mit zwei zweiten und einem dritten Platz.

Die ersten Plätze gingen an:

1. Betriebliche Altersversicherung: Donau
2. Berufsunfähigkeit: Continentale
3. Krankenversicherung: Merkur
4. Leben klassisch: Allianz
5. Leben nicht klassisch: Standard Life
6. Rechtsschutz: HDI
7. Unfall: Janitos (Gothaer)

Viel Grund zum Feiern



Spitzenvertreter aus der Versicherungsbranche

Die „Oscarnacht“ der Versicherungen glänzte auch 2012 mit der Anwesenheit von Spitzenvertretern aus der Versicherungsbranche. Sie alle wurden zunächst am Red Carpet begrüßt und interviewt. Die Interviews wurden per Live-Camera in den Saal übertragen. Unter den Gästen befanden sich die Allianz-Vorstände Christoph Marek und Johann Oswald, Continentale-Vorstand Michael Fauser, Donau Generaldirektor-Stellvertreterin Johanna Stefan, Abteilungsleiter Peter Wilk von der Generali, HDI-Vorstandsvorsitzender Günther Weiß, Janitos Vorstandssprecher Peter Schneider, Merkur-Generaldirektor Alois Sundl, MUKI-Vorstandsvorsitzender Ladislaus Hartl, Nürnberger-Vorstand Helmuth Horeth, Skandia-Manager Andreas Gass, Standard Life-Manager Bernhard Fasching, Uniqa-Vorstand Robert Wasner, VAV Generaldirektor Norbert Griesmayr, Wüstenrot-Vorstandsdirektor Franz Meingast und der CEO von Zürich Österreich Gerhard Matschnig. Bundesobmann Gunther Riedlsperger verlieh zudem Fachgruppenobmann und ÖVM-Vorstand Gerhard Veits die Goldene Ehrennadel der Wirtschaftskammer Österreich.

30 Jahre ÖVM, 500. Mitgliedsbetrieb aufgenommen

Beim ÖVM-Versicherungsmaklerforum 2012 standen vor der Verleihung des AAA an die besten Versicherungsunternehmen zwei besondere Feiern am Programm. Mit der Knox Versicherungsmakler GmbH aus Innsbruck wurde der 500. Mitgliedsbetrieb in den ÖVM aufgenommen. Hans Peter Sailer von Knox durfte sich über ein Willkommensgeschenk im Wert von 1.000 Euro freuen.





Vor versammelter Prominenz schnitt Präsident Punzl dann die Torte zum 30. Geburtstag an und setzte dabei gleich einen symbolischen Akt mit den Worten: „Der ÖVM-Kuchen ist groß genug für uns alle!“ Tatsächlich gibt es für den ÖVM viele Gründe zum Feiern. Der Assekuranz Award Austria ist mittlerweile die Top-Auszeichnung für Versicherungsunternehmen; Nachahmern fällt schwer, an den AAA anzuschließen. Der ÖVM wartet zudem ständig mit Innovationen für seine Mitgliedsbetriebe auf. Etwa dem internen Benchmarking, das eine wichtige Orientierungshilfe für den persönlichen Erfolg eines Versicherungsmakler ist. ÖVM-Vorstandsmitglied Alexander Meixner vergaß anlässlich der Präsentation des internen Benchmarkings auch nicht darauf hinzuweisen, „dass man mit dieser Vergleichsstudie ein zukunftsweisendes Instrument für die Versicherungsmakler geschaffen habe, das vom Start weg ein Erfolgsprodukt war.“

Provisionen im Mittelpunkt der Diskussionen

Das bereits zum achten Mal stattfindende ÖVM-Forum wartete neben zahlreichen Messeständen mit vielen Expertengesprächen und Präsentationen auf. Unter der Leitung von Ronald Barazon diskutierten die Versicherungsspezialisten über Themen wie „Der richtige Umgang mit Versicherungen aus Sicht des Juristen“ oder „Wirtschaft in Europa - von nun an ging's bergab...oder?“. Wie schon 2010 waren aber die Provisionen zentraler Diskussionspunkt. Ulrike Weiß von der Konsumenteninformation der Arbeiterkammer Oberösterreich stellte dazu etwa fest, es sei nie ein Anliegen der AK gewesen, von der Courtage auf Honorare umzustellen. Auch die Konsumentenschützer hätten mit

dem Entgelt per Honorar negative Erfahrungen gemacht. VAV-Generaldirektor Norbert Griesmayr rechnete damit, dass Provisionen auch in Zukunft zulässig sein werden, weil alles andere zu Intransparenz und steigenden Preisen führen würde. Seitens der Uniqa Österreich wünschte sich Peter Prinz, dass mehr in den Mittelpunkt gerückt werden solle, was ein Versicherungsmakler dem Konsumenten bringt. Von einem Honorarmodell im Massengeschäft hielt auch er nur wenig. Auch beim ÖVM kann man mit einem Provisionsverbot wenig anfangen. „Wir sind da strikt dagegen, weil es eine Ungleichbehandlung gegenüber anderen Berufsständen wäre. Ein Fleischer braucht ja auch nicht seine Gewinnspanne bei einer Wurstsemmel bekannt zu geben. Draufzahlen würden letztendlich die ehrlichen Versicherungsmakler, weil die unehrlichen mit der Versicherungswirtschaft sicher Wege finden würden, das Verbot zu umgehen“, betonte dazu ÖVM Präsident Punzl.

Banken als größte Konkurrenz der Versicherungsmakler?

Diskutiert wurde auch über das Verhältnis von Versicherungsmaklern und Versicherungen zu Banken. Rudolf Mitendorfer, Obmann der Fachgruppe der Wiener Versicherungsmakler beklagte „eklatante Wettbewerbsvorteile“ der Banken. Banken würden von gewerberechtlichen Besonderheiten profitierten und hätten zudem den Vorteil, umfassend über die Finanzlage des Kunden informiert zu sein. Der Vorstand der Wiener Städtischen, Ralph Müller, berichtete, dass die Versicherungsmakler zwar jener Vertriebsweg seien, der am stärksten wachse. Banken hätten jedoch einen Vor-



– Fortsetzung auf Seite 8 –



Pflegerentenversicherung

Pflegevorsorge nach Maß. **NÜRNBERGER** Pflegerente

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

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

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

NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich
Telefon 0800/20 44 87, www.nuernberger.at

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER
Versicherung AG Österreich





teil, weil sie die komplette Finanzgebarung sehen könnten. Seitens der Banken konterte Michael Baumgarth für die Volksbanken Wien AG damit, dass Banken nun einmal gesetzlich dazu verpflichtet wären, ihre Kunden über alle Vermögensverhältnisse zu befragen. Kritisch gegenüber den Banken zeigte sich auch ÖVM Präsident Punzl: „Banken

sind unsere größten Konkurrenten, die mit ungleichen Mitteln am Markt agieren. Das kann so auf Dauer nicht sein.“ Man darf gespannt sein, ob beide Themen auch 2014 wieder zu den heiß diskutierten Top-Themen am ÖVM Forum 2014 zählen werden, das am 10. und 11. April 2014 über die Bühne gehen wird.

Die drei Erstplatzierten des AAA in der jeweiligen Sparte:

Betriebliche Altersvorsorge

1. Donau
2. Allianz
3. UNIQA

Berufsunfähigkeit

1. Continentale
2. Nürnberger
3. HDI Gerling

Krankenversicherung

1. Merkur
2. Generali
3. MUKI



ASSEKURANZ AWARD AUSTRIA

Leben klassisch

1. Allianz
2. Zürich
3. Wüstenrot

Leben nicht klassisch

1. Standard Life
2. Skandia
3. Nürnberger

Rechtsschutz

1. HDI
2. Zürich
3. VAV

Unfall

1. Janitos (Gothaer)
2. Allianz
3. Zürich



Tools für das Tagesgeschäft des Versicherungsmaklers

NEU

**2 neue Klauselverzeichnisse
ab sofort exklusiv**

**erhältlich
über den**



Österreichischer
Versicherungsmaklerring

NEU Klauselverzeichnis – allgemeine Klauseln

Schon seit jeher haben die Versicherungsmakler den Versicherungsschutz für Ihr Klientel durch die Vereinbarung von Klauseln qualitativ verbessert. Mit der Erarbeitung dieser neuen Klauselsammlung, möchten Michael Schopper, Thomas Leitner und Mirko Ivanic dazu beitragen, die Haftungslage des Maklers weiter deutlich zu entschärfen.



NEU Klauselverzeichnis – Haftpflicht

Die Haftpflichtspezialisten Gerhard Kofler, Dr. Johannes Stögerer und Ing. Alexander Punzl haben eine neue Klauselsammlung für die Betriebshaftpflichtversicherung erarbeitet. Sie soll Ihnen die aufwendige Arbeit in der Königsklasse unter den Versicherungsparten erleichtern und helfen, Haftungsrisiken für Ihr Unternehmen tunlichst zu vermeiden.

**Zu bestellen unter ☎ 416 93 33 oder
email: office@oevm.at**

Stabilitätsgesetz 2012 Änderungen abseits der Immobilien

Reichensteuer - Solidarabgabe

Befristet für vier Jahre wird ab 2013 eine Solidarabgabe in der Form eingeführt, dass die begünstigte Besteuerung der sonstigen Bezüge mit 6 % nicht mehr voll zustehen soll. Bis zu einem Jahresbruttobezug von ca. EUR 185.000 erfolgt die Besteuerung wie bisher mit 6 % unter Berücksichtigung des Freibetrages von EUR 620 und der Freigrenze von EUR 2.100. Darüber hinausgehende sonstige Bezüge werden bis zu einem Jahresbruttobezug von ca. EUR 360.000 mit 27 % und darüber hinausgehende Bezüge bis zu einem Jahresbruttobezug von EUR 594.000 mit 35,75 % besteuert. Übersteigt der Jahresbruttobezug EUR 594.000 sind die übersteigenden Beträge zum laufenden Tarif, somit mit 50 % zu versteuern.

Weiters wird der Gewinnfreibetrag ab 2013 an die Änderungen der Besteuerung sonstiger Bezüge wie folgt angepasst: Der Gewinnfreibetrag wird bis zu einem Gewinn von EUR 175.000 unverändert 13 % betragen. Für Gewinne zwischen EUR 175.000 und EUR 350.000 wird der Freibetrag auf 7 % reduziert und für Gewinne zwischen EUR 350.000 und EUR 580.000 auf 4,5 %.

Abweichend von der bisherigen Regelung, die ein maximales Ausmaß des Gewinnfreibetrages von EUR 100.000 vorsah, soll der Gewinnfreibetrag in den Jahren 2013 bis 2016 nur für Gewinne bis zu EUR 580.000 zustehen. Somit ergibt sich ein maximaler Gewinnfreibetrag von EUR 45.350.

Soweit im Einzelfall möglich und zulässig kann durch gewisse Vorzieheffekte von Einnahmen in das Jahr 2012 und Verlagerung von Ausgaben in das Jahr 2013 der höhere Gewinnfreibetrag des Jahres 2012 noch voll genutzt werden.

Die neuen Einschränkungen gelten auch für Mitunternehmenschaften, die nun noch stärker gegenüber Einzelunternehmen diskriminiert werden. Bis zu einem Gewinn von EUR 30.000 kann der Freibetrag, wie bisher, ohne Investitionen geltend gemacht werden. Darüber hinaus ist er mit entsprechenden Investitionen zu decken.

Gewerblicher Wertpapierhandel mit voller Besteuerung

Die 25%ige Besteuerung gilt nicht für Einkünfte aus realisierten Wertsteigerungen von Kapitalvermögen und Derivaten, wenn die Erzielung solcher Einkünfte den Schwerpunkt der betrieblichen Tätigkeit darstellt.

Mineralölsteuer

Die Steuerbefreiung für Flüssiggas, das als Treibstoff für

Fahrzeuge im Ortslinienverkehr verwendet wird, wird gestrichen. Weiters wird Steuervergütung für Gasöl, das von Eisenbahnunternehmen zum Antrieb von Schienenfahrzeugen verwendet oder das in land- und forstwirtschaftlichen Fahrzeugen, Maschinen und Geräten zum Antrieb für land- und forstwirtschaftliche Zwecke eingesetzt wird (Agrardiesel), gestrichen.

Reduktion der Prämien für Bausparen und Zukunftsvorsorge

Die steuerliche Förderung für die prämiengünstige Zukunfts- und Pensionsvorsorge sowie das Bausparen soll halbiert werden.

Forschungsprämien

Die Anspruchsvoraussetzungen für die Gewährung der Forschungsprämie werden in Zukunft genauer geprüft. Bei der Prüfung von Anträgen auf Forschungsprämien soll die Forschungsförderungsgesellschaft mbH als Know-How-Träger eingebunden werden. Dafür soll ab 2012 die bisherige Deckelung mit EUR 100.000 der in Auftrag gegebenen Forschungsaufwendungen auf EUR 1 Mio. angehoben werden.

Auslandsbetriebsstätten

Die Geltendmachung ausländischer Verluste von Auslandsbetriebsstätten soll gedeckelt werden, und zwar auf den jeweils geringeren Betrag des Verlustes, der sich nach inländischem und ausländischem Steuerrecht ergibt.

Steuerliche Änderungen in der Land- und Forstwirtschaft

Die Abgabe von land- und forstwirtschaftlichen Betrieben wird ab 2013 angehoben. Weiters wird der Hauptfeststellungszeitpunkt der Einheitswerte auf 1. 1. 2014 vorverlegt.

GEPLANTE ÄNDERUNGEN IM BEREICH DER SOZIALVERSICHERUNG Änderungen im Beitragsrecht

- Mit 1.1.2013 kommt es zu einer außerordentlichen Erhöhung der monatlichen Höchstbeitragsgrundlage um EUR 90.

rliche News

- **Gewerbliches Sozialversicherungsgesetz:**
 - Erhöhung des Pensionsbeitragssatzes von 17,5 % auf 18,5 % per 1.1.2013
 - Keine weitere Absenkung der Pensions-Mindestbeitragsgrundlage, kleine EPUs werden also weiterhin zu Kasse gebeten.
- **Bauernsozialversicherungsgesetz:**
 - Erhöhung des Pensionsbeitragssatz von 15,5 % auf 16 % (1.7.2012), 16,50 % (1.7.2013), 17 % (1.1.2015)
 - Erhöhung der Mindestbeitragsgrundlage in der Pensionsversicherung im Fall der Beitragsgrundlagen-Option auf ca. EUR 1.300,00 per 2013
- **Einführung einer Auflösungsabgabe in Höhe von EUR 110,00 bei Kündigung eines Arbeitnehmers durch den Arbeitgeber und bei einvernehmlicher Lösung ab dem 1.1.2013;**
- **Ab 2013 sind Arbeitslosenversicherungsbeiträge bis zu einem Anspruch auf Alterspension zu bezahlen.**

Änderungen Leistungsrecht

- **Altersteilzeit:** Das Blockmodell wird für Modelle, die ab 1.1.2013 neu beginnen, nicht mehr gefördert.
- **Erhöhung der erforderlichen Anwartschaftszeiten bei ohnedies bis 2017 auslaufenden vorzeitigen Alterspensionen auf 480 statt bisher 450 Versicherungsmonate bzw. auf 450 statt bisher 420 Beitragsmonate.**
- **Korridor pension:** Bis 2017 stufenweise Erhöhung der erforderlichen Anwartschaftszeit von 450 auf 480 Versicherungsmonate. Das frühestmögliche Alter bleibt unverändert bei 62 Jahre. Für Pensionsstichtage ab 1.1.2013 wird der Abschlag von 4,2 % auf 5,1 % erhöht.

NEUE STEUERQUELLEN

Finanztransaktionssteuer

Hier scheint es nunmehr in Österreich ernst zu werden. Selbst wenn nur einige EU-Staaten mitmachen, wird die Einführung dieser Steuer in Österreich (evtl. auch im Alleingang) überlegt.

Sonderfall Schweiz

Die Bundesregierung plant, mit der Schweiz nach dem Vorbild Deutschlands ein Abkommen zu schließen, wonach in der Schweiz angelegte, anonyme Gelder von Österreichern einer Sondersteuer unterworfen werden, welche nach Österreich überwiesen wird.

ÄNDERUNGEN IM BEREICH DER KÖRPERSCHAFTSTEUER

Ausländische Gruppenmitglieder

Die Geltendmachung ausländischer Verluste von ausländischen Gruppenmitgliedern soll gedeckelt werden, und zwar

auf den jeweils geringeren Betrag des Verlustes, der sich nach inländischem und ausländischem Steuerrecht ergibt.

Liegenschaften von Privatstiftungen

Liegenschaften des Privatvermögens von Privatstiftungen unterliegen ab dem 1.4.2012 dem neuen Regime der Immobilienbesteuerung und - wie Kapitalveranlagen – der 25%igen Zwischensteuer. Die derzeit bestehende überschießende Vorschrift der Immobilienbesteuerung in Privatstiftungen läuft mit 31.3.2012 aus und wird in die neue Vorschrift überführt.

Körperschaften öffentlichen Rechts und gemeinnützige Vereine

Ab 1.4.2012 unterliegen alle Körperschaften im Rahmen ihrer beschränkten Steuerpflicht wie natürliche Personen auch der neuen Immobilienbesteuerung. Daher unterliegen auch KÖR (Gemeinden, Länder, Bund, Gemeindeverbände, Agrargemeinschaften etc.) und beschränkt steuerpflichtige Körperschaften privaten Rechts (gemeinnützige Vereine, kirchliche Stiftungen, gemeinnützige GmbHs etc.) der Steuerpflicht.

Die neue 25%ige Immobilienertragsteuer braucht bei Verkäufen nur bei jenen Körperschaften vom Parteienvertreter nicht einbehalten werden, die ihren Gewinn nach § 7 Abs. 3 KStG 1988 ermitteln.



Monika Seywald und Gottfried Maria Sulz

Für Sie!

**Hilfreich im Tagesgeschäft
eines Versicherungsmaklers**

Musterformulare für Versicherungsmakler

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



Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at

Benchmarkstudie 2012

Was in anderen Branchen, wie beispielsweise bei den Steuerberatern, schon viele Jahre üblich ist, hat 2011 erstmalig auch die Maklerschaft erreicht: ein Vergleich der Mitbewerber hinsichtlich Wirtschaftlichkeit, Personal und Ausbildungsstand. Der ÖVM hat gemeinsam mit WISSMA wieder einmal Pionierarbeit geleistet und ein Benchmarking für Versicherungsmakler ins Leben gerufen. Nicht nur das Feedback der Kollegenschaft war überwältigend, auch das Interesse der Versicherungsunternehmen an den Ergebnissen der Studie war enorm. Ansporn genug, die Studie 2012 noch umfangreicher, informativer und aussagekräftiger zu gestalten.

Aufbau der Studie

Gegen Bekanntgabe einiger Daten, wie beispielsweise Mitarbeiteranzahl, Gesellschaftsform, Umsatz, Personalkosten und Ausbildungsstand, im Anschluss an die Befragung zum Assekuranz-Award-Austria (AAA) erhielten die teilnehmenden Kolleginnen und Kollegen eine sieben Seiten umfassende, personalisierte Studie. Neu ausgewertet wurden dieses Jahr Ergebnisse auf Basis der Unternehmensgröße.

- I. Ihr Büro im Vergleich
 - a. Geschäftsaufkommen nach Sparten
 - b. Personalsituation und Personalentwicklung
 - c. Betriebsleistung
 - d. Kosten
- II. Gesamtergebnisse
 - a. Ausbildungsstruktur
 - b. Unternehmensgründung
 - c. Personalstruktur
- III. Ergebnisse nach Gesellschaftsformen
 - a. Geschäftsaufkommen
 - b. Betriebsleistung
 - c. Personalkosten
 - d. Anzahl der 40h-Arbeitskräfte
 - e. Umsatzverteilung
 - f. Spartenangebot
- IV. Ergebnisse nach Unternehmensgröße
Gliederung analog Punkt III

Einige ausgewählte Ergebnisse:

ad Geschäftsaufkommen:

1. Rund 30% des Geschäftsaufkommens entfallen jeweils auf private Sachversicherungen.
2. Lebensversicherungen machen rund 17%, private Gesundheitsversicherungen rund 13% aus.
3. Maklerbüros mit mehr als fünf Mitarbeitern machen den meisten Umsatz im Bereich der Gewerbeversicherungen.
4. Die Folgeprovision mit rund 53% und die Abschlussprovision mit rund 33% dominieren die Umsatzerlöse.

Bonifikationen mit rund 7% und Honorar mit rund 4% spielen nur eine untergeordnete Rolle.

5. Pflegeversicherungen werden äußerst defensiv angeboten.

ad Ausbildung:

1. Eine Vollzeitkraft absolviert pro Jahr rund 10 Seminartage. Von diesen Tagen werden mehr als 1/3-tel betriebsintern abgehalten.
2. Jeder fünfte Mitarbeiter besitzt einen universitären Abschluss.
3. Rund die Hälfte aller Mitarbeiter eines Maklerbüros hat die Maklerprüfung absolviert.

ad Personal:

1. In einem Maklerbüro arbeiten durchschnittlich rund drei Vollzeitmitarbeiter.
2. Das Verhältnis Innendienst- zu Außendienstmitarbeiter ist weitestgehend ausgeglichen. Auf eine Außendienstkraft kommt eine Innendienstkraft.
3. In einem Maklerbüro arbeiten durchschnittlich um 20% mehr Männer als Frauen.
4. Nur 20% der im Außendienst eingesetzten Mitarbeiter sind weiblich.

ad Betriebsleistung:

1. Der durchschnittliche Umsatz exklusive Umsatzsteuer beläuft sich auf rund € 205.000,00 pro Jahr.
2. Der durchschnittliche Gewinn vor Steuern eines Maklerbetriebes liegt bei rund € 60.000,00.
3. Die Betriebskosten betragen rund 25% des Umsatzes, die Personalkosten rund 50%.
4. Jeder umgesetzte EURO besteht zu 63% aus Aufwendungen und zu 37% aus Gewinn.

Benchmarkstudie 2013

An der nächsten Studie wird schon mit Hochdruck gearbeitet. In diesem Zusammenhang darf ich einen Appell an Sie, werte Kolleginnen und Kollegen, richten: Damit eine derartige Studie zu einer nachhaltigen Institution wird, was letztendlich auch ein Qualitätsmerkmal für die gesamte Branche darstellt, ist es einerseits notwendig, dass sie laufend verbessert und an geänderte Rahmenbedingungen angepasst wird. Andererseits kann das Überleben der Studie nur dann gewährleistet werden, wenn qualitativ wie quantitativ hochwertige Ergebnisse geliefert werden. Vorhaben, die nur dann von Erfolg gekrönt sind, wenn Sie uns mit Ihrem Feedback unterstützen und in großer Anzahl an der Befragung teilnehmen.

NEUERÖFFNUNG

Der Business-Plan für
weniger Sorgen.



Business Class, die Versicherung für Ihre Firmenkunden

- ⊕ bei Betriebsstörungen oder Betriebsausfall
- ⊕ Sofortschutz

Nähere Infos auf www.wienerstaedtische.at
oder bei Ihrem Partnerbetreuer.

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

Vorsicht bei gehebelten Lebensversicherungen

In den Jahren 2004 bis 2008 investierten viele Anleger ihre Ersparnisse in eine Lebensversicherung bei der Swiss Life (Liechtenstein) AG oder der Vienna Life (Liechtenstein) AG. Das Underlying für die Lebensversicherungen war die Swiss Select Garantianleihe, welche von der Swiss Select Asset Management AG verwaltet wurde. In Österreich wurden die Lebensversicherungen hauptsächlich von unabhängigen Vermögens- bzw. Versicherungsmaklern vermittelt.

Es wurde den Anlegern eine Kapitalgarantie in Höhe von 105% des eingezahlten Betrages zugesichert und die Anleger wurden überredet, zusätzlich noch Fremdkapital aufzunehmen. Jedoch wurden so viele Gebühren und Provisionen fällig, dass das Produkt niemals funktionieren konnte. Viele Anleger haben deshalb ihr gesamtes Eigenkapital verloren und sitzen zusätzlich noch auf einem Schuldenberg bei der Bank.

In den meisten Fällen wurde das Eigenkapital mit dem Faktor 2 gehebelt. Bei einem Eigenkapital in Höhe von € 100.000,00 wurde also noch ein Kredit in Höhe von € 200.000,00 aufgenommen und die Gesamtsumme dann in die Lebensversicherung investiert. Grundsätzlich können Hebelprodukte funktionieren. Sind jedoch die Gewinne der Veranlagung geringer als erwartet oder fallen zu viele Gebühren und Provisionen an, schlägt das Pendel in die andere Richtung und die Anleger können den Kredit nicht mehr bedienen. Bei Hebelprodukten muss daher das Underlying genau geprüft und die Anleger müssen entsprechend aufgeklärt werden. Wird der Anleger nicht richtig aufgeklärt, hat dies unter Umständen auch eine Haftung des Vermittlers zur Folge. In der gegenständlichen Angelegenheit liegen bereits in der Schweiz und Deutschland erstgerichtliche Entscheidungen gegen die Vermittler vor, bisher ist die Rechtssprechung allerdings uneinheitlich.

Nach einem jahrelangen Prozess gegen eine der Lebensversicherungen hat nunmehr der Fürstliche Oberste Gerichtshof in Liechtenstein dem Anleger Recht gegeben und lässt damit viele Anleger, welche teilweise ihre gesamten Ersparnisse verloren haben und dazu noch Schulden haben, wieder hoffen. Es wurde nämlich festgestellt, dass die Versicherung für den Schaden der Anleger verantwortlich ist.

- Die Versicherung hat die gesetzlich gebotene Aufklärung gemäß Art. 45 (FL) VersAG, Anhang 4 (vgl. 18b (ö) VAG) unterlassen.

- Der Kläger hatte dadurch eine Fehlvorstellung des Produktes, ohne die er nicht in das gegenständliche Produkt investiert hätte.
- Für eine Rendite von 5% p.a.(versprochen war 10%) für den Anleger hätte im Produkt die Vorkostenrendite jährlich 30 bis 35% betragen müssen, dies über einen Zeitraum von über 10 Jahren.
- Die Versicherung muss daher den einbezahlten Betrag zzgl. 5% Zinsen wegen Irrtum, aber auch wegen Schadenersatz, zurückzahlen.

dr. h.-j. vogl



Es gibt nunmehr auch Bestrebungen, die genannten Lebensversicherungen aufgrund der Bestimmungen der EuGVVO in Österreich zu klagen. Da die Verträge aber mit Tochterunternehmen in Liechtenstein geschlossen wurden und die Konzernmütter (Vienna Life und Swiss Life) nicht eingebunden waren, ist eine Zuständigkeit der österreichischen Gerichte nicht garantiert. Aufgrund der Verjährungsproblematik wird daher weiter empfohlen, die Ansprüche in Liechtenstein geltend zu machen. Dies insbesondere, da in Liechtenstein bereits der Fürstliche Oberste Gerichtshof eine Haftung der Lebensversicherung bestätigt hat, wiewohl auch in diesem Verfahren nicht alle relevanten Fragen geklärt wurden. In Österreich liegt bisher noch keine Entscheidung des OGH vor.

Für alle Fälle gilt jedoch, dass die Verjährungsproblematik im Einzelfall geprüft werden muss und deshalb unter Umständen ein rasches Handeln der Anleger erforderlich ist.

Rechtsanwalt Dr. Hans-Jörg Vogl

VOGL

RECHTSANWÄLTE | ATTORNEYS | AVOCATS

Dr. Hans-Jörg Vogl

Rechtsanwalt

Vogl Rechtsanwalt GmbH

Hirschgraben 4
6800 Feldkirch
ÖSTERREICH

E-Mail: office@vogl.or.at
Tel: +43 5522 / 7777
www.vogl.or.at

Ernst Vallant: Resümee nach 4 Monaten bei EFM

Bereits seit vier Monaten ist Ernst Vallant Expansionsmanager bei den EFM Versicherungsmaklern, mit über 50 Standorten die Nr. 1 in Österreich. In dieser Zeit hat EFM nicht nur an zwei Messen teilgenommen und zwei Roadshows durchgeführt, es haben sich auch bereits zehn neue Franchiseunternehmer angeschlossen. Grund für uns ein kurzes Statement von Akad. Vokm. Ernst Vallant einzuholen.

Herr Vallant, nach den ersten Einblicken in die EFM – haben sich Ihre Erwartungen bestätigt?

Bereits seit längerer Zeit beobachte ich den Trend in der Versicherungsbranche, dass sich Versicherungsvermittler, besonders Agenten und Makler, Netzwerken anschließen. Es gibt in Österreich eine Vielzahl an Vereinigungen, deren Fokus meist im Produkteinkauf liegt, um bessere Konditionen bzw. höhere Provision zu erlangen. Einzig die EFM Versicherungsmakler sind mir als Netzwerk mit durchgängigen Prozessen aufgefallen. In den letzten vier Monaten konnte ich allerdings erst das gesamte Potenzial des EFM Konzepts mit all seinen Details und Vorteilen für Versicherungsvermittler kennen lernen.

Was sind die relevantesten Vorteile der EFM?

Gerade weil das EFM Franchisesystem so umfassend und komplex ist, ist bei meiner Arbeit das Aufzeigen der gesamten Vorteile die eigentliche Herausforderung. Der wesentlichste Vorteil liegt in der Arbeitsteilung innerhalb des Systems, wodurch es dem EFM Versicherungsmakler möglich gemacht wird sich auf seine Kernaufgaben, nämlich seine Kunden optimal zu versichern, zu konzentrieren. Das führt dazu, dass er seinen wirtschaftlichen Erfolg deutlich steigern kann und gleichzeitig mehr Sicherheit für sich und seine Kunden hat. Das Ergebnis ist eine enorme Steigerung der Lebensqualität.

Welche Punkte sind für die Versicherungsvermittler von heute in dem Zusammenhang besonders wichtig?

In erster Linie geht es darum, den Interessenten aufzuzeigen, dass eine Partnerschaft mit EFM keine Einschränkung seiner Unabhängigkeit bedeutet, sondern dass er gerade durch den Anschluss bei EFM seinen Beruf als Versicherungsmakler selbständig und unabhängig ausüben kann. Unser Franchisesystem bietet

eine erprobte und schlüsselfertige Existenz, mit allen dafür notwendigen Werkzeugen! Ein wichtiger Bereich z.B. ist der durchgängige EDV Prozess, das Ergebnis ist wiederum Sicherheit und vor allem Zeitersparnis. So schaffen es die EFM Versicherungsmakler einen Kfz Abschluss von der Risikoanalyse, über den Versicherungsvergleich, das Deckungskonzept, die Datenübermittlung zur Gesellschaft bis hin zu Protokollierung, in unter zehn Minuten. Natürlich sprechen auch die Einkaufsmacht, gemeinsame Aus- und Weiterbildung als auch Marketing und eine laufende Anpassung an rechtliche Rahmenbedingungen für die EFM.

Konnten die Roadshows dies bestätigen?

Eindeutig. Gemeinsam mit Reinhard Jesenitschnig, Versicherungsmakler mit Schwerpunkt Schadensberatung, haben wir in ganz Österreich Expertennachmittage durchgeführt, bei denen der Hauptfokus auf dem Thema „Chancen und Risiken für Versicherungsvermittler im Schadensfall“ lag. Jesenitschnig hat dabei aufgezeigt wie aus seiner Sicht ein Versicherungsvermittler seinen Beruf langfristig erfolgreich und sicher ausüben kann. Er kam dabei zu dem Schluss, dass es ein Versicherungsmakler in Zukunft nicht mehr schaffen wird alleine alle Herausforderungen des Alltagsgeschäfts zu lösen, da er nicht EDV Profi, Schadensexperte, Verkäufer usw. in einem sein kann. Aus diesem Grund empfiehlt auch er solche Dinge auszulagern bzw. sich Netzwerken anzuschließen.

Wie löst EFM aus der Sicht von Jesenitschnig die Herausforderungen von heute?

Obwohl Jesenitschnig die EFM vor der gemeinsamen Roadshow nicht wirklich kannte, konnte er sich während der gemeinsamen Veranstaltungen doch von den Leistungen der EFM überzeugen und war vom umfassenden Angebot überrascht. Es stellte sich für ihn die Frage, warum EFM das einzige Franchiseunternehmen in der Branche ist, da dies doch eine optimale Lösung für die heutigen Herausforderungen darstelle. Die Antwort ist jedoch ganz einfach: es bedarf einer unglaublichen Vorlaufzeit und einer Menge an Vorschussinvestitionen, um ein solches Netzwerk mit dem dafür notwendigen Know-how aufzubauen.

Herr Vallant, danke für das Gespräch.



EFM
VERSICHERUNGSMAKLER

**GEMEINSAM NOCH
ERFOLGREICHER!**



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

Reicht die **Haftpflichtversicherungssumme**?

Vor einigen Tagen herrschte in Wien im April strahlender Sonnenschein wie im Sommer. Plötzlich verdunkelte eine tiefschwarze Rauchwolke den Himmel über dem Stadtzentrum: Am Dach des noch nicht fertiggestellten Campus der Wirtschaftsuniversität Wien war ein Brand ausgebrochen, wobei sich die Flammen rasend schnell ausbreiteten. 70 Mann der Wiener Berufsfeuerwehr und der Katastrophenzug der Rettung waren im Einsatz, 100 Bauarbeiter konnten sich geordnet in Sicherheit bringen. Obwohl aufgrund des konzentrierten Vorgehens der Einsatzkräfte bereits nach einer Stunde „Brand aus“ gegeben werden konnte geht der Sachschaden in Millionenhöhe.

Die Ermittlungen vor Ort ergaben, dass im Zuge der Durchführung von Flämarbeiten mit Teerpappe, am Dach gelagertes Styropor in Brand geriet, wobei der ungünstig stehende Wind die anfangs kleinen Flammen schnell zum Großbrand anfachte. Aufgrund der enormen Hitzeentwicklung erlitt der eben fertiggestellte Stahlbeton des obersten Stockwerkes massive Abplatzungen, so dass aus statischen Gründen die oberen beiden Stockwerke sicherheitshalber mit Metallstützen unterstellt wurden. Das Löschwasser erreichte die Kabelschächte, ein Grossteil der Installation erlitt Chloritbeaufschlagungen. Da das schmelzende Styropor im brennenden Zustand auch in das darunterliegende Geschoß abtropfte, gab es auch dort massive Schäden durch Rauch und Russ, insbesondere an den eben erst eingebauten Fenstern sowie an der Bauteilaktivierung.

Die weitere Vorgangsweise koordinierte ein Schadensmanager vor Ort: Eine bestehende Bauwesenversicherung und die betroffenen Haftpflichtversicherungen sind derzeit mit sachverständigen Erhebungen betraut, ein Sanierungskonzept bezüglich der abschnittswisen Sanierung auch hinsichtlich der Brandrestmassen ist in Umsetzung.

Obwohl bis auf einen Bauarbeiter, der Rauchgasvergiftungen erlitt keine Personenschäden zu beklagen sind, wird bereits jetzt überlegt, inwieweit die einzelnen Versicherungssummen ausreichen um den Gesamtschaden zu begleichen. Für die Haftpflichtversicherung bedeutet dies, dass nicht nur eine entsprechend hohe Pauschalversicherungssumme anzuraten ist, in diesem Fall könnte auch das Sublimit für Tätigkeit an unbeweglichen Sachen eine bedeutende Rolle spielen:

Nach oberstgerichtlicher Rechtsprechung ist der Risikoabschluss Tätigkeitsschäden an unbeweglichen Sachen mit dem Begriff der „funktionalen Einheit“ in Deckung zu bringen, was für den vorliegenden Fall bedeutet, dass zumindest das

gesamte Dach als unmittelbar bearbeiteter Teil der unbeweglichen Sache anzusehen ist. Berücksichtigt man weiters den Umstand, dass sämtliche Vermögensfolgeschäden (in diesem Fall anteilig verspätete Übergabe, Pönalen aber auch Forcierungskosten) unter das Sublimit der Klausel zu subsumieren sind, so wird daraus klar erkennbar, dass hier ein marktübliches Sublimit von EUR 100.000 bis 150.000 bei weitem nicht ausreicht. Sind, wie im vorliegenden Fall die schadenstiftenden Tätigkeiten darüber hinaus von Subunternehmen ausgeführt worden, so ergibt sich ein weiterer Unsicherheitsfaktor:

In weiten Bereichen der kleineren und mittleren Bauunternehmungen ist es noch nicht üblich, sich bei Aufnahme der Geschäftsbeziehung mit einem Subunternehmer standardisiert dessen Haftpflichtpolice übermitteln zu lassen. So kann davon ausgegangen werden, dass eine genaue Kenntnis des Versicherungsschutzes eines Subunternehmers generell nicht vorliegt, was im Schadenfall durchaus zu Problemen führen kann. Wird nämlich der Subunternehmer schadenkausal insolvent, so ist oft nicht einmal bekannt, wer dessen Haftpflichtversicherer war und gegen wen das Aussonderungsrecht im Sinne des § 157 VersVG durchzuführen ist.

Aus Anlass des aktuell beschriebenen Schadenfalles wird wieder einmal deutlich, dass nicht nur der schwere Personenschaden (wie ihn die AKHB als Grundlage für die Mindestpflichtversicherungssumme heranziehen) sondern auch massive Sachschäden, die durch scheinbar einfache Tätigkeiten verursacht werden, Grund für eine kritische Auseinandersetzung mit der eigenen Haftpflichtversicherungssumme sein sollten. Für den informierten Versicherungsmakler heißt dies, dass er diesen Punkt jedenfalls in seinem Risikodialog zu berücksichtigen hat und dessen Ergebnis protokollarisch festhalten sollte. Andernfalls könnte auch dieser Umstand durchaus zu einer Maklerhaftung führen.

Dr. Johannes Stögerer

dr. stögerer



„Vorsorge fördern – Zukunft sichern“: fünf Mio. Euro Fördertopf für Altersvorsorge

Eine Initiative von Wiener Städtische Versicherung und Wiener Städtische Versicherungsverein

Die Wiener Städtische und der Wiener Städtische Versicherungsverein starten mit „Vorsorge fördern – Zukunft sichern“ eine Initiative für die Förderung von Pensions- UND Pflegevorsorge. Die Förderinitiative im Gesamtausmaß von fünf Mio. Euro soll die Auswirkungen der halbierten staatlichen Förderung für die Zukunftsvorsorge abfedern: Die Wiener Städtische stockt im Jahr 2012 die staatliche Förderung für Zukunftsvorsorgeverträge (Prämienpension) um 3,5 Prozent auf eine Gesamtförderung von 7,75 Prozent auf.

„Was wir vom Staat fordern, setzen wir auch selber um“, erläutert Generaldirektor Mag. Robert Lasshofer die Initiative. „Die derzeitige Verunsicherung unserer Kundinnen und Kunden aufgrund der halbierten staatlichen Förderung war für uns ausschlaggebend, vertrauensstärkende Maßnahmen zu setzen. Gleichzeitig ist es uns wichtig, eine Lanze für die private Pflegeversicherung zu brechen“, so Lasshofer weiter.

Jahrzehntelang wurde den Österreicherinnen und Österreichern private Vorsorge von Seiten des Staates nahe gelegt. Rund 1,5 Mio. Menschen sind dem Angebot der staatlich geförderten Zukunftsvorsorge gefolgt. Jetzt hat der Gesetzgeber mit der Halbierung der staatlichen Förderung ein Signal gesetzt, das für massive Verunsicherung in der Bevölkerung sorgt.

Dieser Verunsicherung wollen Wiener Städtische und Wiener Städtische Versicherungsverein entgegenwirken: „Aufgrund der demografischen Herausforderungen wird private Vorsorge immer wichtiger und ist mittlerweile unverzichtbar. Die staatlich geförderte Zukunftsvorsorge ist ein sicheres und auf Langfristigkeit ausgelegtes Vorsorgeprodukt - kein schnelles Spekulationsinstrument - und auch für junge Menschen und niedrigere Einkommensschichten leistbar“, umreißt Lasshofer das Produkt. Zudem punktet die Prämienpension der Wiener Städtischen mit zahlreichen Steuervorteilen, einer Kapitalgarantie und der überwiegenden Veranlagung in den klassischen Deckungsstock, der höchstmögliche Absicherung bietet.

„Mit unserer Initiative wollen wir unterstreichen, dass die Zukunftsvorsorge ein sinnvolles Vorsorgeinstrument ist, das wir unseren Kunden mit Überzeugung empfehlen. Die Aufstockung der Förderung soll ein Signal sein, dass



Robert Lasshofer

wir als Versicherer einen Beitrag dazu leisten wollen, die Österreicherinnen und Österreicher bei ihrer Altersvorsorge zu unterstützen“, führt Lasshofer aus.

Pflegevorsorge: ein Jahr lang kostenlos bzw. Förderung von 8,5 Prozent

Ein weiterer elementarer Bestandteil der Initiative ist die Förderung der privaten Pflegevorsorge. All jenen Kundinnen und Kunden, die durch die volle Prämienausschöpfung bei der Zukunftsvorsorge ein hohes Verantwortungsbewusstsein für die Altersvorsorge beweisen, stellt die Wiener Städtische für ein Jahr eine kostenlose private Pflegeversicherung zur Verfügung.

Kundinnen und Kunden, die bereits eine private Pflegeversicherung abgeschlossen haben oder im Jahr 2012 abschließen, profitieren von einer Förderung von 8,5 Prozent der Jahresprämie.

Die Förderungen von Wiener Städtische und Wiener Städtische Versicherungsverein gelten für alle im Jahr 2012 einbezahlten Prämien bei der Prämienpension und der privaten Pflegeversicherung.

Klauseln – eine Serie – Teil 17

ing. a. punzl



Wie ich bereits in meinem Vorwort angedeutet habe, wollen einige namhafte Versicherer mit dem ÖVM ein eigenes ÖVM-Klauselpaket ausverhandeln. Dies wird nicht nur in den Versicherungsmaklerbetrieben zu Erleichterungen bei der Bearbeitung von Offertanfragen oder Anträgen führen, sondern auch den Versicherern einiges an Zeit und Aufwand bei der Prüfung oder Verarbeitung von gewünschten Klauselpaketen ersparen. also eine klare „WIN/WIN“-Situation. Hoffentlich schließen sich viele Versicherer den Vorreitern ihrer Branche an.

AK – 013 - Verlängerung der Verjährung

In Abänderung des § 12 Abs. 1 und 3 VersVG bzw. allenfalls bestehender dem Versicherungsvertrag zugrunde liegenden einschlägigen Bestimmungen in Versicherungsbedingungen o. ä., wird die Frist des § 12 Abs. 1 VersVG von 3 auf 5 Jahre und die Frist des § 12 Abs. 3 VersVG von 1 auf 3 Jahre verlängert.

Hier wird die Frist zur Geltendmachung von Ansprüchen aus einem Schadenfall von 3 auf 5 Jahre und die Frist zur gerichtlichen Geltendmachung von vermeintlichen Ansprüchen aufgrund einer qualifizierten Ablehnung (Deckungsprozess) von 1 auf 3 Jahre gestreckt. Hier bekommen Ihr Kunde und Sie mehr Zeit, die Rechte des Versicherungsnehmers aus einem Versicherungsvertrag einzufordern.

Aber, egal wie lange diese oder eine andere Frist ist, es ist unsere Aufgabe als VersicherungsmaklerIn, diese Fristen evident zu halten und unsere Kunden rechtzeitig vor Ablauf einer Frist darüber nachweislich zu verständigen! Ansonsten wird ein solches Fristversäumnis zum Fall für Ihre Versicherungsmaklerhaftpflichtversicherung.

FE - 002 - Direkter Blitzschlag

Als direkter Blitzschlag gelten auch jene Schäden, die durch Einwirkung eines Blitzschlages auf dem Versicherungsgrundstück (z.B. Zuleitungen zu Gebäuden) sowie auch an im Freien befindlichen versicherten beweglichen und unbeweglichen Sachen verursacht werden, auch wenn an den versicherten Gebäuden keine durch die Kraft- oder Wärmeeinwirkung des in sie einschlagenden Blitzes entstandenen Schäden nachweisbar sind. Der Beweis, ob es sich nicht um einen direkten Blitzschlag handelt, hat der Versicherer durch ein Sachverständigen Gutachten zu erbringen.

FE - 003 - Indirekte Blitzschäden

In Abänderung der AFB haftet der Versicherer bezüglich der Gegenstände, die gemäß dem Vertrag gegen dieses Risiko

versichert sind, auch für die nach den AFB nicht gedeckten Blitzschäden. Die Haftung erstreckt sich somit auch auf Schäden an der kaufmännischen und technischen Betriebseinrichtung, sämtliche im freien befindlichen Gegenstände sowie auf sämtliche Elektroinstallationen und Geräte, die durch Überspannung bzw. Induktion oder Influenz, durch atmosphärische Elektrizität bzw. infolge Blitzschlages entstanden sind.

Weiters gelten Brandschäden, die durch Kurzschluss, übermäßige Steigerung der Stromstärke, Bildung von Lichtbogen und dergleichen an den hiervon betroffenen elektrischen Einrichtungsgegenstände entstanden sind, mitversichert, auch insoweit, als diese Gegenstände bereits durch einen vorhergesehenen Betriebsschaden entwertet sind oder infolge der durch diesen bedingten Instandsetzungsarbeiten.

Schäden der oben bezeichneten Art, die durch innere oder äußere Abnutzung des Materials oder durch unsachgemäße Instandhaltung der versicherten Gegenstände hervorgerufen werden, sind jedoch von der Haftung des Versicherers ausgeschlossen.

Abgesehen davon, dass der Versicherer mit dem Blitzortungssystem ALDIS ein sehr präzises Hilfsmittel zur Feststellung eines behaupteten Blitzschadensereignisses hat, sollte man sich tunlichst auch noch die Debatte ersparen, ob es ein direkter oder ein indirekter Blitzschlag war.

Im Haushaltsversicherungsbereich ist dies bei guten und vollständigen Versicherungsprodukten zumeist gelöst, wenn gleich bei Beschädigungen durch indirekten Blitz oft nur mit einer Zeitwertentschädigung zu rechnen ist.

Im Firmenbereich ist es sicher erforderlich, den Baustein Schäden durch indirekten Blitz im Deckungskonzept aufzunehmen, da dieser prämienpflichtig ist. Vergessen Sie dabei aber nicht, dieses Mehr an Deckung auch auf alle angeschlossenen Geräte, Maschinen, Einrichtungen usw. zu erweitern, denn oft enden die Standarddeckungen der Versicherer „bei der Steckdose“.

ED – 010 - Unbewohnte Versicherungsräumlichkeiten- Bewohnt

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

aufgesucht wird.

Wenn Sie diese Klausel vereinbaren möchten, sollten Sie mit dem Versicherer auch gleich absprechen, wie der VN diesen Umstand nachzuweisen hat. Denn wenn es sich dabei nicht um einen professionellen Wachdienst oder dgl. handelt, sondern vielleicht in Form von Nachbarschaftshilfe erfolgt, könnte die Beweisbarkeit zum Problem werden.

Wenn der Unterschied in der Prämie nicht so gravierend ist, sollten Sie vielleicht von solchen Sonderkonstruktion Abstand nehmen und das Risiko einfach als nicht ständig bewohnt tarifieren zu lassen. Vielleicht gibt es andere Risikoumstände, z.B. Risiko im Wohngebiet usw., die zur Reduktion der Prämie führen.

An dieser Stelle sei auch ein Querverweis auf die Sparte Leitungswasser und die 72-Stunden-Klausel erlaubt. Hier kam erst im Zuge eines aktuellen Schadenfalles zum Vorschein, dass das Wochenendhaus regelmäßig durch einen Nachbarn begangen wurde, aber der Nachweis dafür nicht stichhaltig erbracht werden kann und der Versicherer jetzt die Leistungspflicht wegen Verletzung dieser Klausel ablehnt.

Ing. Alexander Punzl
ÖVM Präsident



Für Sie!

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

NEU Bewertungskriterien für die Schätzung von Gebäuden

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

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



Evaluierung im Versicherungsmaklerbüro

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

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



Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at



Der Österreichische Versicherungsmaklerring
begrüßt seine **neuen Mitglieder** vom
Zeitraum **April 2012 bis Juni 2012:**

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

Wien

- Kostejn Fritz, 1010 Wien
- Tacha Roman, 1200 Wien
- ERGO Versicherung AG, 1100 Wien – Außerordentliches Mitglied
- Continentale Assekuranz Service GmbH, 1010 Wien – Außerordentliches Mitglied

Steiermark

- Böhmer Assekuranz Service, 8570 Voitsberg

Oberösterreich

- Mayr Thomas, 4020 Linz

Tirol

- Knox Versicherungsmanagement GmbH, 6063 Rum

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 Handel auf Termin“?

Das Zinsniveau ist niedrig. Man möchte sich dieses Niveau möglichst lange sichern. Eine Fixzinsvereinbarung hindert mich jedoch hinsichtlich der vorzeitigen Rückführung. Gibt es eine Möglichkeit, mir das niedrige Zinsniveau zu sichern und trotzdem flexibel zu bleiben? Die Antwort lautet: „Abschluss eines Termingeschäftes (= Derivat)!“ In dem folgenden Text wird von einem Derivat auf Aktien ausgegangen, die Ausführungen lassen sich jedoch 1:1 auf Zinsderivate umlegen.

Derivate (gelegentlich auch als Termingeschäfte im weiteren Sinn bezeichnet) sind Finanzinstrumente, deren Preis oder Wert von den künftigen Kursen oder Preisen anderer Handelsgüter (zum Beispiel Rohstoffe oder Lebensmittel), Vermögensgegenstände (Wertpapiere wie zum Beispiel Aktien oder Anleihen) oder von marktbezogenen Referenzgrößen (Zinssätze, Indices) abhängt. Diese Handelsgüter, Vermögensgegenstände oder Referenzgrößen nennt man originäre Werte oder auch Underlying. Die Termingeschäfte beziehen sich auf diese Werte, sie leiten sich quasi von diesen ab, weshalb sie als Derivate (derivare – ableiten) bezeichnet werden. Es gilt der Grundsatz: „Ohne Grundgeschäft, kein Termingeschäft!“

Derivate gelten als moderne und neomodische Instrumente – nicht zuletzt aufgrund des niedrigen Zinsniveaus in Österreich. Der Handel mit Derivaten hat seine neueren Wurzeln in der Landwirtschaft:

Seit jeher sind die Bauern Risiken ausgesetzt, die sie selbst nicht unter Kontrolle bringen können. Neben dem Ernteausfall sind dies vor allem sinkende Getreidepreise. Um Risiken wie diese selbst tragen zu können, waren die Eigenkapitalpolster zu gering. Es lag daher auf der Hand, die Risiken abzuwälzen, indem die Landwirte die Ernte zu einem bereits bei der Aussaat fest vereinbarten Preis an einen Geschäftspartner abtraten. Auf diese Weise konnte man die Verlustrisiken bei fallenden Preisen auslagern, verzichtete jedoch im Gegenzug auch auf Gewinnchancen.

Ein Kaufvertrag ist eine Vereinbarung, die im Normalfall umgehend erfüllt wird. Der Käufer zahlt und liefert die Ware sofort. Bei Termingeschäften liegt jedoch eine deutlich längere Zeitspanne zwischen Abschluss und Erfüllung.



mag. meixner

Vereinbart ein Anleger heute mit seiner Bank, dass er in einem halben Jahr 100 Aktien der Automobil AG zum Kurs von 60 pro Stück kaufen wird, liegt ein Termingeschäft vor. Die Vertragsbedingungen – Gegenstand 100 Aktien zu 60 pro Aktie – werden jetzt fixiert, erfüllt wird aber erst in der Zukunft.

In der Praxis kommen Termingeschäfte in zwei Varianten vor. Verpflichten sich beide Vertragspartner dazu, auf jeden Fall zu erfüllen, spricht man von einem unbedingten Termingeschäft (Future). Der Bankkunde muss in einem halben Jahr 100 Aktien abnehmen und 60 pro Papier bezahlen, unabhängig davon, wo der Preis der Aktien dann tatsächlich steht. Die Bank ist ihrerseits verpflichtet, Aktien für 60 zu liefern, auch wenn der Börsenkurs in Zukunft deutlich höher wäre. Der Kunde hat demnach die Gewissheit, dass er nicht mehr als 60 bezahlen wird, die Bank jene, dass sie nicht mehr als 60 bekommt. Beide Parteien geben die Chance auf, von einer günstigeren Kursentwicklung zu profitieren.

Es gibt jedoch auch die Möglichkeit, dem Käufer ein Wahlrecht einzuräumen. Ein solches gestattet ihm, das Geschäft in der Zukunft zu den vorab festgelegten Bedingungen wahrzunehmen oder – bei einem „schlechten“ Kurs – darauf zu verzichten. Derartig bedingte Termingeschäfte nennt man Optionen.

Mag. Alexander Meixner
ÖVM Vorstand



Mut?

«Das Kind auch
alleine zu schaukeln.»


Was immer Sie vorhaben. Wir sind für Sie da.

Ob Ihre Kunden ihr Herz in die Hand nehmen, oder nicht. Ob sie die große Aufgabe eines neuen Lebens alleine, oder zu zweit meistern. Ob sie eine Familie gründen, oder vergrößern wollen. Was immer Ihre Kunden vorhaben. Mit dem richtigen Partner kann man sich jeder Herausforderung stellen.

Helvetia Versicherungen AG

Hoher Markt 10–11, 1010 Wien

T +43 (0) 50 222-0

www.helvetia.at und 

Ihre Schweizer Versicherung.

helvetia 

„Hurra wir leben noch“ oder „Oje wir zahlen doch“

mag. seiner



Es herrscht eine große Wirtschaftskrise und keiner merkt's. Ganz so ist es leider nicht; es gibt viele Menschen denen es schlecht geht, und es werden täglich mehr.

Die Frage, wer bezahlt einen Staatskonkurs, ist schnell beantwortet – jeder von uns; egal ob arm oder reich. Die Reichen spüren es nur nicht am persönlichen Leib, denn wenn einer von 10 Millionen die Hälfte verliert, kann er noch immer gut leben.

Dabei funktioniert die Wirtschaft relativ einfach.

Es gibt im Wesentlichen 3 Punkte die zu beachten sind

a) Kapital und Liquidität b) Produkte, Rohstoffe, Dienstleistungen c) der Verkauf bzw. die Nachfrage.

Dieses Dreieck muss in der Waage sein, damit es gutgeht. In der Vergangenheit wurde das fehlende Kapital durch Kredite ergänzt. Nunmehr ist der Punkt erreicht, wo die Aufbringung von Fremdkapital nicht mehr möglich ist, weil das Vertrauen der Menschen in den Staat fehlt.

Der Staat versucht nunmehr das fehlende Kapital über Steuererhöhungen und den Abbau von Sozialleistungen hereinzubringen. Aber auch diese Möglichkeiten sind sehr begrenzt, denn wir zahlen ohnehin schon die Hälfte der Einkommen in die Staatskassen. Das Anziehen der Steuerschrauben führt direkt zum Schwarzmarkt oder zur Steuerflucht.

Die Ideologie, vor allem die der linken Parteien, nämlich den Menschen das verdiente Geld über hohe Steuern wegzunehmen und es dann über Sozial- und Transferleistungen wieder zurückzugeben ist auch am Ende angelangt. Derzeit braucht der Staat das Geld vor allem dazu, den aufgeblähten Verwaltungsapparat, zu finanzieren; d.h. von Umverteilung gibt es nur mehr geringe Spuren.

Natürlich ist die Wirtschaft global verflochten. Wenn bei uns die Nachfrage sinkt, dann hat das auch Auswirkungen auf andere Länder und Kontinente z.B. für China, von wo ja unendlich viele Produkte bereits importiert werden.

Der Versuch, Staaten vor dem Finanzkollaps zu retten, ist sehr sinnvoll. Das kann aber nur funktionieren wenn die gefährdeten Staaten bereit sind ihre Strukturen zu ändern und diese Strukturen denen der erfolgreichen Staaten anzupassen. Wenn diese Strukturen klar und fair sind, dann werden die Menschen und Unternehmer auch wieder bereit sein, Geld zu investieren. Jede Investition führt bekanntlich zu einem Mehrwert in einem Staat vom fünf bis zehnfachen.

Einfach erklärt: Wenn sie in den Hausbau investieren dann

haben vom Baggerunternehmer, über den Baustoffhersteller und Händler bis zum Dachdecker und Gärtner unzählige Unternehmer die Möglichkeit eine Leistung zu erbringen. Das führt dazu, dass diese mit dem erzielten Einkommen selbst auch wieder als Nachfrager tätig werden können, und damit wieder andere Unternehmer und Dienstleister Aufträge bekommen.

Deshalb ist es wichtig, die Wirtschaft anzukurbeln. In Griechenland geschieht gerade das Gegenteil davon. Das kommt daher, dass der Faktor Zeit eine wesentliche Rolle spielt. Griechenland braucht keine Ratschläge sondern einfach nur Geld, d.h. Liquidität. Der Umbau der Strukturen, der Aufbau eines geordneten Steuerwesens und der Kontrollmechanismen, dauert eben seine Zeit. Außerdem gibt es ein Beharrungsvermögen der bisherigen „Verantwortungsträger“ und damit viele Möglichkeiten, einen Umbau zu verhindern oder zu verzögern. Die Geldgeber sind aber nur bereit Geld herzugeben, wenn sie damit rechnen können, ihre Gelder auch wieder zurückzubekommen. Derzeit rechnet aber niemand damit, und damit gibt es auch kein Geld aus dem Finanzmarkt. Obwohl aber alle Staaten mit hohen Staatsschulden konfrontiert sind, müssen diese trotzdem einspringen, um einen geordneten Untergang zu ermöglichen. Dieser praktische Staatskonkurs wird mit dem Begriff „Entschuldung“ verharmlost.

Bei einem raschen Staatskonkurs, egal welchen Landes, kommt es dort zu sozialen Unruhen, die Gehälter der Beamten können nicht mehr bezahlt werden, damit arbeiten diese nicht mehr, d.h. es gibt keine Polizei, keine funktionierenden Spitäler usw.. Das führt zu einem Anstieg der Kriminalität und damit zu riesigen Fluchtbewegungen. Die exportierenden Staaten verlieren damit auch die Möglichkeiten des Verkaufes ihrer Produkte, damit kommt es auch dort zum Personalabbau – damit zu weniger Steuereinnahmen, damit zum Abbau von Sozialleistungen etc. Wo kein Geld ist, kann auch den Ärmsten nicht mehr geholfen werden; d.h. es zahlen und verlieren alle in allen Staaten, und es verlieren auch die Ärmsten. Deshalb wird in allen Staaten versucht, den Haushalt geordnet herunter zu fahren unter Wahrung einer sozialen Gerechtigkeit, damit Unruhen möglichst hintangehalten werden.

Wenn nun der Boden erreicht ist und neue Strukturen geschaffen worden sind, muss die Wirtschaft wieder angekurbelt werden. Auf der einen Seite müssen bestehende

Produkte, Rohstoffe und Dienstleistungen weiterentwickelt und neue erfunden werden. Das geschieht üblicherweise über Forschung, und Entwicklung verbunden mit der entsprechenden Aus- und Weiterbildung.

Die Nachfrage läuft aber auch nicht von selbst, sondern es bedarf guter Verkäufer, die die Produkte und Leistungen auch an die Kunden verkaufen können. Den Aufschwung bringen die vielfach geschmähten Verkäufer. Sie sind es, die Marktchancen erkennen und benennen. Sie wissen wo was wann gebraucht wird. Verkäufer sind flexibel und arbeiten dort wo es auch etwas zu verdienen gibt. Wird die Verdienstmöglichkeit der Verkäufer eingeschränkt, dann weichen diese eben auf andere Möglichkeiten aus wo die Rahmenbedingungen besser sind. Ohne Verkäufer aber keine Wirtschaft und ohne Wirtschaft keine Steuern und ohne Steuern auch keine Bezüge für Beamte und Politiker und keine Sozialleistungen für die Ärmsten.

Die Versicherungsbranche hat noch bei jeder Wirtschaftskrise gewonnen; wenn diese Krise aber länger anhält, dann kommt es auch hier zu einem Einbruch auf breiterer Front. In der Krise investieren die Menschen in die Sicherheit, aber das auch nur solange, als sie sich das leisten können. Bestimmte Sparten werden schon sehr bald die Rückgänge spüren wie z.B. Lebensversicherung, Einmaleralage, Krankenversicherung, usw... Wenn aber unsere Einkommensmöglichkeiten sinken, dann werden wir weniger investieren oder Investitionen in die Zukunft verschieben. Wir werden ev. Personal abbauen oder nicht ersetzen. Damit bekommt der Staat weniger Steuern.

Die Zukunft bleibt aber jedenfalls spannend.

Mag. Werner Seiner
ÖVM Mitglied

Einblick – Durchblick

„Winterdienst okay, Haftung ade?“

Durch Zufall ist mir das OGH Urteil 2 Ob 173/11x in die Hände gefallen und es hat mich bewogen, eine Lanze zum Thema richtige Höhe der Versicherungssumme in der Haus- und Grundstücks-Haftpflichtversicherung zu brechen.

Kurz und unjuristisch zusammengefasst geht es im vorliegenden Fall darum, dass ein Liegenschaftseigentümer anscheinend im guten Glauben war, dass er durch die Beauftragung eines Winterdienstes die Haftung zum Thema Streupflicht losgeworden ist. Er wendet hier den § 1313a – die Erfüllungsgehilfenhaftung ein, das Gericht sieht hier aber nur die Besorgungsgelilfenhaftung nach § 1315 verwirklicht. Dass das einen großen Unterschied macht liegt auf der Hand.

Darum möchte ich Ihnen empfehlen, sich in der Haftpflichtversicherung für Haus- und Grundbesitz, insbesondere bei der Eigenheim- und Gebäudebündelversicherung nicht

mit den angebotenen Versicherungssummen von oft nur € 750.000,- zufrieden zu geben! Wäre es im vorliegenden Fall zu einer massiven Verletzung oder gar zu Dauerfolgen beim Verunfallten gekommen, wäre eine solche Versicherungssumme wahrscheinlich zu wenig. Bedenken Sie dabei auch mögliche Schadenersatzforderungen eines Sozialversicherungsträgers oder einer privaten, z.B. Kranken- oder Unfallversicherung!

Meinen Appell zu einer höheren Versicherungssumme möchte ich im Übrigen auch auf die Privathaftpflichtversicherung erweitern, bei Personenschäden im Freizeit- und Sportbereich gelten meine Argumente genauso.

Ing. Alexander Punzl
ÖVM Präsident





Serie: Juristische Begriffe verständlich erklärt

In Versicherungsangelegenheiten stellt sich oftmals die Frage nach dem Verschulden. Grundsätzlich können folgende Arten des Verschuldens unterschieden werden:

- Vorsatz
- bedingter Vorsatz
- grobe Fahrlässigkeit
- leichte Fahrlässigkeit

ad Vorsatz:

Unter Vorsatz versteht man das Wissen und Wollen, eine rechtswidrige Handlung auszuführen.

Beispiel:

Der Versicherungsnehmer – Träger des schwarzen Gurtes – wendet eine Fußtechnik an, weil er den Kontrahenten verletzen möchte.

ad bedingter Vorsatz:

Von bedingtem Vorsatz spricht man, wenn ein Versicherungsnehmer den schädlichen Erfolg seines Handelns zwar nicht will, auch nicht gewiss weiß, dass er eintritt, ihn jedoch ernstlich für möglich hält und sich damit abfindet.

Beispiel:

Ein Skilehrer fährt in einen Tiefschneehang ein, obwohl er weiß, dass dieser lawinengefährdet ist. Er ist schon mehrmals seitlich aus einer Lawine herausgefahren, trägt einen Airbag und ist der Meinung, dass der Schrecken, der von Lawinen ausgeht, allgemein überschätzt wird.

ad grobe Fahrlässigkeit:

Eine grobe Fahrlässigkeit liegt vor, wenn der Versicherungsnehmer die in der jeweiligen Situation erforderliche Sorgfalt in ungewöhnlich hohem Maße verletzt. Man könnte sagen, dass einem sorgfältigen Versicherungsnehmer derartiges nicht passieren darf.

Beispiel:

Ein Autofahrer überholt bei starkem Nebel ohne ausreichende Fernsicht.

ad leichte Fahrlässigkeit:

Leicht fahrlässig ist ein Verhalten dann, wenn es auf einem Fehler beruht, der gelegentlich auch einem sorgfältigen Menschen unterlaufen könnte. Man könnte sagen, dass einem sorgfältigen Versicherungsnehmer derartiges sehr wohl passieren kann.

Beispiel:

Die Kaffeetasse, die eine Sekretärin vom Tisch fegt, weil sie zu schnell die Arbeit erledigen wollte.

Ein Begriff, der fälschlicherweise in einem Atemzug mit dem Verschulden genannt wird, ist die Arglist. Eine

solche liegt vor, wenn der Versicherungsnehmer durch eine Nicht- oder Falschanzeige auf die Entschließung des Versicherers Einfluss nehmen möchte und sich bewusst ist, dass der Versicherer möglicherweise seinen Antrag nicht oder nur unter erschwerten Bedingungen annehmen wird, wenn er die Wahrheit sagt. Den Versicherer trifft die Beweislast, er hat also die Beeinflussungsabsicht zu beweisen.

Aussage: Der Versicherungsnehmer wollte sich den Versicherungsschutz erschleichen!

Beispiel:

Der Versicherungsnehmer zeigt seine Zuckerkrankheit nicht an. Bei späterem Hervorkommen dieses Gefahrenumstandes im Leistungsfall kann der Versicherer diesen Tatbestand auch dann einwenden, wenn zum strittigen Schadenfall keinerlei Kausalität besteht. Dringt der Versicherer mit der Argumentation „Arglist“ durch, so ist er zur Gänze leistungsfrei.

Mag. Alexander Meixner
ÖVM Vorstand



mag. meixner

Für Sie!

**Hilfreich im Tagesgeschäft
eines Versicherungsmaklers**

Schadensbearbeitung durch den Versicherungs- makler

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



Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at

HDI

Versicherung

HDI. Hilft Dir Immer.

*) Mehr über die **HDI minus 7 Bonusstufen** erfahren Sie unter www.hdi.at

BIS ZU
sieben
Bonusstufen*
BILLIGER



www.hdi.at



Serie: Sozialversicherung

Mit dieser Serie wollen wir dem interessierten Leser einen umfassenden Einblick in die doch eher komplexe Materie der Sozialversicherung geben. Denn nur wer die Funktionsweise und den Leistungsumfang dieses Bereiches der Versicherung genau kennt, kann für seine Kunden aufbauend auf der Grundversorgung des Staates ein maßgeschneidertes Deckungskonzept erstellen.

Höchstbeitragsgrundlage

Als Höchstbeitragsgrundlage wird in Österreich eine monatliche Einkommensschwelle bezeichnet, oberhalb derer das Einkommen eines Versicherten zur österreichischen Sozialversicherung beitragsfrei bleibt. Versicherungsbeiträge werden also nur jeweils auf denjenigen Teil des monatlichen Einkommens erhoben, der unterhalb dieser Einkommensschwelle liegt. Dabei werden alle Einkünfte im Sinne des Einkommensteuergesetzes zusammengezählt.

Die Höchstbeitragsgrundlage gilt für alle Sozialversicherungsträger. Egal, ob man Gewerbetreibender, Landwirt oder Angestellter ist, das Maximum der zu zahlenden Sozialversicherung orientiert sich immer an der Höchstbeitragsgrundlage.

Vom Arbeitseinkommen sind nur bis zu einem bestimmten Höchstbetrag Sozialversicherungsbeiträge zu zahlen. Damit sind grundsätzlich auch die Geldleistungen, die die Versicherten erhalten können, begrenzt. Wer mit diesen Leistungen nicht zufrieden ist, muss darüber hinaus privat vorsorgen.

Als Höchstbeitragsgrundlage gilt der Betrag im Sinne des ASVG – Allgemeinen Sozialversicherungsgesetzes. Umfasst der Beitragszeitraum einen Kalendermonat und hat für den ganzen Monat Beitragspflicht bestanden, so ist bei der Anwendung der Höchstbeitragsgrundlage der Beitragszeitraum jedenfalls mit 30 Tagen anzusetzen. Die tägliche Höchstbeitragsgrundlage beträgt für das Jahr 2012 € 141,00 monatlich demnach € 4.230,00. Bei Selbständigen, die ja kein Urlaubs- und Weihnachtsgeld beziehen, beträgt die monatliche Höchstbeitragsgrundlage € 4.935,00.

Ist die versicherte Person in mehreren Versicherungsverhältnissen beschäftigt, müsste sie nach dem Grundsatz der isolierten Betrachtungsweise in jedem dieser Versicherungsverhältnisse bis zur Höchstbeitragsgrundlage Beiträge zahlen.

Der Gesetzgeber sieht jedoch verschiedene Modelle vor, jene Beträge, die die Höchstbeitragsgrundlage überschreiten, auf Höhrversicherungen anzurechnen, die Beiträge zurückzuerstatten oder bloß eine Differenzvorschreibung durchzuführen.

Differenzvorschreibung:

Übt jemand mehrere versicherungspflichtige Tätigkeiten aus, die unterschiedlichen Sozialversicherungsgesetzen zuzuordnen sind, so kommt es zur sogenannten Mehrfachversicherung. Das bedeutet, dass man in mehreren Systemen – Kranken, Unfall, Pension – versichert ist und in jedes System Beiträge einzahlen müsste. Die Beiträge dürfen allerdings insgesamt maximal von der geltenden Höchstbeitragsgrundlage von derzeit jährlich € 59.220,00 berechnet werden. Verdient jemand beispielsweise € 4.000,00 brutto nach Abzug der Sozialversicherung monatlich als Angestellter und zusätzlich als Vortragender € 2.000,00 monatlich, so muss der Versicherte maximal bis zur Höchstbeitragsgrundlage Sozialversicherung bezahlen. Das bedeutet, dass nur ein Teil der Einkünfte als Selbständiger – € 3.220,00 jährlich – der Sozialversicherung unterliegen. Der Rest wird nicht erfasst. Die Unfallversicherungsbeiträge müssen jedoch ungeachtet der Höchstbeitragsgrundlage bezahlt werden. Für das Jahr 2012 bedeutet das € 99,00.

Für Sie!

**Hilfreich im Tagesgeschäft
eines Versicherungsmaklers**

Privat Risikoanalyse (Stand 2008)

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



Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at



Wegen guter Führung in den Knast?

Mein Roland

Kämpft

für mich.

01 71877330

ROLAND RECHTSSCHUTZ

Top-Manager-Rechtsschutz

Infos unter: www.roland-rechtsschutz.at



Oder für weitere
Informationen
scannen Sie diesen
QR-Code mit
Ihrem Handy.

Gerade in Führungspositionen ist das Risiko gestiegen, in einen Rechtsstreit verwickelt zu werden. Und wie schützen Sie als Makler Ihre Klienten vor schwerwiegenden Folgen? Mit dem ROLAND Top-Manager-Rechtsschutz sind Ihre Kunden bestens abgesichert. Wir bieten im Streitfall eine umfassende Kostenübernahme, empfehlen erstklassige Strafverteidiger und tragen als Einziger die Kosten der Beantragung auf elektronische Fußfessel.

Jetzt mit U-Haft-Package und Fußfessel-Rechtsschutz!



ROLAND

WIR KÄMPFEN FÜR IHR GUTES RECHT.

Verwendung eines KFZ mit ausländischen Kennzeichen in Österreich

„Aktion Scharf gegen NOVA-Steuersünder“ oder „60 Mann auf der Jagd nach Steuersündern“ – Headlines wie diese konnte man in den letzten Wochen häufiger in den Medien finden. Konkret geht es um das Fahren mit ausländischen Kennzeichen als Inländer in Österreich. Dadurch wird versucht, die Abgabe der NOVA¹⁾ zu umgehen. Dem Staat entgehen dadurch Millionen.

Makler Intern hat deshalb recherchiert, unter welchen Umständen sich ein Inländer strafbar macht, wenn er mit einem KFZ mit ausländischen Kennzeichen unterwegs ist. Es drohen bei Zuwiderhandeln sowohl ein Verwaltungsstrafverfahren wegen Fahrens ohne Zulassung als auch ein Finanzstrafverfahren wegen Abgabenhinterziehung.

Inländereigenschaft und Zulassungsfrist

Unter einem Inländer im Sinne der einschlägigen Bestimmungen gilt jemand, der seinen Hauptwohnsitz in Österreich hat. Grundsätzlich gilt, dass dieser Personenkreis nur Fahrzeuge in Österreich verwenden darf, die auch hier zugelassen sind. Für die Zulassung besteht eine Frist von einem Monat nach Einbringung nach Österreich. Liegen stichhaltige Gründe dafür vor, warum eine Anmeldung innerhalb dieser Frist nicht möglich ist, so kann dieser Zeitraum auf maximal zwei Monate ausgedehnt werden.

In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, wie der Fall der regelmäßigen Fahrten ins Ausland zu sehen ist. Beginnt die Einmonatsfrist jedes Mal bei der Rückkehr nach Österreich neu zu laufen? Das Verkehrsministerium und die Finanzbehörden vertreten die Ansicht, dass mit der regelmäßigen Wiedereinbringung, die Frist nicht immer von Neuem zu laufen beginnt. Auch die vorhandene Judikatur der Finanzsenate kommt überwiegend zu dieser Ansicht.

Wer als Inländer ein ausländisches Fahrzeug länger als ein Monat in Österreich verwendet, bei dem wird seitens der Behörde vermutet, dass das Fahrzeug seinen dauernden Standort in Österreich hat. Diese Vermutung bewirkt, dass es in Österreich mit allen steuerlichen Konsequenzen – NOVA und KFZ-Steuern – zuzulassen ist. Den Gegenbeweis muss der beschuldigte Lenker führen, was in den meisten Fällen jedoch häufig misslingt.

Ausnahmen

In bestimmten Fällen ist es dennoch möglich, dass im Ausland zugelassene Fahrzeuge in Österreich durch Inländer legal verwendet werden dürfen:

- Verwendung des Fahrzeuges weniger als einen Monat ab Einbringung ins Inland;
- Einbringung des Fahrzeuges für Messen oder Ausstellungen;
- Überstellung von Fahrzeugen;
- Verwendung von Fahrzeugen zu Testzwecken

Sobald in den genannten Fällen jedoch Tätigkeiten vorgenommen werden, die typischerweise durch einen Inländer vorgenommen werden, wie beispielsweise eine Fahrt in die Arbeit oder zum Einkaufen, dann wird seitens der Behörde auf einen dauernden Standort geschlossen, was eine Aufhebung der ausländischen Zulassung zur Folge hat.

Ausländer mit einem ausländischen Fahrzeug

Ist ein Ausländer, also eine Person ohne Hauptwohnsitz im Inland, mit einem ausländischen Fahrzeug unterwegs, so sieht das Gesetz eine Verwendung bis zu einem Jahr vor. Es ist jedoch wesentlich, dass der Lenker durch einen längeren Aufenthalt nicht den Mittelpunkt seines Lebensinteresses in Österreich begründet. Denn dann wäre ein österreichischer Hauptwohnsitz gegeben, was wiederum eine Ummeldung des ausländischen Fahrzeuges nach Österreich erforderlich macht.

Quelle: Wirtschaftskammer Österreichs

Rechtsgrundlagen: §§ 79, 82 Bas. 8 und 9 Kraftfahrzeuggesetz (KFG) sowie § 1 Normverbrauchsabgabe-Gesetz (NoVAG)



mag. meixner



¹⁾ Normverbrauchsabgabe: Dieser Abgabe unterliegen die Lieferung, der Eigenimport von bisher im Inland noch nicht zum Verkehr zugelassenen Kraftfahrzeugen sowie die Änderung der begünstigten Nutzung bei bisher befreiten Fahrzeugen. Unter die NoVA-Pflicht fallen Motorräder, Personenkraftwagen, Kombinationskraftwagen, Kleinbusse, Campingbusse, aber auch Sonderfahrzeuge wie zB Quads („vierrädrige Motorräder“). Bemessungsgrundlage ist das Entgelt bzw. der gemeine Wert des Fahrzeuges. Der Steuersatz richtet sich nach dem durchschnittlichen Kraftstoffverbrauch. Die NoVA ist – abgesehen vom Bonus-Malus-System gemäß § 6a NoVAG - mit 16 % der Höhe nach begrenzt.

Umsetzung der EU-Gebäuderichtlinie mit 1.12. 2012 – der neue Energieausweis

Wird ein Haus oder eine Wohnung verkauft oder vermietet, muss ein Energieausweis vorgelegt und damit die energetische Qualität des Gebäudes dokumentiert werden. Wird ein solcher Ausweis nicht vorgelegt, so sieht das Energieausweis-Vorlage-Gesetz in der derzeit geltenden Fassung keine direkten Folgen vor¹⁾.

Mit 1.12.2012 tritt das neue Energieausweis-Vorlage-Gesetz in Kraft, das die EU-Gebäuderichtlinie umsetzt. Vermieter, Verkäufer und Makler müssen sich auf neue Bestimmungen und schärfere Sanktionen einstellen. Das rechtzeitige Erstellen eines Energieausweises wird zu einem absoluten MUSS.

Informationspflichten

Wer zukünftig seine Immobilie verkaufen oder vermieten möchte, muss in Anzeigen und Inseraten Angaben zur Energieeffizienz des Objektes machen. Konkret müssen zumindest der Heizwärmebedarf und der Gesamtenergieeffizienzfaktor angeführt werden. Diese Verpflichtung trifft sowohl den Vermieter bzw. Verkäufer als auch den beauftragten Makler. Ein Unterlassen führt zu einer Verwaltungsstrafe von bis zu € 1.450,00.

Neue Kennzahlen

Der Energieausweis wird um zwei neue Kenngrößen, den Endenergiebedarf (EEB) und den Gesamtenergieeffizienzfaktor (fGEE), erweitert. Die ständige Verbesserung der Gebäudehülle verbunden mit kontrollierter Wohnraumbelüftung in Niedrigenergiehäusern führt zwar zu einer Reduktion des Heizwärmebedarfs, gleichzeitig steigen aber auch die Stromkosten an. Was an Kilowatt zusätzlich für Heizung, Warmwasser, Beleuchtung, Lüftung, Kühlung und Haushaltsstrom verbraucht wurde, war aus dem Energieausweis bisher nicht ablesbar. Der spezifische Energiebedarf wird – ebenso wie der Heizwärmebedarf – in Kilowattstunden pro Quadratmeter und Jahr ausgedrückt und auf die beheizte Bruttogrundfläche bezogen. Passivhäuser haben einen Wert unter 15, Niedrigenergiehäuser unter 30, während nicht sanierte Altbauten einen Wert jenseits der 150 aufweisen. Der Gesamtenergieeffizienzfaktor errechnet sich, indem man den Energiebedarf in Beziehung zu einem fiktiven, dem durchschnittlichen Standard entsprechenden Referenzwert setzt. Bei einem Passivhaus liegt dieser Faktor beispielsweise bei 0,55, bei einem sehr schlecht gedämmten, nicht sanierten Gebäude der 60-iger Jahre bei über 3. Für beide Kennzahlen gilt: Je kleiner desto besser! Zusammengefasst kann im Hinblick auf den Gesamtenergiebedarf gesagt werden, dass der ab dem 1.12.2012 gültige Energieausweis die Realität wesentlich besser abbilden und demnach auf integrierte Lösungen zur umfassenden Gebäudeoptimierung abzielen wird.

Wenige Ausnahmen:

Im Zuge der Novelle werden auch die Ausnahmebestimmungen neu geregelt. Bisher waren denkmalgeschützte Gebäude und Häuser in Schutzzonen von den gesetzlichen Bestimmungen ausgenommen. In Wien musste man daher bei Verkauf oder Vermietung einer Altbauwohnung in den meisten Fällen keinen Energieausweis vorlegen. Diese Sonderregelung gilt ab Dezember 2012 nicht mehr.

Strengere Fristen:

Verkäufer und Vermieter müssen rechtzeitig vor der Vertragsunterfertigung über den energetischen Zustand der Liegenschaft informieren. Rechtzeitig bedeutet, dass der Interessent sich mit den Informationen auseinandersetzen und sie in die Entscheidung einbeziehen können muss. Innerhalb von 14 Tagen nach Vertragsabschluss muss der vollständige Ausweis bzw. eine Kopie desselben ausgehändigt werden. Bei Verweigerung drohen Verwaltungsstrafen.

Neben der – wie auch bisher geltenden – Rechtsfolge, dass eine dem Alter und der Art des Gebäudes entsprechende Gesamtenergieeffizienz bei Nichtvorlage des Energieausweises als vereinbart gilt, kann der Mieter oder Käufer sein Recht entweder gerichtlich geltend machen oder selbst einen Energieausweis erstellen lassen. Die Kosten für einen solchen können vom Vermieter bzw. Verkäufer binnen drei Jahren ab Vertragsabschluss verlangt werden.

Rechtsfolge der Ausweisvorlage:

Die in einem vorgelegten Energieausweis angegebenen Energiekennzahlen unter Berücksichtigung der bei ihrer Ermittlung unvermeidlichen Bandbreiten gelten als bedungene Eigenschaft im Sinne des allgemeinen Gewährleistungsrechts.

Muss jemand, der einen alten Ausweis hat, sofort einen neuen erstellen lassen?

Wer schon einen Energieausweis für seine Liegenschaft besitzt, muss trotz der im Raum stehenden Änderungen nicht sofort einen neuen erstellen lassen. Denn die vorhandenen Ausweise behalten für 10 Jahre ab Ausstellung ihre Gültigkeit. Die alten Ausweise enthalten noch keinen Gesamtenergieeffizienzfaktor, deshalb reicht es aus, wenn in Inseraten der Heizwärmebedarf ausgewiesen wird.

Mag. Alexander Meixner

Quelle und Rechtsgrundlage: Bundesgesetzblatt 27/2012

¹⁾ Das ABGB sieht jedoch bei Mängeln die Möglichkeit der Verbesserung, des Austausches, der Preisminderung oder der Wandlung vor.

Seminar	Sept.	Okt.	Nov.
	ÖVA Fachgrundausbildung für Mitarbeiter von Maklerbüros <ul style="list-style-type: none"> • ein komplettes Grundschulungsprogramm • Schulungen durch Praktiker • Gruppenarbeiten 	11.	
		4.	
27./28.			
		4./5.	
		18.	
		24.	
			8.
			9.
			27.
		30.	
ÖVA Seminar Ausgewählte Netzwerkanfragen zum Thema Rechtsschutz	19.		
ÖVA Studienreise	16.–22.		
ÖVA Seminar VersVG für Praktiker		25.	
ÖVA Seminar Die Haftung des Managers		3.	

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

ÖVA Österreichische Versicherungsakademie 2012

Ort	Thema	Referenten
Wien	Rechtsschutz Versicherung	Ing. Mirko Ivanic
Salzburg		
Wien	Haftpflichtversicherung (2TAGE!)	Ing. Alexander Punzl
Salzburg		
Wien	Unfall, Insassenunfall, Sozialversicherung	Mag. Alexander Meixner
Salzburg		
Wien	Lebensversicherung, BUZ	Mag. Alexander Meixner
Salzburg		
Wien	Krankenversicherung, BUFT	Mag. Alexander Meixner
Salzburg		
Wien	Rechtsschutz Versicherung mit besonderem Bezug auf Fachanfragen zur Rechtsschutz Versicherung im ÖVM Netzwerk	Ing. Mirko Ivanic
Italien - Abano	Das Zirkeltraining umfasst ABGB, VersVG, Schadenersatzrecht	Gerhard Veits
Wien	VersVG für Praktiker mit besonderem Bezug auf Fachanfragen zum VersVG im ÖVM Netzwerk	Gerhard Veits
Wien	Die Haftung des Managers und ihre Absicherung durch die D & O Versicherung	Joe Kaltschmid

Prüfungen zur **Versicherungsfachkraft**



Nach 1-jähriger Ausbildung legten 15 Teilnehmer die Prüfungen zur Versicherungsfachkraft erfolgreich ab.

Die ÖVA Fachgrundausbildung ist seit langem ein fester Bestandteil der ÖVA Akademie. Die Ausbildung streckt sich über ein Jahr und ist aufgeteilt auf 10 Module in den Sparten

- Die Grundlagen des VersVG
- KFZ Versicherung, Haftpflicht, Kasko
- Feuer, Feuer-BU
- Sturmschaden, Leitungswasser
- Haushalt, Glas, Einbruchdiebstahl
- Rechtsschutz Versicherung
- Haftpflicht Versicherung
- Unfall-, Sozialversicherung, Insassenunfall
- Leben-BUZ
- Kranken-BUFT

32 Mitarbeiter von ÖVM Mitgliedsbetrieben aus ganz Österreich haben im Jahr 2011 die Fachgrundausbildung in Wien und Tirol durchgehend besucht.

Der besondere Vorteil dieser Seminarreihe liegt darin, dass die Themen aus der Sichtweise des Bedarfs unseres Berufsstandes, präsentiert werden. Unsere Akademie hat wirkliche Praktiker an der Hand und ist daher in der Lage, auf die Anforderungen bei der Tagesarbeit eines Maklerbüros sehr konkret einzugehen. Dadurch ist ein unmittelbarer Nutzen für die Absolventen und natürlich auch für die Chefs der ÖVM-Büros gegeben. Die Investition in Aus- und Weiterbildung lohnt sich!

15 Damen und Herren haben sich am Ende der Fachgrundausbildungsreihe der Herausforderung gestellt und sind zur



Prüfung über den Gesamtstoff der Sparten angetreten. Vor der Prüfung hat ein „Prüfungsworkshop“ die Prüfungskandidaten noch auf den letzten Stand gebracht und das erlernte Wissen eines ganzen Jahres noch einmal aufgefrischt. Der Erfolg dieses Workshops war spürbar, denn alle 15 Prüflinge haben bestanden.

Der ÖVM gratuliert recht herzlich allen 15 Teilnehmern zur bestandenen Prüfung, vor allem Frau Manuela Polster, Evelyn Schenter, Kathrin Steinwender und Bojana Dzodan, die mit Auszeichnung bestanden haben!

HERZLICHE GRATULATION!

Für Sie!

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Personal des Versicherungsmaklers

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



Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at



NICHTS IST ÜBERZEUGENDER ALS DER ERFOLG!

Der ÖVM hat es sich zum Ziel gesetzt, „jungen Neueinsteigern“
Hilfestellung für den Berufsstart als Versicherungsmakler anzubieten.

Fachwissen und fundierte Kenntnisse über die rechtlichen Grundlagen des Maklerberufes sind die Basis für ein erfolgreiches Bestehen am Markt und damit auch für eine funktionierende Partnerschaft mit den Versicherungsgesellschaften.

Jungmakler - Starter - Paket*

Paketpreis € 970,- /statt € 2.805,-

- ▶ Jungmakler-Mitgliedsbeitrag für 2 Jahre
- ▶ 7 Seminartage Ihrer Wahl aus dem gesamten ÖVA Schulungsangebot
- ▶ 2-Tageskarte für das ÖVM FORUM 2014

Konnten wir Ihr Interesse wecken?

Nähere Informationen erhalten Sie im ÖVM-Sekretariat
Tel. (01) 416 93 33 oder auf unserer Homepage unter www.oevm.at

* Das Jungmakler - Starter - Paket kann jedes ÖVM-Mitglied erwerben, welches seinen Gewerbeschein noch nicht länger als 2 Jahre besitzt und die 7 Bausteine in einem Zeitraum von 2 Jahren absolviert.

Mit freundlicher
Unterstützung von:





4. Studienreise „Zirkeltraining“ für Versicherungsmakler

16. bis 22. September 2012
Abano/Terre Region Padua Italien, Hotel Orvieto

VersVG, ABGB, Schadenersatzrecht
mit Förderung des Teamgeistes und Konzentrationsübungen

Trainer: Gerhard Veits

Das Training umfasst:

- 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!
- etc. etc.



Nur noch wenige Plätze frei!

Pauschalangebot € 1.200,-

für Mitglieder des ÖVM

im EZ mit Vollpension, Selbstanreise

- SicherImBetrieb
- BGV Vario
- BetriebsAllrisk
- KMU-AuslandsService

Gewerbe & Betrieb

Jede Branche und jedes Unternehmen hat eine spezifische Risikosituation und das erfordert individuell passende Lösungen und einen Partner, dessen Leistungsfähigkeit und Kompetenz auf lange Sicht alle Anforderungen erfüllen. Die Donau bietet für alle Betriebe, egal ob es sich um ein kleines, mittleres oder großes Unternehmen handelt, den optimalen Versicherungsschutz.

www.donaubrokerline.at

Flexibel wie das Leben





1

*Eins weiß ich:
Kundenorientierung
ist das U und
I in unserem
Geschäft!*

Christian Dana – Leiter Allianz Sondervertrieb

Höchste Qualität in unserer gesamten Dienstleistungserbringung – für unsere Vertriebspartner!

Dabei setzen wir auf drei wesentliche Säulen:

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

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

Hoffentlich Allianz.

Allianz 

