

makler intern



01/2016

ÖVM Forum – der richtige Tipp

Das ÖVM Forum 2016 erwartet Sie mit tollen Vorträgen und Abendveranstaltung am 13.4. der Ausstellung mit am 14.4. und allem rund um das Thema Follow Me! Nutzen auch Sie die Chance auf einen großen Gewinn!

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

Johannes R., Innsbruck

Verstanden:

**Die umfassende
Gesundheitsvorsorge**

Um zu verstehen, muss man zuhören.

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.



Unter den Flügeln des Löwen.

GENERALI



„Boxenstopp“ – innehalten, informieren und kommunizieren beim ÖVM Forum 2016

In wenigen Wochen öffnet das Design Center in Linz wieder die Pforten zum **ÖVM Forum 2016**. Am **13. April 2016** werden wir gemäß unserem neuen Veranstaltungskonzept wieder mit einem **Symposium** starten, um dann am **14. April 2016** mit unserer **Internationalen Makler Messe** den Höhepunkt des Veranstaltungsjahres 2016 für die Versicherungsbranche zu markieren.

2014 haben wir uns mit den hervorragenden Referenten die Latte sehr hoch gelegt. Ich kann Ihnen aber versichern, dass wir Sie beim diesjährigen **Symposium** wieder mit sehr informativen und interessanten Vorträgen namhafter Referenten überraschen werden!

Der Mathematiker, **Professor Rudolf Taschner**, bekannt aus dem Fernsehen und als Buchautor, wird uns in gewohnt anschaulicher Art „Risiko & Sicherheit aus der Sicht der Mathematik“ erklären.

Die weithin bekannten Topjournalisten **Dr. Peter Resetarits** und **Hanno Settele** werden aus ihrer Sicht das Thema Versicherung beleuchten. Dr. Peter Resetarits wird uns darstellen, wie ein Schadenfall zum Fall für das Fernsehen wird und Hanno Settele wird über die USA und die dortigen Versicherungssysteme berichten.

Wer kennt sie nicht, die schwierigen Kunden die sich wie Diven verhalten. Der international bekannte Verkaufsprofi **Roger Rankel** wird Ihnen Tipps geben, wie Sie solche Diven richtig behandeln und wie Sie auch mit sehr verwöhnten Kunden Ihren Umsatz steigern können.

Außerdem wird **Dr. Hans-Jörg Vogl** anhand einiger Praxisbeispiele aufzeigen wie Versicherungen helfen.

Last but not least, freuen wir uns auf den Versicherungs- und IT-Profi **Christian Brandstätter**. In seinem Vortrag wird er die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen eines Maklerbüros aufzeigen und moderne Anforderungen an die vertriebsunterstützende IT vorstellen. Geregelte, digitalisierte Prozesse und saubere Dokumentation erleichtern nicht nur die Übergabe oder Übernahme eines Versicherungsmaklerbüros.

Diesen Tag lassen Sie uns dann bei einem **Galaabend** stilvoll ausklingen. Es erwartet Sie ein köstliches **Galadiner**, in dessen Rahmen es wieder zur **Verleihung des Assekuranz Awards Austria** kommen wird, humorvoll abgerundet durch das aktuelle Programm „Im Glashauss“, der große Wurf des bekannten Kabarettisten **Viktor Gernot**.

Apropos **Assekuranz Award Austria**, um eine bessere Abstimmung mit den Befragungen von AssCompact zu erzielen, haben wir heuer die abgefragten Sparten etwas abgeändert. Unsere Themen 2016 sind die Haushalts- und Eigenheimversicherung, Berufsunfähigkeits-, Kranken-, Lebens- und Unfallversicherung und private Rechtsschutzversicherung. Von AssCompact werden die anderen, wichtigen Sparten abgefragt, »



Ing. Alexander PUNZL
Präsident ÖVM



sodass die Maklerschaft und Versicherungswirtschaft auf eine umfassende Marktanalyse in 2 Teilen zurückgreifen kann.

Am nächsten Tag steht die **Internationale Makler Messe** unter dem Thema „**Mit Follow Me zum Boxenstopp**“ am Programm. Wir wollen damit wieder auf die große Bedeutung des anstehenden Generationenwechsels in der Maklerschaft hinweisen. Gespräche zwischen Käufern und Verkäufern, Vorträge von Rechtsanwälten, Steuer- und Unternehmensberatern und interessante Finanzierungskonzepte werden weitere, wichtige Impulse zur Lösung des Nachfolgeproblems liefern.

Vor allem aber steht die Messe im Zeichen der Kommunikation und Information zwischen der Maklerschaft und der Versicherungswirtschaft.

Schon hier mein großer Dank an die zahlreichen Aussteller und ihr unermüdliches Bestreben, Ihnen, liebe BesucherInnen des ÖVM-Forums 2016, unvergessliche Tage in Linz zu bereiten.

Abschließen möchte ich mit einem allgemeinen Branchenthema:

Mit großer Verwunderung haben wir alle die neue Courtagevereinbarung der Wüstenrot gelesen. Ich persönlich frage mich, ob es nur ein von praxisfremden Juristen der Wüstenrot ausgelöster Fehltritt oder gar ein Proballon der gesamten Versicherungswirtschaft war, für dessen Steigen eben die Wüstenrot auserkoren worden ist.

Ich danke an dieser Stelle dem Fachverband, allen voran unserem Fachverbandsobmann Gunther Riedlsperger, für seinen Einsatz. In Abstimmung mit dem FV hat sich der ÖVM entschlossen, keine eigenen Aktionen in Sachen der Wüstenrot-Courtage zu starten, sondern dem FV unter dem Motto „Gemeinsam sind wir stark“ mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Sollte aber noch das direkte Einschreiten des ÖVM notwendig sein, werden wir nicht anstehen, dem FV sofort zu Hilfe zu eilen.

Liebe Kolleginnen und Kollegen, ich hoffe sehr, dass wir uns alle bei dem Branchenevent der Versicherungswirtschaft 2016 in Linz sehen werden und danke Ihnen schon jetzt herzlichst für Ihr zahlreiches Kommen. Ich verspreche Ihnen, Sie werden es nicht bereuen.

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 Urheber gesetz) der Veröffentlichung in dieser Zeitschrift ein, einschließlich des Rechts der Vervielfältigung in jedem technischen Verfahren (z.B. Druck, Vervielfältigung auf Datenträgern jeder Art, Speicherung In- und Ausgabe durch Datenbanken) ein.

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

INHALT

INHALTSVERZEICHNIS

ÖVM/INTERN



ÖVM Forum – Tipps für Sie & vielleicht der richtige Tipp von Ihnen **6**

Buch Neuerscheinung: Kündigung & Rücktritt von Versicherungsverträgen durch den Versicherungsnehmer **20**

Interview mit Dr. Ilse Huber – Vorsitzende der Rechts- und Disziplinarkommission **26**

RECHT



Begrüßenswerte Konsensbereitschaft – Neue Courtagevereinbarungen der Wüstenrot Versicherungs-AG **12**

Rechtsschutz – Änderungen des Bedingungswerks **14**

Leserbrief – Verlässlichkeit eines Angebotes? **19**

Trends am österreichischen Versicherungsmarkt: Versicherungsschutz gegen „Cyberkriminalität – Teil 3 **22**

Allgemeine Klauseln & Sachklauseln – Teil 3 **30**

Maklerklauseln auf der Polizze **31**

Serie juristische Begriffe – Schadenersatzrecht **36**

WIRTSCHAFT & STEUER



Serie Kündigungsrecht Kündigungstermin, Kündigungsfrist und Kündigungserklärungsfrist **18**

Serie Sozialversicherung – Leistungsvoraussetzungen **24**

Serie: Was ist das? – Rückversicherung **27**

ÖVA/AUSBILDUNG



Veranstaltungskalender **34**

ÖVA Online-Lerntool – Fordern Sie jetzt Ihren Gratiszugang an! **37**



FORUM 2016

Internationale Makler Messe

13. und 14. April 2016

DESIGN CENTER LINZ

www.oevm-forum.at

Tipps für der richt

Ganz Österreich fragt sich, wer am besten die Nachfolge des amtierenden Bundespräsidenten antreten soll. Wem schenke ich mein Vertrauen? Wer ist der geeignetste Kandidat? Wer kann das Geschäft am besten fortführen? Diese Fragen stellen sich gegenwärtig nicht nur über sechs Millionen Wahlberechtigte, sondern auch viele Versicherungsmakler/innen, die ihre eigene „Hofburg“ übergeben wollen. Am ÖVM Forum 2016 erhalten Sie wertvolle Antworten & Tipps für die Übergabe Ihres Unternehmens.

Herzensangelegenheit für Versicherungsmakler

Nicht nur der Bundespräsident hat ein Interesse, dass sein Amt und Geschäft auch in Zukunft in bewährten Händen liegt, auch jeder Makler vor dem Ruhestand kennt diese Problematik, soll doch sein Kundenstamm weiterhin bestmöglich betreut werden. Mit der Informationskampagne „Follow me!“ liefert der ÖVM die wichtigsten Antworten und unterstützt übergabewillige Makler mit Expertise und Netzwerk.

Wer seinen Betrieb jahrzehntlang behutsam mit Fleiß und Engagement aufgebaut hat, möchte sein berufliches Lebenswerk krönen, indem er seine Kunden dem geeignetsten Nachfolger anvertraut. Die reibungslose Übergabe der ganz persönlichen „Hofburg“ ist schließlich eine Herzensangelegenheit. Das diesjährige ÖVM-Forum im Linzer Design Center am 13. und 14. April widmet sich genau diesem Thema, dem branchenweiten Generationswechsel. <http://www.oevm-forum.at>

Vom Boxenstopp auf die Zielgerade

In Linz zeigen wir, wie man sich am besten für die letzten Kilometer bis zur Übergabe rüstet. In einer eigens aufgebauten Boxengasse überprüfen Steuerexperten, Unternehmensberater, Kaufinteressenten, Finanzierungsprofis, IT-Spezialisten und viele mehr die Voraussetzungen für die Übergabe. Makler mit Blick auf den verdienten Ruhestand

r Sie & vielleicht tiple Tipp von Ihnen

können sich im persönlichen Gespräch kompetent beraten lassen und mit der Vorbereitung für die anstehende Betriebsübergabe beginnen. Flankiert wird die Boxengasse von der Nachfolgebörse „Follow me!“ im Internet. Sie bringt Käufer und Verkäufer zusammen. <http://www.follow-me.cc>

So wie die Hofburg-Kandidaten 6.000 Unterstützungserklärungen sammeln und in den TV-Diskussionen bestehen müssen, warten auch auf arrivierte Maklerbüros einige Hürden. Diese gilt es auf der Zielgerade zu meistern. Wie viel ist mein Unternehmen wert? Wie und wo finde ich einen geeigneten Nachfolger? Wie kompatibel ist meine Datenbank? Wie bereite ich meine Kunden auf den bevorstehenden Wechsel vor? Und: Was passiert mit meinen Mitarbeitern?

Dies sind nur einige der Fragen, die Österreichs Makler zu bewältigen haben. Hinzu kommen neue Vorschriften, strengere EU-Richtlinien und der größer werdende Druck vonseiten der großen Player. Ähnlich ergeht es wohl dem künftigen Staatsoberhaupt. Die europäische Integration und die fortschreitende Globalisierung schränkt bestimmt auch seinen Handlungsspielraum weiter ein.

Auf die Besucher des Forums warten hingegen spannende Fachvorträge und zahlreiche Aussteller aus verschiedenen Bereichen. Im Mittelpunkt stehen eine branchenweite Bestandsaufnahme sowie der Erfahrungs- und Informationsaustausch zwischen Maklern, Versicherern und vielen weiteren Stakeholdern. Auch für kabarettistische Höhepunkte und das leibliche Wohl ist bestens gesorgt.

Egal, ob Sie sich schon für einen (Hofburg)-Kandidaten entschieden haben oder nicht. Ich würde mich freuen, Sie auf der zehnten Auflage unseres ÖVM-Fforums in Linz begrüßen zu dürfen. Seien Sie gespannt! Es wird eine spannende Wahl.

Aber auch Ihr Tipp kann wertvoll sein: Neben der Tombola auf dem ÖVM Stand, wo Vip-Packages für Schirennen, für Fußballspiele in der Bayern München Arena sowie Wellnesswochenenden verlost werden, haben Sie die **Chance, mit dem richtigen Tipp einen Mercedes C 200d zu gewinnen!** (s. Seite 10)

Ihr Ing. Alexander Punzl, ÖVM-Präsident

»

”SIE HABEN
EINE FÜR SACH-
VERSICHERUNGEN“

Kongresstag – Mittwoch, 13. April 2016

ab 9.00 Uhr

Einlass Begrüßungskaffee



Rudolf Taschner

9.45 – 10.45 Uhr

Professor Rudolf Taschner

„Risiko & Sicherheit aus der Sicht der Mathematik“

Mit der Mathematik gelingt es, wie durch ein opakes Milchglas ein wenig in die Zukunft zu spähen. Das Rechnen mit Wahrscheinlichkeiten erlaubt es, diesen Blick zu schärfen und dem Wesen von Sicherheit und Risiko nachzuspüren.



Peter Resetarits

11.00 – 12.00 Uhr

Dr. Peter Resetarits

„Wann wird eine Schadenangelegenheit zum Versicherungsfall?“

Dr. Peter Resetarits präsentiert spezielle Versicherungsfälle, welche im Bürgeranwaltsstudio oder Schauplatz Gericht bereits diskutiert wurden.

12.00 – 12.45 Uhr

Mittagspause Buffet im Foyer – unter anderem verwöhnt Sie:

Leberkas-Pepi gesponsert von Ergo

Den ganzen Tag süße & salzige Crepes von Together & CCA



Roger Rankel

12.45 – 13.45 Uhr

Roger Rankel

„Wie verführe ich eine Diva?“

Verwöhnte Kunden, gesättigte Märkte und trotzdem MEHR UMSATZ



A. Meixner

Ch. Brandstätter

14.00 – 15.00 Uhr

Mag. Alexander Meixner

„Stand der Dinge FOLLOW ME!“



Christian Brandstätter

„Das Maklerverwaltungsportal der Zukunft – Anforderungen an vertriebsunterstützende IT“

Einfach ist besser; effizient.immer.überall; Ab morgen könnten Sie so arbeiten. Übergabe im modernen Maklerbüro leicht gemacht



Hans-Jörg Vogl

15.00 – 15.30 Uhr

Kaffeepause im Foyer

15.30 – 16.15 Uhr

Dr. Hans-Jörg Vogl

„Wie Versicherungen helfen“

Brand in Fernheizwerk; 200 undichte Duschkabinen; Motorradsturz (Querschnitt auf Rennstrecke); Bagatellverletzung – Beinverlust; Planung der Baumeister



Hanno Settele

16.30 – 17.30 Uhr

Hanno Settele

„USA und Versicherungssysteme“

Neben skurril-unglaublichen Anekdoten aus der Bankenwelt steht auch ein Ausblick auf die Präsidentschafts-Wahlen im Herbst auf dem Programm

Präsentation, Moderation: **Silvia Weissenböck**

Abendveranstaltung – Mittwoch, 13. April 2016

18.30 Uhr

Einlass und Begrüßung der Besucher am „RED CARPET“
zur Abendveranstaltung

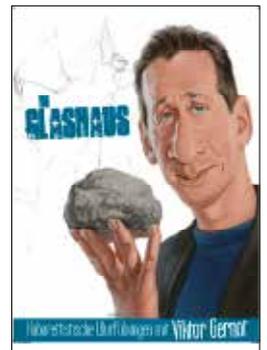


19.00 Uhr

Beginn des Gala - Abendprogramms
Auszeichnung der Bestplatzierten des AAA 2016
Bewertet wurden folgende Sparten:

- Haushalt/Eigenheim
- Berufsunfähigkeit
- Krankenversicherung
- klassische Lebensversicherung
- Lebensversicherung nicht klassisch
- Unfallversicherung
- private Rechtsschutz

Serviertes Galadinner
Kabarettprogramm mit Viktor Gernot –
„Im Glaushaus“



Moderation : **Silvia Weissenböck**

»

” SIE HABEN EINE
FÜR VORSORGE-
VERSICHERUNGEN “

Fachmesse – Donnerstag, 14. April 2016

9.00	Uhr	Einlass
10.00	Uhr	Eröffnung des ÖVM Forum 2016 am ÖVM Stand
11.00	Uhr	Vorstandsbrunch am ÖVM Stand gesponsert von wustenrot
16.00	Uhr	große Tombola am ÖVM Stand Vip Packages für Schirennen, für Fußballspiele in der Bayern München Arena, Wellnesswochenenden, etc. Außerdem hat jeder Besucher die Möglichkeit auf den Gewinn eines Mercedes C 200d
18.00	Uhr	Ende



VORTRÄGE speziell zum Thema FOLLOW-ME! in der Ausstellungshalle am 14.4.

10.00 – 10.15	Uhr	Mag. Alexander Meixner Begrüßung/Einleitung – FOLLOW-ME! „darum geht´s“
10.15 – 11.00	Uhr	Mag. Herbert Brunner, Mag. Bernd Trappmaier Übertragung eines Versicherungsmaklerbetriebes (Recht & Steuern) Teil 1: Überblick und Ablauf – Kaufpreis
11.15 – 12.00	Uhr	Digitalisierung: Die Kleeblattversicherer Was erwartet die nächste Maklergeneration in Österreich in der Zusammenarbeit mit Versicherern HDI, Nürnberger, VAV und ARAG beleuchten die aktuellen Entwicklungen
12.15 – 13.00	Uhr	Mag. Alexander Petzmann Holen Sie das Maximum aus Ihrem Bestand – höhere Verkaufschancen durch optimale Präsentation Erfahren Sie, wie Sie einfach und kostengünstig Ihren Bestand elektronisch aufbereiten, anonym Interessenten zur Verfügung stellen, um damit Ihre Verkaufschancen zu erhöhen und zu beschleunigen
13.15 – 14.00	Uhr	Mag. Herbert Brunner , Mag. Bernd Trappmaier Übertragung eines Versicherungsmaklerbetriebes (Recht & Steuern) Teil 2: Haftung – Steuern
14.15 – 15.00	Uhr	Felix Riedl Management Compliance, Wegweiser im Maklerunternehmen & Fiancial Consulting Compliance als Chance der Unternehmenswertsteigerung • Leitfaden zur Umsetzung • Der Notfall ist eingetreten, was nun? • Compliance verursacht Kosten, Verzicht auf Compliance verursacht wirklich Kosten!



Gerhard VEITS
Vorstand ÖVM

Begrüßenswerte Konsensbereitschaft

Neue Courtagevereinbarungen der Wüstenrot Versicherungs-AG

Die Wüstenrot Versicherungs-AG hat Ende letzten Jahres neue Provisionsvereinbarungen an die österreichischen Versicherungsmaklerunternehmen versandt, welche zu heftiger Kritik Anlass gaben. Im Wesentlichen ging es um eine teilweise Schmälerung von Provisionen, welche nicht nur für Anträge ab 01.01.2016, sondern auch für bereits eingereichtes Geschäft angewendet wird.

Sowohl der Fachverband der Versicherungsmakler der WKO als auch der ÖVM haben mit einem Protestschreiben an den Versicherer reagiert.

Nachdem in den vergangenen Wochen diese Thematik für viel Aufsehen bei den Mitgliedern und in der Branche gesorgt hat, wurde seitens der Landesvertretung in den letzten Tagen und Wochen vermehrt eine Annäherung an den Versicherer insofern erreicht, als man sich darauf verständigen konnte, gemeinsam mit der Wüstenrot-Versicherung im Laufe des heurigen Jahres an einer gänzlich neuen Courtagevereinbarung zu arbeiten. Diese soll letztlich für beide Seiten zufriedenstellend, somit rechtlich und wirtschaftlich tragbar und lebbar sein. Als Zeichen der in diesem Sinn intendierten konstruktiven Zusammenarbeit wurde folgende gemeinsame Erklärung abgefasst:



wüstenrot
FINANZIERN | VORSORGEN | VERSICHERN



WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Versicherungsmakler

Wüstenrot Versicherungs-AG
Alpenstraße 61 | 5033 Salzburg
Tel.: 057070 100
Fax: 057070 533
Email: versicherung@wuestenrot.at
www.wuestenrot.at

Fachverband der Versicherungsmakler und
Berater in Versicherungssachen
Wirtschaftskammer Österreich
Johannesgasse 2/1/2/28 | 1010 Wien
T +43 (0) 5 90 900-4816 | F +43 (0) 5 90 900-118225
E: fv.versicherungsmakler@wko.at
W: www.wko.at/fv.versicherungsmakler

Wien, am 09.02.2016

Sehr geehrte Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler Österreichs,
geschätzte Kolleginnen und Kollegen,

Im Zusammenhang mit dem Versand der neuen Courtagevereinbarung durch die Wüstenrot Versicherungs-AG haben sich in den letzten Wochen diverse Missverständnisse und Interpretationen aufgetan, die in weiterer Folge teilweise heftige Diskussionen zwischen der Wüstenrot und den Kammervertretern, insb. auch den Vertretern des Fachverbandes der Versicherungsmakler ausgelöst haben.

Nach mehreren gemeinsamen Gesprächen sind die Standpunkte und jeweiligen Gegebenheiten nun geklärt. Es wurde vereinbart, die neue Provisionsordnung zu beobachten und vor allem die Courtagevereinbarungen auch inhaltlich hinsichtlich der rechtlichen Bestimmungen zu überarbeiten. Diese Gespräche werden auch die Frage nach künftigen Courtagesätzen thematisieren, sodass im Sinne einer rechtzeitigen Kommunikation, schon im Vorfeld klar ausgesprochen ist, wieso welche Schritte gesetzt werden. Gegen Jahresende sollte sodann auf Basis der 2012 gemeinsam erarbeiteten Mustercourtage ein zwischen Versicherer und Landesvertretern akkordiertes Gesamtwerk vorliegen.

Wir dürfen allen Kolleginnen und Kollegen nach diesen turbulenten Wochen einen guten Start und viel Erfolg im Jahr 2016 wünschen.



Mag. Erwin Mollhuber
Mitglied des Vorstandes



Akad. Vkm. Gunther Riedsperger
Fachverbandsobmann

**”UND
JETZT?
HABEN SIE
EINE FÜR
ALLES.“**

ALLES AUS EINER HAND FÜR VERTRIEBSPARTNER.



BUSINESS 360° RUNDUMSCHUTZ

Sach-, Vorsorge- und Kfz-Versicherungen für KMU.

Kontaktieren Sie Ihren Partnerbetreuer noch heute oder
informieren Sie sich auf wienersaetdtische.at/business360

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP



Ing. Mirko Gernot IVANIC
Vorstand ÖVM

Rechtsschutz – Änderungen des Bedingungswerks

Als Fortführung zu meinem Beitrag im letzten Makler Intern möchte ich in dieser Gegenüberstellung die Unterschiede zwischen Bedingungen ARB 2005 und den ARB 2014 bzw. der ARB 2015 am Beispiel des Artikels 3 aufzeigen.

Bei der Ausformulierung der aktuellen Bedingungen findet die aktuelle Rechtsprechung Ihren Niederschlag. Musste der Versicherungsmakler sich bisher der Umdeckungsklausel bedienen, die in unterschiedlichen Ausprägungen am Markt anzutreffen sind, so ist es bei den aktuellen Bedingungen bereits geregelt. Es sind daher im folgenden Vergleich nur jene Absätze angeführt die sich unter Bezugnahme darauf geändert haben.

Artikel 3

Für welchen Zeitraum gilt die Versicherung ? (Zeitlicher Geltungsbereich)

2005

3. Wird der Deckungsanspruch vom Versicherungsnehmer später als zwei Jahre nach Beendigung des Versicherungsvertrages für das betreffende Risiko geltend gemacht, besteht, unabhängig davon, wann der Versicherungsnehmer Kenntnis vom Eintritt eines Versicherungsfalles erlangt, kein Versicherungsschutz.

4. Darüber hinaus wird der Versicherungsschutz zeitlich begrenzt durch die Bestimmungen über Prämienzahlung und Beginn des Versicherungsschutzes (Artikel 12) und die in den Besonderen Bestimmungen geregelten Wartefristen (Artikel 20 bis 25).

2014

3. **Vom Versicherungsschutz sind jene Versicherungsfälle (Artikel 2) ausgeschlossen, die dem Versicherer später als zwei Jahre nach Beendigung des Versicherungsvertrages für das betreffende Risiko gemeldet werden, wenn den Versicherungsnehmer an der verspäteten Meldung ein Verschulden trifft oder er unverschuldet erst nach Ablauf dieser Ausschlussfrist Kenntnis vom Versicherungsfall erlangt, es dann aber unterlässt, im Sinne des § 33 Abs. 1 VersVG unverzüglich eine Schadensmeldung an den Versicherer zu erstatten.**

4. Darüber hinaus wird der Versicherungsschutz zeitlich **4.1 erweitert durch die Nachhaftungsregel des Artikels 24.6.1.**

4.2 begrenzt durch die Bestimmungen über Prämienzahlung und Beginn des Versicherungsschutzes (Artikel 12) und die in den Besonderen Bestimmungen geregelten Wartefristen (Artikel 20 bis 26).

Artikel 24

Rechtsschutz für Grundstückseigentum und Miete

2005

Artikel 24.Abs 6. gibt es bei der ARB 2005 nicht

2014

6. Was gilt bei Risikowegfall; wann und unter welchen Voraussetzungen erstreckt sich der Versicherungsschutz auf ein Ersatzobjekt?

6.1. Endet der Versicherungsvertrag durch Risikowegfall gemäß § 68 Versicherungsvertragsgesetz, umfasst die vereinbarte Deckung nach Pkt. 2.1. auch Versicherungsfälle, die innerhalb von sechs Monaten ab Risikowegfall eintreten.

FORTSETZUNG**Artikel 24****Rechtsschutz für Grundstückseigentum und Miete****2005**

Artikel 24.Abs 6. gibt es bei der ARB 2005 nicht

2014

6.2. Bezieht der Versicherungsnehmer innerhalb von zwölf Monaten ab Risikowegfall an Stelle der bisherigen Mietwohnung eine andere Mietwohnung und wünscht er für diese Ersatzwohnung die Fortsetzung des Vertrages, so besteht für die Ersatzwohnung ohne neuerliche Wartefrist Versicherungsschutz gemäß Pkt. 2.1. ab Beginn des Mietvertrages für die Ersatzwohnung, frühestens aber ab Beendigung des Mietvertrages für die ursprünglich versicherte Wohnung. Für Streitigkeiten aus dem Abschluss des neuen Mietvertrages besteht ARB 2014 - 19 - Versicherungsschutz, wenn der Abschluss frühestens sechs Monate vor Beendigung des alten Mietvertrages erfolgte.

6.3. Erwirbt der Versicherungsnehmer als Eigentümer einer selbst genutzten Wohnung oder eines selbst genutzten Eigenheimes innerhalb von zwölf Monaten ab Wegfall des ursprünglich versicherten Risikos ein Ersatzobjekt und wünscht er für dieses Ersatzobjekt die Fortsetzung des Vertrages, so besteht für das Ersatzobjekt ohne neuerliche Wartefrist Versicherungsschutz gemäß Pkt. 2.2. (neu bezogenes Eigenheim) oder 2.4. (neu bezogene Eigentumswohnung) ab dem Zeitpunkt, in dem der Versicherungsnehmer zur Nutzung des Ersatzobjektes berechtigt ist, frühestens aber ab Risikowegfall für das ursprünglich versicherte Objekt.

Diese Gegenüberstellung soll aufzeigen wie wichtig der Inhalt der Bedingungen ist. Zudem muss darauf hingewiesen werden, dass im Rahmen der Anpassung des Artikels 3 der ARB an die aktuelle Judikatur mancher Versicherer die Gelegenheit auch dazu benutzt, nicht nur die Nachhaftung klarer zu regeln, sondern auch die Deckung einzuschränken. Es ist im Folgenden der komplette Artikel 3 aus den Bedingungen 2014 und den ARB 2015 angeführt:

Artikel 3**Für welchen Zeitraum gilt die Versicherung ? (Zeitlicher Geltungsbereich)****2014**

1. Die Versicherung erstreckt sich auf Versicherungsfälle, die während der Laufzeit des Versicherungsvertrages eintreten.

2015

1. Die Versicherung erstreckt sich auf Versicherungsfälle, die während der Laufzeit des Versicherungsvertrages eintreten. **Die Laufzeit des Versicherungsvertrages ist der Zeitraum zwischen dem vereinbarten Versicherungsbeginn und dem Tag,**

- **der auf dem Versicherungsschein (Polizze) unter „Ablauf der Versicherung“ eingetragen ist,**
- **zu dem eine vorzeitige Auflösung des Vertrages erfolgt ist oder**
- **bis zu dem die Laufzeit gemäß Artikel 15.1. verlängert wurde.**

»

FORTSETZUNG**Artikel 3****Für welchen Zeitraum gilt die Versicherung ? (Zeitlicher Geltungsbereich)****2005**

2. Löst eine Willenserklärung oder Rechtshandlung des Versicherungsnehmers, des Gegners oder eines Dritten, die vor Versicherungsbeginn vorgenommen wurde, den Versicherungsfall gemäß Artikel 2.3. aus, besteht kein Versicherungsschutz. Willenserklärungen oder Rechtshandlungen, die länger als ein Jahr vor Versicherungsbeginn vorgenommen wurden, bleiben dabei außer Betracht.

3. Wird der Deckungsanspruch vom Versicherungsnehmer später als drei Jahre nach Beendigung des Versicherungsvertrages für das betreffende Risiko geltend gemacht, besteht kein Versicherungsschutz, wenn

- den Versicherungsnehmer an der verspäteten Meldung ein Verschulden trifft oder
- der Versicherungsnehmer unverschuldet erst nach Ablauf dieser Ausschlussfrist Kenntnis vom Versicherungsfall erlangt, es dann aber unterlässt, im Sinne des § 33 VersVG (siehe im Anhang) unverzüglich eine Meldung an ARAG zu erstatten.

4. Darüber hinaus wird der Versicherungsschutz zeitlich begrenzt durch

- die Bestimmungen über Prämienzahlung und Beginn des Versicherungsschutzes (Artikel 12) und
- die in den Besonderen Bestimmungen geregelten Wartefristen.

2014

2. Der Beginn des Versicherungsschutzes innerhalb der **Laufzeit** wird zeitlich begrenzt durch

- die Bestimmungen über Prämienzahlung und Beginn des Versicherungsschutzes (Artikel 12) und
- die in den Besonderen Bestimmungen geregelten Wartefristen.

3. Darüber hinaus besteht kein Versicherungsschutz für Versicherungsfälle, die während der Laufzeit des Versicherungsvertrages eintreten, wenn

3.1. die tatsächliche oder vom Versicherungsnehmer, dem Gegner oder einem Dritten behauptete Ursache eines Versicherungsfalles gemäß Artikel 2.1. vor dem Antrag auf Abschluss des Versicherungsvertrages liegt und der Versicherungsnehmer davon wusste, oder

3.2. eine Willenserklärung oder Rechtshandlung des Versicherungsnehmers, des Gegners oder eines Dritten vor Beginn des Versicherungsschutzes des Versicherungsvertrages vorgenommen wurde und diese den Versicherungsfall gemäß Artikel 2.3. innerhalb der Laufzeit des Versicherungsvertrages auslöst.

4. Wird der Deckungsanspruch vom Versicherungsnehmer später als drei Jahre nach Beendigung des Versicherungsvertrages für das betreffende Risiko geltend gemacht, besteht kein Versicherungsschutz, wenn

- den Versicherungsnehmer an der verspäteten Meldung ein Verschulden trifft oder
- der Versicherungsnehmer unverschuldet erst nach Ablauf dieser Ausschlussfrist Kenntnis vom Versicherungsfall erlangt, es dann aber unterlässt, im Sinne des § 33 VersVG (siehe im Anhang) unverzüglich eine Meldung zu erstatten.

Ganz bewusst werden in diesem Artikel nicht die Bedingungen der einzelnen Versicherer verglichen, jedoch wird darauf hingewiesen, dass im Rechtsschutz das Anbieten einer Rechtsschutzdeckung unbedingt im Zusammenhang mit den dazugehörigen Bedingungen zu betrachten ist.

Zum wiederholten Mal möchte ich darauf hinweisen, dass dies nicht nur bei Neuabschlüssen sondern auch bei Konvertierungen zu berücksichtigen ist!

EFM - WACHSTUM SEIT 25 JAHREN

Die EFM Versicherungsmakler, mit über 50 Standorten die Nr. 1 in Österreich, bestehen bereits seit 25 Jahren. In dieser Zeit ist das Unternehmen kontinuierlich gewachsen. Sei es durch Vertriebsoffensiven, Zukäufe oder interne Karrieremodelle – die EFM hat schon mehrere Wachstumsstrategien erfolgreich verfolgt.

Die EFM wurde bereits 1991 gegründet, doch ein Franchisesystem ist komplex und muss genau durchdacht werden, sodass Rechte und Pflichten für Franchisegeber und -unternehmer passen. In den ersten Jahren und mit den ersten Pilotbetrieben auf der Achse Graz-Salzburg stand die Entwicklung des Systems im Vordergrund. Leistungspakete mussten geschnürt und Regelwerke erstellt werden. Erst als 2000 die AG gegründet wurde, startete die EFM die erste Vertriebsoffensive. Unter dem provokanten Titel „Versicherungsvertreter – ein Auslaufmodell?“ wurden österreichweit Stammtische organisiert. Diese Tour, damals noch mit Begleitung von Norbert Paul Ulbing, brachte die gewünschten Erfolge und kann als erster großer Wachstumsschub der EFM bezeichnet werden. In dieser Phase schlossen sich 18 Interessenten, vor allem Vertreter, der EFM an. Ronny Fürst war einer von ihnen: „Ich wurde damals zum Termin in Oberwart eingeladen und war verblüfft über das damals bereits bestehende System. Ich hatte bis zu dieser Roadshow schon mit dem Gedanken einer Veränderung gespielt, wusste aber nie genau wie. Doch die EFM war die Antwort für meine Problemstellungen. In einer Gemeinschaft muss man nicht alles selbst erfinden und jeder Partner profitiert vom Wissenspool der gesamten EFM. Ich hatte mit einem Schlag super Produkte und Courtagen und das EDV-System brachte mir eine massive Zeitersparnis in der gesamten Verwaltung.“

Nach einer 3-jährigen Aufnahmesperre, folgte der nächste Wachstumsschub 2006 durch die Fusion mit der Concreda. Durch diese Fusion konnte die EFM 16 neue Franchisepartner in der Steiermark gewinnen. Richard Milla, damaliger Geschäftsführer der Concreda, späterer Vorstand der EFM und heutiger Aufsichtsrat der EFM, dazu: „Leider haben wir bei der Systemintegration Fehler gemacht, weshalb viele dieser Partner die EFM nach einigen Jahren wieder verließen. Durch diese Fusion hat die EFM aber die 50 Standorte überschritten und ist nie wieder unter diese Grenze gefallen.“ Aus den Fehlern der ersten Fusion hat die EFM aber ihre Schlüsse gezogen. 2008/2009



EFM Vorstand Josef Graf gründete die EFM vor 25 Jahren

drängten einige Interessenten aus dem Westen Österreichs, ausgelöst durch die ÖVM Messe, in die EFM. In diesen zwei Jahren schloss sich u.a. eine erfolgreiche, 7-köpfige Maklergruppe aus Salzburg der EFM an und auch in Tirol entschlossen sich mehrere Makler die Vorteile der EFM zu ihren zu machen.

Der nächste Wachstumsschub folgte 2012/2013, als 18 weitere Franchiseunternehmer die EFM verstärkten. Diesem erheblichen Zuwachs gingen jahrelange Medienarbeit in der Versicherungsbranche und auch mehrere Roadshows voraus.

Die Überalterung der Branche und vermehrte Anfragen haben dazu geführt, dass zusätzlich eine neue Strategie verfolgt wird. So kann die EFM heute vier professionelle Übergabe- und Nachfolgekonzepte anbieten. Seitdem hat die EFM Gemeinschaft bereits 11 Bestände zugekauft und integriert. Durch die langjährige Erfahrung am Markt hat man viel gelernt und kann das Potential heute voll ausschöpfen.

Dieses Jahr feiern die bereits 96 EFM Versicherungsmakler an 82 Standorten gemeinsam mit über 20 Best Advice Partnern ihr 25-jähriges Bestehen. EFM Vorstand Josef Graf: „Wir blicken auf eine tolle Firmengeschichte zurück und werden auch in den nächsten Jahren mit ähnlicher Steigerungskurve weiter wachsen - egal ob als System oder jeder einzelne Partner vor Ort. Wir haben jedenfalls einiges vor – zu viel soll aber noch nicht verraten werden.“

www.efm.at/bestandskauf

**Nachfolger
für Ihren Bestand
gesucht?**

EFM
VERSICHERUNGSMAKLER



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



Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie Kündigungsrecht

Kündigungstermin, Kündigungsfrist und Kündigungserklärungsfrist

Kündigungstermin

Der Kündigungstermin bestimmt, für welchen Zeitpunkt die Kündigung vorzunehmen ist, damit mit ihm die Kündigungswirkung (Vertragsbeendigung) eintritt. Es handelt sich demnach um jenen Termin, an dem der Vertrag endet.

Kündigungserklärungsfrist

Die Kündigungserklärungsfrist ist jene Frist, innerhalb derer die Kündigung erklärt werden und (meist) dem Vertragspartner zugegangen sein muss.

Eine derartige Frist ist beispielsweise im § 70 VersVG (Erwerberkündigung) vorgesehen. Demnach ist der Erwerber berechtigt, das Versicherungsverhältnis zu kündigen. Die Kündigung kann nur mit sofortiger Wirkung oder auf den Schluss der laufenden Versicherungsperiode erfolgen. Das Kündigungsrecht erlischt, wenn es nicht innerhalb eines Monats nach dem Erwerb ausgeübt wird.

Kündigungsfrist

Die Kündigungsfrist bestimmt, wie viel Zeit vor dem Kündigungstermin die Kündigungserklärung beim Empfänger spätestens einlangen muss, damit sie wirksam ist, oder – wenn kein Kündigungstermin zu beachten ist – nach wie langer Zeit ab dem Zugang der Kündigung diese wirksam wird.

Eine Frist die nach Tagen berechnet wird, läuft ab Beginn des auf den Zugang folgenden Tages. Eine Dreitagesfrist, beginnend ab 6.3 um 12.30 Uhr, läuft vom 7.3 0.00 Uhr bis zum 9.3 24.00 Uhr. Sams-, Sonn- und Feiertage werden mitgezählt. Fällt das Fristende auf einen solchen Tag, so erfolgt eine Verschiebung auf den folgenden Werktag.

Das Ende von Wochen-, Monats- und Jahresfristen fällt auf den Tag, welcher seiner Benennung nach jenem des Fristbeginns entspricht. Fehlt

dieser Tag im letzten Monat, dann tritt an dessen Stelle der entsprechende Monatsletzte. Eine Frist von zwei Wochen, die am Donnerstag 0.00 Uhr beginnt, endet 14 Tage später am Donnerstag 24.00 Uhr. Eine Monatsfrist, die am 31. August 0.00 Uhr beginnt, endet am 30. September 24.00 Uhr.

Ist für eine Vornahme der Kündigung eine Frist vorgeschrieben, so muss die Kündigung vor Beginn der Frist, spätestens am letzten Tag vor Beginn der definierten Zeitspanne beim Vertragspartner eintreffen. Fällt der letzte Tag der Kündigungsfrist auf einen Karfreitag, einen Samstag, Sonn- oder Feiertag, so tritt an dessen Stelle – sofern nichts Abweichendes vereinbart wurde – der nächstfolgende Werktag. Wäre eine Kündigung unter Einhaltung einer Frist von einem Monat zum 1.8 möglich, so muss die Kündigung – unter Annahme es handelt sich um einen Werktag – spätestens am 30.6. beim Versicherer einlangen.

Umdeutung einer zeitwidrigen Kündigung

Eine Kündigung, bei der die Kündigungsfrist nicht eingehalten oder die zum falschen Kündigungstermin ausgesprochen wurde, ist rechtlich so zu behandeln, als ob sie unter Einhaltung der vorgeschriebenen Frist zum nächstzulässigen Termin ausgesprochen worden wäre, wenn dies dem mutmaßlichen, dem Empfänger erkennbaren Willen des Erklärenden entspricht. Diese Wirkung tritt auch ein, wenn der Versicherer die zeitwidrige Kündigung zurückweist.

Eine Kündigung kann prinzipiell niemals zu früh ausgesprochen werden. Sie wirkt aber erst unter Einhaltung der vorgesehenen Frist zum nächst möglichen Kündigungstermin. Gekündigt werden kann jedoch erst dann, wenn bereits ein Kündigungsrecht besteht.¹

Quellen:

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

¹ Besteht noch kein Kündigungsrecht, wie beispielweise bei einer Besitzwechselkündigung vor Einverleibung des Eigentumsrechtes, liegt ein tatsächlicher Kündigungsfehler vor, auf den sich der Versicherer erfolgreich berufen darf.

Leserbrief

Verlässlichkeit eines Angebotes?

Am 5.11.2004 beantragte ich bei UNIQA/FinanceLife für mich selber eine fondsgebundene Lebensversicherung gegen Einmalanlage mit Beginn/Ende 1.12.2004/1.1.2015. Es handelte sich dabei um das Produkt „Exklusivität & Garantie“, Garantiegeber Rothschild.

Der Antrag basierte auf einem schriftlichen Angebot vom 3.11.2004 mit Gesamtbeitrag (Einmalanlage inkl. Vers.-St.) aliquotiert EUR 10.766,67. Angenommene Fondsperformance bei 6, 7, usw. Davon garantierter Auszahlungsbetrag aliquotiert EUR 10.000,77.

So weit, so gut. Der Vertrag lief. Die periodischen Kontoauszüge gaben leider keinen Anlass zur Euphorie, andererseits zerstreute der „garantierte Auszahlungsbetrag“ meine Sorge um einen noch größeren Verlust.

Nach Ablauf wurde ich natürlich eingeladen, den Vertrag mit einem Depotwert von EUR 9.480,- zu verlängern. Davon machte ich keinen Gebrauch. Anstatt dessen beantragte ich unter Vorlage der erforderlichen Unterlagen die Auszahlung des im Angebot garantierten Betrages. FinanceLife überwies mir den Betrag von EUR 9.425,15 – was einem Minus zur Garantie von EUR 575,61 entsprach. Auch wenn es sich um eine betragliche Bagatelle handelte, das wollte und konnte ich nicht akzeptieren! Gerade auch im Hinblick darauf, meinen ehemaligen Klienten in ähnlich gelagerten Fällen in die Augen schauen zu können! Kann man sich denn nicht einmal auf ein schriftliches Angebot mit präziser Formulierung verlassen?

Persönliche Interventionen bei der UNIQA führten zu einem „Vergleichsangebot“ von EUR 58,-(!), da – Argumentation UNIQA/Wien – seinerzeit Provision geflossen sei (Anm.: der Antrag wurde OHNE Verm.-Nummer, also provisionsfrei gestellt).

Ich wandte mich daraufhin an meinen Rechtsanwalt Mag. Klaus Pichler in Dornbirn. Klaus Pichler zweifelte nicht daran, dass wir die UNIQA/FinanceLife mit Hilfe des Gerichtes motivieren können, ihre Garantiezusage einzulösen. Also brachte er die Klage beim BG Bregenz ein. Wenig überraschend erhob die UNIQA/Wien Einspruch und begründete diesen mit allerlei Ausführungen. Das Gericht setzte einen Tagsatzungstermin, allein die UNIQA/FinanceLife nahm diesen nicht wahr.

Nach Rechtskraft des Versäumnungsurteils des BG Bregenz hatte die UNIQA/ FinanceLife den Betrag von EUR 575,61 samt Zinsen und die Verfahrenskosten zu zahlen.



Ich gehe nach wie vor davon aus, dass die Mitarbeiter der UNIQA/FinanceLife hier in Bregenz durchaus integere Leute sind. Aber scheinbar schwindet mit der Entfernung mitunter das Verantwortungsgefühl...

Gut, dass es in solchen Fällen auch für David Siegchancen gegen Goliath gibt!

Norbert Gugganig
ÖVM Mitglied

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



Neuerscheinung
 erstmals erhältlich bei der ÖVM-Messe
 am 14. April 2016 in Linz

Kündigung & Rücktritt von Versicherungsverträgen durch den Versicherungsnehmer

Die wesentlichsten Fälle aus der Praxis

GERHARD VEITS / CHRISTIAN WEIXLBAUMER



Gerhard VEITS
 Vorstand ÖVM



Christian
 WEIXLBAUMER
 Kremstal Insurance –
 Weixlbaumer GmbH & Co KG

Der Abschluss eines Versicherungsvertrages ist heutzutage keine Herausforderung mehr. Vielmehr lässt sich ein solcher Vertragsabschluss meist in kurzer Zeit und problemlos realisieren. Hingegen gestaltet sich ein Rücktritt vom gestellten Antrag bzw. vom bereits geschlossenen Versicherungsvertrag oder eine Kündigung manchmal schwierig. Das liegt vor allem daran, dass es sowohl für einen Vertragsrücktritt als auch für eine Vertragskündigung Regeln, Fristen und Termine zu beachten gilt. Diese Regeln sind im Wesentlichen in Gesetzen wie etwa im VersVG, KSchG, KHVG etc. normiert, können sich aber auch in den jeweils gültigen Vertragsbedingungen wiederfinden. Die Materie ist komplex, vielschichtig und für den Versicherungslaien kaum zu durchschauen. Selbst Spezialisten im Versicherungsbereich stoßen bisweilen auf Fälle, die die Zuhilfenahme von entsprechender Fachliteratur erforderlich machen. Als unabhängige Versicherungsmakler und damit als Kenner der Problematik haben sich es die Autoren

zur Aufgabe gemacht, ein strukturiertes Handbuch für die Praxis zu produzieren, das die wesentlichen Fallkonstruktionen verständlich abbildet. Dieses Werk stellt daher auch keine wissenschaftliche Abhandlung dar, vielmehr soll es sowohl Versicherungs-Praktikern im Tagesgeschäft, als auch unbedarften Versicherungsnehmern im Bedarfsfall eine brauchbare Hilfestellung bieten.

INHALT

- Allgemeine Informationen
- Gesetzliche und vertragliche Grundlagen
- Musterbriefe
- Fristen / Termine
- Grafiken
- Praxistipps
- Musterklauseln
- Judikaturverweise

So schnell
kann's gehen.

„Diagnose Krebs
kostet dich Kraft.
Und viel Geld.“

Laura Föttinger, Ballett-Trainerin

LebensWert
Schützt vor finanziellen Folgen bei Diagnose Krebs

Für die meisten Menschen ist eine Krebsdiagnose nicht nur persönlich sondern auch finanziell eine Tragödie. Denn Kreditraten nehmen keine Rücksicht auf eingeschränkte Erwerbsfähigkeit – und oft kommen neue Kosten hinzu, wie z.B. für eine Haushaltshilfe oder Kinderbetreuung. Ersparen Sie Ihren Kunden wenigstens die finanziellen Sorgen: mit Wüstenrot Lebens:Wert.

wüstenrot

Lebens:Wert. Schützt vor finanziellen Folgen bei Diagnose Krebs

FINANZIEREN | VORSORGEN | VERSICHERN

wuestenrot.at/lebenswert



Mag. (FH) Joe KALTSCHMID

Trends am österreichischen Versicherungsmarkt: Versicherungsschutz gegen „Cyberkriminalität“

Teil 3

Während wir uns in der letzten Ausgabe des „Makler Intern“ mit dem Thema „Crime-Versicherung“ in Österreich befasst haben, beleuchten wir in diesem Beitrag eine noch sehr junge Versicherungssparte, nämlich die Sparte „Cyberversicherung“, die nun auch langsam in Österreich auf stärkeres Interesse stößt!

Worum geht es?

Die Zahl der IT-Angriffe einzelner Krimineller und krimineller Organisationen auf die IT-Infrastruktur von Unternehmen, Behörden und auf Private nehmen rasant zu. Daraus resultiert, dass auch die dadurch verursachten Schadenshöhen insgesamt rasant ansteigen. Aus der Perspektive der im Umfeld Security und Prävention beratenden Berufsgruppen erscheinen freilich gerade Unternehmen und der öffentliche Sektor als interessantes Klientel, das dringend einer fundierten Beratung bedarf.

Wenig Anzeigen von Cyberdelikten trotz steigender Anzahl von Fällen

Auch wenn die Zahlen der Studien zum Thema „Cyberkriminalität“ zu unterschiedlichen Ergebnissen kommen, so zeigt die steigende Zunahme von Fällen eine einheitliche Sprache. Eine Studie des Beratungshauses KPMG zeigt auf, dass in den deutschsprachigen Ländern schon jedes vierte Unternehmen Opfer eines sogenannten Cyberdeliktes geworden ist. Die durchschnittliche Schadenshöhe der Unternehmen lag bei beträchtlichen 400.000 Euro. Andere Studien sehen sogar sowohl eine höhere Durchdringung mit Schäden als auch höhere Schadenssummen. Dennoch schrecken von Cyberattacken betroffene Unternehmen oder Institutionen davor zurück, diese auch zur Anzeige zu bringen. Dies hängt vor allem mit der Angst vor Reputationsschäden zusammen. Viele Betroffene befürchten, dass Kunden und Klienten einem betroffenen Unternehmen das Misstrauen aussprechen könnten, weil ja durchwegs auch Kunden- und Klientendaten im Blickpunkt des oder der Cybertäter stehen könnten.

Wer sind die Ziele von Cyberkriminellen?

Stark von Cyberattacken betroffen sind nicht nur

große Industrieunternehmen, deren oft wertvolle Patente im Blickpunkt der Täter stehen, sondern auch der Mittelstand steht verstärkt im Fokus der Angreifer. So zeigte eine Studie von Corporate Trust, einem renommierten Unternehmen, das sich mit Unternehmensrisiken und Krisenmanagement beschäftigt, dass in Deutschland 30,8 Prozent der mittelständischen Unternehmen, 23,5 Prozent der Konzerne und 17,2 Prozent der Kleinunternehmen durch Cyberattacken geschädigt wurden. In Österreich lagen die Schadensraten näher zusammen: Hier waren 29,7 Prozent der mittelständischen Unternehmen, 28,6 Prozent der Konzerne und 23,3 Prozent der Kleinunternehmen betroffen. Der Maschinenbau ist die am stärksten in Mitleidenschaft gezogene Branche. 50 Prozent aller Schäden ereigneten sich in nur drei (Deutschland) bzw. vier (Österreich) Branchen. Der Automobil-, Luftfahrzeug-, Schiffs- und Maschinenbau war mit 22,5 Prozent in Deutschland und 18,2 Prozent in Österreich jeweils die am stärksten betroffene Gruppe. Natürlich stehen aber auch andere Branchen auf dem Fokus der Täter, wie etwa Banken oder andere eben Unternehmen, welche eine Vielzahl von persönlichen Kundendaten speichern, welche nach einem erfolgreichen Angriff gezielt missbraucht und genutzt werden können.

Welche Art von Cyberattacken können von den Tätern gesetzt werden?

Unter der Vielzahl von Angriffen welche hier Kriminelle auf IT-Systeme setzen können, ist an dieser Stelle beispielsweise die Ausspähung von Daten zu nennen und die oft damit verbundene Verwertung dieser Daten. Es seien hier konkret die Ausspähung von Betriebsgeheimnissen und die widerrechtliche Verwertung von Patenten durch solch einen Cyberangriff genannt.

Aber es können auch persönliche Kundendaten inklusive ihrer Bank- und Kreditkartendaten gestohlen und für Einkäufe der Täter missbraucht werden. Oft kommt es vor, dass solche gestohlenen, personenbezogenen Daten im sogenannten „Dark-net“ zum Verkauf angeboten werden. Schwere Angriffe können aber auch so weit ge-



hen, dass sie die gesamte IT-Infrastruktur eines Unternehmens zum Erliegen bringen und dazu führen, dass ein betroffenes Unternehmen für geraume Zeit still steht. Gerade Unternehmen, welche ihre Produkte und Dienstleistungen Web-basierend anbieten, leiden unter solchen „Denial of Service-Attacken“.

Vor welchen Risiken schützt eine Cyberversicherung?

Die Cyberversicherung besteht aus mehreren Bausteinen. Sie verfügt meist sowohl über eine Eigenschaden- als auch über eine Drittschadendeckung. Insgesamt zeichnen die Deckungskonzepte der Anbieter ein sehr inhomogenes Bild was damit zu tun hat, dass sich Industrieversicherer dem Thema oft anders nähern als typische Financial-Lines-Versicherer.

Zu den Deckungskomponenten der Drittschadenversicherung gehört die datenschutzrechtliche Haftpflichtversicherung. Sie deckt die Abwehrkosten und Haftung im Zusammenhang mit Verstößen gegen den Schutz von Personen- oder Unternehmensdaten ab, unabhängig davon, ob die Verstöße durch den Versicherten selbst oder durch eine ausgelagerte Datenbearbeitungsfirma entstanden sind.

Zudem besteht auch Versicherungsschutz für Abwehrkosten und Haftung im Zusammenhang mit der Infizierung von Daten Dritter mit einem Virus, Wurm etc..! Auch Handlungen oder Fehler von Versicherten, die unbefugten Dritten den Zugang zu Daten ermöglicht haben oder der Diebstahl von Zugangscodes können versichert werden.

Ein weiterer Deckungsbaustein betrifft Verstöße im Zusammenhang mit dem „geistigen Eigentum“ Dritter im Zusammenhang mit elektronischen Inhalten.

Aus der Perspektive von Schäden, welche das versicherte Unternehmen selbst im Falle einer Cyberattacke tangieren können, ist die Cyberversicherung oft mit einer „Unterbrechungsversicherung“ ausgestattet, welche Nettogewinneinbußen als Folge signifikanter, durch Verstöße gegen die Sicherheitsbestimmungen bedingter Störungen des Netzwerks abdeckt.

Eine weitere Eigenschadenkomponente der Cyberversicherung stellt die Deckung gegen Cyber-Erpressung dar. Sie deckt Lösegeldzahlungen an Dritte ab. Fast immer Bestandteil der Cyberdeckung sind auch die Kosten für eigene Aufwände für die Wiederherstellung eigener Daten.

Ebenso nicht zu unterschätzen ist die Rolle der Abdeckung von Bußgeldern von Datenschutzbehörden im Ausland für international tätige Unter-

nehmen, sowie die Übernahme der Kosten für Sicherheitsexperten nach einer Cyberattacke.

Wir sehen also, dass das Deckungsspektrum der Cyberversicherung grundsätzlich ein sehr weites ist. Die anbietenden Risikoträger bieten aber inhaltlich sehr unterschiedliche Konzepte an, weshalb ein genauer Vergleich unabdingbar ist. Sicherlich ist es beim Abschluss sinnvoll, sich an Experten in diesem Bereich zu wenden, die sich professionell mit dem Thema „Cyber“ auseinandersetzen. Denn sie verfügen oftmals über eigene, sehr weite Deckungskonzepte mit Risikoträgern. Zudem spielt beim Set-up einer solchen Deckung auch die richtige Abgrenzung zu schon bestehenden Deckungen etwa in den Sparten Crime und PI eine maßgebliche Rolle, um Doppelversicherungen zu vermeiden und ein ideales Zusammenspiel der Deckungen zu gewährleisten.

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

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

Hilfreich im Tagesgeschäft eines Versicherungsmaklers

Risikoanalysen für Betriebe branchenbezogene Sammlung

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

Risikoerkennung – Risikobewertung – Sicherheitsgüterdisposition

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

Weitere Informationen und Preise auf www.oevm.at



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





Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie Sozialversicherung

Leistungsvoraussetzungen

Teil 1

Einleitung

Die Sozialversicherung darf als Verwaltungsbehörde Leistungen nicht nach Belieben erbringen. Sie muss prüfen, ob überhaupt ein Leistungsberechtigter vorhanden ist und ob alle vom Gesetz vorgesehenen Voraussetzungen vorliegen. Erst wenn diese Prüfungen positive Ergebnisse liefern, beginnt das Leistungsverhältnis. Unterschieden werden materielle und formelle Leistungsvoraussetzungen. Erstere lassen sich genauer in primäre (Versicherungsfall) und sekundäre (Wartezeiten) Voraussetzungen gliedern, Letztere werden auch als tertiäre (Antragstellung) bezeichnet.

Primäre Leistungsvoraussetzung – Versicherungsfall

Zum Wesen einer Versicherung gehört, dass Leistungen nur bei Vorliegen näher definierter Risiken zustehen. Diese Risiken nennt man Versicherungsfälle. Das Allgemeine Sozialversicherungsgesetz (ASVG) definiert mit diesem Ausdruck bestimmte Lebenssituationen wie beispielsweise Krankheit, Alter oder Tod. Jeder dieser Situationen sind eine oder mehrere Leistungen – Rentenzahlungen, Krankenbehandlungen, Rehabilitation – zugeordnet. Die Versicherungsfälle geben demnach Auskunft über die versicherte Gefahr, begrenzen diese aber auch gleichzeitig. So werden Leistungen aus der gesetzlichen Krankenversicherung ausschließlich für solche Zustände erbracht, die dem Versicherungsfall der Krankheit entsprechen. Demzufolge stellt der Versicherungsfall die sinngebende Leistungsvoraussetzung dar und wird daher auch als primäre Voraussetzung bezeichnet.

Der Versicherungsfall ist, juristisch gesprochen, jener Tatbestand, an den die Leistungsverpflichtung der Sozialversicherung geknüpft ist. Derartige Fälle können einfach (Tod), komplex (Krankheit) oder zusammengesetzt (Arbeitsunfähigkeit infolge Krankheit) sein. Mitunter definiert der Gesetzgeber ein und dasselbe Risiko für verschiedene Versicherungsgruppen unterschiedlich (geminderte Arbeitsunfähigkeit: Invalidität, Berufsunfähigkeit, Dienstunfähigkeit, Erwerbsunfähigkeit).

Versicherungsfälle umfassen in der Sozialversicherung, anders als in der Privatversicherung, aber auch jene Tatbestände, die Voraussetzung für die

Erbringung typisierter, freiwilliger Leistungen sind. Denn ohne Vorliegen eines Versicherungsfalles darf der Sozialversicherungsträger auch keine freiwilligen Leistungen erbringen.

Sekundäre Leistungsvoraussetzung

Auf manche Leistungen (Krankenbehandlung) entsteht ein Anspruch schon dann, wenn das im Versicherungsfall umschriebene Risiko tatsächlich aufgetreten ist. In vielen Fällen müssen aber noch weitere inhaltliche Voraussetzungen vorliegen. Sie werden als sekundäre Leistungsvoraussetzungen bezeichnet. So kann ein Versicherter, der das Anfallsalter für die Regelpension erreicht hat, eine Alterspension erst dann begehren, wenn er eine bestimmte Mindestdauer versichert war (Wartezeit). Ob die Voraussetzungen für eine Leistung vorliegen, muss stets zu einem bestimmten Stichtag geprüft werden.

Tertiäre Leistungsvoraussetzung

Mit Ausnahme der Unfallversicherung werden Leistungen nicht automatisch, sondern nur auf Antrag erbracht. Dieser stellt eine gegenüber dem Sozialversicherungsträger abgegebene Willenserklärung dar und ist daher formeller Natur. Vor der Einbringung des Antrages darf die Sozialversicherung grundsätzlich keine Leistung erbringen. Erst der Antrag begründet die Zuständigkeit des Versicherungsträgers und verpflichtet diesen zur Leistungserbringung. Wenn der Anspruchsberechtigte mit der Antragstellung zuwartet – er beantragt die Alterspension beispielsweise erst mit 67 Jahren –, fallen daher die Zeitpunkte des Entstehens und des Leistungsanfalls auseinander. Das kann Auswirkungen auf die Erbringung oder Höhe der Leistung haben.

Quelle:

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

R+V Österreich führt Garantiever sicherungskonzept für die Bauwirtschaft weiter

Gerade die kalte Jahreszeit wird von der Bauwirtschaft dazu genutzt, die Endabrechnungen für das vergangene Geschäftsjahr zu machen. In der Regel wird mit diesen auch der sogenannte „Hafrücklass“ in Abzug gebracht: der Auftraggeber behält sich zur Sicherung allfälliger Gewährleistungs- und Schadenersatzansprüche 3-5% des Kaufpreises ein. Dabei handelt es sich um eine übliche Vorgehensweise, welche im Bauträgervertrags- sowie im Bundesvergabe gesetz rechtlich verankert ist.

Für den Unternehmer bedeutet dieser Einbehalt einen unmittelbaren Liquiditätsverlust, welcher gerade in der teilweise unterkapitalisierten Baubranche existenzielle Probleme nach sich ziehen kann.

Als Liquiditätsschonende Alternative greifen Bauunternehmen daher zunehmend auf Versicherungslösungen zurück, die die geforderten Sicherheiten in Form einer Garantie ausstellen, sodass auf den Einbehalt verzichtet werden kann.

Für das Bauhaupt- und Nebengewerbe existierte bis Ende letzten Jahres der unter dem Namen „Styriabau“ bekannte WKO-Rahmenvertrag. Dieser wurde zum Jahresende beendet und wird in dieser Form künftig nicht fortgeführt. Bereits ausgestellte Garantien bleiben weiterhin gültig. Um einem Deckungsnotstand im Baugewerbe entgegenzuwirken, bietet die R+V Allgemeine Versicherung AG, Niederlassung Österreich seit Jänner 2016 speziell für Bauunternehmen ein Garantiever sicherungskonzept als führender Risikoträger an.

Die benötigten Hafrücklassgarantien werden direkt durch die R+V Niederlassung Österreich in Wien ausgestellt. Damit ist sichergestellt, dass die von der Bauwirtschaft benötigten Garantien rasch, zuverlässig und in höchster Qualität zur Verfügung gestellt werden können.

Mit diesem Schritt baut die R+V ihre Position als österreichischer Garantiever sicherer aus und

zählt mittlerweile zu den führenden heimischen Anbietern dieser Sparte. Neben Hafrücklässen bietet das Unternehmen für unterschiedliche Branchen zahlreiche weitere Garantiearten an, darunter auch Anzahlungs-, Bietungs-, Deckungsrücklass-, Erfüllungs- Gewährleistungsgarantien sowie Promessen.

Über 50 Jahre Erfahrung im Kautionsversicherungsgeschäft und ein „AA- Rating“ von Standard & Poors machen R+V zu einem verlässlichen, soliden und finanzkräftigen Partner in der Abwicklung des Garantiebedarfes des österreichischen Mittelstandes.

Gemeinsam Potenziale heben!

Die Maklerschaft nutzt die Garantiever sicherung bislang jedoch nur sehr bedingt für ihr Angebotsportfolio. Der Großteil dieser Produkte wird nach wie vor durch große, auf diese Sparte spezialisierte Maklerhäuser vermittelt.

Dabei bietet die Garantiever sicherung gerade für kleinere und mittelgroße Makler ein großes Potenzial der Differenzierung. In Erweiterung seiner Kompetenzen kann der Makler mit betriebswirtschaftlichem Know-how im Firmenkundenbereich punkten und schafft sich dadurch ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal. Mit einer Garantiever sicherung hat er ein hervorragendes Türöffner-Produkt an der Hand, das dem Kunden Liquiditätsspielraum verschafft. Also ein echter Gewinn für den Kunden! Und auf der anderen Seite kann der Makler seinen Ertrag durch Provisionseinnahmen steigern.

Mit verständlichen und einfach zu handhabenden Produkten sowie diversen Fachschulungen unterstützt R+V Österreich die Makler dabei, Know-how in der Garantie- und Kautionsversicherung aufzubauen, um dieses Potenzial optimal zu nutzen. **Weitere Infos unter www.ruv.at**

IHR PLUS AN
KOMPETENZ

www.ruv.at

Komplexe Dinge einfach machen.

Der Risikobaukasten der R+V überzeugt Firmenkunden.

Kredit- und Kautionsversicherung · Betriebs- und Produkthaftpflicht
Vermögensschadenhaftpflicht · Transport · Tier · Technische Versicherung



R+V Allgemeine Versicherung AG
Niederlassung Österreich



Interview mit Frau Dr. Ilse Huber

Vorsitzende der Rechts- und Disziplinarkommission

■ Makler Intern: Welche Ziele verfolgt die RDK?

Dr. Ilse Huber: Der Beruf des Versicherungsmaklers gilt nach dem Gesetz als Gewerbe. Damit findet er sich in Gesellschaft von Friseuren, Schädlingsbekämpfern, Zuckerbäckern, Pflasterern usw. Rechtsanwälte, Ärzte, Unternehmensberater usw. sind hingegen sogenannte freie Berufe. Diese Bezeichnung deutet es schon an: Sie sind in ihrem Standesrecht frei, sie haben weitgehend standesrechtliche Selbstverwaltung. Sie entscheiden über den Berufszugang, über Fragen der gesetzeskonformen Berufsausübung und disziplinar Belange primär durch eigene, interne Gremien. Anders die Makler: Weil sie zu den Gewerben zählen, unterliegen all diese Angelegenheiten der Gewerbebehörde, also der staatlichen Hoheitsverwaltung. Da ändert nichts daran, dass die Tätigkeit des Maklers in vielen Punkten durchaus mit der eines freien Berufs vergleichbar ist, bedenkt man etwa die komplexe Materie, das erforderliche Wissensniveau und die große Verantwortung. Mit der Einrichtung der RDK nützte der Fachverband die ihm im Wirtschaftskammergesetz eingeräumte Möglichkeit, bei - im weitesten Sinn - standesrechtlichen Angelegenheiten im Rahmen der Wirtschaftskammerorganisation mitzuwirken und damit die Autonomie des Berufsstands der Versicherungsmakler zu stärken.

■ Wer kann die RDK anrufen?

In der am 16. Dezember 2015 beschlossenen Satzung der RDK findet sich eine lange Liste: Zum Beispiel ein Makler, der vor einem gewerberechtlichen oder datenschutzrechtlichen Problem steht; der durch ein wettbewerbswidriges oder sonstiges standeswidriges Verhalten anderer Mitbewerber, sei es innerhalb oder außerhalb der Branche, betroffen ist; der Amtshaftungsansprüche wegen behördlicher grober Fehlentscheidungen prüfen lassen will.

Aber auch Versicherer und Klienten von einem Makler, etwa wenn sie berufs- und standesbezogene Probleme des Maklers aufzeigen wollen. Und der Fachverband und die Fachgruppen bei derartigen Fragen von grundsätzlicher Bedeutung - ein von einer Fachgruppe aufgezeigter Fall, in dem es um die Frage gesetzeskonformen Verhaltens eines Mitbewerbers geht, ist bereits bei der RDK anhängig.

Weiters sonstige Körperschaften und Einrichtungen wie zum Beispiel auch die Wirtschaftskammern und die Arbeiterkammern.

Jedenfalls muss sich der Antragsteller deklarieren. Anonyme Anzeigen und Eingaben werden zurückgewiesen.

Ziel des Verfahrens ist die Konfliktvermeidung oder Konfliktlösung in den genannten Bereichen. Die



Mag. Alexander Gimborn und Dr. Ilse Huber

Ein kurzer Einblick in den Werdegang von Frau Dr. Ilse Huber:

Ich wohne in St. Pölten, bin verheiratet und habe eine 27-jährige Tochter.

Ich bin in Niederösterreich aufgewachsen. Nach dem Jusstudium in Wien schlug ich die Richterlaufbahn ein. 1993 kam ich zum Obersten Gerichtshof, wo ich seit 2006 Vorsitzende des Senats 7, der unter anderem für Versicherungssachen zuständig ist, und zuletzt auch Vorsitzende des neu geschaffenen Senats 18, zuständig für die Kontrolle von Schiedsgerichtsentscheidungen, war. Die letzten Jahre vor meiner Pensionierung (per 1.1.2015) war ich zudem Vizepräsidentin des Obersten Gerichtshofs mit entsprechenden Personalagenden, Verwaltungsaufgaben und Repräsentationspflichten.

Ich war nebenberuflich unter anderem Vorsitzende des Disziplinarsenats der Österreichischen Ärztekammer und Senatsvorsitzende im Bereich Dienst- und Disziplinarrecht der Rechtsanwälte, Mitglied des Obersten Agrarsenats, stellvertretende Vorsitzende einer für finanzielle Angelegenheiten der Universitäten zuständigen Schlichtungskommission und viele Jahre lang Vorstandsmitglied bei der Niederösterreichischen Juristischen Gesellschaft, wo ich vor einigen Jahren auch die Funktion der Obfrau innehatte.

Aktuell bin ich Mitglied (derzeit stellvertretende Vorsitzende) des Ethikkomitees (proEthik Arbeitsgemeinschaft) der Wirtschaftskammer Österreich, Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats der Donau-Universität, wo ich auch einen Lehrauftrag im Masterlehrgang (LL.M.), Sparte Versicherungsrecht, habe, und Vorsitzende des Ehrenrats der Österreichischen Ärztekammer. Und seit kurzem bin ich Senatsvorsitzende der RDK, eine neue Aufgabe, auf die ich mich sehr freue.

RDK wird entsprechende gutachtliche Stellungnahmen zu den an sie herangetragenen Fragen abgeben.

■ Welche Vorteile sehen Sie durch die Implementierung der RDK?

Ein funktionierendes Standesrecht ist für das Funktionieren eines Berufsstands unerlässlich. Die Einrichtung der in ihrem Aufgabenbereich in jeder Richtung unabhängigen und weisungsfreien RDK wird innerhalb und außerhalb der Branche Signale in diese Richtung setzen. Die RDK wird die Wahrnehmung des Berufsstands der Versicherungsmakler in der Öffentlichkeit stärken und dessen positives Image fördern.

■ Erwarten Sie einen höheren Qualitätsstandard?

In jedem Beruf gibt es „schwarze Schafe“. Das müssen nicht gleich Verbrecher sein. Es ist leider so, dass das Image einer ganzen Branche durch die Wenigen, denen Fachwissen, Verantwortungsgefühl und Problembewusstsein fehlen und die negativ auffallen, beeinträchtigt wird. Das ist aber nicht nur in der Außenwirkung ein Problem, sondern schafft auch Ärger bei denjenigen, die sich umsichtig und korrekt verhalten und anstandslos ihre Arbeit leisten. Da kann die RDK einschreiten. Und damit zur Orientierung des Qualitätsstandards nach oben - anstatt nach unten - beitragen. Ich hoffe sehr, dass das gelingt.

Das Interview führte Mag. Alexander Gimborn, ÖVM Vorstand



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

... Rückversicherung

Einführung

Die frühen Versicherungsformen im Transportwesen oder in der Seefahrt waren noch gekennzeichnet durch subjektive Risikobeurteilungen, da mathematisch-statistische Kalkulationsverfahren erst im Laufe des 18. Jahrhunderts Eingang in die Versicherungswirtschaft gefunden haben. Der methodischen Unsicherheit entsprach ein entsprechend hohes Risiko, bei der Prämienberechnung zu kurz zu greifen und im Schadensfall einen Verlust zu erleiden. Der Wunsch, einen Teil dieses Risikos an weitere Vertragspartner weiterzureichen, führte letztendlich Mitte des 19. Jahrhunderts in Deutschland zur Gründung erster professioneller Rückversicherungsunternehmen.

Markt

Bis heute sind weltweit mehr als 150 Rückversicherungsunternehmen entstanden, die ausschließlich das Rückversicherungsgeschäft betreiben. Daneben gibt es eine Vielzahl von Erstversicherern, die neben

ihrem angestammten Geschäft ebenfalls in diesem Segment tätig sind. Ihre Zahl ist aber aufgrund der in den letzten Jahrzehnten sprunghaft gestiegenen Anforderungen an die Finanzkraft rückläufig.

Risikoteilung

Die älteste Form der Risikoteilung ist die Mitversicherung. Hierbei schließt ein Versicherungsnehmer einen Vertrag mit mehreren Erstversicherungsunternehmen ab, die jeweils einen festgelegten Anteil am Gesamtrisiko tragen und mit diesem Anteil auch direkt beim Versicherungsnehmer in Haftung stehen. Technisch abgewickelt wird diese Form der Risikoteilung meist durch so genannte Konsortialverträge, bei denen ein Konsortialführer auch im Namen der beteiligten Konsorten den Vertragsverkehr mit dem Versicherungsnehmer führt.

Die Rückversicherung ist dagegen von anderer rechtlicher Qualität, da sie sich nur zwischen Erst- und Rückversicherungsunternehmen abspielt. Der Vertragspartner des Erstversicherers hat keine direkten Ansprüche gegen den Rückversiche- »

rer. Darüber hinaus setzt die Rückversicherung ein Erstversicherungsgeschäft voraus. Es liegt also ein besonderes Versicherungsverhältnis vor und nicht – wie oftmals fälschlich angenommen – ein eigener Versicherungszweig. Rückversicherung ist demzufolge die Versicherung eines Versicherungsunternehmens.

Die Risikoteilung betrifft das versicherungstechnische Risiko, konkret das Schwankungs-, Irrtums- und Änderungsrisiko.

Ziele

Der Erstversicherer möchte durch die teilweise Risikoüberwälzung verschiedene Ziele überhaupt oder besser erreichen. Zunächst sollen zeitliche Schwankungen der Schadensverläufe ausgeglichen werden. Dadurch können die vom Erstversicherer für derartige Schäden zu bildenden Schadenreser-

ven geringer ausfallen und generell die Solvabilitätsanforderungen gesenkt werden. Ein weiterer Punkt betrifft die Homogenisierung der Bestände. Durch geeignete Rückversicherungsformen können gezielt besonders große Risiken weitergereicht werden. Auch dies senkt die Schwankunganfälligkeit der Schadenverläufe und verbessert damit den Risikoausgleich im Kollektiv, wie in der Zeit.

Die Risikominimierung im Bestand kann der Erstversicherer beispielsweise dafür nutzen, zusätzliches Risikogeschäft zu zeichnen. Den Preis für die Senkung der Schadenschwankungen im Portfolio bezahlt der Erstversicherer in Form eines Rückversicherungsbeitrages. Die Vermeidung oder Verringerung versicherungstechnischer Verluste ist nicht zuletzt eine Möglichkeit zur Verbesserung des Unternehmensergebnisses.

Warum RÜCKVERSICHERUNG ?	Reduktion des versicherungstechnischen Risikos
	Überwälzen von Überschäden
	Entlastung der Schwankungs- und Liquiditätsreserven
	Teilung der zu erwartenden Verluste
	Schaffung von Ressourcen zur Zeichnung von zusätzlichem Erstrisikogeschäft
	Unterstützung bei risiko- und schadensenkenden Maßnahmen

Vertragsgestaltung

Das Erstversicherungsunternehmen, welches das zugrundeliegende Risiko zeichnet, wird als Zedent bezeichnet, der im Rahmen der Zession einen Teil dieses Risikos an den rückversichernden Zessionar (Rückversicherung) weitergibt. Dafür muss der Zedent dem Zessionar einen Teil der Risikoprämie abgeben sowie einen Zuschlag, weil natürlich auch der Rückversicherer sein Geschäft gewinnbringend betreiben möchte.

Das Rückversicherungsunternehmen kann seinerseits Rückversicherungsschutz in Anspruch nehmen, was vor allem bei großvolumigen Risiken geschieht. Diesen Vorgang nennt man Retrozession. Diese kann im Prinzip über zahlreiche Ebenen fortgesetzt werden.

Quellen:
 Farny; Versicherungsbetriebslehre; Verlag Versicherungswirtschaft; 2001
 Führer/Grimmer; Versicherungsbetriebslehre; Kiehl Verlag; 2009
 www.wirtschaftslexikon.co

Allrisk!

Allianz Business

Allianz Business:

Allrisk deckt alle Schäden, die nicht explizit ausgeschlossen sind.

Fragen Sie Ihren Maklerbetreuer!

Hoffentlich Allianz.

Allianz 

Eric Steininger – Leiter Makler-Center Niederösterreich



Mag. Thomas LEITNER
Vorstand ÖVM

Allgemeine Klauseln & Sachklauseln

Teil 3

Winterzeit ist Einbruchzeit hat man in den letzten Wochen des Öfteren in den Print- und Online-medien lesen können. Zwar ist die Wintersonnenwende und somit die längste Nacht in unseren Breiten graden schon vorbei, dennoch nutzen Einbrecher weiterhin die früh einsetzende Dämmerung, um im Schutze der Dunkelheit unbemerkt in Wohnungen, Häuser und Geschäftslokale einzudringen.

Auch wenn das Bundeskriminalamt mit diversen Kampagnen und Informationsbroschüren bemüht ist die Bevölkerung hinsichtlich Einbruchschutz zu sensibilisieren und damit für eine entsprechende Aufklärung sorgt, so muss man sich dennoch darüber im Klaren sein, dass es den 100%igen Einbruchschutz einfach nicht gibt und da kommen wir Versicherungsmakler ins Spiel.

ÖVM2014-ED008 Nicht versperrt, sondern nur „eingeschnappt“

In Abänderung der Bedingungen gelten ins Schloss gefallene, von außen nur mit Schlüssel zu öffnende Türen als versperrt.

Gerade bei neuen, modernen Türen sind aus designtechnischen Gründen fast keine Türschnallen mehr anzutreffen, aber auch bei älteren Modellen gibt es häufig den besagten Knauf/Knopf, der schon zu so manchen unangenehmen - plötzlich steht man im Bademantel vor der verschlossenen Tür - Situationen geführt hat.

Doch obwohl eine „nur“ eingeschnappte Türe für die meisten unter uns ein unüberwindbares Hindernis darstellt, so ist das versicherungstechnisch gesehen, kein ausreichender Schutz (vorhandene Schlösser sind zu versperrern)¹ und führt im Leistungsfall zu schnellen Ablehnungen. Aus diesem Grund empfiehlt es sich die oben angeführte ÖVM-Klausel zu vereinbaren, um den Kunden im Fall des Falles besser zu stellen.

HINWEIS: Persönlich habe ich die Erfahrung gemacht, dass diese Klausel verständlicherweise nur sehr ungern von Versicherern gezeichnet wird. Aus diesem Grund empfiehlt es sich die Kunden ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass vorhandene Schlösser auch zu versperrern sind. Vor allem bei Neubauten - wo es derzeit einen Trend für Türöffner mit Fingerprint gibt - besteht prophylaktischer

Handlungsbedarf von unserer Seite. Manche günstig am Markt erhältlichen Systeme steuern nämlich nur einen elektrischen Schnapper und verfügen nicht über ein selbst verriegelndes Motorschloss, das jedoch unbedingt notwendig ist, damit die Tür auch nach dem Schließen versperrt ist!

ÖVM2014-ED015 Einbruch „moderne Kriminalität“

Als Einbruch-Diebstahl „mit Werkzeugen oder schlossfremden und/oder widerrechtlich nachgemachten Schlüsseln“ gilt auch wenn keine Einbruchsspuren an Türen, Garagentoren, etc. vorliegen. Der Begriff „Werkzeug“ und „Schlüssel“ können nicht auf eine „gewisse Körperlichkeit“ eingeschränkt werden. Es wird Entschädigung geleistet, sofern die vertraglichen Obliegenheiten eingehalten werden.

Wie so oft bergen Annehmlichkeiten wie der funkgesteuerte Garagentüröffner oder der bereits oben erwähnte Fingerprint auch entsprechende Gefahren.

Natürlich werden diese Anlagen immer ausgereifter und es ist schwierig sie zu manipulieren, dennoch gibt es - um es mit den Worten von George Lucas zu sagen - auf der dunklen Seite der Macht so einige findige Köpfe, die auch die neuesten Systeme aushebeln und das ohne entsprechende Einbruchsspuren zu hinterlassen.

Die erwähnte ÖVM-Klausel ED015 zielt genau darauf ab und sollte sich eigentlich aufgrund des OGH-Urteils 7Ob74/07v² bald als Standard etablieren.

ÖVM2014-ED016 Elektronische Schlüsseltresore

Als Einbruch-Diebstahl gilt auch, wenn mit dem originalen Wohnungs- oder Haustorschlüssel in die Versicherungsräumlichkeit eingedrungen wird, sofern der oder die Täter diesen durch Aufbruch eines Schlüsseltresors (am Gebäude oder vor der Wohnungstür angebracht) an sich gebracht haben. (Anmerkung: Ältere, allein stehende Personen werden von Sanitätsorganisationen, etc. oft mit einem Notfalldrucker ausgestattet.

¹ siehe Artikel 5 Pkt. 1.1. AEB 2001 (VVO) bzw. Artikel 4 Pkt 1.1. AHB 2001 (VVO)

² Rechtssatz: Einbruchdiebstahl „mit Werkzeugen oder schlossfremden und/oder widerrechtlich nachgemachten Schlüsseln“ ist bei funkbetriebenem Garagentor auch mittels „falschem“ Ultraschallöffner erfüllt. Die Begriffe „Werkzeug“ und „Schlüssel“ können nicht auf eine „gewisse Körperlichkeit“ eingeschränkt werden.

Wenn diese Person diesen Drücker bedient, erhält die Rettungszentrale ein Signal und fährt zur Wohnung. Damit die Wohnungs- oder Haustür nicht aufgebrochen werden muss, werden jetzt immer öfters Wohnungen und Gebäude mit einem Schlüsseltresor ausgestattet.)

Eigentlich ist es bedauerlich, dass gerade auf fremde Hilfe angewiesene Menschen Opfer von kriminellen Machenschaften werden. So wurde - wie so oft - auch diese Klausel aus einer Ablehnung

heraus konstruiert und auf Wunsch meines Tiroler Vorstandskollegen Michael Schopper in unser neues ÖVM-Klauselverzeichnis aufgenommen.

Ich denke, dass zu dieser Formulierung kein weiterer Erklärungsbedarf besteht, möchte jedoch die Donau Versicherung mit ihrem neuen Produkt „Privatschutz Wohnen“ lobend erwähnen, die unter der Einbruch Plus Variante dieses Thema aufgegriffen, ihre Bedingungen entsprechend erweitert und textlich unserer ÖVM-Klausel beinahe 1:1 übernommen haben.

Maklerklauseln auf der Polizze

.....*“die Erfahrungen sind wie die Samenkörner, aus denen die Klugheit empowächst.“*

Es stimmt einen Versicherungsmakler doch öfters nachdenklich, wenn man seitens einer Versicherung mit „UN“-Recht bzw. „UN“-Kenntnis konfrontiert wird.

Aus dem „Nähkästchen“ plaudernd ergab sich u.a. folgende alltägliche- wenn auch eindrucksvolle - Situation: Der Makler erhält die Vollmacht eines nicht KSchG Kunden, legt diese bei der VU vor und verlangt eine Polizzenkopie von seinem beauftragten Kunden. Diese wird von der VU umgehend dem Makler zugesandt und der Makler beginnt die Polizze zu studieren. Augenscheinlich war aber, ein in der Polizze intabuliertes Maklerklauselpaket. Genau dieses verlangt der Makler von der VU. Der Maklerbetreuer der VU sagt, dass er dem Makler dieses nicht zusenden darf. Nichts Einfacheres als das: Man fordert das in der Polizze enthaltene und aufgedruckte Maklerklauselpaket gem §3 Abs 3 VersVG - natürlich mit einer verbindlichen Fristsetzung – heraus (bei sonstiger Androhung einer klagsweisen Durchsetzung).

CONCLUSIO 1:

Ist in der Polizze ein Maklerklauselpaket enthalten und aufgedruckt so kann es natürlich der VN sowie der bevollmächtigte Versicherungsmakler gem §3 Abs 3 VersVG herausfordern. Jegliche diesbezügliche Ablehnung einer VU ist nicht rechters!

Juristische Ergänzung: Sollte die VU sowohl Antrag und auch das Maklerklauselpaket, etc. nach Verstreichen von sieben Jahren (Aufbehaltefrist nach §212UGB) nicht mehr vorlegen können

bzw. (wollen) und vielleicht sogar festhält, dass die Aufbehaltefrist nur bis zum.....bestand, dann empfehle ich die Lektüre der RSS-0008-13-9, worin festgehalten wird, dass die VU sehr wohl sämtliche Unterlagen während aufrechter Versicherungsvertragsdauer vorzulegen hat. Andernfalls ergäbe sich eventuell ein Kündigungsgrund nach § 3Abs 3 VersVG iVm § 6 ABGB.

Spannender wurde aber nun der Inhalt obiger Maklerklausel. Diese sah folgende Kündigungsklausel vor: *„Der Vertrag ist erstmals nach Ablauf von 3 Jahren **nur mit Zustimmung des Maklers XY** unter Einhaltung einer 3-monatigen Frist jeweils zur Hauptfälligkeit mittels eingeschriebenen Brief kündbar.“* Das Maklerklauselpaket und auch die Kündigungsbestimmung war dem Versicherungsnehmer aber nicht bekannt.

Fraglich ist nun, ob eine derartige Formulierung gegenüber dem Versicherungsnehmer rechtswirksam vereinbart werden kann?

Der „neue“ betreuende Makler versuchte den Vertrag zu kündigen, der Versicherer hat aber die Kündigung mit der Begründung, die Zustimmung des vermittelnden Versicherungsmaklers liege nicht vor, zurückgewiesen. Natürlich könnte der Versicherer wie folgt argumentieren: Der Kunde erhielt durch die gegenständliche Vereinbarung eine besondere Kündigungsmöglichkeit vor Vertragsablauf (10 Jahre), welche ihm ohne der Kündigungsklausel nicht zugestanden wäre. Dieser Argumentation ist aber aus folgenden Gründen nicht zu folgen:

Die Kündigungsklausel wurde zwar vom Makler formal im Namen des Kunden verhandelt. Der »



Mag. Alexander GIMBORN
Vorstand ÖVM

Teil der Klausel, wonach die Kündigung von der Zustimmung des Maklers abhängig ist, dient allerdings dem Interesse des Versicherungsmaklers, allenfalls auch mittelbar dem Interesse des Versicherers. Aus der Akzeptanz der Kündigungsklausel durch den Versicherer könnte abgeleitet werden, dass der Versicherer bereit war, eine derartige Kündigungsklausel ohne hin, d.h. unabhängig von einem Zustimmungserfordernis des Maklers zu akzeptieren. Die Bindung der Wirksamkeit der Kündigung an die Zustimmung des Maklers wirkt ja zu Gunsten des Maklers, allerdings zu Lasten des Versicherungskunden.

Eine derartige Bindung, die wohl nur der Absicherung der Provisionsforderungen des Maklers dienen kann, widerspricht den Regelungen des Maklergesetzes.

Nach § 14 Abs 2 Maklergesetz können Alleinvermittlungsaufträge nur befristet auf angemessene Dauer abgeschlossen werden. Gleiches gilt für jede Verlängerung. Als angemessen wurden bislang Verträge von zwei- bis dreijähriger Dauer angesehen.

Das gegenständliche Kündigungsrecht räumt eine vorzeitige Kündigung erstmals nach Ablauf von drei Versicherungsjahren ein und in der Folge jährlich zur Hauptfälligkeit. Nach § 14 Abs 2 Maklergesetz wäre eine längerfristige Bindung des Kunden an den Makler nicht zulässig.

Nach § 15 Abs 2 Maklergesetz stehen dem Makler ausschließlich die dort festgelegten Vereinbarungen für Fälle von Verstößen gegen Alleinvermittlungsaufträge zur Verfügung. Diese wären in einem Maklervertrag zwischen Makler und Kunden zu regeln und nicht im Versicherungsverhältnis des Kunden mit dem Versicherer. Anders gesagt könnte der Makler allfällige Provisionsvereinbarungen nur durch Vereinbarungen absichern, welche § 15 Maklergesetz entsprechen.

Ferner hat der Oberste Gerichtshof in seiner Entscheidung vom 22.06.2012, 1 Ob 17/12z ausgesprochen, dass die Stornierung eines Versicherungsvertrages nicht gegen Treuepflichten aus dem Rechtsverhältnis zwischen Versicherungsnehmer und Makler verstößt. Auch die Vorentscheidung 8 Ob 81/09h enthält bereits einen derartigen Rechtssatz. Danach ist es dem Makler nicht möglich zu verhindern, dass der Versicherungsnehmer Versicherungsverträge nach seinem Belieben auflöst, wenn entsprechende Möglichkeiten aus dem Versicherungsvertrag oder allenfalls dem Gesetz zur Verfügung stehen.

Zudem ist in der gegenständlichen Kündigungsklausel nicht festgelegt, nach welchen Kriterien eine Zustimmung erteilt oder abgelehnt werden kann. Aus den Treuepflichten des Maklers zum Versicherungskunden im Zusammenhang mit den zitierten OGH-Entscheidungen wird der Versicherungsmakler einem Kündigungsbegehren des Kunden daher zustimmen müssen. Sollte er sich weigern, könnte der Versicherungsmakler vom Kunden vor Gericht in Anspruch genommen werden und seine Zustimmungserklärung durch gerichtliches Urteil ersetzt werden. Für allfällige Nachteile für eine infolge der Verweigerung der Zustimmung durch den Versicherungsmakler verspätet zugehende Kündigung hätte der Versicherungsmakler zu haften.

Obige Gründe sprechen mehr als dafür, dass sich der Versicherer nicht auf die Zustimmung des Maklers als Gültigkeitsvoraussetzung der Kündigung berufen darf bzw. die Berufung auf das Zustimmungserfordernis dem Grundsatz von Treu und Glauben widersprechen könnte. Das Zustimmungserfordernis dient ja nicht etwa der Absicherung eines Hypothekargläubigers im Sinne von § 106 Abs 1 VersVG. Das Interesse der Absicherung seiner Provisionsansprüche auf diesem Weg ist – wie oben dargelegt – im Hinblick auf § 15 Maklergesetz nach unzulässig.

CONCLUSIO 2:

Dem Versicherungsnehmer bzw. dem Makler stehen somit zwei Wege offen:

Der vermittelnde Makler kann aufgefordert werden, die Zustimmung zur Kündigung des Versicherungsvertrages zu erteilen.

Gegenüber dem Versicherer kann auf die Vertragsauflösung infolge der ausgesprochenen Kündigung bestanden werden.

Qualität zuerst! DIE Maklergruppe wächst rasant weiter!

Der Erfolg geht weiter! Die beiden Geschäftsführer Akad. Vkm. Matthias Lindenhofer und Akad. Vkm. Rainer Vogelmann freuen sich somit über bereits 30 Standorte in ganz Österreich.

Qualität vor Quantität steht dabei im Zentrum der Wachstumsziele des innovativen Unternehmens. „Wir wissen haargenau, was der mittelständische Makler benötigt, weil wir selbst im aktiven Geschäft tätig sind und ein Maklerunternehmen erfolgreich führen“, meint Rainer Vogelmann. Alle Mitglieder sind selbstverständlich gleichberechtigte Partner der Maklergruppe. Jeder Maklergruppenpartner arbeitet mit den gleichen Produkten und Konditionen.

„Eine Kooperation auf Augenhöhe, gepaart mit Qualitätskriterien bei der Aufnahme neuer Partner und messbare finanzielle Vorteile für alle Mitgliedsunternehmen kennzeichnen den Erfolgsweg der Maklergruppe!“, bringt Matthias Lindenhofer das Erfolgsprinzip auf den Punkt.

Lindenhofer und Vogelmann verhandeln nicht nur Konditionen und Bonifikationen, sondern entwickeln auch Strategien für das alltägliche berufliche Umfeld im Betrieb eines Versicherungs-

maklers. Ein eigener, regelmäßig gewarteter Tarifvergleichsrechner, Wissensdatenbanken und ausgeklügelte Marketingstrategien runden das hervorragende Angebot der Maklergruppe ab. Neben der Aufnahme zahlreicher neuer Partner standen im erfolgreichen Geschäftsjahr 2015 auch gemeinschaftliche Maßnahmen der Öffentlichkeitsarbeit und des Teambuildings auf dem Programm. So war DIE Maklergruppe erstmalig mit einem eigenen Messestand am AssCompact Trendtag vertreten. Viele informative und unterhaltsame Veranstaltungen stärkten aktiv das so wichtige Networking und halfen bei der Realisierung gemeinsamer Geschäftsziele.

Für 2016 plant DIE Maklergruppe viele erfolgsversprechende Innovationen, wie etwa die Weiterentwicklung des Bonifikationspools, die Implementierung eines Gewerbermanagementsystems für KMUs sowie die Einrichtung einer Einkaufsgemeinschaft zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung in den Maklergruppenbetrieben.

**Mehr Informationen unter www.maklergruppe.at
Das Leben kann so einfach sein.**

DIE Maklergruppe

30x in Österreich



ÖVA - Veranstaltungskalender 1. Halbjahr 2016

Seminar	Credits WKO	Mär.	Apr.	Mai	Jun.
ÖVA Fachgrundausbildung für Mitarbeiter von Maklerbüros <ul style="list-style-type: none"> ein komplettes Grundschulungsprogramm Schulungen durch Praktiker Gruppenarbeiten inklusive Online Lerntool 	80	31.			
	80		6.		
	80		20.		
	80		22.		
	80			12.	
	80			13.	
	80				1.
	80				7.
	80				22.
	80				24.
ÖVA Seminar Provisionsvereinbarungen und –abrechnungen lesen und verstehen	80		1.		
ÖVA Seminar Wege zur erfolgreichen Abwicklung von komplexen Personenschäden	80		5.		
ÖVA Seminar Cyber Risiken	80		27.		
ÖVA Seminar Haftpflichtversicherung	80			18.	
ÖVA Seminar Haftpflichtversicherung	80			19.	
ÖVA Seminar Haftpflichtversicherung	80				8.
ÖVA Seminar bAV betriebliche Altersvorsorge	80			24.	
ÖVA Seminar bAV betriebliche Altersvorsorge	80				9.
ÖVA Seminar Risikoanalyse und Risikobewertung	80				15.

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

Ort	Thema	Referenten
Wien	Feuer, Feuer-BU	Ing. Alexander Punzl
Kärnten		
Wien	Sturmschaden, Leitungswasser	Alfred Binder
Kärnten		Alfred Binder
Wien	Haushalt, Glasbruch, Einbruchdiebstahl	Alfred Binder
Kärnten		
Wien	Grundlagen der Betriebswirtschaft	Ing. Alexander Meixner
Kärnten		
Wien	Rechtsschutz Versicherung	Ing. Gernot Mirko Ivanic
Kärnten		
Salzburg	Basis Wissen, Provisionskontrolle, Betriebswirtschaftliche Aspekte: Provision – Umsatz – Budget - Bilanz	Christian Brandstätter Andrea Wellner
Wien	Schmerzensgeld, Ersatz für die Behinderung des besseren Fortkommens, Heilungskosten, vermehrte Bedürfnisse, Pflegekosten, Verdienstentgang, u.v.m.	Dr. Walter Kath
Tirol		
Wien	Alles rund ums Thema Cyber Risiken	Anton Alt Mag. Bernd Trappmaier
Vorarlberg	Haftpflichtversicherung – fit für das Tagesgeschäft	Gerhard Kofler
Salzburg		
Wien		
Wien	Betriebliche Altersvorsorge komplexes ganz einfach	Mag. Gerald Hermüller
Salzburg		
Salzburg	Konventionelle Schadenverhütung im Wandel, Risikoanalyse und –bewertung, Brandschutz im Betrieb, Betriebsartspezifische Schadenverhütung	Dr. Michael Buser

Die einzelnen Einladungen werden noch rechtzeitig per Post versendet.

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



Mag. Alexander MEIXNER
Vorstand ÖVM



Serie juristische Begriffe

Schadenersatzrecht

Teil 1

Einleitung

Im Sinne des § 1311 Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuchs (ABGB) hat jeder Schäden, die in seiner Sphäre eintreten, grundsätzlich selbst zu tragen. Das Schadenersatzrecht stellt die Summe aller Rechtsvorschriften vor, die anordnen, wann und wie ausnahmsweise ein anderer einen Schaden zu erstatten hat.

Zurechnung im Schadenersatzrechts

Die österreichische Rechtsordnung kennt drei verschiedene Zurechnungsgründe, wann Schäden einem Dritten zu ersetzen sind:

- **Verschuldenshaftung:** Der Schädiger verursacht den Schaden rechtswidrig und schuldhaft
- **Gefährdungshaftung:** Der Schaden entsteht durch die Verwendung einer gefährlichen Sache (Verwendung eines Autos) oder wegen eines gefährlichen Produktes. Ob die haftpflichtige Person rechtswidrig gehandelt hat, ist nicht von Relevanz.
- **Eingriffshaftung:** Der Schaden tritt ein, weil jemand ein fremdes Rechtsgut erlaubterweise beeinträchtigt. Dies ist beispielsweise bei zulässigen Immissionen einer Fabrik auf einem Nachbargrund der Fall.

Daneben regeln viele Rechtsvorschriften, wie Schadenersatz zu leisten ist, nämlich insbesondere

- die Art des Schadenersatzes, also die Frage, ob ein realer Schaden selbst wieder gutzumachen ist (Wiederaufbau eines zerstörten Hauses – Naturalrestitution) oder ob Geldersatz zu leisten ist;
- den Umfang der Schadenersatzleistung. So ist bei der Verschuldenshaftung umso mehr zu ersetzen, je höher der Grad des Verschuldens ist, bei der Gefährdungshaftung ist die Leistung mit Höchstgrenzen limitiert und in der Eingriffshaftung ist Schadenersatz nur für Schäden vorgesehen, die sich aus der Natur des Eingriffs ergeben;
- die Frage, was bei Mitverschulden des Geschädigten gilt, und
- ob und in welchem Umfang eine Haftungsfreizeichnung zulässig ist.

Rechtsquellen des Schadenersatzrechts:

- § 1293 ff ABGB (überwiegend Verschuldenshaftung)
 - beruht überwiegend auf der Originalfassung von 1811

- enorme Rechtsfortbildung durch die Gerichte
- Systematik: Generalklausel § 1295 ABGB; bezieht sich auf vertragliche und außervertragliche (deliktische) Haftung
- Formen: Schadenersatz, Unterlassung, Beseitigung
- § 364a ABGB; diese beschäftigt sich mit der Eingriffshaftung
- Sondergesetze der Gefährdungshaftung: Eisenbahn- und Kraftfahrzeughaftpflichtgesetz (EKHG), Produkthaftungsgesetz (PHG), Luftfahrtgesetz (LFG), Atomhaftungsgesetz (AtomHG) usw.

Am detailliertesten ist in Österreich die Verschuldenshaftung geregelt. Zur Gefährdungshaftung und zur Eingriffshaftung gibt es einzelne sondergesetzliche Vorschriften, aber kein geschlossenes System, sodass viele Regelungen der Verschuldenshaftung auch für diese Bereiche Gültigkeit besitzen.

Zweck des Schadenersatzrechts

Der vorrangige Zweck des österreichischen Schadenersatzrechts liegt im Ausgleich zwischen Schädiger und Geschädigtem. Dazu kommt die Präventionswirkung, also quasi eine Form der Abschreckung: Wer weiß, dass sein Handeln schadenersatzrechtliche Konsequenzen haben kann, handelt tendenziell sorgfältiger. In anderen Ländern, beispielsweise in den USA („punitive damages“), erfüllt das Schadenersatzrecht noch eine Straffunktion. Der Schädiger wird über den Ausgleich hinaus noch bestraft. Die österreichische Rechtsordnung sieht eine derartige Funktion bislang nicht vor.

Aus den Zielsetzungen des österreichischen Schadenersatzrechts, nämlich Ausgleich und Prävention, lässt sich ableiten, dass vorsätzliches oder gar absichtliches eigenes Handeln nicht versicherbar sein kann, da beides dem Zweck des Schadenersatzrechts diametral entgegengesetzt ist.

¹ Als Formen des Verschuldens können leichte und grobe Fahrlässigkeit, entschuldbare Fehlleistung sowie Vorsatz bzw. bedingter Vorsatz unterschieden werden.

² Unter einer Haftungsfreizeichnung (Haftungsausschluss) versteht man vertragliche Vereinbarungen, in denen jemand auf mögliche, künftige Schadenersatzansprüche gegen einen anderen ganz oder teilweise verzichtet.

³ Seit vielen Jahren wird über eine grundlegende Reform des Schadenersatzrechtes diskutiert.

Quellen:

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

ÖVA Online-Lerntool – Fordern Sie jetzt Ihren Gratiszugang an!

1. Welche Frist hat der VN, um sein paritätisches Kündigungsrecht (Feuersvers.) auszuüben?

- a es gibt keine Frist
- b 2 Monate nach Abschluss der Verhandlungen über die Entschädigung
- c einen Monat nach dem Abschluss der Verhandlungen über die Entschädigung
- d 14 Tage nach Abschluss der Verhandlungen und Einigung über die Höhe der Entschädigung

2. Welche Kündigungsfrist ist bei unbefristeten Versicherungsverträgen im Sinne des § 8 Abs. 2 VersVG unzulässig?

- a Die Kündigungsfrist beträgt für beide Seiten 1 Monat.
- b Die Kündigungsfrist beträgt für beide Seiten 2 Monate.
- c Die Kündigungsfrist beträgt für beide Seiten 3 Monate.
- d Die Kündigungsfrist beträgt für beide Seiten 6 Monate.

Wissen Sie die richtigen Antworten auf diese Fragen?

Der § 137b GewO normiert, dass alle Personen, die direkt bei der Versicherungsvermittlung mitwirken, die dazu erforderliche fachliche Eignung besitzen müssen. Diese kann entweder durch entsprechende externe Ausbildungen oder durch dokumentierte interne Schulungen nachgewiesen werden.

Ein derartiger Nachweis kann jedoch nur gelingen, wenn nicht nur die Teilnahme an den Veranstaltungen, sondern auch die Kenntnisse der vermittelten Lehrinhalte dokumentiert und nachvollziehbar sind.

Zu diesem Zweck bietet der ÖVM sein Online – Lerntool, das ursprünglich ausschließlich als Unterstützung zur Vorbereitung auf die Abschlussprüfung der Fachgrundausbildung gedacht war, seit Jahresanfang nun auch als Stand-Alone-Produkt an.

Es stehen mehr als 700 Fragen aus 14 Wissensbereichen zur Verfügung. Örtlich und zeitlich völlig flexibel. Ein Zugriff ist ONLINE immer rund um die Uhr möglich. Dieses einmalige Angebot besticht neben der völligen Flexibilität auch durch einen äußerst attraktiven Preis. Eine 6-monatige, unlimitierte Nutzung kostet nur EUR 40,00 zuzüglich USt.



Sie wollen sich einen ersten Eindruck von unserem Lerntool verschaffen, dann fordern Sie noch heute in unserem Sekretariat einen Schnupperzugang für drei Tage an. Unverbindlich und kostenlos!

Lösung zu den beiden oben gestellten Fragen: 1C, 2D



**Wer wird sich
um meine
Kunden
kümmern?**

FOLLOW ME!

**Nachfolgebörse
für Versicherungsmakler**



Darum geht's 2016

Die 10. Auflage des ÖVM-Forums steht ganz im Zeichen einer branchenweiten Bestandsaufnahme. Unter dem Motto „Follow me zum Boxenstopp!“ schließt das Forum lückenlos an den ÖVM-Nachfolgetag im Wiener Ringturm an und bietet damit viel Raum für den Informations- und Erfahrungsaustausch.

Bis 2018 steht ein Viertel aller selbständigen Versicherungsmakler zur Übergabe an. Aber auch für alle anderen haben sich viele Rahmenbedingungen verändert. Zahlreiche Maklerbüros stehen vor der Ziellinie. Damit diese auch erfolgreich überquert werden kann, biegen wir mit den Besuchern in eine echte Boxengasse ein. Dort können sich Makler jedwede Unterstützung für ihre Performance im Job und auch privat holen und damit besser auf die Zukunft vorbereiten.

Entlang der Boxengasse warten interessierte Partner, mögliche Kaufinteressenten, Rechtsanwälte, Unternehmensberater, Steuerexperten, Gesundheits- und IT-Profis. Mit ihrer Expertise und Erfahrung begutachten sie Ihre Performance auf der Piste und geben wertvolle Tipps für die letzten Kilometer vor der Betriebsübergabe.

Mit dem Boxenstopp will der ÖVM das Bewusstsein für die Herausforderungen der Maklerschaft und der Nachfolgeproblematik stärken, den Austausch fördern und mit seinem weitverzweigten Netzwerk beratend zur Seite stehen. Flankiert werden diese Services von der Nachfolgebörse, der neuen Matching-Plattform des ÖVM.

Das ÖVM-FORUM 2016 besteht aus Symposium (13.4.) und Messetag (14.4.). Teilnahme für ÖVM-Mitglieder frei. Weitere Infos unter: www.oevm-forum.at

FOLLOW ME!

**Nachfolgebörse
für Versicherungsmakler**





DONAU
KREBS
VERSICHERUNG

Finanzielle Absicherung mit
professioneller Zweitmeinung.

Informieren Sie sich jetzt
bei Ihrem Maklerbetreuer oder

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





ERGO Service-Line Makler- und Agenturvertrieb

Die Mitarbeiter des ERGO VertriebsService stehen Ihnen in der Zeit von

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

01 27444 - 6440
makler@ergo-versicherung.at

für Fragen bzw. Ihre Unterstützung gerne zur Verfügung:

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

Schadenmeldungen übermitteln Sie bitte an:

schaden.office@ergo-versicherung.at

Anträge übermitteln Sie bitte an:

antraege@ergo-versicherung.at

ERGO

Versichern heißt verstehen.

Absender

Österreichischer Versicherungsmaklerring
Gottfried Alber Gasse 5/5, 1140 Wien

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