

makler

intern 

02/2014

ÖVM-Forum 2014

# Erfrischend neu

Ein Teilnehmer-Ansturm am Symposiumtag, ein ausgebuchter Galaabend und eine hohe Besucherfrequenz am Messtag. Das ÖVM-Forum 2014 war ein voller Erfolg!

# Aua, aua, aua.

# Wo ist die nächste Nacht **APP**otheke?

Marijana G., 40, Bregenz

**Hilfe auf Knopfdruck:  
die Notfall App für  
Generali Kunden.**

Hier gratis downloaden:



### **Um zu verstehen, muss man zuhören.**

Generali Gesundheitsvorsorge-Kunden mit Gesundheitsmanagement sind jetzt noch ein bisschen sicherer – egal, ob daheim oder im Urlaub. Die Notfall App ortet Ihren Standort sofort, verbindet Sie mit unserer Notrufzentrale und schon kümmern wir uns um Ihr Problem.\*

Unter den Flügeln des Löwen.



**GENERALI**



## Das Risiko hat sich gelohnt!

Obwohl das Format des ÖVM Forums in Linz seit vielen Jahren ein voller Erfolg war und wir von Veranstaltung zu Veranstaltung mit neuen Besucherrekorden aufwarten konnten, sind wir heuer das volle Risiko eingegangen und haben das ÖVM Forum grundsätzlich neu gestaltet.

Es war bis zuletzt spannend, ob das neue Konzept aufgeht und bei den BesucherInnen und den Ausstellern ankommt. Rund 2500 TeilnehmerInnen in Summe, ein absoluter Rekord in der Geschichte des ÖVM Forums, sind der unübersehbare Beweis dafür, dass wir mit der Neuausrichtung goldrichtig liegen!

Während sich die Zustimmung zur Teilung in einen Symposium- und einen Messtag in den Reihen der Aussteller mit der Kritik daran die Waage hält, bekommen wir von den BesuchernInnen fast ausnahmslos Lob dafür!

Unbestritten hat es einige Kinderkrankheiten gegeben, das ist bei einem Neubeginn doch ganz normal, aber im Großen und Ganzen hat der ÖVM damit voll ins Schwarze getroffen.

Nach dem ÖVM-Forum ist gleichzeitig vor dem ÖVM-Forum und so sind meine Kolleginnen und Kollegen schon jetzt wieder zusammen gekommen, um über die Optimierungen für 2016 zu sprechen! Obwohl wir uns selbst die Latte sehr hoch gelegt haben, wir werden Sie in 2 Jahren in Linz wieder überraschen und begeistern!

Aus langjährigen Erfahrungen weiß ich, dass eine solche Veranstaltung mit sehr viel Arbeit und Herzblut seitens des Veranstalters und nur mit einem hohen finanziellen Engagement seitens der Aussteller möglich ist. Mit diesen wertvollen Ressourcen müssen wir alle sorgsam umgehen.

Darum möchte ich die Gelegenheit für einen ungewöhnlichen Vorschlag nützen:

Der Österreichische Versicherungsmaklermarkt ist relativ klein und überwiegend klein strukturiert. Dies hat zur Folge, dass unsere KollegInnen nur sehr wenig Zeit für einen Besuch von Veranstaltungen wie dem ÖVM Forum haben, obwohl für sie die Veranstaltungsbesuche für ihre Tätigkeit als unabhängige(r) VersicherungsmaklerIn wichtig wäre.

Aber auch die Zahl der potentiellen Aussteller ist überschaubar und deren freie Mittel für die Finanzierung für die Teilnahme an Veranstaltungen begrenzt.

Darum schlage ich vor, dass sich zukünftig alle namhaften Veranstalter von Fachmessen udgl. regelmäßig an einen Tisch setzen und versuchen, ihre Veranstaltungen terminlich so abzustimmen, dass es zu (fast) keinen Überschneidungen kommt. Ich bin der festen Überzeugung, dass das allen Beteiligten, unseren BesuchernInnen, den Ausstellern und uns als Veranstalter den optimalsten Nutzen bringen würde.



Ing. Alexander PUNZL  
Präsident ÖVM

»



Auch wenn es schwierig anmutet, so sollten wir es doch versuchen! Der ÖVM wird sich bemühen, einen diesbezüglichen „Runden Tisch“ für die kommenden Jahre zu organisieren.

Die Abendgala beim ÖVM Forum war auch wieder glanzvoller Rahmen für die Verleihung der Assekuranz Awards Austria 2014.

Heuer wieder zum Thema Personenversicherungen und auch hier mit einem Rekord bei den teilnehmenden unabhängigen VersicherungsvermittlernInnen.

An dieser Stelle nochmals meine herzlichste Gratulation den Gewinnern und Platzierten! Aber auch eine Aufmunterung jenen, die mit ihren Bewertungen unzufrieden sind nicht locker zu lassen und auf die Vorschläge und Anregungen meiner Kollegenschaft zu hören.

In der Studie zum AAA sind zahlreiche Daten und Fakten wissenschaftlich aufbereitet, die unsere Versicherungspartner für die Optimierung ihrer Produkte- und Dienstleistungspalette direkt einsetzbar sind.

Abschließend nochmals herzlichen Dank allen, die wir beim ÖVM Forum 2014 in Linz begrüßen durften. Sie alle waren der Garant für den fulminanten Erfolg!

Mit kollegialen Grüßen

Ing. Alexander Punzl  
ÖVM Präsident

## Impressum:

### Medieninhaber & Herausgeber:

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

### Vereinszweck:

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

### Vorstand:

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

### Verlagsort:

Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

### Redaktionsteam:

ÖVM Sekretariat

### Layout & grafische Produktion:

Klepp & Partners Werbeagentur GmbH

### Druck:

KurzDRUCK GmbH

### Blattlinie:

Informationen für Vereinsmitglieder, Fachinformation zu Versicherungsthemen, Rechtliche Informationen

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

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

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

# INHALT

## INHALTSVERZEICHNIS

### ÖVM/INTERN



**6**

Volles Haus beim ÖVM-Forum 2014 **6**

NEU und EXKLUSIV für ÖVM-Mitglieder  
Rechtsschutz für Wohnungseigentümergeinschaften (WEG) **18**

Neue Kooperation zwischen dem MANZ Verlag und dem ÖVM **18**

UNIQA Gruppen-Krankenversicherung **22**

Neue Mitglieder **22**

kremstal insurance“ goes green © - dank dem ÖVM! **30**

### RECHT



**24**

Klauseln für die Allgemeine Haftpflichtversicherung – Teil 5 **10**

Wer den Unternehmer versteht, macht mehr BAV-Geschäft **14**

Verbraucherrechte – Richtlinie – Umsetzungsgesetz (VRUG) **16**

Die „medizinische Notwendigkeit“ von Krankheitsbehandlungen **24**

Serie: Juristische Begriffe Träger der Rechtsprechung **26**

„Dauerrabatt“ und „Treuebonus“ aktuelle rechtliche Situation **28**

### WIRTSCHAFT & STEUER



**20**

Serie: Was ist das – Factoring? **20**

### ÖVA/AUSBILDUNG



**34**

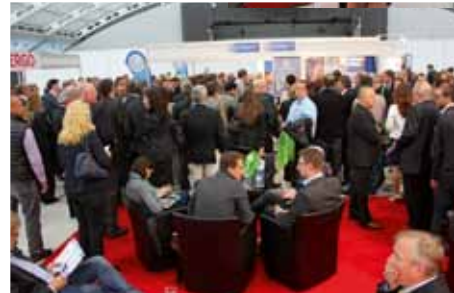
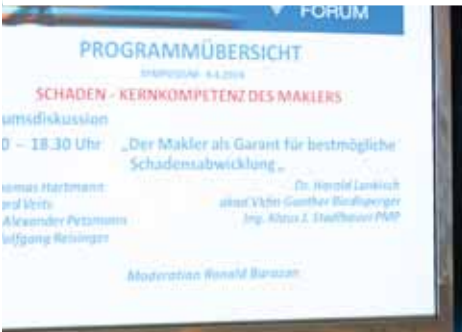
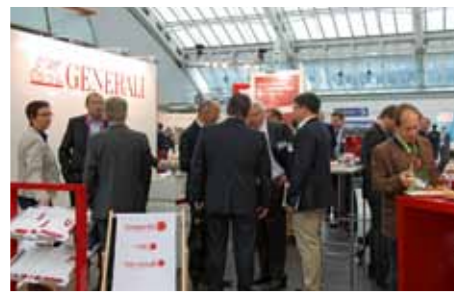
Veranstaltungskalender **32**

Ankündigung ÖVM Studienreise **34**

Die Serie „Sozialversicherung“ musste in diesem Heft aktuelleren Themen Platz machen, wird aber in der nächsten Ausgabe wie gewohnt fortgesetzt.



# Volles Haus





# beim ÖVM-Forum 2014

**Ein Teilnehmer-Ansturm am Tag des Symposiums, ein ausgebuchter Galaabend und eine hohe Besucherfrequenz am Messetag. Das ÖVM-Forum 2014 war nicht nur für den Veranstalter ÖVM, sondern gerade für die Teilnehmer ein Riesenerfolg.**

„Bei einigen Vorträgen sind die Zuhörer sogar auf den Stiegen gesessen, um dabei sein zu können. Natürlich haben wir schon damit gerechnet, dass Prominente wie Thomas Müller oder Peter Resetarits auf großes Interesse stoßen werden, aber mit solch einem Andrang hatten wir nicht gerechnet“, freut sich Christine Weiländer, Generalsekretärin des ÖVM. „Nicht nur einzelne Vorträge, sondern das ganze Symposium war bestens besucht. Deshalb können wir 2014 auch einen neuen Teilnehmerrekord für das ÖVM-Forum verbuchen“, so Weiländer.

Auch der zweite Tag, der diesmal ganz im Zeichen der Messe stand, fand regen Zuspruch. 46 Unternehmen hatten sich im Linzer Design Center präsentiert. Neben Versicherungsunternehmen waren auch Firmen z.B. aus der Softwarebranche, die Donau Universität Krems und das VersicherungsJournal mit dabei. Im Meetingraum liefen den ganzen Tag Präsentation der Aussteller zu wichtigen Themen der Branche. Dort wurden dann etwa Aspekte der Auslandsrankenversicherung, der Berufshaftpflicht oder der Biometrie beleuchtet.

## Regen Zuspruch zum Thema des Symposiums

„Ich denke, wir haben mit „Schaden - Kernkompetenz des Maklers“ auch ein gutes Thema für das ÖVM-Forum gewählt“, zeigt sich auch ÖVM Präsident Alexander Punzl zufrieden. „Die Schadensbearbeitung durch den Versicherungsmakler gehört zu den neuralgischen Tätigkeitsfeldern. Zudem birgt die Schadensbearbeitung auch hohe Haftungsrisiken. Deshalb haben wir dieses brillante Thema aus verschiedensten Blickwinkeln beleuchtet und dabei regen Zuspruch gefunden“, so Punzl.

Neben den beiden Experten Hans-Jörg Vogl und Gerhard Hellwagner berichtete Matthias Lanzinger über „die wahren Werte im Leben“ und den Beitrag der Versicherungswirtschaft dazu. Lanzinger erreichte zahlreiche Podestplätze im Ski-Weltcup, ehe ein schwerer Sturz, der eine Amputation des linken Unterschenkels zur Folge hatte, seine »



Dr. Vogl



Dr. Hellwagner





Lanzinger

sportliche Karriere unterbrach. In Linz sprach er unter anderem über Versicherungsaspekte für den Weg zurück, die Feststellung des Invaliditätsgrades und der Versicherungsleistung. „Das war schon einmal etwas Anderes, diese Aspekte aus der Sicht eines Betroffenen zu hören, der seine Situation so vorbildhaft gemeistert hat und eine ganz andere Sicht der Dinge einbringen konnte als wir Versicherungsmakler sie kennen“, berichtete ein Zuhörer.

**Kriminalpsychologe Thomas Müller und ORF-Journalist Peter Resetarits**



Dr. Müller

Lanzinger war am ÖVM-Forum aber nur ein prominenter Vortragender unter vielen. Auch Peter Resetarits, bekannt aus den ORF Sendungen „Am Schauplatz“, „Bürgeranwalt“ oder „Ein Fall für Resetarits“ hatte über seinen reichen Erfahrungsschatz an Versicherungsfällen berichtet und der international erfolgreiche Kriminalpsychologe Thomas Müller unternahm mit seinen Zuhörern eine einzigartige Reise in die Wissenschaft der Kriminalpsychologie. „Thomas Müller hat uns da ganz andere Wege aufgezeigt, wie man Menschen verstehen, analysieren und beurteilen kann. Auch mit diesem Vortrag haben wir unseren Versicherungsmaklerinnen und -maklern versucht, neue Denkungsarten zu eröffnen“, so Alexander Punzl, der selbst begeistert war von Europas Star unter den Kriminalpsychologen.



Dr. Resetarits

**Großer Gewinner Zürich**

Ein Highlight des ÖVM-Forums 2014 war wieder die Auszeichnung der besten Versicherungsunternehmen Österreichs mit dem Assekuranz Award Austria.

Aus einer Umfrage unter 550 Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmaklern wurden dazu in sieben Kategorien die besten Versicherungsprodukte ermittelt. Damit konnte der ÖVM wieder an die Rekord-Teilnahme aus 2013 anschließen. Gleich dreifach mit einem ersten Platz beim „Versicherungs-Oscar“ ausgezeichnet wurde 2014 die Zürich Versicherung, die noch dazu einen zweiten und einen dritten Platz belegte. Generali

durfte sich über einen ersten und zwei zweite Plätze freuen.

**Betriebliche Altersvorsorge:**

- 1. Platz Donau
- 2. Platz Allianz
- 3. Platz Zürich

**Berufsunfähigkeitsversicherung:**

- 1. Platz Nürnberger
- 2. Platz Continentale
- 3. Platz Dialog

**Krankenversicherung:**

- 1. Platz Generali
- 2. Platz Merkur
- 3. Platz Wr. Städtische

**Lebensversicherung klassisch:**

- 1. Platz Zürich
- 2. Platz Generali
- 3. Platz Donau

**Lebensversicherung nicht klassisch:**

- 1. Platz Standard Life
- 2. Platz Zürich
- 3. Platz Helvetia

**Unfallversicherung:**

- 1. Platz Zürich
- 2. Platz Generali
- 3. Platz Janitos

**Rechtsschutz- privat:**

- 1. Platz Zürich
- 2. Platz HDI
- 3. Platz Roland





### AAA-Verleihung vor über 700 Zusehern

Mehr als 700 Besucher verfolgten die Vergabe der Assekuranz Awards mit. „Unsere Aktion, dass ÖVM Mitglieder gratis an der Messe und der Abendveranstaltung teilnehmen konnten, hat sich damit wirklich ausgezahlt“, meint Christine Weiländer. „Wir haben damit auch ein Zeichen gesetzt, dass die Mitgliedschaft im ÖVM viele Vorteile bringt.“, so Weiländer. Ganz entgegen dem Titel seines zwölften Soloprogramms „Sekundenschlaf“ hatte zum Abschluss des Tages Andreas Vitasek die Gäste des Galaabends bei Laune gehalten.

### Neuer Besucherrekord

Beim ÖVM freute man sich jedenfalls über einen neuen Besucherrekord am ÖVM-Forum. Die Aufteilung in einen Messe- und einen Symposiumstag hat sich nicht nur für die Aussteller und den ÖVM als Veranstalter sehr positiv ausgewirkt, sie war gerade bei den Besuchern auf viel Gegenliebe gestoßen. „Aber weil wir ja das nächste ÖVM-Forum immer besser machen wollen als das vorangegan-

gene, werden wir für 2016 das Veranstaltungskonzept weiter optimieren“, kündigte Alexander Punzl gleich nach der Messe an. „Wir haben an den beiden Tagen eine Umfrage unter Besuchern und Ausstellern durchgeführt und werden uns die Ergebnisse genau anschauen. Bisher wurde unser Eindruck, dass gerade die Besucher die Aufteilung in einen Symposium- und einen Messtag positiv angenommen haben, jedenfalls bestätigt. Wir werden sehen, wie das bei den Ausstellern angekommen ist, aus deren Reihen dieser Vorschlag ja gekommen war. Jedenfalls werden wir auch 2016 wieder ein tolles Programm bieten“, gibt sich der ÖVM Präsident zuversichtlich.



Andreas Vitasek

## Statements am ÖVM-Forum



#### Dr. Jochen Zöschg / Zürich Versicherung:

„Wir freuen uns und sind stolz, wir haben neben den 3 Siegen beim Assekuranz Award Austria auch zwei weitere Preise gewonnen. Wir bekommen viel positives Feedback aus der Maklerschaft, das zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind und diesen Weg werden wir weiter verfolgen.“



#### Dr. Matthias Effinger / ARAG:

„Mir hat es bisher sehr gut gefallen, die Messe hat meine persönlichen Erwartungen deutlich übertroffen. Wir werden 2016 sicher wieder dabei sein.“



#### Alastair McEwen / Donau Brokerline:

„Wir haben uns sehr über den ersten Platz in der betrieblichen Altersvorsorge gefreut! Unser Highlight bei dem Produkt ist die Betreuung, Beratung und Zusammenarbeit mit dem Makler bei dieser komplexen Materie. Wir sind Österreichweit vertreten und begleiten unsere



#### Dr. Peter Loisel / VAV Versicherung:

„Mir gefällt das Konzept sehr gut. Vor allem die Vorträge am ersten Tag haben mich wirklich tief beeindruckt. Ich fand vor allem die Vorträge von Dr. Müller und Dr. Resetarits herausragend.“

Vertriebspartner bei der betrieblichen Altersvorsorge über alle Stadien mit dem Kunden entsprechend hinweg. Das ist das Geheimnis des Erfolges!“



#### Arno Schuchter / Generali Versicherung:

„Wir sind 2016 sicher wieder beim ÖVM-Forum. Erstens natürlich um uns zu präsentieren und nicht zuletzt weil auch die Awards ein großer Ansporn sind. Es geht darum, einen guten Platz zu halten und dort wo Verbesserungspotential ist, dieses in den nächsten 2 Jahren zu heben - Das ist unser Ziel!“



#### Dr. Philip Steiner / Nürnberger Versicherung:

„Mein erster Eindruck vom Messtag ist sehr, sehr gut. Es sind viele Makler hier, es gibt viele Gespräche und es kommen auch viele neue Partner zu uns. Ich denke, dass es gut ist, dass die Messe an einem Tag ist, hier konzentriert es sich, ist intensiv und macht Spaß!“



Ing. Alexander PUNZL  
Präsident ÖVM

# Haftpflichtversicherung

## Klauseln für die Allgemeine Haftpflichtversicherung – Teil 5

### ÖVM-HP-CH01 Diebstahl, Raub, Unterschlagung und Veruntreuung von Fahrzeugen

Der Versicherungsschutz bezieht sich abweichend von Art. 1, Pkt. 2.2 sowie Art. 7, Punkte 10.1, 10.2 und 10.3 AHVB auch auf Schadenersatzverpflichtungen aus Diebstahl, Raub, Unterschlagung und Veruntreuung von Fahrzeugen, die der Versicherungsnehmer oder die für ihn handelnden Personen in Verwahrung genommen haben – sei es auch im Zuge der Verwahrung als Nebenverpflichtung oder im Rahmen von bloßen Gefälligkeitsverhältnissen.

Mitversichert sind auch Diebstahl, Raub, Unterschlagung und Veruntreuung von Fahrzeugbestandteilen, Zubehör, Inhalt und Ladung.

Die Versicherungssumme beträgt im Rahmen der Pauschalversicherungssumme EUR .....

Der Selbstbehalt des Versicherungsnehmers beträgt in jedem Versicherungsfall ..... % des Schadens und der Kosten gemäß Art. 5, Pkt. 5 AHVB, mindestens EUR .....

### ÖVM-HP-CH02 Schäden an Fahrzeugen durch FLEXA

Der Versicherungsschutz bezieht sich abweichend von Art. 7, Punkte 10.1, 10.2 und 10.3 AHVB auch auf Schadenersatzverpflichtungen aus Schäden durch Brand, Blitzschlag, Explosion und Absturz von Luftfahrzeugen oder deren Teilen an Fahrzeugen, die der Versicherungsnehmer oder die für ihn handelnden Personen in Verwahrung genommen haben, sei es auch im Zuge der Verwahrung als Nebenverpflichtung oder im Rahmen von bloßen Gefälligkeitsverhältnissen.

Die Versicherungssumme beträgt im Rahmen der Pauschalversicherungssumme EUR .....

Der Selbstbehalt des Versicherungsnehmers beträgt in jedem Versicherungsfall ..... % des Schadens und der Kosten gemäß Art. 5, Pkt. 5 AHVB, mindestens EUR .....

### ÖVM-HP-CH03 Abhol- und Zustelldienste

Der Versicherungsschutz bezieht sich abweichend von Art. 1, Pkt. 2.2, sowie Art. 7, Pkt. 5.3 und 10.4 AHVB auch auf Schadenersatzverpflichtungen wegen Beschädigung, Vernichtung, Verlust oder Abhandenkommen von in Verwahrung genommenen Fahrzeugen einschließlich deren Zubehör, Fahrzeuginhalt und Fahrzeugladung auf der Fahrt vom Kunden zum versicherten Betrieb und umgekehrt im Zuge des Abholens und Zustellens. Für Ansprüche auf Ersatz des Malusschadens gegen den versicherten Schädiger besteht Versicherungsschutz. Er erstreckt sich jedoch nicht auf Luft- und Wasserfahrzeuge.

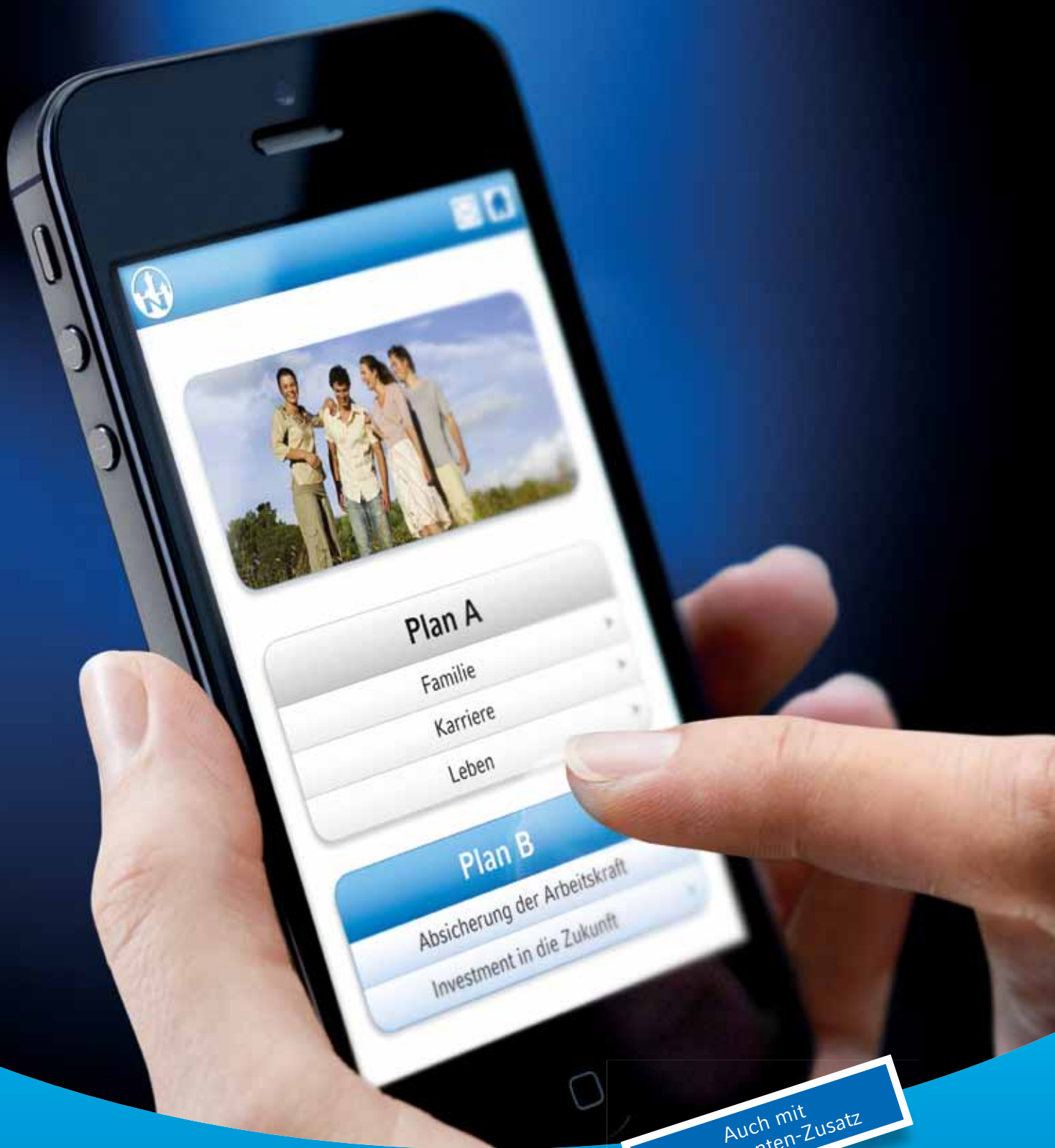
Als Obliegenheiten bei sonstiger Leistungsfreiheit des Versicherers gemäß § 6 VersVG werden bestimmt:

Der Lenker des Fahrzeuges muss zum Zeitpunkt des Eintrittes des Versicherungsfalles die kraftfahrrechtliche Berechtigung besitzen, die für das Lenken des Fahrzeuges auf Straßen mit öffentlichem Verkehr vorgeschrieben ist.

Im Falle des Verlustes oder Abhandenkommens ist unverzüglich bei der zuständigen Sicherheitsbehörde Anzeige zu erstatten.

Die Versicherungssumme beträgt im Rahmen der Pauschalversicherungssumme EUR .....

Der Selbstbehalt des Versicherungsnehmers beträgt in jedem Versicherungsfall ..... % des Schadens und der Kosten gemäß Art. 5, Pkt. 5 AHVB, mindestens EUR .....



Auf das Glück vertrauen?  
Oder:  
**Plan B.**

Karriere. Wünsche. Ziele. Um all Ihre Pläne zu finanzieren, verlassen Sie sich auf Ihre Arbeitskraft.

Doch was, wenn die Arbeitskraft Sie verlässt?  
Durch Unfall, Krankheit oder andere Schicksalsschläge?

Verschließen Sie nicht die Augen, sorgen Sie vor – mit Plan B, der Berufsunfähigkeitsversicherung der NÜRNBERGER.

Auch mit  
Pflegerenten-Zusatz

NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich  
Telefon 0800/20 44 87, [www.nuernberger.at](http://www.nuernberger.at)

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg  
**NÜRNBERGER**  
Versicherung AG Österreich



### ÖVM-HP-CH04 Hebebühnen

Der Versicherungsschutz bezieht sich abweichend von Art. 7, Pkt.10.2 bis 10.4 AHVB auch auf Schadenersatzverpflichtungen wegen Beschädigung und Vernichtung von Kraftfahrzeugen durch den Betrieb von Hebebühnen udgl.

Die Versicherungssumme beträgt im Rahmen der Pauschalversicherungssumme EUR .....

Der Selbstbehalt des Versicherungsnehmers beträgt in jedem Versicherungsfall ..... % des Schadens und der Kosten gemäß Art. 5, Pkt. 5 AHVB, mindestens EUR .....

### ÖVM-HP-CH05 Schäden an Kundenfahrzeugen

1. Die nachstehenden Bestimmungen gelten nur für solche Fahrzeuge, die der Versicherungsnehmer oder die für ihn handelnden Personen zur Vornahme von Wartungs- und/oder Reparaturarbeiten übernommen haben.
2. Versicherungsschutz für Fahrzeuge gemäß Pkt. 1:  
Der Versicherungsschutz bezieht sich ab-

weichend von Art. 1, Pkt. 2.2, sowie Art. 7, Pkt. 5.3, 10.2, 10.3 und 10.4 AHVB auch auf Schadenersatzverpflichtungen wegen Beschädigung, Vernichtung, Verlust oder Abhandenkommen, auch nach Übergabe und außerhalb der Betriebsstätte.

Darüber hinaus bezieht sich der Versicherungsschutz auf derartige Schadenersatzverpflichtungen aus

- Wartungs- und/oder Reparaturarbeiten
- Inbetriebsetzung, Fahren oder Verschieben innerhalb des versicherten Betriebsgrundstückes sowie
- unbefugtem Gebrauch durch Arbeitnehmer des Versicherungsnehmers oder Betriebsfremde (Schwarzfahrt), soweit dafür nicht die Kfz-Haftpflichtversicherung zuständig ist.

Für Ansprüche auf Ersatz des Malusschadens gegen den versicherten Schädiger besteht Versicherungsschutz.

Die Ausschlüsse gem. Art. 7, Pkt. 10.2, 10.3 und 10.4 AHVB sind für solche Schäden am Fahrzeug nicht anzuwenden.

3. Der Versicherungsschutz erstreckt sich auch auf das Abholen und Zustellen von Fahrzeugen.
4. Ausgeschlossen vom Versicherungsschutz gemäß Pkt. 2 sind:
  - innere Betriebs- und Bruchschäden, es sei denn als Folge der Servicehandlungen und/oder Reparaturarbeiten;
  - Folgeschäden im Zusammenhang mit Chip- und/oder Motortuning (ausgenommen vom Fahrzeughersteller zugelassene oder empfohlene);
  - Schäden an ausgewechselten Teilen und gehandelten Waren;
  - Gewährleistungsansprüche;
5. Der Versicherungsnehmer ist - bei sonstiger Leistungsfreiheit des Versicherers gemäß § 6 VersVG - verpflichtet, im Fall des Verlustes oder Abhandenkommens eines Fahrzeuges unverzüglich bei der zuständigen Sicherheitsbehörde Anzeige zu erstatten.



- 6. Die Versicherungssumme beträgt im Rahmen der Pauschalversicherungssumme EUR .....
- 7. Der Selbstbehalt des Versicherungsnehmers beträgt in jedem Versicherungsfall ..... % des Schadens und der Kosten gemäß Art. 5, Pkt. 5 AHVB, mindestens EUR .....

**Klarstellung:**

- Schadenzahlungen des Versicherers setzen Haftung des versicherten Schädigers voraus.
- Zum Thema Gewährleistung: Die Schadenabrechnung erfolgt aus dem Vergleich der Rechnung vor dem Schaden mit der Rechnung nach dem Schaden: Dabei werden jene Positionen nicht ersetzt, die in beiden Rechnungen aufscheinen (betrifft Material und Arbeitszeit).

Neben den „Verbandsklauseln“

- Schäden an Kundenfahrzeugen außerhalb der Betriebsstätte und
  - Automatische Waschanlage
- sollten Sie zum umfassenden Versicherungsschutz Ihrer Klienten im Bereich KFZ Werkstätten udgl. die angeführten ÖVM Klauseln HP-CH01 - 04 mit dem Versicherer vereinbaren.

Es gibt zwar auch „Verbandsklauseln“ zum Thema:

- Diebstahl oder Raub von in Verwahrung genommenen Fahrzeugen
- Schäden an Fahrzeugen durch Brand, Blitzschlag oder Explosion
- Abhol- und Zustelldienst von Fahrzeugen diese weisen aber einige Lücken zu den von uns formulierten Klauseln auf.

Den optimalsten Versicherungsschutz erreichen Sie allerdings mit der Klausel ÖVM-HP-CH05, die generell alle Schäden an Kundenfahrzeugen regelt. Wenn es Ihnen gelingt, diese zu vereinbaren, müssen Sie die vorgenannten nicht auch noch vereinbaren.



**Helvetia Rechtsschutz-Aktion 2014**

**Bis zu 2 Monate Prämienfreiheit für Ihre Kunden!**

**Schutz für Ihre Kunden:**

- Bei der Durchsetzung von Schadenersatzansprüchen
- Bei der Verteidigung in Strafverfahren
- Bei der Wahrung rechtlicher Interessen aus Arbeits- und Lehrverhältnissen
- Bei Streitigkeiten aus schuldrechtlichen Verträgen
- Bei Rechtsauskünften in Fragen des österreichischen Rechtes

Aktionszeitraum: 01.01.2014 bis 31.12.2014

**Helvetia Versicherungen AG**

Hoher Markt 10-11, 1010 Wien  
T +43 (0) 50 222-1000  
www.helvetia.at





DI Wolfgang WEISZ  
Abteilungsleiter Betriebliche  
Altersvorsorge (BAV), Allianz  
Österreich

# Wer den Unternehmer versteht macht mehr BAV-Geschäft

**80 Prozent aller Unternehmensneugründungen 2013 erfolgten als Einzelunternehmen. Gerade in der Gründungsphase herrscht bei den Unternehmern wenig Bewusstsein für die vielfältigen Möglichkeiten, die eine Lösung im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge (BAV) bietet. Um Berater für rechtliche und betriebswirtschaftliche Fragestellungen fit zu machen, bietet die Allianz mit dem zweiten Modul ihrer BAV-Akademie ansprechendes und kompaktes Wissen an. Das Ziel der Wissenserweiterung: Den Geschäftspartner besser zu verstehen.**

Was für den Berater von Privatkunden gilt, gilt auch für Firmenkunden: Erfolgreich sind insbesondere jene Berater, die ihre Kunden und Bedarfslagen am besten verstehen. „Wenn man Pensionslücken für den Privatkunden rechnet, sollte man auch ein Grundverständnis für Sozialversicherung mitbringen. Dasselbe gilt für Firmenkunden: Wer versteht, welche Auswirkungen verschiedene BAV-Modelle auf die Bilanz haben und was aus steuerlicher und rechtlicher Sicht zu beachten ist, ist besser und näher dran am individuellen Kundenbedarf“, erklärt Dipl.-Ing. Wolfgang Weisz, Abteilungsleiter Betriebliche Altersvorsorge (BAV) bei der Allianz in Österreich.

## Rechtliche Grundlagen & BWL „light“: Bilanzen lesen leicht gemacht

Um das Multitalent BAV in einen Geschäftserfolg umzuwandeln, ist – neben dem Produktwissen – auch ein entsprechendes Hintergrundwissen nötig. Die BAV-Akademie der Allianz bietet das Rüstzeug in vier aufeinander abgestimmten Modulen – kompakt und praxisnah. Im zweiten Modul geht es vor allem darum, die Berater für steuer- und unternehmensrechtliche Fragestellungen fit zu machen. Da kein eigenes allumfassendes Gesetz zum Thema Betriebliche Altersvorsorge existiert, ist es wichtig für das Verständnis und den Einsatz von Durchführungswegen der BAV die unterschiedlichen Auswirkungen von BAV-Modellen nach maßgeblichem Gesetz zu kennen und den richtigen Beratungsansatz zu wählen. Ein weiterer Schwerpunkt des Moduls befasst sich mit buchhalterischen Themen der Betriebswirtschaftslehre: Rechnungslegungspflicht, doppelte Buchhaltung, Bilanz, Gewinn- und Verlust-Rechnung sind dabei

die Schlagworte, denen im Rahmen der Akademie Leben eingehaucht wird. „Wir haben uns angesehen, was unsere Vertriebspartner brauchen und das zweite Modul speziell entwickelt, damit sie im Gespräch mit dem Kunden mit diesem Hintergrundwissen glänzen können. Als einer der führenden Komplettanbieter möchten wir Bewusstsein für die Bedarfslagen der Unternehmer schaffen“, erklärt Weisz. Dabei soll beleuchtet werden, welche Auswirkungen BAV-Lösungen auf die Bilanz haben, wie Rückstellungen gebildet und verbucht werden. Ebenso wird thematisiert, was mit Ansprüchen von Anwartschaftsberechtigten passiert, wenn das Unternehmen insolvent wird.

## Wer ist mein Geschäftspartner?

Auch wenn die Module auf den ersten Blick komplexe Kost versprechen – die Beschäftigung mit diesen Inhalten zahlt sich aus, denn es geht bei einer BAV-Beratung immer um die Frage: Wer ist mein Geschäftspartner? Wem gehört das Unternehmen? Wer haftet für Schulden? Wer zahlt welche Steuern? Ebenso wichtig: Die Frage nach der Unternehmensform: Handelt es sich bei meinem Gegenüber um einen Geschäftsführer einer Personengesellschaft, Kapitalgesellschaft oder sonstigen Körperschaft? Durch das vermittelte Fachwissen lernen die Teilnehmer, ihre bestehenden zu künftigen Kunden besser einzuschätzen. „Es ist Teil des Beratungsgesprächs, dass ich mich für meinen Kunden interessiere. Was treibt meinen Kunden an? Was sind seine Sorgen, Wünsche, Bedürfnisse? Wenn ich weiß, wie sich eine BAV-Lösung auf die Motivation der Mitarbeiter auswirken kann, wie ich dabei helfe, Steuern zu sparen und sinnvoll Altersvorsorge zu betreiben, ist das ein echtes Asset, mit dem man auch im Vergleich zum Wettbewerb punkten kann“, ist Weisz überzeugt.

## Bewusstseinsbildung: Steuerzuckerln nutzen, aber wie?

Wo kann man das erworbene Hintergrundwissen nun konkret anwenden? Weisz führt in diesem Zusammenhang drei Beispiele an: die Gehaltsumwandlung, Pensionskassenlösung und betriebliche Kollektivversicherung. „Es geht nicht nur darum, irgendwelche BAV-Lösungen zu verkaufen. Die Interpretation, wie man damit umgeht, ist extrem wichtig“, so Weisz. So biete die Gehaltsumwand-



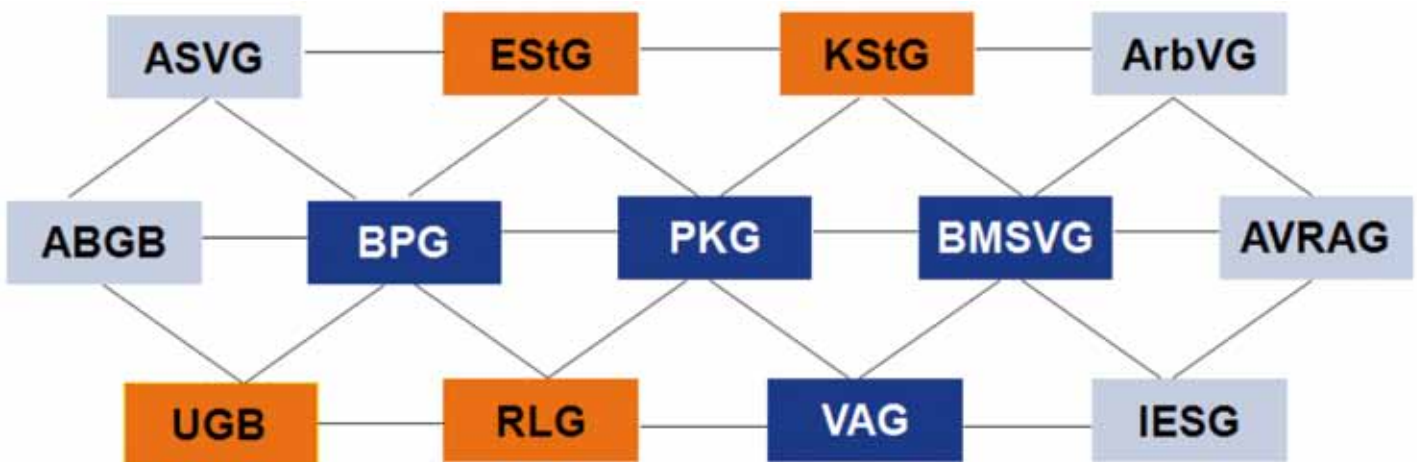
lung im Rahmen der Zukunftssicherung nach § 3/1/15a EStG dem Arbeitgeber viele Möglichkeiten: Den Arbeitgeber kostet diese Lösung nichts, außerdem erspart er sich damit auch noch einen Teil der Lohnnebenkosten. Auch der Unterschied zu einer herkömmlichen Gehaltserhöhung ist gewaltig: Wenn man als Dienstgeber möchte, dass dem Arbeitnehmer 300 Euro netto mehr im Jahr übrig bleiben, müsste er durch die Gehaltserhöhung 775 Euro auf die gesamte Lohnsumme drauflegen, das heißt 590 Euro auf das Bruttogehalt und 174 Euro an zusätzlichen Lohnnebenkosten. „Mit der Gehaltsumwandlung können alle profitieren: 300 Euro werden vom Bruttogehalt einbehalten, diese werden brutto für netto veranlagt“, so Weisz. Für eine Pensionskassenlösung oder die betriebliche Kollektivversicherung können Arbeitgeber bis zu 10 Prozent der Gehaltssumme steuerfrei und ohne Lohnnebenkosten einzahlen und so eine attraktive Firmenpension aufbauen. Arbeitgeberbeiträge sind steuerlich abzugsfähig, darüber hinaus gibt es keine Lohnnebenkosten oder Sozialversicherungsbeiträge, die zu entrichten wären. Bis zu 1.000 Euro Eigenbeiträge pro Mitarbeiter können darüber

hinaus staatlich gefördert werden (Förderungshöhe analog den Prämien zum Bausparen bzw. der staatlich geförderten Zukunftsvorsorge).

**Jeder Kunde hat individuellen Hintergrund**

Fazit: Ein Unternehmer mit vier Angestellten wird einen anderen Bedarf haben als ein Betrieb mit 150 Mitarbeitern. Absolventen des Ausbildungsweges bei der Allianz können ihre Kunden bedarfsgerecht beraten: es gibt für jeden Kunden die ideale Lösung aus der zweiten Säule – denn die BAV ist ein Multitalent. „Als Anbieter, Makler und Interessensvertretungen sind wir in der Pflicht, Aufklärungsarbeit zu leisten und Arbeitgebern aufzuzeigen, welche Vorteile sie von BAV-Lösungen haben – und das können wir nur dann, wenn wir uns mit den rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen auskennen, die den Unternehmer betreffen. Wer den Unternehmer versteht, macht mehr BAV-Geschäft“, so Weisz abschließend.

**Das Netzwerk von maßgeblichen BAV-relevanten Gesetzen**



# Verbraucherrechte

## Richtlinie – Umsetzungsgesetz (VRUG)

Mit den neuen Regelungen des VRUG, soll die Verbraucherrechte – Richtlinie (2011/83/EU) umgesetzt werden. Das Gesetz soll mit 13.06.2014 in Kraft treten. Die Regierungsvorlage liegt vor und ist unter dem Link „[http://www.parlament.gv.at/PAKT/VHG/XXV/I/I\\_00089/index.shtml](http://www.parlament.gv.at/PAKT/VHG/XXV/I/I_00089/index.shtml)“ abrufbar. Damit werden Änderungen im ABGB und im Konsumentenschutzgesetz vorgenommen. Ferner wird das Fern- und Auswärtsgeschäfte-Gesetz (FAGG) neu eingeführt.

Eine wesentliche Änderung im KSchG betrifft die Einführung allgemeiner Informationspflichten des Unternehmers bei Verbraucherverträgen im neuen § 5a KSchG. Vor Vertragsabschluss ist insbesondere über die wesentlichen Eigenschaften der Ware oder Dienstleistung, die Daten des Unternehmers, den Gesamtpreis, die Zahlungs- und Lieferbedingungen sowie – bei digitalen Inhalten – über Kopierschutzmaßnahmen und Kompatibilität zu informieren. Ferner ist auf das Bestehen eines gesetzlichen Gewährleistungsrechts, gegebenenfalls das Bestehen und die Bedingungen von Kundendienstleistungen nach dem Verkauf und auf gewerbliche Garantien hinzuweisen. Gegebenenfalls ist über die Vertragslaufzeit, Kündigungsbedingungen bzw. Vertragsverlängerungsklauseln zu belehren usw.

Verstöße gegen die Informationspflichten sind verwaltungsstrafrechtlich sanktioniert. Die Informationen sind vor Vertragsabschluss zu erteilen. Von den Informationspflichten sind eine Reihe von Vertragsarten ausgenommen, beispielsweise Geschäfte des täglichen Lebens, die sofort erfüllt werden, Verträge, die dem Fern- und Auswärtsgeschäftegesetz unterliegen, Verträge über soziale Dienstleistungen, über Gesundheitsdienstleistungen, diverse Glücksspiele, Finanzdienstleistungen, über unbewegliche Sachen, Pauschalreisen, Personbeförderungsverträge etc.

Untersagt wird ferner der Einsatz von Mehrwertnummern für Callcenter, Service Hotlines und ähnliche Einrich-

tungen für Kontaktaufnahmen des Verbrauchers im Zusammenhang mit bereits abgeschlossenen Verträgen (§ 6b KSchG). Ferner sind Vereinbarungen, mit welchen sich Verbraucher neben dem für die Hauptleistung vereinbarten Entgelt zu weiteren Zahlungen als Entgelt für Zusatzleistungen verpflichten, nur dann wirksam, wenn sie ausdrücklich zustimmen (§ 6c KSchG). Beispielsweise Versandkosten sollen von dieser Bestimmung nicht umfasst sein.

Mangels anderer Vereinbarung hat der Unternehmer künftig Waren ohne unnötigen Aufschub, jedenfalls aber nicht später als 30 Tage nach Vertragsabschluss bereit zu stellen oder abzuliefern (§ 7a KSchG). Gemäß § 7b KSchG geht künftig bei Übersendung der Ware die Gefahr erst mit Ablieferung an den Verbraucher über – dies mangels abweichender Vereinbarung (abweichend geregelt im ABGB, s. unten).

Das bisher in § 3 KSchG geregelte Haustürgeschäft bleibt subsidiär, außerhalb des Anwendungsbereichs des neuen FAGG, anwendbar, um Lücken zu vermeiden. Teilweise werden die Rechtsfolgenregelungen des Haustürgeschäfts an das FAGG angeglichen. Insbesondere wird die Rücktrittsfrist von einer Woche auf 14 Tage verlängert. Die absolute Rücktrittsfrist beträgt 12 Monate und 14 Tage nach Vertragsabschluss bzw. Warenerhalt. Das Schriftformerfordernis für die Rücktrittserklärung entfällt.

Die bisher in §§ 5a bis 5i KSchG enthaltenen Regelungen über den Fernabsatz werden zur Gänze durch das Fern- und Auswärtsgeschäfte-Gesetz (FAGG) ersetzt.

Das FAGG regelt Informationspflichten und Rücktrittsrechte, bei entgeltlichen Fernabsatzverträgen und außerhalb von Geschäftsräumen abgeschlossenen Verträgen mit Verbrauchern. Es ist zu Gunsten der Verbraucher einseitig zwingend. Die Definition des Fernabsatzvertrages (§ 3 Z 2 FAGG) stimmt weitestgehend mit der bisherigen Definition des § 5a KSchG überein.

Der Begriff des Auswärtsgeschäfts ist weiter gezogen als jener des Haustürgeschäfts in § 3 Abs





1 KSchG. Es kommt nicht darauf an, ob die geschäftliche Verbindung vom Unternehmer oder vom Verbraucher angebahnt wurde. Beide Fälle sind gleichermaßen erfasst. In § 4 FAGG sind die Informationspflichten ähnlich geregelt wie im neuen § 5a KSchG (siehe oben). Vom Anwendungsbereich des FAGG sind einige Vertragsarten ausgenommen, beispielsweise Verträge mit einem Entgelt von maximal EUR 50,00, Verträge über soziale Dienstleistungen, über Gesundheitsdienstleistungen (außer Arzneimittel und Medizinprodukte), Glücksspielverträge, Verträge über Finanzdienstleistungen, Liegenschaftsverträge, Bauverträge, Wohnungsmietverträge, Pauschalreiseverträge, Automatenverträge, Personenbeförderungsverträge etc. Im Bereich der ausgenommenen Vertragsarten kann das Rücktrittsrecht bei Haustürgeschäften nach § 3 KSchG zur Anwendung kommen.

Bei Auswärtsgeschäften sind die Informationen grundsätzlich auf Papier oder mit Zustimmung des Verbrauchers auf einem anderen dauerhaften Datenträger bereit zu stellen. Vereinfachungen gelten bei Handwerkerverträgen, bei welchen das Entgelt EUR 200,00 nicht übersteigt.

Bei elektronisch geschlossenen Verträgen sind Informationspflichten in klarer und hervorgehobener Weise vor Vertragsabschluss zu erteilen. Bei elektronisch abgeschlossenen Verträgen ist vor Vertragsabschluss eine ausdrückliche Bestätigung des Verbrauchers zu seiner Zahlungspflicht erforderlich. Sind diese Anforderungen nicht erfüllt, ist der Verbraucher nicht gebunden.

Gemäß § 11 FAGG kann der Verbraucher grundlos innerhalb von 14 Tagen vom Vertrag zurücktreten. Der Rücktritt ist an keine Form gebunden, wobei die Beweislast für die rechtzeitige Abgabe der Rücktrittserklärung beim Verbraucher liegt. Die Frist beginnt bei Kaufverträgen mit Warenerhalt, bei Dienstleistungs- und Bezugsverträgen mit Vertragsabschluss zu laufen. Die Information über das Rücktrittsrecht hat unter Verwendung des im Anhang des FAGG enthaltenen Musters zu erfolgen. Deren Übermittlung gilt als ausreichende Information, wenn sie vom Unternehmer korrekt ausgefüllt wurde. Verletzt der Unternehmer seine Informationspflichten über das Rücktrittsrecht, läuft die Frist erst ab Informationserteilung. Verstöße gegen andere Informationspflichten haben keine Fristverlängerung mehr zur Folge. Die absolute Frist für die Ausübung des Rücktrittsrechts bilden 12 Monate und 14 Tage nach Warenerhalt bzw. Vertragsabschluss.

Bei Rücktritt hat der Verbraucher die empfangene Ware unverzüglich, spätestens binnen 14 Tagen an den Unternehmer zurück zu senden. Die Rücksendekosten hat er selbst zu tragen. Ein Wertverlust der Ware ist vom Verbraucher nur insoweit zu ersetzen, als dieser über das mit einer Prüfung notwendig verbundene Maß hinausgeht. Andere Ersatzpflichten dürfen dem Verbraucher nicht auferlegt werden. Der Unternehmer hat alle Zahlungen des Verbrauchers inklusive Lieferkosten rückerstatten, wobei dem Unternehmer allerdings ein Zurückbehaltungsrecht bis zum Nachweis der Aufgabe der Ware durch den Verbraucher zusteht.

Die Ausnahmen vom Rücktrittsrecht im § 18 FAGG stellen die teilweise bereits aus dem KSchG bekannten Ausschlussstatbestände dar. Neu ist beispielweise, dass bei Dienstleistungsverträgen nicht bereits der Leistungsbeginn, sondern erst die vollständige Erbringung der Dienstleistung das Rücktrittsrecht entfallen lässt.

Bedauerlich ist, dass es zu keiner Gesamtkodifikation des Verbraucherrechts gekommen ist. Zudem wird der EUGH diverse Auslegungsfragen zu klären haben.

Schließlich finden sich Änderungen im ABGB: In § 429 ABGB wird der Übergang von Gefahr und Eigentum bei der Schickschuld entsprechend der bisherigen Judikatur derart geregelt, dass der Übergang mit Aushändigung der Sache an den Beförderer stattfindet, sofern die Art der Übersendung der getroffenen Vereinbarung, mangels einer solchen der Verkehrsübung entspricht. Eine entsprechende Regelung findet sich auch im neuen § 905 Abs 3 ABGB. Auf die abweichende Regelung bei Konsumentenverträgen (§ 7b KSchG) wird hingewiesen (siehe oben).

#### **Erratum:**

Im letzten Makler Intern 01/2014, Seite 13, hat sich ein Fehler eingeschlichen. Der dort zitierte Rechtssatz des OGH 7 Ob 118/13y verweist auf § 879 Abs 3, richtig ABGB, statt wie fälschlich angeführt, VersVG.

Mag. Markus Freiling, Rechtsanwalt



# NEU und EXKLUSIV für ÖVM-Mitglieder

## Rechtsschutz für Wohnungseigentümergeinschaften (WEG)

Der ÖVM beweist wieder einmal seine Innovationskraft und seine Umsetzungsstärke am österreichischen Versicherungsmarkt. Gemeinsam mit der Zürich Versicherungs-AG hat ÖVM Vorstand Ing. Mirko Ivanic ein Stand-Alone-Produkt entwickelt, das in dieser Art in Österreich einzigartig ist. Das Schöne daran, es steht **exklusiv** den Mitgliedern des ÖVM zur Verfügung. Ein Umstand, der aus unserer Sicht einen deutlichen Wettbewerbsvorteil bringt und Kolleginnen und Kollegen die Möglichkeit gibt, sich deutlich als Qualitätsmakler von der Konkurrenz abzuheben.

Die Wohnungseigentümergeinschaft kann nun gegen all jene Spezialrisiken versichert werden, die die Gemeinschaft als Ganzes – sie ist rechtlich als juristische Person mit Teilrechtsfähigkeit zu sehen – betreffen. Neben der freien Anwaltswahl und einer Versicherungssumme von EUR 100.000,00 zeichnet sich dieses Produkt konkret durch folgende Deckungsbausteine aus:

### A. Rechtsschutz für Grundstückseigentum und Miete

Versichert ist

- die Einbringung von Besitzstörungs- und Entziehungsklagen gegen Dritte.
- die Wahrnehmung aus dinglichen Rechten einschließlich der Geltendmachung und Abwehr nachbarrechtlicher Ansprüche.
- Abweichend von Artikel 7.2.1. besteht

Versicherungsschutz auch für die Geltendmachung und Abwehr nachbarrechtlicher Ansprüche aufgrund allmählicher Einwirkungen, wenn die Einwirkungen von unmittelbar angrenzenden Grundstücken ausgehen oder durch die Einwirkungen unmittelbar benachbarte Grundstücke betroffen sind.

- die Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen, die aus der Beschädigung des in der Police bezeichneten Objektes durch Dritte entstehen.

### B. Allgemeiner Vertrags-Rechtsschutz

Versichert ist die Wahrnehmung

- aus schuldrechtlichen Verträgen des Versicherungsnehmer über bewegliche Sachen sowie aus Reparatur und sonstigen Werkverträgen des Versicherungsnehmers über unbewegliche Sachen. Als Wahrnehmung rechtlicher Interessen aus schuldrechtlichen Verträgen gilt auch die Geltendmachung und Abwehr von Ansprüchen wegen reiner Vermögensschäden.
  - rechtlicher Interessen aus Versicherungsverträgen.
- Auf der Homepage des ÖVM – [www.oevm.at](http://www.oevm.at) – sind neben detaillierten Produktinformationen auch der Antrag und die Prämien abrufbar. Um eine rasche Abwicklung gewährleisten zu können, ist ausschließlich der ÖVM-Antrag zu verwenden.

**ÖVM – Gut ein Teil eines erfolgreichen Ganzen zu sein!**



## Neue Kooperation zwischen dem MANZ Verlag und dem ÖVM

### Sonderkonditionen für ÖVM Mitglieder auf alle Bücher, Zeitschriften und Kodizes.

Im Alltag wird der Versicherungsmakler vermehrt mit rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Problemstellungen konfrontiert. Nachschlagewerke aus den Bereichen Recht und Wirtschaft gehören daher zur Grundausstattung eines erfolgreichen Maklerbetriebes.

Bücher, Zeitschriften und Kodizes können ab sofort für ÖVM Mitglieder zu günstigeren Konditionen erworben werden. Eine Literaturliste auf Basis der regulären Buchhandelspreise finden Sie auf

der ÖVM Homepage unter [www.oevm.at](http://www.oevm.at) im Onlineshop. Mitglieder können die gewählten Bücher sofort bestellen, die Verrechnung erfolgt im Nachhinein über den ÖVM. Mit der Online-Bestellung können Sie Ihre Fachbibliothek portofrei erweitern und auf den neuesten Stand bringen.

Wir wünschen Ihnen jetzt schon viel Spaß beim Schmökern, denn wie sagte schon Benjamin Franklin, einer der Gründerväter der Vereinigten Staaten, so treffend:

„Eine Investition in Wissen bringt noch immer die besten Zinsen!“



## WILHELM BRANDSTETTER WIRD ZWEITER EFM VORSTAND

Die EFM Versicherungsmakler, mit über 50 Standorten die Nr. 1 in Österreich, strukturieren ihre Management-Ebene neu. Wilhelm Brandstetter wird ab 1. Juli 2014 neben Josef Graf eine weitere Vorstandsposition einnehmen. Der Versicherungsexperte und ehemalige UNIQA Vorstand ist in dieser Position für die Bereiche IT und Organisation verantwortlich.

Neben dem derzeitigen EFM Vorstand und Unternehmensgründer Josef Graf wird künftig auch Brandstetter zum Topmanagement des Versicherungsmaklers gehören. Der gebürtige Wiener wird die EFM in allen internen Unternehmensbereichen unterstützen. „Wilhelm Brandstetter verfügt über langjährige Versicherungserfahrung, die er sich in seinen vorhergehenden Tätigkeiten aneignen konnte. Sein Know-How speziell im IT-Bereich und seine umfassende Expertise werden uns bei den weiteren Expansionsschritten sehr unterstützen“, so Graf.

Als neues Vorstandsmitglied ist Brandstetter für die Bereiche IT und Organisation verantwortlich: „Das seit 2000 stark gewachsene Franchisesystem EFM feiert heuer sein 20-jähriges Bestehen und ich kenne Josef Graf sowie viele Franchiseunternehmer schon sehr lange. Das Unternehmen ist Vorreiter in vielen Belangen der Versicherungsbranche - von der Produktseite bis zur Qualität der Verwaltung und Abwicklung“.

### Expansion mit Lebensqualität vereinbaren

EFM verfügt zurzeit über 74 EFM Standorte mit fast 100 Maklern in Österreich. „Trotz diesem sehr guten bisherigen Wachstum legen wir uns die Latte noch deutlich höher“, so Brandstetter. „Arbeit soll Spaß machen und die Lebensqualität nicht zu kurz kommen. Wir versuchen den EFM Franchiseunternehmern durch die permanente Verbesserung der Abläufe eine bessere Work-Life-Balance



Wilhelm Brandstetter & Josef Graf

zu ermöglichen, damit sie mehr Energie für den Ausbau der Vertriebsaktivitäten vor Ort und auch mehr Zeit für ihre Hobbys haben“, so der passionierte Marathonläufer und ehemalige Ironman-Teilnehmer Brandstetter.

Zuletzt war der 63-Jährige als Geschäftsführer der UNIQA Software Service GmbH für die gesamte IT-Unterstützung der UNIQA Group verantwortlich und neun Jahre Geschäftsführer der Internet Plattform TOGETHER. In dieser Funktion hat er mit Fachbereichen und Vertriebspartnern an zahlreichen gemeinsamen IT-Lösungen gearbeitet. Davor war Brandstetter fünf Jahre Mitglied des Vorstandes der heutigen UNIQA Biztosito in Ungarn.

### Gemeinsames Feiern am ÖVM Forum

So konnte am diesjährigen ÖVM Forum in Linz nicht nur auf das 20-jährige Franchisesystem der EFM, sondern auch auf den baldigen Ausbau des Topmanagements angestoßen werden.

[www.efm.at/franchise](http://www.efm.at/franchise)

GEMEINSAM NOCH  
ERFOLGREICHER!

**EFM**  
VERSICHERUNGSMAKLER



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

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



Mag. Alexander MEIXNER  
Vorstand ÖVM

# 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*



## ... Factoring

### Einleitung

Die Eigenmittelvoraussetzungen der Banken – Basel I bis III – machen es Unternehmen immer schwieriger, eine ausreichende Kreditlinie über ihre Hausbank zu bekommen. Viele Unternehmer machen sich daher auf die Suche nach alternativen Finanzierungformen und werden schnell beim Factoring fündig. Unter Factoring versteht man den Ankauf von Forderungen aus Lieferungen Leistungen durch einen gewerbsmäßigen Financier. In Österreich unterliegt diese Form der Finanzierung dem Bankwesengesetz.

### Funktionen

Die Kernfunktion des Factoring stellt die Finanzierung dar. Darüber hinaus werden von den Spezialinstituten noch zusätzliche Dienstleistungen, wie die Übernahme des Delkredererisikos oder das Debitorenmanagement angeboten. Auf Grundlage des Forderungsankaufs stellt die Factorbank in der Regel eine Vorauszahlung in Höhe von 80 bis 90 Prozent des Forderungsbetrags dem Kunden zur Verfügung (Finanzierungsfunktion). Durch den regresslosen Forderungsverkauf geht das Ausfallrisiko (Delkredere) auf die Bank über. Dadurch ist der Forderungsverkäufer zu 100 Prozent vor Forderungsausfällen gesichert. Das Debitorenmanagement umfasst die Debitorenbuchhaltung, das Mahnwesen und das Inkasso. Durch das Auslagern dieser Bereiche kann personalseitig eingespart werden. Dienstleistungen werden immer dann abgerufen, wenn sie benötigt werden. Dies führt zu einer deutlichen Reduktion der stehenden Kosten.

### Kosten

Die Kosten des Factoring setzen sich aus einer Gebühr auf den Umsatz, die vom Umsatzvolumen, der Anzahl der Rechnungen und der Debitoren sowie der Bonität abhängt, wobei in der Regel zwischen 0,1% und 1,5% des Bruttoumsatzes verrechnet werden, Zinsen für die Bevorschussung und sonstige Gebühren zusammen. Die Umsatzgebühr deckt die Übernahme des Ausfallsrisikos, die Inkassokosten sowie die Gewinn tangente des Factors ab. Die banküblichen Zinsen werden für den Zeitraum der Bevorschussung berechnet.

### Pluspunkte des Factoring

Die Vorteile des Factoring lassen sich in zehn Punkten zusammenfassen:

1. Anpassung der Finanzierung an die Umsatzentwicklung
2. Ausnutzung von Skonti und Rabatten (Liquidität steigt durch das Factoring)
3. Minimierung der Außenstände (professionelles, kontinuierliches Mahnwesen)
4. Verkürzung der Bilanzsummen (führt zu einer höheren Eigenkapitalquote)
5. Verbesserung des Ratings (höhere Eigenkapitalquote führt zu einem besseren Rating)
6. Geringer Abhängigkeit von klassischen Bankkrediten
7. Unterstützung der Expansion (Liquidität wird erhöht)
8. Entlastung des Mahnwesens und der Debitorenbuchhaltung
9. Gewährung längerer Zahlungsziele (Wettbewerbsvorteil)
10. Absicherung gegen Forderungsausfälle (Ausfallsversicherung)

### Bilanzverkürzung und Steigerung der Eigenkapitalquote

Die Bilanz eines Unternehmens zeigt folgendes Bild:

VERMÖGEN		KAPITAL	
Anlagevermögen	1.000	Eigenkapital	500
Forderungen	1.000	Verbindlichkeiten	1.500
Bilanzsumme	2.000	Bilanzsumme	2.000

Die Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Bilanzsumme) beträgt 25%. Nun werden 80% der Forderungen an die Factorbank verkauft. Dieser Verkauf hat folgende Auswirkungen auf die Bilanz:

1. Die Position Forderungen wird um 800 reduziert. Der Verkaufserlös wird dem Bankkonto

gutgeschrieben. Es kommt zu einem Aktivtausch, die Bilanzsumme bleibt unverändert.

2. Die Mittel auf dem Bankkonto werden verwendet, um die Verbindlichkeiten zu reduzieren. Die Verbindlichkeiten sinken demnach auf 700. Die Bilanzsumme verkürzt sich auf EUR 1.200.

Die Bilanz nach der Durchführung dieser Transaktionen sieht wie folgt aus:

VERMÖGEN		KAPITAL	
Anlagevermögen	1.000	Eigenkapital	500
Forderungen	200	Verbindlichkeiten	700
Bilanzsumme	1.200	Bilanzsumme	1.200

Die Eigenkapitalquote beläuft sich nun auf 41,67%. Das entspricht einer relativen Steigerung von rund 67%. Absolut gesehen, hat sich am Eigenkapital jedoch nichts verändert. Die Position steht unverändert bei 500.

**Ertragssteigerung**

Factoring kann zu einer massiven Steigerung der Ertragslage führen. Es wurden dem folgenden Rechenbeispiel folgende Annahmen zugrunde gelegt:

- Jahresumsatz 6 Mio.
- Forderungen gehen im Schnitt 60 Tage nach Rechnungslegung ein
- Skontogebühr 1,2% des Umsatzes
- Zinssatz pro Jahr 7%
- Wareneinsatz 4,5 Mio.

- Skontosatz 3%
  - Kostenreduktion durch Auslagerung des Debitorenmanagements
    - 15TS an Personalkosten
    - 7TS an sonstigen Verwaltungskosten (Telefon, Port, EDV, etc.)
  - Auslagerung des Debitorenmanagements führt zu einer besseren Zahlungsmoral. Der Betriebsmittelrahmen wird weniger belastet, dies führt zu einer Zinseneinsparung von 12TS.
  - Aufgrund der gesteigerten Eigenkapitalquote kommt es zu einer Ratingverbesserung, die sich in günstigeren Zinsen niederschlägt. Die Ersparnis beträgt rund 10TS pro Jahr.
- Aufgrund der Inanspruchnahme von Factoring kommt es neben der Steigerung der Eigenkapi-

AUSGABEN		EINNAHMEN	
Factorgebühr	72.000	Skontoertrag	135.000
Bevorschussungszinsen	56.000	Einsparung Personalkosten	15.000
		Einsparung Verwaltungskosten	7.000
		Zinseinsparung	12.000
		Zinsreduktion	10.000
Gesamtausgaben	128.000	Gesamteinnahmen	179.000
<b>GEWINN</b>	<b>51.000</b>		

talquote zu einem Mehrertrag von 51TS. Die Ertragsteigerung könnte noch höher ausfallen, wenn der Unternehmer es schafft, Teile der Kosten des Factoring auf seine Kunden umzuwälzen.

**Fazit:**

Factoring ist eine moderne Finanzdienstleistung, die zunehmend an Bedeutung gewinnt, stellt einen harmonischen Ausbau der Unternehmensfinanzie-

rung dar und dient der strategischen Optimierung der Kapitalstruktur des Unternehmens. Dieses Kreditsurrogat steht für größere Flexibilität und erhöhte Liquidität, was wiederum das Erreichen der gesetzten Unternehmensziele unterstützt. Factoring ist demnach eine interessante und attraktive Ergänzung zum Kontokorrentkredit der Hausbank, die darüber hinaus noch positive Effekte auf das Rating und den Erfolg des Unternehmens hat.

**Quellen:**  
 Quelle: Herbert Haeseler/Franz Greßl, Leasing und Factoring, LexisNexis, Wien, 2007



# Gruppen-Krankenversicherung

Bereits seit vielen Jahren gibt es für ÖVM-Mitglieder im Bereich der Krankenversicherung eine Kooperation zwischen dem ÖVM und der Uniqa Versicherung.

Zum 1. Mai wurden neue Tarife aufgelegt. Deshalb möchten wir diese Gelegenheit nützen und dürfen nachfolgend die Vorteile und Highlights der ÖVM Gruppen-Krankenversicherung präsentieren.

## Vorteile der ÖVM-Gruppenvereinbarung:

- Der Abschluss ist auch für sämtliche Mitarbeiter der ÖVM-Mitgliederbüros möglich. Weiters können auch die jeweiligen Angehörigen mit einbezogen werden (Kinder bis zum 27. Lebensjahr)
- keine allgemeine Wartezeit (außer beim Zahn-tarif 6 Monate bzw. 8 Monate) – Wartezeit für Entbindung 9 Monate
- flexible Tarifauswahl – je nach Wunsch und Bedarf
- Leistungsausschlüsse sind während der Dauer der Gruppenversicherung nicht wirksam
- erheblicher Prämiennachlass
- die ersten vier Beitrittsmonate sind prämienfrei
- Prämienrückerstattung bei Leistungsfreiheit

## Sonderrabatte laut ÖVM-Gruppenvereinbarung:

25 % Sonderrabatt

für den stationären Tarif mit bzw. ohne Selbstbehalt  
20 % Sonderrabatt

auf die Reisezusatzversicherung

15 % Sonderrabatt

auf den Aufschlag Einzelbettzimmer

Nur in **Kombination mit einem stationären Tarif** (Kombinationsrabatt)

20 % Kombinationsrabatt

auf den ambulanten Tarif (50% bzw. 80%)

20 % Kombinationsrabatt

auf den Zahntarif (50% bzw. 80%)

Wir sind überzeugt, Ihnen als ÖVM-Mitglied, sowie Ihren Mitarbeitern und den jeweiligen Angehörigen mit diesen Gruppenkonditionen eine ausgezeichnete Möglichkeit zur Absicherung durch eine **leistungsstarke** und **kostengünstige** Krankenversicherung ermöglichen zu können.

Wir würden uns freuen, wenn Sie diese Information auch an Ihre Mitarbeiter weiterleiten damit auch diese die **Vorteile Ihrer ÖVM-Mitgliedschaft** genießen können.

Sie können Ihre individuellen Offerte mit dem Uniqa-Online-Rechenprogramm mit der ÖVM-Gruppennummer 800135 berechnen.

Weitere Informationen (Prämien, Tarife etc.) finden Sie auf der ÖVM Homepage ([www.oevm.at](http://www.oevm.at)) unter: Download für Mitglieder / Exklusivprodukte für Mitglieder.



## Der Österreichische Versicherungsmaklerring begrüßt seine neuen Mitglieder vom Zeitraum April bis Juni 2014:

### Wien

- Koban Südvers GmbH, 1130 Wien
- Steiner Gerhard Vers.makler, 1230 Wien

### Burgenland

- CREDO Vers.makler GmbH, 7423 Pinkafeld

### Kärnten

- AssetLine Vers.makler & Schadenmanagement GmbH, 9400 Wolfsberg

### Vorarlberg

- Dr. Hackspiel & Partner, 6900 Bregenz

Besuchen Sie uns auf unserer Homepage unter [www.oevm.at](http://www.oevm.at)



**IHRE SORGEN**



**MÖCHTEN WIR HABEN**



Mag. Stephan M. NOVOTNY

## Die „medizinische Notwendigkeit“ von Krankenbehandlungen

In dem im folgenden dargestellten Rechtsstreit hatten die österreichischen Gerichte zu beurteilen, wann eine bestimmte medizinische Behandlung, nach deutschem Recht, als „medizinisch notwendig“ einzustufen ist und daher die Kosten dafür von der Krankenversicherung zu tragen sind, auch wenn es eine unter Umständen billigere Alternative zur vom Patienten gewählten Behandlung gegeben hätte.

### Die Ausgangssituation

Eine deutsche Staatsbürgerin, welche seit Jahren mit Ihrem Ehegatten, ebenfalls deutscher Staatsbürger, in Österreich lebt, musste sich einen im rechten Unterkiefer befindlichen, verlagerten, jedoch noch nicht durchgebrochenen Weisheitszahn operativ entfernen lassen.

Um schonender Vorgehen zu können und vor allem um auf den Nervverlauf besser Rücksicht nehmen zu können, empfahl der behandelnde Arzt die

Operation unter Vollnarkose vorzunehmen. Dies auch insbesondere deshalb, da bei der Operation ein besonders vorsichtiges Vorgehen notwendig war, was äußerst zeitaufwendig ist, um den Nerv bei der Operation nicht zu zerren, zu quetschen oder überhaupt zu verletzen, da eine Schädigung des Nervs eine Gefühllosigkeit im Bereich des Mundwinkels an der rechten Unterlippe hätte zur Folge haben können. Alternativ wäre es jedoch auch möglich gewesen, die gegenständliche Operation, ohne Vollnarkose, an zwei Terminen ambulant durchzuführen.

Die Operationsvariante unter Vollnarkose ist aber „medizinisch empfehlenswert, in der Dauer insgesamt kürzer als mehrere ambulante Eingriffe, weniger belastend und für den Patienten angenehmer und prinzipiell sinnvoller“.

In Folge dessen kam es dann am 30.06.2010, zwischen 16:00 Uhr und 18:00 zu einer zwei-stündigen Operation unter Vollnarkose und einem darauffolgenden stationären Aufenthalt, zur Beobachtung, über eine Nacht.

### Die Versicherungssituation

Der Ehegatte verfügt über eine private Krankenversicherung bei einem deutschen Versicherungsunternehmen, in welcher auch die Patientin als Ehegattin mitversichert ist. Auf das Versicherungsverhältnis kommt laut dem zugrunde liegenden Versicherungsvertrag deutsches Recht zur Anwendung.

Die Versicherungsbedingungen des Versicherungsunternehmens sehen eine Übernahme der Kosten für eine stationäre Behandlung nur dann vor, wenn diese medizinisch notwendig ist und vorab von dieser genehmigt wurde.

Entsprechend diesen Bedingungen meldete die Patientin die bevorstehende Operation ca. einen Monat vor dem geplanten Operationstermin der privaten Krankenversicherung ihres Ehegatten, welche jedoch erst 2 Tage vor der geplanten Operation reagierte und dies auch nur insofern, als sie die Patientin aufforderte, weitere Unterlagen zu übermitteln. Drei Wochen nach erfolgter Operation lehnte das Versicherungsunternehmen eine





Übernahme der Kosten für die stationäre Behandlung dann mit der Begründung ab, dass es auch die Alternative einer ambulanten Behandlung in mehreren Sitzungen gegeben hätte und daher weder die Behandlung unter Vollnarkose, noch der darauffolgende stationäre Aufenthalt medizinisch notwendig waren.

### Das Gerichtsverfahren

Nachdem die private Krankenversicherung des Ehegatten der Patientin die Übernahme der Kosten für die Behandlung sowie den stationären Aufenthalt abgelehnt hatte, war der Ehegatte gezwungen, diese vorerst selbst zu tragen und klagte in weiterer Folge seine private Krankenversicherung auf Rückerstattung der Kosten.

#### 1. Instanz

Das Erstgericht entschied, unter Hinweis auf die Entscheidung des Obersten Gerichtshofes 7 Ob 12/85 und damit auf österreichisches Recht, dass die Vornahme der Behandlung unter Vollnarkose und der darauffolgende stationäre Aufenthalt, trotz Sinnhaftigkeit, Zweckmäßigkeit und dem geminderten Leidensdruck der Patientin als medizinisch nicht notwendig einzustufen sei und wies das Klagebegehren ab. Dies, obwohl der beigezogene Sachverständige, außer Protokoll, die Vornahme der Behandlung ohne Vollnarkose als eine „an mittelalterliche Folter grenzende Vorgehensweise“ bezeichnete.

#### 2. Instanz

Das Berufungsgericht stellte gleich vorab fest, dass im gegenständlichen Fall, aufgrund der Rechtswahl im Versicherungsvertrag, deutsches Recht zur Anwendung zu kommen habe und daher die Auslegung der relevanten Klauseln des Versicherungsvertrages durch das Erstgericht jedenfalls verfehlt sei.

Im Gegensatz zur österreichischen Rechtsordnung enthält die deutsche Rechtsordnung keinen dezidierten Vorrang der ambulanten gegenüber der stationären Behandlung, sondern stellt diesbezüglich lediglich auf die medizinische Notwendigkeit und nicht auf eine wirtschaftliche Notwendigkeit ab.

Das Vorliegen einer solchen medizinischen Notwendigkeit nimmt der deutsche Bundesgerichtshof dann an, wenn es vertretbar war, die gewählte Behandlungsform, bei Vorliegen mehrerer Varianten, nach objektiven Befunden und Erkenntnissen im Zeitpunkt der Vornahme der ärztlichen Behandlung, als medizinisch notwendig anzusehen.

Das Berufungsgericht kam in weiterer Folge zu dem Ergebnis, dass, ausgehend von den erstgerichtlichen Feststellungen, dass eine ambulante Behandlung „nahezu unzumutbar“ sei, „an Folter grenze“ und darüber hinaus auch noch ein erhöhtes Infektionsrisiko bestehe, zu dem Ergebnis, dass hier keinesfalls zwei gleichwertige Alternativen zur Auswahl standen, sondern die Vornahme der Behandlung unter Vollnarkose jedenfalls vertretbarer Weise als medizinisch notwendig im Sinne der Judikatur des BGH anzusehen ist.

Auch hinsichtlich der stationären Aufnahme kam das Berufungsgericht zu dem Ergebnis, dass diese im gegenständlichen Fall als notwendig zu erachten sei, denn auch bei einer ambulanten Behandlung hätte es einer Nachüberwachung der Patientin, insbesondere im Hinblick auf etwaige Nachblutungen auf Grund der großen Wunde im Mund bedurft und konnte der Sachverständige in erster Instanz darlegen, dass die Kosten für eine solche Nachüberwachung, nach zwei ambulanten Behandlungsterminen in etwa dieselbe Höhe erreicht hätten wie die Kosten der einmaligen stationären Aufnahme über Nacht.

Basierend auf den obigen Ausführungen leistete das Berufungsgericht dem Berufungsbegehren des Ehegatten Folge und gab dem Klagebegehren zur Gänze statt.

#### 3. Instanz

Der Oberste Gerichtshof wies die Revision des Versicherungsunternehmens mangels Vorliegens einer erheblichen Rechtsfrage ab.

Auch der OGH stellte in seiner Begründung, wie schon zuvor das Berufungsgericht, darauf »

ab, dass keinesfalls davon ausgegangen werden könne, dass es sich hier um zwei gleichwertige Varianten gehandelt habe, die zur Auswahl gestanden haben, sondern, dass eine Behandlungsmethode, welche vom medizinischen Sachverständigen als „an Folter grenzend“ beschrieben wurde, einer, aus medizinischer Sicht gesehen, „prinzipiell sinnvoller“ Variante gegenüber stand. Eine „medizinische Notwendigkeit“ war daher jedenfalls zu bejahen.

Hinsichtlich des Operationstermins fügte der OGH noch hinzu, dass, auch wenn durch einen Termin in der Früh ein stationärer Aufenthalt über Nacht hätte vermieden werden können, die stationäre Aufnahme über Nacht als „medizinisch notwendig“ anzusehen sei, da einerseits Operationen naturgemäß auch nach 08:00 Uhr stattfinden müssen und andererseits der Patient üblicherweise keinen Einfluss auf seinen Operationstermin hat.

Im Gegensatz zur österreichischen Rechtsordnung, welche der ambulanten Behandlung den Vorrang gegenüber der stationären Behandlung einräumt und hier insbesondere auch finanzielle Aspekte miteinbezieht, stellt die deutsche Rechtsordnung einzig und allein darauf ab, ob die Behandlung vertretbarer Weise als „medizinisch notwendig“ betrachtet werden konnte und lässt finanzielle Aspekte gänzlich außer Betracht.

Wären die streitgegenständlichen Vertragsbedingungen daher anhand der österreichischen Rechtsordnung zu beurteilen gewesen, hätte es durchaus sein können, dass die Gerichte zu dem Ergebnis gelangt wären, dass sich die Patientin, um die Behandlungskosten ersetzt zu erhalten, einer Behandlung unterziehen hätte müssen, welche von einem medizinischen Sachverständigen als „an mittelalterliche Folter grenzend und jedem Patienten unzumutbar“ beschrieben wurde. Ein solches Ergebnis wäre nur schwer nachvollziehbar.



## Träger der Rechtsprechung

### Richter

Die tragende Funktion in der Gerichtsbarkeit hat der Richter. Durch ihn übt der Staat die Rechtsfindung und Rechtsprechung in der Zivil- und Straferichtsbarkeit aus.

Letztere ist gekennzeichnet durch die Unabhängigkeit der Richter. Sie unterscheidet sich dadurch von der Verwaltung, die von „abhängigen“, d.h. an die Weisungen ihrer Vorgesetzten gebundenen Verwaltungsbeamten besorgt wird. Die Bundesverfassung gibt den Richtern eine besondere Stellung. Sie sind in ihren Entscheidungen unabhängig, unterliegen keiner Weisung und sind nur an die Gesetze gebunden.

### Rechtspfleger

In bestimmten Bereichen (Mahnverfahren, Exekutionsverfahren, Familien- und Erbrechtsachen, Grundbuch, Firmenbuch) werden auch Rechtspfleger in der Rechtsprechung tätig. Sie sind besonders

ausgebildete Gerichtsbeamte, die nur von den Richtern, denen sie zugeordnet sind, Weisungen empfangen dürfen. In der Praxis arbeiten sie weitgehend selbständig.

### Laienrichter

Unsere Verfassung bestimmt, dass das Volk an der Rechtsprechung mitwirken soll. Unter bestimmten Voraussetzungen kann jeder Bürger zu dieser Aufgabe berufen werden. Eine Ablehnung dieser Pflicht ist nur aus schwerwiegenden Gründen möglich.

Im Strafverfahren heißen die Laienrichter entweder Schöffen und bilden mit dem Berufsrichter einen einheitlichen Richtersenaat, oder Geschworene, die einen gesonderten Spruchkörper darstellen. Richterliche Funktionen haben auch die in handels-, arbeits- und sozialrechtlichen Verfahren eingesetzten fachmännischen bzw. fachkundigen Laienrichter.

**Notar**

Der Notar übt ein öffentliches Amt aus, ist aber freiberuflich tätig. Er steht in keinem Dienstverhältnis zum Bund, nur als Gerichtskommissär im Verlassenschaftsverfahren ist er ein gerichtliches Organ. Als solches führt er bestimmte Amtshandlungen im Verfahren durch. Durch die Zuweisung der Beurkundungs- und Beglaubigungstätigkeit an die Notare werden die Gerichte von Aufgaben entlastet, die nicht zur Rechtsprechung im eigentlichen Sinn gehören. Die Hauptaufgabe der Notare als unabhängiges und unparteiisches Organ der vorsorgenden Rechtspflege liegt in der

Rechtsbetreuung der Bevölkerung. Sein Mitwirken an Rechtsvorgängen dient der Rechtssicherheit und Streitverhütung.

**Rechtsanwalt**

Die Interessen der Beschuldigten im Strafprozess oder einer Partei im Zivilprozess umfassend wahrzunehmen, ist eine der wesentlichen Aufgaben des Rechtsanwalts. Er übt seine Tätigkeit freiberuflich aus. In vielen Verfahrensarten, besonders vor höheren Gerichten und bei hohen Streitwerten, müssen sich die Parteien durch einen Rechtsanwalt vertreten lassen.

**Quellen:**

Quelle: Heinz Russwurm/Alexander Schoeller, Leasing und Factoring, LexisNexis, Wien, 2007

## Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

**Privat Risikoanalyse**

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

**Weitere Informationen und Preise auf [www.oevm.at](http://www.oevm.at)**



# NEU

## Hier könnte Ihre Kleinanzeige für Versicherungsmakler stehen!

Bei Interesse setzen Sie sich bitte  
mit dem ÖVM-Büro unter der  
Wiener Telefonnummer  
01 416 93 33 in Verbindung.

**Sonderlösungen Outdoor / Rafting**

Unsere Kanzlei verfügt bereits seit mehreren Jahren über eine Sonderlösung zur Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung für Rafting- und Outdoorsportunternehmen. Raftingunternehmen sind in Österreich in der Sparte Haftpflichtversicherung praktisch unversicherbar. Aus diesem Grund haben wir bereits vor Jahren für Raftingunternehmen eine Sonderlösung entwickelt. Da die Raftingunternehmen meist jedoch noch wesentlich mehr Aktivitäten als nur Rafting anbieten, können über unser Konzept auch fast alle weiteren Aktivitäten mitversichert werden. Somit soll gewährleistet werden, dass Rafting- bzw. Outdoorsportunternehmen einen umfassenden Versicherungsschutz in der Haftpflichtversicherung genießen.

Ergänzend können wir auch eine Sonderlösung im Rechtsschutzbereich anbieten. Hier ist vor allem der Strafrechtsschutzbereich hervorzuheben.

Gerne können Sie sich für Anfragen an unsere Kanzlei wenden ([office@infinco.com](mailto:office@infinco.com) bzw. Tel.: 0512-588580).



### Sie suchen eine Pferdeversicherung? Bei uns sind Sie richtig!

**Wir bieten:**

- Ausrüstungsversicherung
- Bereiter- und Reitlehrerhaftpflichtversicherung
- Haftpflichtversicherung für (Kutschen)fahrer
- Pferdeversicherungen
- Pferde- und Hundehalterhaftpflichtversicherung
- Reitlehrerhaftpflichtversicherung
- Transportversicherung

**Kontakt:**

Karin Reiterer  
IRM-KOTAX Versicherungssysteme  
Tel. +43 3383 300 67-83  
Fax. +43 3383 300 77  
Mail [k.reiterer@irm-kotax.com](mailto:k.reiterer@irm-kotax.com)





Michael SCHOPPER  
Vorstand ÖVM



Gerhard VEITS  
ÖVM Ombudsmann

## „Dauerrabatt“ und „Treuebonus“ aktuelle rechtliche Situation

Da es zu den Themen Dauerrabatt bzw. Treuebonus immer wieder Rückfragen im ÖVM-Netzwerk gibt, fassen wir den aktuellen Stand der Dinge zusammen:

Der OGH hat dazu in den letzten Monaten einige bemerkenswerte Entscheidungen getroffen.

### Klauseln „Dauerrabatt“ und „Treuebonus“

Nach der jüngeren Rechtsprechung sind Klauseln, welche eine Dauerrabatt-Rückforderung (Treuebonus-Rückforderung) mit gleichbleibenden jährlichen Beträgen vorsehen, sodass der rückforderbare Betrag mit längerer Vertragsdauer steigt statt sinkt, mangels sachlicher Rechtfertigung ungültig! (Verbot der Benachteiligung des Versicherungsnehmers gemäß § 879 Abs. 3 ABGB)

Solche Klauseln stehen auch der Bestimmung des § 8 Abs. 3 VersVG entgegen, weil diese - insbesondere bei relativ langer Vertragsdauer - das gesetzliche Kündigungsrecht des Konsumenten mit wirtschaftlichen Mitteln untergraben. Somit ist bereits seit einiger Zeit geklärt, dass gleichmäßig steigende Dauerrabattklauseln unzulässig sind. Die aktuellste Judikatur geht sogar noch einen Schritt weiter und stellt fest, dass z.B. selbst Dauerrabattklauseln, die über die ersten fünf Jahre hinweg laufend steigen und nach einer Reduktion um 50% die restlichen 5 Jahre dann erneut wieder ansteigen, für Konsumenten ebenfalls keine Gültigkeit haben. Somit sind im Ver-

brauchergeschäft auch so genannte „gemäßigt“ oder „gemildert progressive“ Klauseln unzulässig. Künftig sind laut jüngster Rechtsprechung somit nur noch degressive Dauerrabattklauseln zulässig.

### „Umdeutung“ bzw.

### „ergänzende Vertragsauslegung“

Mehrere Versicherer bedienten sich bei vorzeitigen Vertragsauflösungen durch den Versicherungsnehmer, anstelle der für ungültig erklärten Dauerrabatt-Rückforderungen, einer „Umdeutung“ bzw. einer „ergänzenden Vertragsauslegung“, womit vertraglich vereinbarte, aber für unrechtmäßig erklärte Bestimmungen, durch neue, degressive Dauerrabattklauseln ersetzt und exekutiert wurden. Diese Vorgangsweise war zwischenzeitlich mehrfach Anlass für gerichtliche Auseinandersetzungen mit unterschiedlichen Ergebnissen in den Unterinstanzen. Während verschiedene Gerichte diese Vorgangsweise als rechtskonform beurteilten, kam das OLG Wien mit der Entscheidung 1R142/13d (zumindest im Verbrauchergeschäft) zu einem anderen Resultat. In dieser Entscheidung wurde festgehalten, dass jegliche Umdeutung bzw. ergänzende Vertragsauslegung von unerlaubten Dauerrabattklauseln nicht erlaubt ist und dass somit unerlaubte Dauerrabattklauseln ersatzlos wegfallen. Der Versicherer ging in der Folge in die Revision.

### Der OGH hat kürzlich auch in dieser Causa entschieden:

Eine nichtige Klausel entfällt dem Verbraucher gegenüber ersatzlos. Konkret heißt das, dass eine Vereinbarung über eine Rabattrückforderung (welche vom OGH als unrechtmäßig beurteilt wurde) seine Wirkung völlig verliert und nicht durch eine „Umdeutung“ ersetzt werden kann! (7Ob11/14i)

### Klausel „Übernahme Dauerrabatt bzw. Treuebonus durch den Nachfolge-Versicherer“

Zur Klausel „Übernahme der Dauerrabatt-Rückforderung“ durch den Nachfolge-Versicherer, hielt der OGH in seiner Entscheidung »

# All Risk

Der umfassendste Schutz für Eigenheim und Haushalt.

**Fragen Sie Ihren Maklerbetreuer!**

Markus Falzberger – Leiter Makler-Center Oberösterreich

## Unser Anspruch: höchste Qualität für unsere Vertriebspartner!

Ihre Rückmeldungen, auf die wir stolz sind:

**1. Platz im Weiterbildungsangebot** – wir sind stolz auf unsere Top Partner- und BAV-Akademie und informieren Sie gerne.

**1. Platz in der BAV** – wir sind **der** Partner in diesem stark wachsenden Bereich und werden das auch weiterhin bleiben.

**1. Platz in der Technischen Versicherung** – ein klarer Auftrag, den Vorsprung zu halten und auszubauen.

Hoffentlich Allianz.

**Allianz** 



7Ob188/13y fest:

„Die Beklagte räumt [...] ein, dass sie diese Aufwendungen gegenüber dem Vorversicherer deshalb übernimmt, damit der Kunde seinen Versicherungsvertrag ohne finanzielle Nachteile beenden und mit ihr einen neuen Versicherungsvertrag abschließen kann, wodurch sie dem Versicherungsnehmer den Wechsel erheblich erleichtere“.

**Auch diese Klausel untergrabe das gesetzliche Kündigungsrecht „mit wirtschaftlichen Mitteln“, so der OGH!**

Zwar sehe diese Vereinbarung eine streng degressiv gestaffelte Rückzahlungsverpflichtung des Versicherungsnehmers vor, wenn er den neuen Versicherungsvertrag vorzeitig auflösen sollte, allerdings treffe den Konsumenten in der Mehrzahl der Fälle eine neue „Bindungswirkung“ gegenüber dem neuen Versicherer, die länger wäre als der Zeitraum, für den der Konsument dem Vorversicherer den Dauerrabatt rückersetzen müsste.

*„Kündigt zum Beispiel der Konsument den Versicherungsvertrag mit dem Vorversicherer im siebenten Versicherungsjahr und müsste daher einen (zulässig vereinbarten) Verlust von Rabatten für die verbleibende Laufzeit auf zehn Jahre gewärtigen, den die Beklagte übernimmt, müsste er bei Kündigung des Versicherungsvertrags mit der Beklagten nach dem dritten Versicherungsjahr*

*nach wie vor den übernommenen Dauerrabatt (wenn auch degressiv vermindert) zahlen.“*

Dies untergrabe wiederum das gesetzliche Kündigungsrecht des Konsumenten mit wirtschaftlichen Mitteln. Eine sachliche Rechtfertigung für die bis zu zehn Jahre dauernde Rückzahlungsverpflichtung des Konsumenten, obwohl der Versicherungsnehmer gegenüber seinem Vorversicherer nur noch bedeutend kürzer gebunden wäre, sei nicht ersichtlich. „Diese Klausel widerspricht daher dem Verbot der Benachteiligung des Versicherungsnehmers gemäß § 879 Abs. 3 ABGB“, sprach der OGH aus.

### Zusammenfassend

Gegenüber Konsumenten gilt:

1. Jegliche progressiven Dauerrabattklauseln (selbst „gemäßigt“ oder „gemildert progressive“ Klauseln) sind unzulässig.
2. Eine „Umdeutung“ bzw. „ergänzende Vertragsauslegung“ von unerlaubten Dauerrabattklauseln ist nicht erlaubt.
3. Sollte eine (Nach-)Versicherung eine Dauerrabattrückforderung eines Vorversicherers übernommen haben, so darf der (Nach-)Versicherer bei vorzeitiger Vertragsauflösung des neuen Vertrages diesen übernommenen Dauerrabatt nicht rückerfordern.

## kremstal insurance“ goes green 😊 - dank dem ÖVM!

Aufgrund der Sonderkonditionen die der ÖVM ausgehandelt hat, habe ich letzte Woche unser neues Firmenauto – einen Elektro-Smart - bekommen. Eine ausgiebige Recherche hat ergeben, dass ich normalerweise im Umkreis von rd. 40 km für meine Kunden unterwegs bin. Damit reicht eine Reichweite von rd. 100 km leicht aus. Eine ausgereifte, umfassend erprobte Technologie verbindet sich mit der uneingeschränkten Alltagstauglichkeit. Er machte den Weg durch die Stadt zum Vergnügen. Klein und wendig – aber trotzdem geräumig. Agil, attraktiv und sicher. Unser Smart läuft rein elektrisch, verursacht dabei jede Menge Fahrspaß – aber kein Gramm CO2 während der Fahrt und schont damit die Umwelt speziell in dem Bereich in dem wir selbst leben. Der Stromverbrauch von rd. 2,- auf 100 Kilometer ist ein sehr angenehmer

Nebeneffekt. Die „kremstal insurance“ möchte damit ein ökologisches Zeichen setzen.



# gibt es doch!

## Die unglaubliche AllRisk-Deckung für alle typischen Vermögensschaden-Haftungsrisiken!

### NEU & EINZIGARTIG!

#### Online Angebote erstellen, Polizen abschließen und neue Kunden gewinnen!

Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen für:

- IT-Unternehmen
- Werbeagenturen
- Unternehmensberater
- Vereine
- Manager (D&O-Versicherung)
- Cyber Risiken (Versicherung gegen Datenverlust und Hackerangriffe)
- mehr als 200 weitere Dienstleister

(z.B. Energieberater, Journalisten, Modedesigner, Übersetzungsbüros, Fotografen, Dolmetscher, Call-Center usw.)



**Nähere Infos und  
Kooperationsmöglichkeiten:**  
Akad. Vkkf. Christina Gugl  
+43 - 3142 - 21 110 - 15  
christina.gugl@alt-walch.at

[www.alt-walch.at](http://www.alt-walch.at)



# ÖVA - Veranstaltungskalender

Seminar	Credits WKO	Sep.	Okt.	Nov.	Dez.
<b>ÖVA Fachgrundausbildung</b> für Mitarbeiter von Maklerbüros <ul style="list-style-type: none"> <li>• ein komplettes Grundschulungsprogramm</li> <li>• Schulungen durch Praktiker</li> <li>• Gruppenarbeiten</li> </ul>	80	2.			
		4.			
	160	1./2.			
		2./3.			
	80	24.			
		23.			
	80	11.			
		14.			
	80	2.			
		5.			
	80	3.			
		4.			
<b>ÖVA Seminar</b> Vom „Ein-Kfz-Vertrag-Kunde“ zum aktiv betreuten Vollkunden	80	10.			
		11.			
<b>ÖVA Seminar 6. Studienreise</b> „Zirkeltraining“ für Versicherungsmakler	480	13.–20.			
<b>ÖVA Seminar</b> Versicherungsrechtliche OGH-Judikatur	80	26.			
<b>ÖVA Seminar</b> Schadenbearbeitung durch den Vers.makler I & II	160		9./10.		
<b>ÖVA Seminar</b> Der Leitungswasser-, Sturm- & Einbruchschaden	80		16.		
<b>ÖVA Seminar</b> Rechtsschutzversicherung	80			7.	
<b>ÖVA Seminar</b> VersVG für Praktiker	80			13.	

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



## 2. Halbjahr Vorschau 2014

Ort	Thema	Referenten
Wien Tirol	Rechtsschutz Versicherung	Ing. Mirko Ivanic
Wien Tirol	Haftpflichtversicherung (2TAGE!)	Gerhard Veits Ing Alexander Punzl
Wien Tirol	Grundlagen aus den Bereichen Sozialversicherung und Steuern	Michael Schopper Mag. Alexander Meixner
Wien Tirol	Lebensversicherung, BUZ	Mag. Alexander Meixner Michael Schopper
Wien Tirol	Unfallversicherung, Insassenunfall	Mag. Alexander Meixner Michael Schopper
Wien Tirol	Krankenversicherung, BUFT	Mag. Alexander Meixner Michael Schopper
Wien Salzburg	Die Dienstleistung des Maklers für den Kunden begreifbar machen	Christoph Mennel
Italien/Abano	Das A-Z der Schadenabwicklung, VersVG, ABGB, Schadenersatzrecht mit Förderung des Teamgeistes und Konzentrationsübungen	Gerhard Veits
Wien	Praxisrelevante Entscheidungen für Versicherungsmakler	Gerhard Veits
Salzburg	Nicht jede Schadenablehnung ist gerechtfertigt!	Gerhard Veits
Wien	Neue Schadenfälle, Lösungen und Informationen	Alfred Binder, Paul Veselka
Salzburg	Rechtsschutzversicherung – häufige Probleme im Leistungsfall	Dr. Hans-Jörg Vogl
Wien	Mit besonderem Bezug auf Fachanfragen zum VersVG im ÖVM-Netzwerk	Gerhard Veits

Die einzelnen Einladungen werden noch rechtzeitig per Post versendet.

Anmeldemöglichkeiten auch über unsere Homepage unter: [www.oevm.at](http://www.oevm.at) / **Aus- u. Weiterbildung**



## 6. Studienreise „Zirkeltraining, für Versicherungsmakler

13. bis 20. September 2014

Abano/Terme Region Padua Italien, Hotel Orvieto

**NEUES PROGRAMM!**

Perfektionierung der Schadensbearbeitung  
VersVG, ABGB, Schadenersatzrecht, Spartenkunde  
Trainer: Gerhard Veits

Das Training umfasst:

- die wichtigsten Paragraphen des VersVG „aus dem Handgelenk“
- Schadenbearbeitung von A – Z (mit besonderem Praxisbezug)
- Einführung in das Schadenersatzrecht für die Tagespraxis
- Übungen und Spiele für Konzentration und Teamarbeit
  - Versicherungsspartenkunde – von allem etwas!
  - etc. etc.



**Pauschalangebot EUR 1.250,-**

für Mitglieder des ÖVM, im EZ mit Vollpension, Selbstanreise

**Nur mehr Restplätze frei**



**Jetzt für alle ab 50!**  
Einmalbeiträge für 10 Jahre steuerbegünstigt.

# SmartGarant

Vorsorge am richtigen Kurs mit Bruttoprämiengarantie von der Donau.  
Bei steigenden Aktien gewinnen - aber bei fallenden nicht verlieren.

- **100%ige Donau-Garantie auf die eingezahlten Prämien zum Laufzeitende**
- **Chance auf hohe Rendite**
- **Flexibilität und Sicherheit**
- **Jährlicher Lock-In bereits erreichter Gewinnanteile**

Denn die Vorsorge sollte sich den Bedürfnissen Ihrer Kunden anpassen – und nicht umgekehrt.

***Flexibel wie das Leben***



So schnell  
kann's gehen.

JETZT MIT  
**REISE**  
GUTSCHEIN\*  
IM WERT VON  
**100€**

### Sicher. Flexibel. Ertragreich.

Mit einem MehrWertbrief von Wüstenrot kann man sich schon in 10 Jahren auf eine attraktive Auszahlung freuen. Das macht ihn ideal für alle, die etwas Geld übrig haben und es nicht einfach auf ein Sparguthaben legen wollen. Dass man dabei auf einen Teil des Geldes flexibel zugreifen kann, macht ihn zusätzlich interessant. Denn Kunden suchen heute nach sicheren Veranlagungen, die Ertragschancen und Flexibilität vereinen.

**Der MehrWertbrief:** Die finanzielle Basis für den nächsten Lebensabschnitt.

\* Aktion gültig für Neuabschlüsse T136 von 1.3.2014 bis 31.8.2014 (spätestmögliches Annahmedatum ist der 1.9.2014). Nicht mit anderen Aktionen kombinierbar, keine Barablöse möglich. Den Reisegutschein im Wert von 100 Euro erhalten die Kunden nach Einzahlung des gesamten Einmalbetrages. Nur ein Gutschein pro Person.

**wüstenrot**

FINANZIEREN | VORSORGEN | VERSICHERN

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring  
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

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